

Gercina Gonçalves da Silva¹
Olivier François Vilpoux²
Thelma Lucchese Cheung³
Lilliane Renata Defante⁴

*Agricultura familiar e cooperação:
caso da COOP-GRANDE no
município de Campo Grande (MS)*

Introdução

A economia brasileira vive um cenário caracterizado pela inflação elevada e retração econômica. Nessa conjuntura, o agronegócio, que representava 23,3% do PIB nacional em 2015 (CNA, 2016), pode ser o diferencial no desempenho econômico do país, do qual é possível destacar a agricultura familiar. Este segmento produtivo responde por 33% do valor bruto da produção agropecuária e por 74,4% da geração de empregos no meio rural, com um total de 12,3 milhões de pessoas (MDA, 2014).

A agricultura familiar brasileira está definida através da Lei 11.326, de 24/07/2006, que considera como agricultor familiar e empreendedor familiar rural aquele que pratica atividades no meio rural e atende, simultaneamente, aos seguintes requisitos: não detenha, a qualquer título, área maior do que quatro módulos fiscais; utilize predominantemente mão de obra da própria família nas atividades econômicas do seu

¹ Mestrado e Doutorado em Ciências Ambientais e Sustentabilidade Agropecuária pela Universidade Católica Dom Bosco (UCDB). E-mail: gercina.goncalves@gmail.com.

² Engenheiro Agrônomo com Doutorado em Administração pelo INPL, França. Professor da UCDB, Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Local. Professor do doutorado em Administração da Universidade Federal do Mato Grosso do Sul (UFMS). E-mail: vilpoux@ucdb.br.

³ Graduada em Administração pela UFMS, doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos e pela Universidade de Nantes na França. Professora da Escola de Administração e Negócios (ESAN) e do Programa de Pós-graduação em Administração da UFMS. E-mail: thelma.lucchese@gmail.com.

⁴ Graduada em Administração pela UFMS, doutora em Ciências Ambientais e Sustentabilidade Agropecuária na UCDB. E-mail: lillianerenata@gmail.com.

estabelecimento ou empreendimento; tenha renda familiar predominantemente originada de atividades econômicas vinculadas ao próprio estabelecimento ou empreendimento; e dirija seu estabelecimento ou empreendimento com sua família (BRASIL, 2006). O 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, 2013).

No estado de Mato Grosso do Sul, com base no Censo Agropecuário de 2006, o número de estabelecimentos da agricultura familiar era de 41.104, o que corresponde a 63% dos imóveis rurais. Esses estabelecimentos eram responsáveis por 46% do pessoal ocupado no meio rural, 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 (MDA, 2012).

As constantes mudanças no cenário econômico são desafios para a agricultura familiar, pedindo constantes respostas e adaptações, em tempo hábil, sob pena de apresentar-se fragilizada nos processos de produção e comercialização (CRIBB, CRIBB, 2008). A competitividade entre as organizações para conquistar ou manter mercados é cada vez maior. Os custos de produção são muito elevados, levando os agricultores a um descontentamento diante dos rendimentos obtidos com a venda da produção. Com isso muitos deles passam 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 (KIYOTA *et al.*, 2010). Na agricultura familiar, a criação de associações e cooperativas vem sendo destacada como uma via importante de organização, agregação de valor e de comercialização da produção. O cooperativismo torna-se uma alternativa para os agricultores familiares, facilitando a inserção nos mercados locais e globais e melhorando a resistência a concorrência da agricultura empresarial (RIBEIRO, NASCIMENTO e DA SILVA, 2015).

Os pequenos produtores encontraram no cooperativismo a força para concorrer no mercado e se transformarem em empreendedores (GRAZIANO, 2015; VILPOUX, 2014). A ação coletiva entre pequenos produtores funciona como um mecanismo de redução no custo das transações de mercado, ação essa que é essencial para que os pequenos proprietários alcancem competitividade (BANCO MUNDIAL, 2008). A redução dos custos de transações por meio do associativismo não só melhora a probabilidade dos pequenos produtores terem acesso aos mercados agroindustriais, mas aumenta também seus rendimentos líquidos

com o acesso a esses mercados (ESCOBAL e CAVERO, 2012).

O comportamento cooperativo entre os indivíduos de uma população é possibilitado pelo capital social ali existente. Os conceitos que tratam de capital social podem ser agrupados em duas grandes correntes: 1) o capital social relacionado aos recursos e benefícios potenciais que um ator detém, por possuir ou participar de uma rede sólida e durável de relações pessoais; 2) o capital social como parte das relações e laços internos que caracterizam as bases da ação coletiva e garantem-lhe a coesão necessária para atingir os resultados esperados (FURLANETTO, 2008).

Buainain e Garcia (2013) constataram que, no Brasil, os pequenos produtores com baixa capacidade de geração de renda são aqueles que possuem nível de organização produtiva rudimentar. O apoio de organizações e do Governo pode ajudar na organização dos agricultores. No entanto, muitos projetos funcionam apenas enquanto recebem apoio destes, e com a finalização da assistência, acaba a cooperação entre os agricultores, que voltam à situação inicial (VILPOUX e OLIVEIRA, 2011). 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, esta pesquisa focaliza-se na maior cooperativa da agricultura familiar em funcionamento no estado de Mato Grosso do Sul, a COOP-GRANDE, para responder à seguinte problemática: qual é a importância do capital social no fortalecimento do processo de cooperação entre agricultores familiares?

O objetivo da pesquisa é analisar a presença de capital social na cooperativa COOP-GRANDE, no município de Campo Grande, estado do Mato Grosso do Sul, e identificar a influência desse capital sobre as relações entre os membros da cooperativa. O capital social recebe ênfase, em muitos trabalhos, como propulsor de cooperação, e conseqüentemente, como responsável por casos de sucesso em organizações (SIMAN, 2009; VILPOUX, 2015; VILPOUX e CONSTANTINO, 2016). Dessa forma, pretende-se contribuir para a discussão teórica que relaciona o capital social e a cooperação.

Fundamentação teórica

O alcance do objetivo proposto pautou-se na fundamentação teórica, na qual três temas foram abordados: 1) arranjos institucionais em redes; 2) capital social; e 3) relações de reciprocidade e confiança.

Arranjos institucionais em redes

Os arranjos institucionais, ou estruturas de governança, podem ser definidos como os modos de organização das transações, erigidos com o

propósito de coordenar e regular as transações efetuadas pelos agentes econômicos, de modo a reduzir os custos de transação (WILLIAMSON, 1996). 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. As formas híbridas são segmentadas em confiança, rede relacional, liderança e governança formal. Cada uma dessas formas de organização se distancia de modo diferente dos arranjos institucionais que se encontram nos extremos. Destaca-se que o efeito da reputação é importante nas formas híbridas, sendo facilitado 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, 2002; MÉNARD, 2004).

Os arranjos nas formas híbridas são vistos em diferentes tipos de relações contratuais que variam de acordo com o grau de especificidade, tendo a confiança como a forma mais próxima da estrutura de mercado *spot* e a governança formal mais próxima da hierarquia (MÉNARD, 2004). Verifica-se que os arranjos podem ser observados a partir de aspectos verticais e horizontais (MÉNARD, 2004; VILPOUX e OLIVEIRA, 2011). Os arranjos institucionais em rede são arranjos independentes, onde os atores participam de um mesmo setor de atividade, geralmente são potenciais concorrentes e, no entanto, atuam coletivamente com o objetivo de reforçar sua posição competitiva e de atingir objetivos comuns (WEGNER e PADULA, 2012). O arranjo em redes possibilita a redução de incerteza e custo, atuando como promotor de flexibilidade e especialização (LENZ e SANTINI, 2011). Uma rede é um conjunto de atores entre os quais existem vínculos. As pessoas vivem em redes de dependência difíceis de serem rompidas (MARTELETO e SILVA, 2004).

No caso da COOP-GRANDE, as relações dos sócios com a cooperativa é uma relação contratual formalizada; todavia, as relações entre os sócios podem ser consideradas informais (MÉNARD, 2004; VILPOUX, 2014). O sucesso das ações dos indivíduos depende do alcance dos laços sociais em que estão inseridos (COLEMAN, 1988). Na organização em rede ocorre o desenvolvimento de oportunidades econômicas sob a influência dos vínculos sociais mantidos nessa rede, pois nas redes sociais os atores substituem a competição pela parceria, estabelecendo relações de interdependência, constituindo relações de cooperação entre si (GRANOVETTER, 1985; AUN, CARVALHO e KROEFF, 2005).

Analisar as redes sociais é importante para explicar os mercados e diferenciar as relações sociais em um desses dois tipos: laços fracos e fortes. Os laços fortes são 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 os mantidos com pessoas conhecidas. Os indivíduos, ao manterem relações com diversas redes, aumentam o fluxo de informações. São estes laços fracos que podem adquirir a força e capacidade de replicação no desenvolvimento de novas relações sociais. Esses contatos são também utilizados para a redução de riscos inerentes 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 (GRANOVETTER, 1985; VILPOUX e CONSTANTINO, 2016). Normas e confiança, elementos necessários numa rede relacional, fazem parte da caracterização do capital social. Quanto maior a confiança entre pessoas de uma comunidade, maior a probabilidade de cooperação entre elas.

Capital social

O capital social emergiu como um dos conceitos mais salientes das ciências sociais, sendo analisado a partir de pontos de vista divergentes. Assim, o capital social tem como admissíveis definições:

1. É 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. Portanto o volume de capital que um indivíduo possui depende da extensão da rede de relações que ele pode efetivamente mobilizar e do volume do capital associado a cada um daqueles a quem está ligado (BOURDIEU, 1980).

2. Diz respeito ao 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. Seu cerne são as relações de confiança e de cooperação. A criação do estoque de capital social dá-se a partir de um ciclo virtuoso de confiança e cooperação (PUTNAM, 1993). O capital social pode ser exclusivo e inclusivo (*bonding* e *bridging*, ou capital social de ligação e de ponte). O capital social exclusivo, ou de ligação, tende a motivar a solidariedade grupal. 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 diferentes, podendo permitir maior fluxo de informações e o acesso a um conjunto mais amplo de ativos (PUTNAM, 2000).

3. 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 mais elevado (COLEMAN, 1990).

4. É o investimento nas relações sociais com retornos esperados. Assim, os indivíduos interagem através de redes sociais com o objetivo de obtenção de lucro (LIN, 1999).

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

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 (VILPOUX, 2015 e VILPOUX e CONSTANTINO, 2016). Na agricultura familiar, o capital social pode gerar uma cultura cooperativa onde um agricultor pode ajudar o outro, o que contribui para uma redução de custos, como no manejo da produção. Essa cultura cooperativa deve se desenvolver através do capital social e, de acordo com isso, possibilita o alcance de objetivos que sem o mesmo não seriam alcançados (COLEMAN, 1990).

Para Ostrom e Ahn (2009), além do envolvimento cívico, a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento de capital social depende da existência de confiança, de normas de reciprocidade e de uma rede social.

Relações de reciprocidade e de confiança

A reciprocidade foi considerada importante para a organização social primitiva, na qual as pessoas deviam-se direitos e obrigações entre si, pois na reciprocidade há a expectativa de que o que foi dado hoje seja compensado pelo que se tomará amanhã (MALINOWSKI, 1923; POLANYI, 2000). As relações de confiança pessoal chegam a gerar uma confiança social quando prevalecem normas de reciprocidade e redes de compromisso cívico. As relações de reciprocidade podem fundamentar a vida social, mas elas também são construídas social e historicamente. O fortalecimento dos vínculos sociais passa pela criação e estabelecimento da confiança (PUTNAM, 1996; RADOMSKY, 1999).

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. A lógica da reciprocidade procura, portanto, a ampliação das relações sociais e afetivas (SABOURIN, 1999). 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 (parentesco, compadrio, vizinhança e amizade) ou por estruturas formais, como partidos políticos, movimentos sindicais, associação, cooperativa, entre outros. As relações de reciprocidade produzem valores humanos de confiança e solidariedade, cimentando as redes de cooperação (TESCHE, 2007; VILPOUX, 2015).

A reciprocidade é fundamental para estruturar relações de confiança. Para Ostrom e Ahn (2009), a confiança e a confiabilidade são elementos integrantes da reciprocidade. Os autores afirmam que um indivíduo que cumpre as normas de reciprocidade é confiável. Assim, as ações coletivas favorecidas pela presença da confiança proporcionam ao grupo reconhecimento mútuo, reciprocidade e solidariedade. A confiança pode atuar na dissolução de potenciais conflitos, inibindo o comportamento oportunista (RADOMSKY, 1999; PUTNAM, 1996). A confiança é o lubrificante que leva um grupo ou organização a funcionar com maior eficiência. A construção da confiança relaciona-se com a capacidade dos indivíduos de relacionarem-se, possibilitando o reconhecimento mútuo de habilidades, competências, conhecimentos e hábitos (FUKUYAMA, 2001). As relações sociais e econômicas estão *imersas* em redes de relações sociais, fundamentadas no poder estabelecido pela confiança recíproca, tanto para o desenvolvimento das interações de mercado quanto para o estabelecimento de interações sociais mais abrangentes. A *imersão* reforça o papel das relações sociais na geração da confiança, desencorajando o oportunismo (GRANOVETTER, 1985). A coexistência entre indivíduo, com uma experiência passada comum, permite a criação de reputação e vínculos de confiança entre os produtores (OSTROM, 2011; VILPOUX, 2014).

A confiança estabelecida entre os indivíduos tende a atuar como redutor de incerteza, sendo o resultado da reputação construído ao longo do tempo, facilitando o estabelecimento de relacionamentos cooperativos no grupo. A reciprocidade, a confiança e o prestígio são ao mesmo tempo identificados como regras sociais e valores humanos. 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) (OSTROM, 2011; VILPOUX, 2014).

Procedimentos metodológicos

Empregou-se uma abordagem metodológica mista (quantitativa, com o uso, por exemplo, da escala de *Likert*, e qualitativa, com perguntas abertas). Utilizou-se do estudo de caso como método de procedimento, com uma amostragem não probabilística e intencional. Técnicas de documentação direta e indireta, e observação direta intensiva, foram utilizadas no levantamento de dados e de informações relevantes à investigação e à compreensão das questões propostas. A coleta indireta de dados foi realizada por meio de pesquisa documental e bibliográfica, que consiste em levantamentos sistemáticos de documentos publicados nas áreas de interesse (RAMPAZZO, 2005). Na coleta direta utilizou-se da pesquisa de campo, através da observação direta intensiva (com entrevistas exploratórias) e extensiva (com aplicação de questionário).

Os questionários utilizados foram semiestruturados com questões abertas e fechadas, elaboradas de forma a abranger as variáveis que descrevem as interações entre os agricultores, caracterizando as redes de relacionamentos (laços fortes e fracos); analisando a reciprocidade e suas formas entre os associados; e identificando, na percepção do agricultor, se ele pode confiar em outros membros da Cooperativa bem como em sua liderança. As entrevistas foram realizadas entre dezembro de 2012 e janeiro de 2013, e os resultados obtidos compõem uma dissertação de Mestrado da qual o artigo foi extraído.

A amostra foi composta por produtores associados à Cooperativa Agrícola de Campo Grande Ltda - COOP-GRANDE que, por sua vez, está vinculada a Organização das Cooperativas Brasileiras em Mato Grosso do Sul - OCB/MS. De acordo com a OCB/MS, entre as cooperativas com origem na Agricultura Familiar, poucas estão de fato em funcionamento, destacando-se a COOP-GRANDE. A cooperativa foi constituída em 5/5/1935 por um grupo de 159 produtores, sendo todos pertencentes à colônia japonesa do município de Campo Grande. A exploração de produtos hortifrutigranjeiros deu-se a partir da década de 1960. Em 2014, a COOP-GRANDE contava com produtores de Campo Grande, Jaraguari, Terenos, Sidrolândia, Dois irmãos do Buriti, Rochedinho e Rochedo.

A cooperativa comercializa insumos para agricultores, sócios ou não, numa loja instalada na cidade de Campo Grande e possui um *Box* na CEASA-MS (Central de Abastecimento do Mato Grosso do Sul), a qual deixa à disposição de seus sócios para comercializar seus produtos. No

período da pesquisa 20 produtores utilizavam o *Box* da CEASA-MS. Como estes produtores comercializavam seus produtos de modo independente, a COOP-GRANDE não tem o registro das quantidades e dos produtos consumidos.

Inicialmente, pretendeu-se escolher os agricultores a serem entrevistados a partir de uma lista contendo informações básicas dos mesmos, como nome e contato. A lista foi explorada junto à 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 encontrar os agricultores no *Box* da CEASA-MS, sendo os dias mais indicados para a realização das entrevistas as terças e quintas-feiras após às 7h00, quando os produtos já foram comercializados e o agricultor dispõe de mais tempo para responder aos questionamentos.

Dos 20 produtores que comercializavam seus produtos no *Box* da CEASA-MS, 14 foram entrevistados. Os demais não quiseram se submeter à entrevista. Um fator limitante no que se refere ao número de respondentes deve-se ao fato de que a cooperativa havia sido fundada por japoneses. Entre os associados iniciais 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 acontecem novas afiliações, e o cadastro dos cooperados está desatualizado, o que impossibilita conhecer o número exato de sócios.

Resultados e discussão

Esta seção apresenta os dados de pesquisa para os agricultores associados à COOP-GRANDE. A análise caracteriza a amostra quanto à família, produção, renda e questões ligadas ao capital social e cooperação.

Caracterização familiar

A maioria dos entrevistados é de origem japonesa (nove). A presença de um grupo majoritário de descendentes de japoneses justifica-se pela história da COOP-GRANDE, criada por japoneses. A origem comum pode facilitar a presença de capital social de ligação, através de uma cultura que pode ser transmitida de pais para filhos (BANCO MUNDIAL, 2000). A pesquisa revelou que as famílias são constituídas em média por quatro pessoas, sendo, em média, dois do sexo feminino e dois do sexo masculino. Uma possível explicação é a taxa de fecundidade no Brasil, que está abaixo da taxa de reposição populacional, que é de 2,1 filhos por mulher. A taxa de fecundidade feminina passou de 2,38, em 2000, para 1,90, em 2010. As mulheres sem instrução, ou com ensino fundamental

incompleto, têm cerca de três filhos. Já para as que têm ensino superior completo, a taxa de fecundidade é de 1,1 filhos (IBGE, 2012).

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, já que a presença de uma percentagem elevada de pessoas mais velhas poderia ter impacto na sucessão das gerações, refletindo-se na insustentabilidade da produção a médio ou longo prazo. Assim, essa amostra apresenta-se diferenciada, já que, em relação à agricultura familiar brasileira, a falta de perspectivas de sucessores para o trabalho na terra gera gargalos com verdadeiros “asilos rurais” (DOTTO, 2011).

Em relação ao tempo de moradia na propriedade, seis dos entrevistados afirmaram que moram na propriedade há menos de 15 anos, o que poderia supor uma menor ligação destes com o local. Por outro lado, oito 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. Entre as famílias pesquisadas, apenas em quatro 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 atuarem na atividade da formação, ou preferirem outra atividade que não a agrícola.

No meio rural brasileiro, 23,18% da população com mais de 15 anos é analfabeta e 50,95% não concluíram o ensino fundamental (MEC, 2012). Para o caso dos associados da COOP-GRANDE, entre os pais houve apenas um caso de analfabetismo. 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-se que 50% dos filhos maiores de 16 anos possuem nível superior. O fato de os filhos possuírem melhor formação que os pais indica que é possível promover a atividade agrícola, se a formação agregar valor nesse sentido. Por outro lado, pode favorecer o êxodo rural, já que melhores oportunidades de trabalho podem ser encontradas em grandes centros. O item seguinte aborda as características da produção e das propriedades dos agricultores entrevistados.

Caracterização da produção e da renda

Verificou-se que o tamanho médio das propriedades é de 12 hectares, e em 80% das propriedades a mão de obra utilizada nas atividades

econômicas do estabelecimento é predominantemente da família. A existência e necessidade da contratação de mão de obra permanente e temporária podem ser explicadas pelas características da produção (frutas e hortaliças: produtos principais da cooperativa), que permite alto valor agregado em pequena área, porém necessita de muita mão de obra (CAMPOLI, POZELLI e VENTURA, 2013).

Dois produtores relataram a criação de gado para abate, onde as vendas eram 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 no *site*, onde aparece a cotação diária (CEASA-MS, 2016). As vendas ocorrem na CEASA, na cooperativa e, de acordo com os produtores, em menor grau em sacolões ou na propriedade. Os produtores mostram-se satisfeitos em relação à comercialização dos produtos, considerando que apenas dois produtores se referiram às vendas como ruins. Essa percepção dos agricultores referente às vendas demonstra a importância da cooperativa.

Uma análise das instituições informais no processo de planejamento estratégico para agricultura 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 (TOMAS, 2010). Outra análise realizada em 19 assentamentos no Mato Grosso do Sul concluiu que em apenas um deles 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 meio salário mínimo (VILPOUX e OLIVEIRA, 2011). A renda média *per capita* verificada entre os associados da COOP-GRANDE foi de R\$ 486,00, ou seja: 80% do salário mínimo. O nível de renda entre os produtores que participam da cooperativa pode ser explicado pela produção de hortaliças, produtos de maior valor. Na percepção da maioria dos produtores, a renda foi referida como razoável ou boa. Apenas três produtores afirmaram que a renda era ruim. Essa percepção demonstra que há satisfação com a renda obtida através da comercialização com apoio da cooperativa.

A principal fonte de renda dos produtores é a atividade agrícola em suas propriedades, e não recebem apoio do Governo, como bolsa família, bolsa gás ou outro tipo de auxílio. Apenas um dos produtores relatou realizar também trabalhos agrícolas para terceiros, sendo estes para um vizinho. Sobre as fontes de renda não agrícolas, apenas dois 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%.

Participação na cooperativa

A maioria dos produtores relatou não participar ou participar pouco das reuniões promovidas pela cooperativa. A baixa participação nas reuniões pode indicar desinteresse quanto aos assuntos discutidos e votados, embora nenhum dos produtores tenha relatado que as atividades da cooperativa eram muito ruins ou muito boas. A grande maioria (dez) indicou que essas atividades eram razoáveis (posição média na escala de *Likert*), podendo caracterizar falta de opinião ou de interesse pelas atividades da cooperativa. Esse resultado pode ser destacado como uma característica negativa entre os cooperados.

Sobre a imputação de alguma penalidade ao cooperado pela não participação nas atividades da cooperativa, ou pela não cooperação, os agricultores relataram que não existia. Esse fator gera liberdade quanto à participação nas atividades e na cooperação, tendo como consequência o descontrole, o que pode ser uma das justificativas para a baixa participação dos cooperados nas atividades da cooperativa. O bom funcionamento das normas ou regras necessita de fiscalização eficaz e de penalidades dissuasivas para o comportamento oportunista (OSTROM, 2011; VILPOUX, 2014).

Apenas dois dos entrevistados relataram que, em relação a outras empresas, preferem sempre a cooperativa, pois paga mais pelos produtos. Através das respostas ao questionário, pode-se concluir que a cooperativa é utilizada por facilitar o acesso a comercialização, para venda na CEASA, no espaço físico pertencente à cooperativa onde os produtores expõem e vendem seus produtos. Entre os produtores que responderam “às vezes” (dez), a preferência se condicionava ao preço encontrado no mercado. Entre os entrevistados, dois afirmaram não dar preferência à cooperativa, pois alegaram que muitas vezes conseguiam preços melhores nos comércios da cidade. Nesse caso, a venda é realizada para quem paga mais pelo produto.

No que se refere à afiliação, a maioria dos cooperados (12) não demonstrou valorizar a chegada de novos cooperados, ou não percebendo que a cooperativa poderia se valorizar ou crescer com isso. De acordo com os agricultores, a cooperativa está apagada, mas eles não acreditam que a atual situação possa mudar ou melhorar. Apenas dois cooperados disseram que a afiliação seria boa caso os novos cooperados agregassem valor à cooperativa, fortalecendo-a e inovando-a. Referente à desfiliação de cooperados, a maioria dos entrevistados (12) afirmou ser

razoável, justificando que se alguém não está contente, não agrega mais valor e, nesse caso, é melhor sair. No entanto, dois 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 obrigá-la a comprar parte ou a totalidade da produção desse produtor.

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

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

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

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

Sobre relações com vizinhos da propriedade, dez entrevistados afirmaram que mantinham contatos com seus vizinhos, sendo sete 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. Portanto, a proximidade geográfica entre os produtores e seus vizinhos pode justificar o contato existente entre esses.

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

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

As interações com produtores de outras associações foram mencionadas como informais, entre colegas ou conhecidos, se tratando de festas ou jogos. Quanto à 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 (GRANOVETTER, 1973), pois se dão entre pessoas similares. Seria de grande importância para os associados da COOP-GRANDE estabelecer maiores conexões entre eles e com pessoas

mais distantes, com o objetivo de desenvolver capital social de ligação e de ponte. No entanto, empenhos nesse aspecto não foram verificados.

No que tange à reciprocidade, entre os cooperados entrevistados, 12 já ajudaram seus vizinhos com transporte, produção agropecuária, mutirão e comercialização. A ajuda com transportes foi mencionada no caso de situações em que o pneu furou ou o veículo de transporte apresentou problemas, mas não como ajuda rotineira. Em relação à produção agropecuária, a ajuda ocorre também esporadicamente, quando necessária e se o produtor está em condições, ou com tempo, para ajudar. Apenas um produtor afirmou que ajudava semanalmente o vizinho tanto no transporte quanto no comércio do produto. Quando questionados se haviam contrapartidas por parte dos vizinhos, todos os agricultores disseram que não, mas manifestaram que havia a expectativa de que, em caso de necessidade, o vizinho poderia devolver esse apoio, o que é característico das situações de reciprocidade descritas pela literatura.

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

Entre os entrevistados, seis já ajudaram e quatro já receberam ajuda de outro cooperado. As principais formas de ajuda realizadas e recebidas pelos cooperados foram, respectivamente, a produção agropecuária e o transporte. A frequência da ocorrência, tanto para receber quanto para fornecer ajuda, 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. Verificou-se que as relações eram individualistas, pois se a produção é pequena, dividir o transporte poderia reduzir os custos. Quando questionados se os apoios prestados eram cobrados, os produtores responderam que não, mas que existia a expectativa de que em situação semelhante receberiam igual tratamento.

Quanto ao costume de dividir (ou emprestar) algum implemento/equipamento com alguém da cooperativa, apenas um dos entrevistados respondeu que sim. 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,

oito deles, sendo seis de origem japonesa, costumavam trocar experiências e conhecimentos com os demais associados da cooperativa, mesmo número dos que trocavam experiências e conhecimentos com os vizinhos da propriedade. Os tipos de experiências mencionados pelos produtores foram referentes à 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 de ele 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.

Na análise da confiança entre cooperados e em relação à administração da cooperativa, verificou-se através dos questionários que oito dos entrevistados disseram que confiavam na diretoria. A transparência da cooperativa e a ausência de motivos para desconfiança foram as justificativas para as respostas. Entre os entrevistados que manifestaram desconfiança em relação à administração da cooperativa, as justificativas foram a própria natureza de ser desconfiado e não confiar em qualquer pessoa, falta de tempo para conhecer todo o trabalho desenvolvido pela cooperativa e o fato de, em um caso, a cooperativa ter comprado um trator no nome de um cooperado. Apenas dois cooperados declararam que emprestariam dinheiro para parte dos associados da cooperativa, enquanto que o restante não emprestaria a ninguém. Os produtores relataram que não gostam de emprestar porque dificilmente recebem de volta. Através das respostas dos produtores associados à COOP-GRANDE, pode-se inferir que na percepção desses há no grupo expectativas de comportamentos oportunistas e presença de desconfiança. A desconfiança em relação aos membros da cooperativa pode explicar a falta de envolvimento dos produtores entrevistados em relação às atividades dessa cooperativa e à baixa frequência de ajuda entre cooperados.

Entre os produtores entrevistados, apenas três acreditavam que precisavam investir parte de seu tempo na cooperativa para que essa funcione e sete disseram ser necessário investir dinheiro. Quanto aos que

disseram que não era necessário investir nada, todos são de origem japonesa. O fato de apenas três 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 produção e comercialização sem o apoio da cooperativa.

Quando questionados sobre os benefícios que a Cooperativa proporcionava, três produtores responderam que a cooperativa proporcionava crédito ou poupança, um acesso a melhores mercados, cinco maiores garantias de comercialização e outros cinco melhores preços. Entre os entrevistados, quatro produtores disseram que não percebem nenhum benefício proporcionado pela cooperativa. Nesse caso é possível considerar que nenhum vínculo mantém esses produtores na cooperativa e que eles permanecem apenas pelo fato de não ter nenhum custo para se manter. Os produtores identificaram apenas investimentos financeiros como requisitos necessários ao funcionamento da cooperativa, não percebendo que, com mais tempo reservado à cooperativa, poderiam constituir vínculos sociais mais fortes, incrementando a confiança entre os sócios, o que permitiria aumentar os níveis de capital social e fortalecer a COOP-GRANDE.

Quanto à participação do cooperado em outras formas de associação, quatro produtores declararam participar, todos eles de origem japonesa. Entre os cooperados que participam de associação, foram relatadas apenas participação na Associação Nipo-brasileira por três 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 pode ser caracterizado como existência de capital social entre os membros dessa comunidade.

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

membros. Nesse caso, a religião não pode ser considerada como criadora de capital social entre os cooperados.

A análise dos sócios da COOP-GRANDE indicou a presença de relações maiores entre vizinhos que entre os produtores da cooperativa. As relações pontuais entre os associados da COOP-GRANDE, com trocas de informações, de serviços (reciprocidade) e contatos no *Box* da CEASA-MS, não são suficientes para contornar os problemas de confiança entre os produtores, que relutam em emprestar equipamentos, implementos ou dinheiro para os outros associados. A limitação do capital social é completada pela falta de motivação para um maior envolvimento na cooperativa. Os associados percebem a importância da COOP-GRANDE, mas valorizam apenas o ponto de comercialização na CEASA-MS e a loja de venda de insumos e não percebem a importância de participar da cooperativa. Eles não se sentem dependentes das atividades da cooperativa, dependência indispensável para o envolvimento dos produtores (MÉNARD, 2004; VILPOUX, 2014). O item seguinte sintetiza a análise do capital social e aborda as consequências da situação levantada sobre a cooperação na COOP-GRANDE.

Influência do capital social sobre a cooperação na COOP-GRANDE

Ao analisar o capital social, verificou-se que os cooperados japoneses mantêm mais conexões que os cooperados de outra origem, principalmente com família, vizinhos e outros cooperados, o que pode ser justificado pela formação inicial da cooperativa. No entanto, observou-se que o individualismo predomina no grupo e que as relações de cooperação são bastante limitadas. Não se verificou interesse em participar de atividades promovidas por outras associações, o que poderia colaborar com o estabelecimento de laços que, ainda que considerados fracos, importam para a expansão e força das redes e para a importação de ideias novas. Dentro da cooperativa, a pouca ocorrência de relações entre cooperados permite apenas afirmar que há indícios de capital social, mas que está bastante limitado. Os produtores não se mostraram empenhados no fortalecimento dos laços já existentes e na constituição de novas conexões (GRANOVETTER, 1985).

Os cooperados de todas as origens demonstraram entender o significado da reciprocidade; no entanto, os apoios prestados e recebidos são ocasionais. As atividades geralmente ocorrem individualmente e os critérios de proximidade física e cultural apareceram como mais importantes do que o fato de pertencer à cooperativa. Assim, emprestar ou dividir implementos ou equipamentos produtivos não é prática

comum entre os mesmos, justificando esse comportamento pela falta de confiança. A desconfiança foi manifesta na declaração dos cooperados de que não emprestariam dinheiro ou equipamentos a ninguém. Os produtores manifestaram confiança na administração da cooperativa, mas não entre eles. Para os cooperados, a desconfiança se manifestou como um grave problema, pois restringe o desenvolvimento de atividades conjuntas, o que explica o fato da ajuda mútua entre os produtores se limitar a ações pontuais de troca de favores (PUTNAM, 1996).

A maioria dos produtores demonstrou que tinha consciência da existência de dependência mútua e necessidade de continuidade nas relações entre os atores, principalmente devido à percepção dos benefícios proporcionados pela cooperativa, fato que pode explicar a motivação encontrada para eles permanecerem nessa organização (MÉNARD, 2004; VILPOUX, 2014). No entanto, a falta de confiança entre os cooperados dificulta o envolvimento deles nas atividades da cooperativa (OSTROM e AHN, 2009), 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.

As pessoas vivem em redes de dependência, difíceis de serem rompidas, o que explica a ocorrência de maiores conexões sociais entre descendentes de japoneses, membros ou não da COOP-GRANDE (MARTELETO e SILVA, 2004). 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, pois os indivíduos tomam decisões com base nos conhecimentos acumulados ao longo desses relacionamentos (GRANOVETTER, 1985; OSTROM, 2011).

O capital social importa para a continuidade de relacionamentos cooperativos entre os associados. No entanto, verificaram-se apenas sinalizações de sua existência, o que 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, parece 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 comuns e redes sociais, poderia fortalecer as relações cooperativas entre os agricultores vinculados à COOP-GRANDE (PUTNAM, 1996). No entanto, entre os entraves à cooperação, destacam-se o individualismo e o desinteresse por parte dos cooperados.

A cooperativa encontra-se em funcionamento, conduzida por sua diretoria e por uma pequena parcela dos cooperados, e proporciona a seus cooperados alguns benefícios, como a disponibilização de um *Box* na

CEASA-MS e a venda de insumos, justificando a continuidade da cooperação. Assim, as relações dos produtores com a cooperativa limitam-se ao uso desses benefícios. O uso do *Box* é realizado através de uma contratação formal, arranjo reservado aos sócios da COOP-GRANDE. A compra de insumos é realizada via mercado *spot*, com arranjo aberto a todos os produtores. A contratação formal é protegida por regras formais e não precisa de capital social para funcionar. A compra via mercado *spot* é uma relação de curto prazo, que não depende de proteção contratual ou de capital social.

Em paralelo, o relacionamento entre os associados da cooperativa poderia facilitar o transporte dos produtos até a CEASA-MS ou até os outros clientes dos produtores, ocasionando economias no transporte. A comercialização conjunta, e não apenas o uso comum de um *Box*, poderia melhorar o poder de negociação dos produtores, com possibilidade de preços maiores. Esse tipo de cooperação passa por um arranjo cooperativo informal (MÉNARD, 2002; VILPOUX e OLIVEIRA, 2011). Para isso, são necessárias garantias informais, como a presença de capital social, já que relações informais não são protegidas por instituições formais. Em consequência, o baixo nível de capital social desenvolvido prejudica apenas as relações informais de cooperação entre os associados da cooperativa, o que explica o funcionamento da comercialização na CEASA-MS e da loja de insumos.

Considerações finais

No estado de Mato Grosso do Sul, a agricultura familiar ganha expressividade e contribui com o agronegócio através da ocupação e geração de renda a um grande número de famílias de agricultores que dependem da terra para sua sobrevivência. Para se fortalecer na produção e na comercialização, os agricultores familiares necessitam de atuação conjunta em associações. A cooperação constitui um elemento-chave para a superação das dificuldades enfrentadas pelo agricultor de forma isolada.

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, incentivando a permanência dos produtores na cooperativa. A maioria dos produtores demonstrou reconhecer essa importância e a necessidade de continuidade da cooperativa, mas não se mostraram dispostos a realizar investimentos em tempo ou em dinheiro para fortalecer o funcionamento da cooperativa. Em função das interações relatadas pelos produtores (que se dão principalmente com os vizinhos, e em menor grau

com outros cooperados), considerando a reciprocidade ocasional observada, a frequência das interações e da ajuda mútua entre os agricultores é possível inferir a presença de um capital social fraco ou limitado entre os cooperados (destacando-se os de origem japonesa). A desconfiança entre os sócios prejudica o capital social, agindo como uma variável desmotivadora do comportamento cooperativo. Nesse caso, existe essencialmente um relacionamento formal dos produtores com a cooperativa para o uso das instalações de comercialização na CEASA-MS (relações contratuais formais) e para a compra de insumo (relações pontuais, no mercado *spot*).

Relações de cooperação entre os sócios da cooperativa, como as encontradas numa rede relacional, poderiam favorecer o envolvimento dos produtores com a COOP-GRANDE e melhorar sua eficiência, possibilitando uma comercialização conjunta dos produtores, com possibilidade de ganhos de escala e economias na logística (transporte conjunto dos produtos até a CEASA-MS e outros clientes). No entanto, essas relações passam pela presença de capital social. Nesse sentido, fortalecer a rede social em que os associados estão inseridos, ampliando e criando novas conexões, bem como a participação de forma integral nas atividades da cooperativa, poderia expandir a confiança entre os cooperados e, em consequência, o capital social, melhorando as atitudes cooperativas.

O aumento do capital social é uma iniciativa complexa, pois passa pelo reforço das relações de confiança entre os produtores, reforço que passa por maiores contatos entre os produtores no seio da cooperativa. Nesse caso, a participação na cooperativa reforça o capital social, que reforça a participação na cooperativa, numa retroalimentação contínua. Uma iniciativa que poderia iniciar esse processo seria a realização de atividades na cooperativa para aumentar a participação dos sócios e o contato entre eles, como dias de campo, palestras e treinamentos. Essas atividades teriam também o mérito de aumentar o interesse dos produtores na cooperativa, com impacto positivo sobre o envolvimento dos sócios nas atividades realizadas.

A COOP-GRANDE é a principal cooperativa de agricultores familiares no estado e a única que possui uma loja de comercialização de insumo e um *Box* na CEASA do Estado. Estudos complementares deveriam ser realizados para verificar as dificuldades que existem no Mato Grosso do Sul para a criação de cooperativas e entender os fatores que poderiam facilitar o aumento desse tipo de estrutura. Análises em outros estados, principalmente o sul do Brasil, onde existem numerosas cooperativas que

integram a agricultura familiar, seriam importantes para entender melhor as diferenças regionais.

Referências bibliográficas

- AUN, M. P.; CARVALHO, KROEFF, R. 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. DOI: <<http://dx.doi.org/10.14210/alcance>>, v. 12, n. 3, p. 317-334.
- BANCO MUNDIAL - Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. *Voices dos Pobres. Brasil - Relatório Nacional. Relatório participativo sobre a pobreza preparado para o Poverty Reduction and Economic Management Network*. Banco Mundial, mai. 2000.
- BANCO MUNDIAL - Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. *Relatório sobre o desenvolvimento mundial de agricultura para o desenvolvimento: visão geral*. Washington, DC. 2008. Disponível em: <wdronline.worldbank.org/worldbank/a/langtrans/28>. Acesso em: 10 mai. 2012.
- BOURDIEU, P. Le capital social: notes provisoires. *Actes de La recherche en sciences sociales*, n. 31, p. 2-3, jan.1980.
- BRASIL. *Lei no 11.326, de 24 de julho de 2006*. Estabelece as diretrizes para a formulação da Política Nacional da Agricultura Familiar e Empreendimentos Familiares Rurais. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/l11326.htm>. Acesso em: 17 mai. 2012.
- BUAINAIN, A. M.; GARCIA, J. R. Contextos locais ou regionais: importância para a viabilidade econômica dos pequenos produtores. In: Navarro, Z. (Coord.). *A pequena produção rural e as tendências do desenvolvimento agrário brasileiro: ganhar tempo é possível?* Brasília: CGEE, 2013.
- CAMPOLI, S.; POZELLI, R.; VENTURA, M. *Um potencial gigante para hortifrutis em miniatura*. CEPEA - ESALQ/USP, ano 11 n. 120, jan./fev. 2013. Disponível em: <<http://www.cepea.esalq.usp.br/hfbrasil/edicoes/120/full.pdf>>. Acesso em: 5 jul. 2013. ISSN 1981-1837
- CEASA-MS - CENTRAIS DE ABASTECIMENTO DE MATO GROSSO DO SUL. Cotações CEASA - MS. Disponível em:<<http://www.ceasa.ms.gov.br/cotacoes-ceasa-ms/>>. Acesso em: 28 nov. 2016.

- COLEMAN, J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, v. 94, supplement, p. S95-S120. 1988.
- _____. *Foundations of social theory*. Londres: The belknap Press of Harvard University Press - Cambridge, 1990.
- CNA - CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA AGRICULTURA E PECUÁRIA DO BRASIL. Balanço 2014 - Perspectivas 2015. Disponível em: <[http://canalodoprodutor.com.br/files/ Documento_Completo_balanco2014_perspectiva2015_web.pdf](http://canalodoprodutor.com.br/files/Documento_Completo_balanco2014_perspectiva2015_web.pdf)>. Acesso em: 2 fev. 2016.
- CRIBB, A. Y. e 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.
- DOTTO, F. *Fatores que influenciam a permanência dos jovens na agricultura familiar, no estado de Mato Grosso do Sul*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Local) - Universidade Católica Dom Bosco, Campo Grande, 2011.
- ESCOBAL, J.A. e CAVERO, D. Transaction costs, institutional arrangements and inequality outcomes: potato marketing by small producers in rural Peru. *World Dev.*, 40 (2), 2012, pp. 29-341.
- 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.
- GRANOVETTER, M. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, mai. 1973.
- _____. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985.
- GRAZIANO, X. O drama dos com-terra. In: GRAZIANO, X.; NAVARRO, Z. *Novo mundo rural: a antiga questão agrária e os caminhos futuros da agropecuária no Brasil*. 1.ed. São Paulo: Editora Unesp, 2015.
- _____. *Fecundidade no Brasil*. 2012. Disponível em: <<http://teen.ibge.gov.br/noticias-teen>>. Acesso em: 20 ago. 2013.
- INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA - INCRA. *Sistema nacional de cadastro rural : índices básicos de 2013*. INCRA, Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.incra.gov.br/sites/default/files/uploads/estrutura-fundiaria/regularizacao-fundiaria/indices-cadastrais/indices_basicos_2013_por_municipio.pdf>. Acesso em: 28 nov. 2016.

- 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>. Acesso em: 13 jul. 2012.
- LENZ, G.; SANTINI, F. *Uma análise acerca dos “links” influenciadores da performance de inovação em redes interorganizacionais*. VIII SEGeT, 2011. Disponível em: <<http://www.aedb.br/seget/artigos11/48014578.pdf>>. Acesso em: 13 jul. 2012.
- LIN, N. *Building a Network Theory of Social Capital*. *Connections*, v. 22, n. 1, p. 29-51, 1999.
- MALINOWSKI, B. *Crime e costume na sociedade selvagem*. Brasília: Editora da UnB. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 2003.
- MARTELETO, R. M.; SILVA, A. B. O. *Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local*. *Ciência da Inf. Brasília*, v.33, n.3, p. 41-49, set./dez. 2004.
- MDA - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO. *Plano Safra da Agricultura Familiar 2011-2012*. Disponível em: <http://www.seagri.ba.gov.br/cartilha_plano_safra_2011.2012.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2012.
- MDA - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO AGRÁRIO. *Agricultura familiar encerra 2013 com recordes e define metas no ano internacional do setor*. 2014. Disponível em: <<http://www.mda.gov.br/portalmda/noticias/agricultura-familiar-encerra-2013-com-recordes-e-define-metas-no-ano-internacional-do-setor>>. Acesso em: 28 de Nov. 2016.
- 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: 1 fev. 2013.
- MÉNARD, C. *The Economics of Hybrid Organizations*. In: *The Economics of Institutions In the New Millenium*. Anais... Berkley: Annual Meeting of the International Society for New Institutional Economics, 2002.
- _____. *The economics of hybrid organizations*. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, p. 345-376, 2004. ISSN 0932-4569
- OSTROM, E. e AHN, T.K. *The meaning of social capital and itslink to collective action*. In *Handbook on Social Capital*. (Org. SVENDSEN, G.T ;

- SVENDSEN, G.L.H.). Northampton, MA: Edward Elgar, 2009. p. 17-35
- OSTROM, E. Background on the institutional analysis and development framework. *The Policy Studies Journal*, Washington, v. 39, n. 1, p. 7-27, 2011.
- POLANYI, K. *A Grande Transformação*. Rio de Janeiro: Ed. Campus, 2000.
- PUTNAM, R. D. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. With Robert Leonardi and Raffaella Y. Nanetti. Princeton: Princeton University Press, 1993. ISBN 9780691037387
- _____. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1996.
- _____. *Bowling Alone. The collapse and Revival of American Community*. New York: Simon e Schuster, 2000.
- RADOMSKY, G. F. W. *Reciprocidade, redes sociais e desenvolvimento rural*. In: SABOURIN, E.. Práticas de reciprocidade e economia da dádiva em comunidades rurais do Nordeste brasileiro. Raízes ano XVIII, n. 20, nov. 1999.
- RAMPAZZO, L. *Metodologia científica: para alunos dos cursos de graduação e pós-graduação*. Ed. 3, São Paulo: Loyola, 2005.
- RIBEIRO, K.A.; NASCIMENTO, D.C.; DA SILVA, J.F.B. A importância das cooperativas agropecuárias para o fortalecimento da agricultura familiar: o caso da associação de produtores rurais do núcleo VI - Petrolina/PE. In: II EBPC. 2012. Disponível em: <[www.fearp.usp.br/cooperativismo/_up_imagens/\(ok\)_ii_ebcp_avila_ribeiro.pdf](http://www.fearp.usp.br/cooperativismo/_up_imagens/(ok)_ii_ebcp_avila_ribeiro.pdf)>. Acesso em: ago. 2016.
- SABOURIN, E. *Práticas de reciprocidade e economia da dádiva em comunidades rurais do Nordeste brasileiro*. Raízes ano XVIII, n. 20, nov. 1999.
- SIMAN, R. F. *Capital social e instituições nas performances dos assentamentos de reforma agrária do Rio Grande do Sul*. 2009. 192 f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas). Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS, Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2009.
- 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*. 2007. 150 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRGS. Faculdade de Ciências Econômicas, Porto Alegre, 2007.
- TOMAS, R. N. *As instituições informais no processo de planejamento estratégico para agricultura de base familiar* /Dissertação de Mestrado. UFMS - Campo Grande, 2010.

- VILPOUX, O. F. Agrarian reform and cooperation between settlers in the Midwest of Brazil: An institutional approach. *Land Use Policy*. v. 39. p. 65-77, 2014.
- VILPOUX, O. F. Role of institutions in the survival of traditional communities in Southern Brazil: the case of Faxinal. *Rev. Bras. de Gest. e Desenv. Regional*, v. 11, n. 1, p. 370-392, jan.-abr./2015
- VILPOUX, O. F.; CONSTANTINO, M. The importance of informal institutions in institutional arrangements with small producers: case of table grapes in the region of Jales, São Paulo, Brazil. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, Lavras, v. 18, n. 1, p. 25-38, 2016.
- VILPOUX, O.; OLIVEIRA, M. A. C. *Governanças na agricultura familiar: mercados, contratos, redes e cooperativismo*. In: *Sustentabilidade e Agricultura Familiar*. Ed. 1. Curitiba-PR. CRV, 2011.
- WEGNER, D.; PADULA, A. D. Quando a cooperação falha: um estudo de caso sobre o fracasso de uma rede interorganizacional. *Rev. Adm. Mackenzie* [online], v. 13, n. 1, p. 145-171, 2012. ISSN 1678-6971. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712012000100007>>. Acesso em: 27 mai. 2012.
- WILLIAMSON, O. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University, 1996.

Da SILVA, Gercina Gonçalves, Olivier François Vilpoux, Thelma Lucchese Cheung e Lilliane Renata Defante. Agricultura familiar e cooperação: caso da COOP-GRANDE no município de Campo Grande (MS). *Estudos Sociedade e Agricultura*, outubro de 2016, vol. 24, n. 2, p. 444-470, ISSN 1413-0580.

Resumo: (Agricultura familiar e cooperação: caso da COOP-GRANDE no município de Campo Grande (MS)). A agricultura familiar é parte importante do agronegócio brasileiro e sul-mato-grossense. Para fortalecer o processo produtivo e comercial, as famílias de agricultores buscam alternativas como a atuação conjunta através de associações e cooperativas. Estabelece-se que a cooperação é uma variável que pode lhes proporcionar maior competitividade frente ao mercado, sendo facilitada através do capital social. O trabalho teve por objetivo a análise do capital social na cooperativa COOP-GRANDE, no município de Campo Grande (MS), bem como identificar sua influência sobre as

relações entre os membros da cooperativa. Foram entrevistados associados da cooperativa a partir de um questionário semiestruturado, elaborado de forma a abranger variáveis que caracterizam as interações entre os agricultores, analisar a reciprocidade e suas formas entre os associados, e a confiança entre cooperados e destes para com a liderança da cooperativa. Os resultados indicaram a fragilidade do capital social entre os agricultores, com a falta de confiança entre eles. Os associados percebem a importância da cooperativa, mas não a vantagem de trabalhar juntos e de cooperar com os outros sócios da cooperativa.

Palavras-chave: confiança, redes, capital social, cooperativismo.

Abstract: (*Family agriculture and cooperation: case of the COOP-GRANDE in the municipality of Campo Grande (MS)*). Family farming is an important part of the Brazilian and Mato Grosso do Sul Brazilian state agribusiness. To strengthen the productive and commercial processes, family farmers seek alternatives such as joint action by associations and cooperatives. It is thus established that cooperation is a variable that can achieve greater competitiveness in the market and is facilitated by social capital. The research aimed to analyze the social capital in the COOP-GRANDE cooperative in the municipality of Campo Grande - MS, as well as identify its influence on the relations between the members of the cooperative. To this end, members of the cooperative were interviewed by using a semi-structured questionnaire, designed to cover variables that characterize the interactions between farmers, analyze the reciprocity and its forms among the members, and trust among cooperative members and with the cooperative leadership. The results indicated the fragility of social capital among farmers, with the lack of trust between them. The members realize the importance of the cooperative, but do not realize the advantage of working together and to cooperate with other members of the cooperative.

Keywords: trust, networks, social capital, cooperativism.

Recebido em julho de 2015.

Aceito em outubro de 2016.