



Cooperativas e capital social: caso da Copasul, Mato Grosso do Sul

Cooperatives and social capital: the Copasul case, Mato Grosso do Sul state

Wesley Batista Akahoshi¹
Erlaine Binotto¹

Resumo: O Capital Social tem sido utilizado, com certa frequência, para explicar o desenvolvimento econômico e social de comunidades e também a cooperação entre pessoas. Dessa forma, o presente estudo tem por objetivo identificar a existência de interações sociais baseadas na confiança que dão origem ao Capital Social em uma cooperativa agrícola. A pesquisa caracteriza-se como uma pesquisa descritiva e exploratória de caráter qualitativo, complementada por dados quantitativos. É realizado um estudo de caso da Cooperativa Agrícola Sul Matogrossense – Copasul, localizada no município de Naviraí/MS. Foram realizadas entrevistas com 12 gestores e 10 cooperados e análise documental. Os resultados mostram que o Capital Social pode ser adquirido por meio de interações sociais, dentro e fora do ambiente da cooperativa e que as Comunidades de Prática podem ser fontes bastante importantes para a origem desse capital. As relações de confiança, a cooperação e as normas informais são a base para o acúmulo do Capital Social na organização cooperativa. As ações da cooperativa, baseadas em princípios probos como honestidade, transparência, confiabilidade, assim como a fidelidade por parte dos produtores associados, fazem com que a cooperativa mantenha as posturas cooperativas do grupo. Por meio do estudo, foi possível concluir que o cooperativismo, quando bem realizado, com base nos princípios cooperativos, se apresenta como um modelo que permite criar um grande volume de capital social, e esse capital pode determinar o sucesso da cooperativa.

Palavras-chave: Capital social; Confiança; Cooperação; Comunidade de prática.

Abstract: *The term Social Capital has been used with some frequency to explain the social and economic development of communities and the cooperation between people. Thus this study aims to identify the existence of social interactions based on trust that give rise to Social Capital at an agricultural cooperative. It is a descriptive, exploratory, qualitative research complemented with quantitative data. The case study was conducted at the 'Cooperativa Agrícola Sul Matogrossense' - Copasul, located in the municipality of Naviraí, Mato Grosso do Sul state. Interviews with 12 managers and 10 cooperative members, as well as document analysis were carried out. The survey data show that the Social Capital can be acquired through social interactions within and outside of the cooperative and the Communities of Practice can be very important sources of the origin of this capital. Relationships of trust, cooperation and informal norms are the basis for the accumulation of Social Capital in the cooperative organization. The actions of the cooperative based on upright principles such as honesty, transparency and reliability, as well as the fidelity of the cooperative producers, make the cooperative hold the postures of a cooperative group. Through the present study, we concluded that cooperativism, when well conducted and based on cooperative principles, constitutes a model for creating a large volume of Social Capital which can determine the success of the cooperative.*

Keywords: *Social capital; Trust; Cooperation; Communities of practice.*

1 Introdução

Existe certa dificuldade para o produtor rural, diante dos atuais mercados globalizados, manter sua eficiência e possuir maior poder de barganha estando sozinho, ou seja, trabalhando de forma individual. Infelizmente, nessa situação individual, o produtor

tende a perder força para realizar suas negociações a contento.

Na busca para a solução de tal situação, a união de esforços entre os produtores faz-se necessária, como uma alternativa de ganhar força e representatividade

¹ Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia – FACE, Universidade Federal da Grande Dourados – UFGD, Rodovia Dourados, Itahum, Km 12, Cidade Universitária, CEP 79804-070, Dourados, MS, Brasil, e-mail: wesleyakahoshi@gmail.com; e-binotto@uol.com.br

Recebido em Fev. 8, 2013 - Aceito em Maio 12, 2015

Suporte financeiro: CAPES.

no mercado e a forma que muitos produtores têm encontrado para realizar essa união é por meio da cooperação. O resultado dessa cooperação, em muitos casos, converte-se em associações e/ou cooperativas agrícolas.

Brisola (2010) apresenta essas organizações como espaços utilizados pelos produtores como forma de exporem suas realidades e absorverem novos conhecimentos. Essa ação tem o intuito de adaptar o produtor nesse novo ambiente globalizado, o que corrobora com a ideia de Nascimento (2000, p. 2), que afirma: “[...] as cooperativas nascem para corrigir relações desiguais na sociedade [...]”.

No entanto, Crúzio (1999), Nilsson et al. (2009) e Rigo et al. (2008) elencam alguns motivos que têm levado à falência algumas cooperativas brasileiras, evidenciando as contradições do modelo cooperativista atual em relação ao modelo original primitivo. A falta de cooperação após a formação da cooperativa e a utilização da organização em benefício próprio (individual) podem ser considerados fatores de grande influência para que isso aconteça.

Nota-se então que, enquanto há a cooperação entre os membros, alguns dos problemas identificados pelos autores não acontecem ou são minimizados. Tomando como referência as cooperativas agrícolas e os problemas comuns trazidos nos trabalhos de Cruzio (1999), Nilsson et al. (2009) e Rigo et al. (2008), pergunta-se: quais são os elementos presentes em uma cooperativa agrícola que podem auxiliar na manutenção de ações cooperativas por parte dos associados?

Gulati et al. (2000) reforçam a necessidade de mudar a forma de ação dos atores, uns contra outros por lucro, uma vez que a sociedade tende a evoluir para a postura mais voltada a relacionamentos ou, como salientada por Granovetter (1985), de conexões entre pessoas, e as ações dos envolvidos são condicionadas pelo seu pertencimento a redes de relações interpessoais.

Nesse sentido, o Capital Social tem sido bastante usado em discussões relacionadas a desenvolvimento local, cooperação, redes sociais, entre outros, como apresentado por Vilpoux & Oliveira (2011, p. 203): o “[...] termo capital social vem sendo utilizado com frequência cada vez maior para explicar o desenvolvimento social e econômico e a cooperação entre indivíduos”.

Para a realização do estudo sobre o Capital Social, se faz necessário também analisar a confiança que está diretamente ligada a ele, segundo Cunha (2000, p. 50-51) “[...] o conceito de confiança é, geralmente, definido a partir de suas relações estreitas com o conceito de capital social”. Outro ponto que contribui para o estudo sobre o Capital Social está em identificar a fonte que dá origem a ele, ou seja,

identificar o tipo de interação social existente em uma cooperativa agrícola que auxilia na sua concepção.

Dessa forma, busca-se atingir o objetivo de identificar a existência de interações sociais baseadas na confiança, que dão origem ao Capital Social em uma cooperativa agrícola.

Discussões com essa temática, no contexto atual, estão presentes nas diferentes áreas do conhecimento e perfis de organizações, uma vez que a cooperação formal ou informal tem possibilidade de produzir diferencial competitivo.

2 Revisão teórica

2.1 Cooperação

A cooperação é algo natural. Animais cooperam entre si para atingirem objetivos comuns. Um exemplo disso acontece com os leões que raramente caçam sozinhos. Eles realizam, instintivamente, planos estratégicos de cooperação para abaterem grandes presas com a finalidade de se alimentarem de forma satisfatória, garantindo assim sua sobrevivência e de seu grupo (BBC, 2011). Nesse aspecto, a condição de cooperação não é uma característica essencialmente humana, podendo ser observada de forma instintiva também presente em animais ditos irracionais.

Nessa perspectiva, a cooperação sempre existiu na sociedade humana. Desde os registros mais antigos da humanidade, a cooperação esteve presente. Os membros de tribos da antiguidade desenvolviam atividades de forma cooperativa. Juntavam forças para realizar tarefas comuns, como uma caçada. Registros históricos da antiguidade já mostravam atividades realizadas por grupos de pessoas de forma cooperativa (Bialoskorski, 2006).

A cooperação pode ser definida, segundo Gianezini et al. (2009, p. 6), como “[...] uma relação de colaboração, auxílio, trabalho mútuo e de trocas recíprocas entre homens. É um atributo das relações sociais que precisa ser valorizado tanto quanto é importante”. Nesta definição, o autor, considera a cooperação um atributo muito importante das relações sociais e que deve ser incentivada e valorizada, dada a sua essência de coletividade.

Segundo Souza et al. (2003, p. 290), “[...] o termo cooperar vem do latim *cum operari*, que significa ‘trabalhar com’ ou ‘fazer com’”. O mesmo autor complementa a ideia dizendo que a cooperação “[...] é todo ato coletivo (que envolve mais de uma pessoa) e organizado com vistas à realização de um objetivo comum”. No entanto, o autor defende que, nesse sentido, a cooperação não abrange todas as formas cooperativas, apenas aquelas que possuem objetivo comum, o que, segundo ele, não condiz com a realidade.

O autor considera que há formas de cooperação em que os envolvidos não possuem objetivos comuns

e, dessa forma, ele acaba definindo a cooperação como “[...] a situação segundo a qual para que uma pessoa alcance seu objetivo, todas as demais pessoas envolvidas devem igualmente atingir seus respectivos objetivos, sejam eles comuns ou não [...]” (Souza et al., 2003, p. 291). Nesta perspectiva, a cooperação é construída por interesses mútuos entre os indivíduos que optam por cooperar, vislumbrando maiores ganhos numa interação cooperativa do que em uma interação sem cooperação (Vilpoux, 2014).

Nesse sentido, a cooperação torna-se mais abrangente, considerando que não restringe a cooperação apenas para o alcance dos objetivos comuns entre os envolvidos, estendendo e abarcando outros aspectos das relações sociais.

A cooperação entre indivíduos pode surgir de relações familiares, de amizade, profissionais ou mesmo por meio de catástrofes (naturais ou não). Ela acontece por meio da interação social. Essa condição de cooperação está na natureza humana assim como a competição (Souza et al., 2003).

A cooperação, também denominada de ações coletivas, vem sendo estudada, ao longo do tempo, por muitos autores, tais como Olson (1971, 2000), que oferece um modelo conceitual para a análise econômica de ações coletivas, apoiado em conceitos duplos: valor atribuído pelos indivíduos a um bem coletivo e parcela do bem coletivo produzido que cada indivíduo recebe. Ostrom (1990) analisou várias comunidades e identificou situação comum para aqueles que conseguiram gerir recursos comuns. Estas comunidades mantiveram-se estáveis durante um longo período, compartilharam experiência e os grupos eram compostos de participantes que variaram muito em relação ao capital econômico, habilidades, conhecimento, etnia e raça.

Harsanyi (1969) afirmou que o comportamento dos indivíduos pode ser explicado considerando dois interesses dominantes: o ganho econômico e a aceitação social. Nessa mesma perspectiva, Brito (2001) considera que as ações coletivas podem existir em um grupo de atores, ligados entre si, por diferentes motivos, que podem ser por razão financeira, tecnológica, cultural, entre outros.

Dessa forma, as ações coletivas podem ser expressas por formas associativas, podendo ser entidades de representação política e sindical, ou mesmo ações como compras conjuntas, prospecção e venda nos mercados externos, serviços de pós-venda, controle de qualidade e aval solidário. Dessa forma, organizações de pequeno porte podem amenizar suas dificuldades com ações coletivas (Sachs, 2003).

Para Axelrod (2010), a cooperação se refere à prática de pessoas ou entidades trabalharem em conjunto para atingir objetivos comuns ou não. É importante que tal perspectiva na agricultura seja construída na perspectiva de longo prazo. Para Lusch

& Brown (1996), a diferença nessas relações entre curto e longo prazo está apoiada na possibilidade de trocas. As de curto prazo se referem às trocas de mercado que se formam sob certas condições e as de longo prazo são formadas como resultado de trocas baseadas na cooperação, apesar de os atores terem vivenciado perdas por um curto período de tempo.

Nesta perspectiva, podem ser construídos sentimentos de confiança, lealdade e o desejo de permanecer cooperando (Lusch & Brown, 1996), pois essas relações são sentimentos construídos por cada um e nenhum tipo de imposição garante que esse comportamento será adotado. É algo que precisa ser sentido e cultivado. Silva & Lourenzani (2011) buscam identificar as relações de causa e efeito entre as variáveis que favorecem o estabelecimento e manutenção das ações coletivas. Constatam que há inter-relação das variáveis que afetam a cooperação, sendo necessárias ações para que possam atender às demandas em produtos e processos que de forma isolada não alcançariam. Isso promoveria ganhos para os produtores com a inserção nos canais de distribuição.

Diante do exposto, pode-se considerar que a cooperação entre indivíduos que comungam de necessidades comuns ou não, podem dar origem a cooperativas ou associações constituídas em empresas formais, regidas por princípios, leis e ideais, levando em conta o conceito de cooperação apresentado por Gianezini et al. (2009), que, em outras palavras, significa realizar uma ação em conjunto. Assim, torna-se conveniente o estudo dos preceitos da cooperativa agrícola.

2.2 Cooperativa agrícola

A competitividade surgida por meio da globalização traz alguns problemas aos produtores rurais que ainda não perceberam o mercado competitivo em que estão inseridos. Assim, para grupos que se encontram em dificuldades devido a esse processo de globalização, Schneider (2004, p. 2) mostra que uma solução pode ser encontrada por meio do cooperativismo, afirmando que “[...] as cooperativas são uma resposta para os problemas impostos pela globalização”.

As primeiras cooperativas formais surgiram na Inglaterra. *Rochdale Society of Equitable Pioneers* (Sociedade dos Probos Pioneiros de Rochdale) é considerada como a primeira cooperativa, criada em 21 de dezembro 1844 no bairro de Manchester, localizado na cidade de Rochdale, na Inglaterra. Concebida por 28 tecelões com a finalidade de enfrentar a crise industrial da época, garantia empregos e o suprimento de necessidades básicas do grupo.

A cooperativa foi definida, segundo Andrade & Sicsú (2003, p. 3) no Congresso da Aliança Cooperativa Internacional (ACI), como “[...] uma

associação autônoma de pessoas que se uniram voluntariamente para fazer frente às necessidades e aspirações econômicas, sociais e culturais comuns por meio de uma empresa”.

Sendo assim, a cooperativa é uma empresa formada por uma associação de pessoas, que tem como missão principal a intermediação entre o mercado e a economia dos cooperados. Conforme Bialoskorski (2000, p. 236-237), “[...] a missão fundamental outorgada à economia empresarial cooperativa é servir como intermediária entre o mercado e as economias dos cooperados para promover o seu incremento, podendo promover a integração do produtor à cadeia produtiva”.

Na estrutura das sociedades cooperativas, o cooperado exerce, ao mesmo tempo, o papel de usuário/cliente da empresa e de proprietário, e, em alguns casos, de gestor dessa cooperativa. Outro ponto importante das organizações cooperativas são os princípios doutrinários que regem de forma geral como deve ser uma organização cooperativa.

Esses princípios pouco mudaram desde a primeira cooperativa em Rochdale que, conforme Schneider (1999, p. 50), eram seis: “[...] democracia, livre adesão, liberdade para sair da cooperativa, compras e vendas à vista, juro limitado ao capital, retorno das sobras.” Os princípios listados pela Aliança Cooperativa Internacional (ACI), foram baseados nos princípios da cooperativa primitiva de Rochdale: adesão voluntária e livre; gestão democrática pelos membros; participação econômica dos membros; autonomia e independência; educação, formação e informação; intercooperação; interesse pela comunidade.

Para Gimenes (2007), além de agregar valor aos produtos agrícolas, a cooperativa permite “[...] aumentar o poder de barganha do produtor rural em mercados relativamente imperfeitos [...]”, promovendo também uma melhoria na renda média do produtor rural.

A cooperativa tem se mostrado a solução para a correção de desigualdades nas relações da sociedade, podendo ser utilizada para o fortalecimento de produtores rurais. Na pesquisa realizada por Martínéz & Pires (2002), as autoras consideram que as cooperativas são uma estratégia importante para o desenvolvimento rural e do local onde estas estão inseridas, pois auxiliam os produtores associados e a sociedade local a se desenvolverem.

2.3 Capital Social, Relações de Confiança e Comunidade de Prática (CoP)

2.3.1 Capita Social

Adler & Kwon (2002, p. 17) afirmam que o conceito de capital social tem se tornado cada vez mais popular em um extenso número de disciplinas das ciências sociais e tem sido crescente o número

de sociólogos, cientistas políticos, economistas que utilizam o conceito de capital social, na busca de respostas para uma vasta ampliação de questões que estão sendo enfrentadas em seus próprios campos. O conceito não pode ser considerado novo, mas tem sido frequente nas discussões de autores como Coleman (1988), Putnam (2006), Fukuyama (2000), Bourdieu (1980), Lin (1999), Adler & Kwon (2002), sendo alguns destes autores pioneiros desse termo.

Fukuyama (2000) apresenta a definição de capital social como sendo uma norma informal que promove a cooperação entre dois ou mais indivíduos, podendo essas normas variar de uma reciprocidade entre dois amigos até as doutrinas complexas como a do Cristianismo ou do confucionismo. O autor afirma que não são quaisquer conjuntos de normas que constituem o capital social, essas devem levar à colaboração em grupos. Estão relacionadas às virtudes tradicionais tais como honestidade, comprometimento, desempenho de funções de confiança, reciprocidade e outras relacionadas a estas (Fukuyama, 2000).

Da mesma forma, Putnam (2006, p. 181) diz que as normas fortalecem a confiança social e considera a reciprocidade a mais importante delas. O autor divide a reciprocidade em dois tipos: a balanceada ou específica e a generalizada ou difusa. A reciprocidade balanceada “[...] diz respeito à permuta simultânea de itens de igual valor; por exemplo, quando colegas de trabalho trocam seus dias de folga [...]”, ou seja, a permuta neste caso ocorre no mesmo instante entre as partes.

A reciprocidade generalizada “[...] diz respeito a uma contínua relação de troca que a qualquer momento apresenta desequilíbrio ou falta de correspondência, mas que supõe expectativas mútuas de que um favor concedido hoje venha ser retribuído no futuro [...]” (Putnam, 2006, p. 181). Ou seja, neste caso, a permuta não acontece imediatamente entre as partes. Uma das partes concede um favor sem, naquele momento, receber algo em troca. Este, portanto, adquire um “crédito” com a outra parte. Assim, essa reciprocidade tem relação direta com o capital social, “[...] a regra da reciprocidade generalizada é um componente altamente produtivo do capital social [...]” (Putnam, 2006, p. 182).

Em uma perspectiva mais ampla, Coleman (1988) define capital social pela sua função não sendo uma entidade única, mas uma variedade de diferentes entidades, com dois elementos em comum: todas elas consistem em algum aspecto das estruturas sociais e elas facilitam certas ações dos atores dentro da estrutura. Segundo o autor, como outras formas de capital, o capital social é produtivo, tornando possível a realização de certos fins que, na sua ausência, não seriam possíveis.

O mesmo autor afirma que o capital social se dá por meio de mudanças nas relações entre as pessoas

que facilitam a ação. Se o capital físico é totalmente palpável, sendo acionado de forma material visível, e o capital humano é menos palpável, por estar aliado às habilidades e conhecimentos de um indivíduo, o capital social é ainda menos palpável, por existir nas relações entre as pessoas (Coleman, 1988).

Segundo Coleman (1988), assim como o capital físico e capital humano facilitam a atividade produtiva, o capital social o faz também e muito bem. Para o autor, um grupo dentro do qual existem ampla credibilidade e confiança mútua é capaz de realizar muito mais do que comparado a um grupo sem que credibilidade e confiança. O mesmo autor apresenta, por meio de exemplos práticos, quatro fontes principais de capital social que incluem: Laços fortes por meio da comunidade, religião e família; A convivência por meio da relação na mesma cidade, igreja ou escola; Origem cultural; Decorrente das relações de mercado (Coleman, 1988).

Putnam (2006, p. 177) escreve que “[...] o capital social diz respeito a características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuam para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”. Ao estudar a experiência italiana moderna, Putnam (2006) apresenta o capital social baseado na confiança e na cooperação. Segundo o autor “[...] o capital social facilita a cooperação espontânea [...]” (Putnam, 2006, p. 177). Para ele, o capital social funciona como o capital convencional, ou seja, os que dispõem dele tendem a acumular cada vez mais. Para Putnam (2006), normalmente esse tipo de capital está presente em cadeias de relações sociais, nas quais é permitido transmitir e difundir confiança, transformando essas relações sociais em garantias.

Para Vilpoux & Oliveira (2011), o capital social tem sido utilizado como forma de explicar o desenvolvimento econômico e social além da cooperação entre indivíduos. O capital social pode surgir de algumas relações sociais tais como família, vizinhos, amigos, profissionais, entre outras, que possuem características próprias, em que se pode destacar as normas e a confiança.

Em outra perspectiva, Bourdieu (1980, p. 2) afirma que o capital social é o conjunto dos recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede durável de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento mútuo e de reconhecimento, ou seja, a participação em um grupo que não é apenas equipado com propriedades comuns, mas também unido por ligações permanentes e úteis. O volume de capital social possuído por um indivíduo em particular depende da extensão da rede de conexões que ele pode efetivamente mobilizar.

Para Lin (1999), o capital social é o investimento nas relações sociais com retornos esperados. Ou seja, indivíduos se envolvem em interações sociais e redes,

a fim de produzir lucros. Segundo o autor, existem explicações sobre a razão pela qual os recursos incorporados em redes sociais melhoraram os resultados das ações: Facilita o fluxo de informações; Os laços sociais podem exercer influência sobre os agentes que desempenham um papel fundamental nas decisões envolvendo o ator – exerce certo peso no processo de tomada de decisões sobre um indivíduo; Os recursos do laço social, e suas relações reconhecidas para o indivíduo, podem ser concebidos pela organização ou seus agentes como certificações de credenciais sociais do indivíduo, alguns dos quais refletem a acessibilidade do indivíduo a recursos por meio de redes sociais e relações - capital social; As relações sociais servem para reforçar a identidade e o reconhecimento.

Apresentadas as diversas definições e conceitos sobre o capital social de vários autores, neste trabalho, se tomará como base o capital social descrito por Putnam (2006), transitando, por vezes, em algumas conceituações descritas por autores expostos neste referencial.

Para o estudo do capital social, com base na definição dada por Putnam (2006), é necessário abordar as relações de confiança. Para o autor, a confiança é a base para o capital social.

2.3.2 Relações de confiança

A confiança pode ser definida como “[...] crença na credibilidade de uma pessoa ou sistema, tendo em vista um dado conjunto de resultados ou eventos, em que essa crença expressa uma fé na probidade ou amor de um outro, ou na correção de princípios abstratos (conhecimento técnico)”. A confiança existe devido a ausência de algo no tempo e no espaço, ou seja, não existiria a confiança se fosse possível ver todas as atividades e pensamentos das pessoas, e estes fossem completamente transparentes, compreendidos e conhecidos. Dessa forma, a confiança existe como uma forma de fé, de crença, de credibilidade. Está relacionada à probidade de um indivíduo ou sistema (Giddens, 1991, p. 41).

Para o mesmo autor, a confiança também está ligada aos riscos que algo ou alguém pode proporcionar. Quando há a confiança, se assume o risco de que existem alternativas de que as ações do indivíduo ou sistema podem tanto aumentar a credibilidade, quanto haver uma decepção e a credibilidade diminuir ou se tornar nula (Giddens, 1991).

Ainda neste sentido, Vilpoux & Oliveira (2011, p. 202) relacionam a confiança como a vontade de aceitar uma situação vulnerável baseada no comportamento de outro, ligando essa atitude a dois tipos de expectativas: (1) em “função do julgamento de uma pessoa sobre a tendência de outra pessoa em se comportar de modo oportunista”; (2) em “função da possibilidade de uma pessoa se comportar de modo oportunista em

função dos poderes impeditivos, locais e globais, das normas e dos controles formais”, ou seja, relacionado às penalidades que o indivíduo pode sofrer caso atue de maneira oportunista.

Diante destes conceitos, pode-se considerar que a confiança tem se tornado um conceito central para explicar o comportamento das empresas em contextos organizacionais. A capacidade de criar confiança tem sido amplamente reconhecida como extremamente valiosa porque pode reduzir significativamente os custos de transação e levar à criação de novas idéias (Bachmann & Inkpen, 2011).

O valor reconhecido e atribuído à confiança acaba por suscitar a cooperação entre os envolvidos, como explicitado por Jerônimo (2005, p. 35), que considera que “[...] a confiança tem sido vista, além de um resultado e de um meio da interação cooperativa, como um aspecto do contexto organizacional e um antecedente da cooperação”. Nesse sentido, a autora relaciona a disposição dos indivíduos em cooperarem de forma dependente da confiança. Para cooperar, os indivíduos de uma organização social devem ter confiança suficiente para compartilharem seus recursos, sejam eles tangíveis ou intangíveis, mesmo correndo o risco de a outra parte ter um comportamento oportunista, obtendo vantagem desta confiança.

Putnam (2006, p. 180) endossa essa ideia de que a relação de confiança gera cooperação, e ainda considera a confiança como componente básico do capital social, “[...] a confiança promove a cooperação. Quanto mais elevado o nível de confiança numa comunidade, maior a probabilidade de haver cooperação. E a própria cooperação gera confiança”. Nesse sentido, a relação de confiança apresentada pelo autor gera a cooperação, que gera confiança e que são base para o capital social.

De forma a complementar todo o conceito de confiança já verificado, Oliveira et al. (2009, p. 45) considera que a “[...] confiança pode ser entendida como um mecanismo que inibe o oportunismo motivando pessoas a cooperarem umas com as outras se abstendo de mecanismos explícitos de salvaguarda [...]”. Dessa forma, a confiança é geradora de cooperação assim como inibidora de ações oportunistas, com base apenas na credibilidade de outrem, sem normas formais de sanções.

2.3.3 Comunidade de Prática (CoP)

Os estudos etnográficos mostram que as interações sociais nas organizações têm sido uma forma da criação de conhecimento em comunidades organizacionais formadas por meio dessas interações (Gropp & Tavares, 2006). Assim, considerando a criação do conhecimento como sendo de forma explícita e de forma tácita, uma comunidade de prática (CoP)

contribui com a parte do conhecimento tácito e não formalizado.

Dessa forma, pode-se definir as comunidades de prática como sendo grupos de pessoas que compartilham uma preocupação, um conjunto de problemas, ou uma paixão sobre um tópico e que aprofundam seu conhecimento e experiência nesta área, interagindo continuamente (Wenger et al., 2002).

Uma comunidade de prática na visão de Souza-Silva & Schommer (2008, p. 109) “[...] é um grupo de pessoas que se aglutinam entre si para se desenvolverem em um domínio do conhecimento, vinculado a uma prática específica”. Nessa visão, fica claro que a comunidade de prática se dá inicialmente pela busca do atendimento de um objetivo comum de um grupo de pessoas, com o intuito de desenvolverem conhecimento de uma prática, também comum ao grupo, e não apenas por uma interação de amizade pré-existente.

Para se entender a comunidade de prática, Wenger et al. (2002) citam três elementos bases: o Domínio, a Comunidade e a Prática. O domínio que envolve compartilhamento de práticas que detêm um foco comum. O domínio cria uma base comum e um sentido de identidade comum. A comunidade que cria o tecido social da aprendizagem. Uma comunidade forte promove interações e relações baseadas no respeito mútuo e confiança. Ela estimula a vontade de compartilhar ideias, expor a própria ignorância, fazer perguntas difíceis, e ouvir com atenção. A prática que é um conjunto de estruturas, ideias, ferramentas, informações, estilos, linguagem, histórias e documentos que são compartilhados entre os membros da comunidade.

As comunidades de prática têm o objetivo de desenvolver as capacidades de construção e troca de conhecimentos, de membros autosseleccionados, que se fundem pela paixão, compromisso e identidade com o tema ou especialidade do grupo, podendo durar enquanto houver interesse dos membros do grupo. Para Ipiranga Maria et al. (2008), não é necessário, que essas pessoas estejam num mesmo espaço geográfico para que ocorra uma comunidade de prática.

Para que se obtenha o aprendizado por meio da prática é necessário “[...] tornar-se membro de uma CoP, não implicando, simplesmente, uma questão de adquirir informações; requer, sim, disposição, conduta e perspectiva profissional.” (Binotto, et al., 2007, p. 19).

Boyett & Boyett (1999) consideram que o desenvolvimento da CoP acontece por meio de redes informais, de conversas de corredor, de compartilhamento de informações, de formas de desempenhar o trabalho, da cooperação, entre outros. É uma comunidade dinâmica, versátil, que se torna repositório de conhecimento. As CoPs, dessa forma, “emergem através de redes de interação, não sendo projetadas. São características das CoPs a informalidade, a improvisação, o início

do aprendizado real, a reconstrução do significado do ambiente [...]” (Binotto, 2005, p. 77).

Para este estudo, o conceito de CoP a ser utilizado é o de Wenger et al. (2002), considerando que tal autor foi quem cunhou inicialmente o termo “Comunidade de Prática”. O mesmo autor esclarece que o fenômeno a que se refere a CoP é antigo, apenas a nomenclatura é recente.

3 Metodologia

A natureza desta pesquisa foi exploratória e descritiva com estudo de caso. O instrumento utilizado foram as entrevistas semiestruturadas. A pesquisa foi pautada principalmente no método qualitativo, já que se buscou identificar a existência de interações sociais, baseadas na confiança que dão origem ao Capital Social em uma cooperativa agrícola. No entanto, foram utilizados também dados socioeconômicos para a caracterização e contextualização dos cooperados. Assim, a pesquisa utilizou também dados quantitativos para esse fim.

Os sujeitos da pesquisa foram identificados dentro do corpo de associados da COPASUL – Cooperativa Agrícola Sul Matogrossense que, há mais de 34 anos, está constituída formalmente, com sede na cidade de Naviraí/MS. Os cooperados entrevistados deveriam ser atuantes, realizar suas movimentações nas unidades estabelecidas na cidade de Naviraí/MS e que também fossem residentes nessa cidade, independentemente de possuírem terras em outros municípios.

Portanto, a escolha dos produtores seguiu as seguintes exigências: a) o produtor escolhido deveria ser cooperado ativo da Copasul; b) o cooperado deveria ser atuante nas unidades da sede da Copasul na cidade de Naviraí/MS; e c) deveria ser representante de um grupo de mais de dois produtores.

Estabelecidos os padrões para a escolha dos produtores, se chegou a uma amostra de 11 grupos, representados por 11 produtores. Esses representavam 56 cooperados conforme as informações obtidas no departamento técnico da Copasul, uma média de pouco mais de cinco produtores para cada representante. Dos 11 produtores selecionados, foi possível realizar a pesquisa com 10 deles que representam o total de 47 cooperados.

Quanto ao quadro de dirigentes da cooperativa, a Copasul conta com quatro diretores: Diretor Presidente; Diretor Vice-Presidente; Diretor Secretário; e Superintendente. E com oito gestores. Assim, todos os líderes participaram, totalizando 12 pessoas.

Para manter o anonimato dos entrevistados, foram utilizadas siglas: Diretor: D1, D2, D3, D4; Gestor: G1, G2, G3, G4, G5, G6, G7, G8; Produtor Cooperado: P1, P2, P3, P4, P5, P6, P7, P8, P9, P10.

A coleta de dados foi realizada entre os meses de outubro e dezembro de 2012 por meio da realização das entrevistas semiestruturadas. As pesquisas

foram realizadas no município de Naviraí/MS, onde encontra-se a sede da Copasul.

Os dados provenientes das entrevistas e que trataram de dados quantitativos relacionados às informações socioeconômicas foram analisados utilizando a tabulação em planilha eletrônica. Para a análise dos dados qualitativos coletados por meio das entrevistas, além de outras percepções identificadas pelo pesquisador – que estão além da fala ou da escrita do entrevistado –, foi utilizada a análise temática de texto ou imagem, apresentada por Creswell (2010). Dessa forma, as transcrições fidedignas de algumas falas foram feitas, enquanto outras foram interpretadas de acordo com as categorias de análise.

4 Resultados e discussão

4.1 Perfil dos entrevistados

No que se refere aos diretores, participaram: o Presidente, o Vice-Presidente, o Diretor Secretário e o Superintendente. Os entrevistados, nessa categoria, são todos do sexo masculino e casados. Três possuem idade entre 51 e 60 anos, e apenas um com mais de 60 anos. O que possui mais de 60 anos é o presidente, que no período da pesquisa estava com 82 anos e que desde a fundação da cooperativa ocupa esse cargo.

O tempo de atuação no cargo varia entre seis e 34 anos, estabelecendo uma média de 15 anos de permanência nos cargos de direção. Deve ser considerado, nesse aspecto, que o presidente, como já explicitado, atua desde o início da fundação da cooperativa, e que o cargo de superintendência foi criado há 10 anos e desde então é ocupado pela mesma pessoa. Dessa forma, em todo o período de existência da Copasul, apenas os cargos de Vice-Presidente e de Diretor Secretário foram ocupados por mais de uma pessoa e, ainda assim, os ocupantes destes cargos, atualmente, já faziam parte do conselho fiscal da cooperativa.

A média de tempo de cooperação na organização entre os diretores é de aproximadamente 27 anos, que varia entre 13 e 34 anos. Quanto ao grau de escolaridade dos diretores, três possuem nível superior com graduação em Agronomia, e um possui o ensino fundamental completo.

Por meio desses dados, pode-se perceber a continuidade de atuação nos cargos de direção da cooperativa. Não há assim, uma rotatividade elevada. Além de visualizar que o tempo de cooperação, independente de atuação no cargo, é também elevado. Possuem de forma geral um bom nível de escolaridade e, há aqueles que a graduação de nível superior está relacionada à atividade de atuação da cooperativa.

Quanto aos gestores, 87,5% são do sexo masculino e 12,5%, do sexo feminino, ou seja, em números absolutos, sete e um, respectivamente. Todos os gestores são casados. Este quadro é composto por

profissionais relativamente jovens, e a maioria, 62,5%, possui idade entre 31 e 40 anos, o que representa cinco dos oito gestores; 25,0% possuem entre 41 e 50 anos; e 12,5%, de 51 a 60 anos.

Quanto ao grau de escolaridade dos gestores, 87,5% apresentam ensino superior completo e 12,5%, ensino médio completo. A formação acadêmica dos profissionais com ensino superior completo está dividida entre Agronomia, com 57%, e Administração, com 43%; ambos valores aproximados.

Todos os gestores são profissionais contratados e não são cooperados. Exercem a função de gerência como profissionais de mercado capacitados e com experiência para atuarem em tais funções, seja por formação acadêmica ou por experiência profissional adquirida pelo desempenho da atividade. A média de ocupação do cargo atual é de oito anos, variando entre dois e 32 anos.

Os dados coletados demonstram que 50,0% dos cargos foram ocupados por meio de promoção, ou seja, profissionais que já eram colaboradores da cooperativa e que passaram por um processo de promoção interna. Essa informação fica mais clara quando apresentada a média do tempo de trabalho dentro da cooperativa, que é de aproximadamente 16 anos, ou seja, o dobro da média temporal de atuação no cargo. Essas informações indicam que a cooperativa buscou valorizar profissionais formados dentro da sua estrutura de recursos humanos, com visões e valores alinhados aos da Copasul.

O Perfil dos Cooperados, ou seja, dos produtores rurais entrevistados, cooperados da Copasul são líderes em seus grupos de atuação, ou seja, representam mais de um associado, como explicitado na metodologia do presente trabalho. Os dados informados, portanto, representam somente os entrevistados e não o perfil geral dos associados da Copasul. Outro fator a ser lembrado é que estes são produtores que atuam especificamente na região de Naviraí/MS.

Os entrevistados são todos do sexo masculino e, destes, 90% são casados e 10% solteiros e estão distribuídos na seguinte faixa etária: 10%, de 21 a 30 anos; 10%, de 31 a 40 anos; 20%, de 41 a 50 anos; 50%, de 51 a 60 anos; e 10% com mais de 60 anos. Destes, 60% dos que hoje são líderes dos seus grupos, possuem mais de 50 anos e apenas 20% estão em uma faixa até 40 anos, mostrando que os mais experientes estão à frente dos negócios como referência e liderança do grupo.

O grau de escolaridade apresentado pelos cooperados entrevistados está assim distribuído: 20% possuem o ensino fundamental incompleto; 10%, o fundamental completo; 10%, o ensino médio incompleto; e 60% possuem o ensino superior completo. Os dados sobre o grau de escolaridade mostram que, apesar de os líderes possuírem faixa etária elevada, a maioria deles possui ensino superior completo, ou

seja, 60% possuem um nível relevante de formação acadêmica. Os produtores que estão nessa condição, 83%, cursaram o curso de Agronomia e 17% o curso de Administração.

Os cooperados pesquisados possuem, como tempo médio de cooperação na Copasul, um período de 17,4 anos, variando entre 10 e 30 anos. Alguns destes são produtores, filhos de cooperados pioneiros e que, por conta disso, deram continuidade, mesmo após a sucessão, à cooperação com a Copasul.

4.2 Análise do Capital Social: caso da Copasul

Tomando como base as definições de Putnam (2006) e Fukuyama (2000), analisa-se a presença do Capital Social na Copasul por meio das entrevistas e pesquisas realizadas.

Inicialmente, por meio das respostas obtidas, pode ser percebida a presença das características da CoP entre os produtores da Copasul. O domínio por meio do desenvolvimento da mesma atividade e ainda a relação com a cooperativa. A comunidade marcada por meio dos grupos informais formados para gestão de propriedades em conjunto, além de relações comerciais e de amizade proporcionadas pela Copasul. E, por fim, a prática por meio de reuniões para compartilhamento de informações e confraternizações. Essa interação social se torna importante para a criação de Capital Social.

Outro aspecto identificado nesse estudo está pautado nas ações realizadas pela Copasul no sentido de manter a cooperação. As estratégias abordadas pela cooperativa, para a manutenção da cooperação, na visão dos gestores e diretores são os serviços oferecidos pela Copasul. Ações realizadas no sentido de melhorar o atendimento ao produtor, com boas compras, boas vendas, investimento em infraestrutura, assistência técnica, prazos na compra de insumos, ou seja, faz a gerência de seus recursos visando o melhor para o produtor. Além das ações comerciais, a cooperativa busca manter um elo social com o associado por meio de confraternizações e eventos, na busca pela fidelização e continuidade da cooperação com a Copasul.

Com base nos dados da pesquisa, percebe-se que a política da Copasul, pautada em valorizar o cooperado, trabalhar para o produtor, visando melhores oportunidades para eles, no intuito de manter o produtor ativo no seu ramo de atuação, tem dado certo até o momento. Os produtores permanecem cooperando e cada vez mais próximos e envolvidos nas atividades da cooperativa, situação evidenciada pelos dados, falas e depoimentos de todos os entrevistados.

As ações realizadas pela cooperativa, mesmo não formalizadas por meio de documentos, gera nos produtores uma sensação de segurança, o que na

atividade que desenvolvem, ou seja, na agricultura, tem sido cada vez menor a presença desse sentimento. Esse sentimento de segurança está baseado na confiança adquirida pelo produtor na cooperativa, pelos anos de atuação na região.

Essa sensação de segurança é elucidada quando se pergunta sobre a relação de confiança existente no ambiente da cooperativa. Para Putnam (2006), além da cooperação, a confiança é a base para o Capital Social.

Os diretores acreditam que a confiança está pautada nas atitudes da cooperativa para com os cooperados. Para um dos diretores, “[...] é a transparência em todas as relações comerciais e o livre acesso que ele (o produtor) tem desde a diretoria até os colaboradores [...]” (D3). Na visão dos dirigentes da cooperativa, a confiança está ligada à realização de ações transparentes, à prática diária de ações que levam o produtor a confiar. Conforme explicitado por alguns gestores, não é algo conquistado do dia para a noite, demanda tempo. As ações realizadas pela cooperativa visam aumentar sua credibilidade com o cooperado por meio da transparência, das ações acertadas, do livre acesso do produtor a toda a cooperativa, ou seja, têm buscado conquistar e manter a confiança do associado por meio da probidade individual e do sistema.

Para os cooperados, a confiança está relacionada também a relações e ações realizadas ao longo do tempo, “[...] é a honestidade, administração correta, diretoria honesta e séria [...]” (P4). Ou ainda, conforme outro produtor: “[...] é a transparência em todas relações

comerciais e o livre acesso que a gente tem desde a diretoria até os colaboradores [...]” (P5).

As perguntas elaboradas buscaram identificar o nível de confiança do cooperado nos diretores, gerentes e na Copasul. Os produtores tinham que responder conforme uma escala de nível de confiança. Essa escala apresentou-se com os níveis de confiança: Muito Alto; Alto; Regular; Baixo; Muito Baixo; e Não Confio.

A aplicação dessa pergunta aos produtores foi relacionada ao Presidente; Vice-Presidente; Diretor Secretário; Superintendente; Gerentes; Outros Cooperados e, por fim, à Copasul como empresa. O resultado está apresentado conforme o Gráfico 1.

O gráfico mostra que 80% dos entrevistados têm um nível muito alto de confiança no Presidente, e 20% demonstram um nível alto de confiança nele. Já no Vice-Presidente 77,8% possuem um nível muito alto de confiança e 22,2% um nível de confiança alto. O mesmo percentual acontece com o Superintendente. Para o diretor secretário, 66,7% possuem um nível muito alto de confiança, enquanto 33,3% um nível alto.

Com os gerentes, as opiniões se dividem em 50% para nível de confiança muito alto e alto. Como são oito gerentes, não foram especificadas as divisões ou departamentos das gerências. Buscou-se apenas uma ideia geral da confiança nesses profissionais como um todo.

Em relação a outros cooperados, o nível de confiança ficou com 10% muito alto, 70% alto e 20% regular. Analisando o gráfico, pode-se notar que, no geral, nenhuma das opções teve nível de confiança abaixo de regular e apenas uma foi classificada nesse nível.

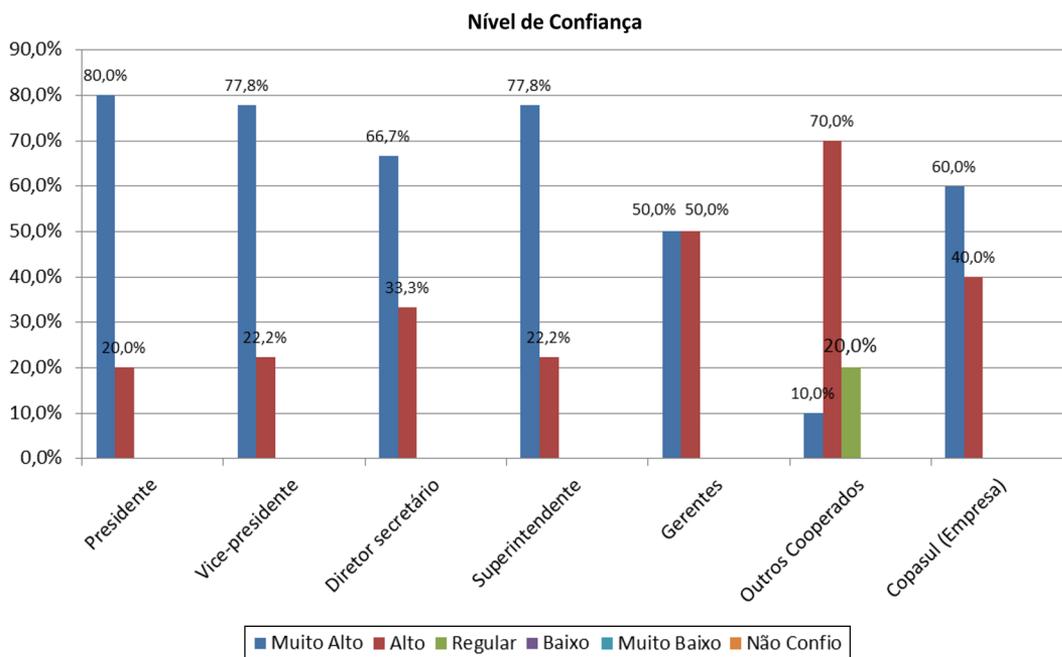


Gráfico 1. Nível de confiança. Fonte: Elaborado pelos autores com base nas entrevistas (2012).

Vale lembrar que, por se tratar de uma cooperativa com um número de cooperados relativamente grande, nem todos os cooperados têm contato direto um com o outro. Dessa forma, pediu-se ao entrevistado que fizesse uma média geral.

Para a Copasul como empresa, 60% possuem nível muito alto de confiança e 40% um nível alto. Essa confiança, segundo os entrevistados, está baseada na transparência da cooperativa.

Os autores Putnam (2006) e Fukuyama (2000) apoiam seus conceitos de capital social na cooperação, confiança e em normas e sistemas estabelecidos entre indivíduos de uma relação social.

Neste sentido, as normas e sistemas estabelecidos pela cooperativa não dizem respeito a regras formais regidas pelo estatuto ou qualquer outro tipo de documento formal. No estatuto da cooperativa, descrevem-se apenas normas básicas de uma organização cooperativa, com direitos e deveres de ambas as partes. As normas que estão relacionadas à cooperação e à relação de confiança estão presentes em regras sociais e morais, conforme evidenciado por Putnam (2006).

Aos dirigentes foi perguntado como a cooperativa lida com cooperados oportunistas, aqueles que se valem da cooperativa apenas em benefício próprio. Para os entrevistados, esse tipo de cooperado não exerce o papel fundamental do cooperativismo que é a cooperação, ou seja, ajuda mútua. Ele apenas busca satisfazer seus interesses pessoais e, neste caso, são considerados transicionais.

A política da cooperativa, segundo os dirigentes, é buscar a fidelização desse cooperado, mostrando transparência nas ações e apresentando os ideais da cooperativa. A cooperativa busca sempre a recuperação desse associado. Caso não se enquadre nos padrões e ideais da cooperativa, o próprio oportunista acaba se afastando. Acontece uma seleção natural, apontam os gestores.

Mesmo com a possibilidade de haver produtores oportunistas buscando se aproveitar da livre adesão à cooperativa, segundo os dirigentes entrevistados, a Copasul não faz exigências para a inserção de novos associados. Todos os produtores cooperados entrevistados declararam não ter sido exigido nada além do que consta no estatuto da cooperativa.

Dessa forma, a cooperativa não possui normas rígidas que possam levar à exclusão ou sanções disciplinares que possam gerar algum receio do produtor em ser oportunista ou infiel. A forma como a cooperativa trabalha acaba, como já dito, inibindo tais ações. Como apresentado por Putnam (2006), as normas sociais e morais ligadas a honestidade, comprometimento, seriedade, credibilidade, imparcialidade entre outros atributos considerados de boa índole, são a base para a confiabilidade existente nas estruturas sociais.

Segundo os dirigentes, outra forma de se manifestar positivamente ou negativamente a confiança e a cooperação nos produtores é por meio das vantagens e desvantagens proporcionadas pela cooperativa. Contemplando esse aspecto nas entrevistas, as vantagens citadas por todos os cooperados foram: compras em grupo com bons produtos e bons preços; venda da produção em grupo, alcançando bons preços independentemente de ser grande ou pequeno produtor; suporte financeiro em anos de produção ruins; apoio técnico; influência da cooperativa como balizadora de preços na região, principalmente no que se refere a preços de insumos.

Dos produtores pesquisados apenas um relatou uma desvantagem em ser associado da Copasul:

Mas se tem uma desvantagem que eu posso dizer é você... Vamos supor, eu não compro semente aqui. Eu compro no Paraná. Comprei um ano e eu não fiquei contente. Por que? Porque na cooperativa eu não tenho como eu chegar aqui na Copasul e exigir aqui: olha eu quero melhor lote de semente pra mim eu vou pagar trinta centavos, quarenta centavos, cinquenta centavos a mais por quilo de semente, mas eu quero o melhor lote pra mim. Eu não posso fazer isso. É uma cooperativa de todos os cooperados! Não importa eu que planto 9.000 hectares ou o que planta 100 hectares todo mundo tem direitos iguais e isso que eu acho bom na cooperativa. Por isso que eu tenho essa confiança que eu tenho nela. Então essa eu acho uma desvantagem eu vou em Maringá que é uma empresa particular [...] eu quero o melhor lote que vocês têm. [...] Essa é uma desvantagem porque eu não posso exigir o melhor pra mim. Tudo é em coletivo, e nem sempre o coletivo é vantagem... então essa é a desvantagem que eu digo. Por isso a confiança que eu tenho nela (Copasul), quem garante que se fizerem pra mim, daqui a pouco não estão fazendo contra mim? (P1).

Isso mostra que mesmo em desvantagem comercial o produtor passa a confiar na cooperativa. Essa declaração mostra a seriedade com a qual a Copasul trabalha. Trabalha para o cooperado, mas sem privilegiar um ou outro devido à capacidade de produção, de compra ou entrega de produção. Valoriza o cooperado por ser produtor rural, e não pelo potencial produtivo, poder de compra ou bens que possui. Todos possuem os mesmos direitos e deveres.

O Capital Social, portanto, se mostra presente na Copasul, por meio da cooperação evidenciada dentro e fora do ambiente da cooperativa, das relações de confiança existentes entre os produtores e com os produtores, e também por meio das normas morais e sociais estabelecidas, que são fortes e visíveis em ações tanto dos produtores quanto da cooperativa.

A comunidade de prática, neste contexto, surge como uma das principais fontes do capital social

na cooperativa. Conforme Coleman (1988), uma das fontes para o Capital Social são laços fortes por meio da comunidade, religião e família. No caso dos cooperados da Copasul, não se trata de uma relação étnica, religiosa ou cultural, pois as pesquisas mostraram que os produtores são de etnias e culturas variadas e não estão dentro da mesma prática religiosa. O que se mostra na Copasul são laços fortes por meio da relação social representada pelos grupos de produtores fora da cooperativa e também dos grupos surgidos devido à cooperação no ambiente da cooperativa.

Essas relações sociais sólidas apresentadas na cooperativa fazem com que haja a manutenção das posturas cooperativas na Copasul. Mesmo após 34 anos de existência, a Copasul permanece ativa e em pleno crescimento.

Um dos motivos identificados para tal sucesso, até o momento, é a existência de um capital social elevado, o que possibilita à cooperativa realizar ações comerciais baseadas na confiança que possui nos produtores, assim como os produtores mantêm suas ações de fidelidade diante da cooperativa. Um dos exemplos mais citados pelos produtores e pelos dirigentes é a fidelidade na entrega dos produtos à cooperativa.

O capital social possibilita que a cooperativa realize transações comerciais com produtores que possuem apenas arrendamentos, disponibilizando a quantidade total necessária de insumos para a produção desse produtor, com pagamento pós-safra. Tal ação não é realizada por empresas de insumos particulares da região, que não disponibilizam crédito a produtores arrendatários, pois estes não possuem a propriedade para ser dada como garantia.

Este fato é tratado por Putnam (2006) ao exemplificar por meio do caso das associações de crédito rotativo, que os membros da associação, por não disporem de garantias físicas, empenham suas relações sociais. Para o autor “[...] o capital social serve como uma espécie de garantia [...]” (Putnam, 2006, p. 178).

Da mesma forma, a cooperativa corre riscos ao realizar compras de insumos em um volume considerável, realiza investimentos em infraestrutura contando com a fidelidade do produtor, que, por sua vez, reflete na oferta de melhores serviços e na continuidade da confiança e cooperação do produtor com a cooperativa.

Essas práticas tanto da Copasul quanto dos cooperados viabilizam a manutenção das posturas cooperativas na estrutura social da cooperativa. Por meio dos elementos analisados como a CoP, a cooperação, as relações de confiança e as normas estabelecidas por meio dos seus relacionamentos contínuos, dão origem ao capital social. Esse capital social auxilia diretamente na manutenção das posturas cooperativas da Copasul, e a mantém atuante e em crescimento.

Para Putnam (2006, p. 180), “[...] a progressiva acumulação de capital social é uma das principais

responsáveis pelos círculos virtuosos [...]”. Então, a prática inicial de cooperação, confiança, respeito às normas, estabelecidos em algum momento por meio da CoP, geram o capital social. Com a manutenção dessas relações assim estabelecidas, o capital social tende a aumentar assim como as virtudes relacionadas ao comportamento da sociedade.

Com base na pesquisa com dirigentes e associados, verificou-se uma figura importante no contexto de capital social na cooperativa: o atual presidente. A figura do presidente da cooperativa, que desde a fundação da Copasul ocupa esse cargo, se mostrou basilar para a constituição da cooperativa como ela é hoje.

Neste sentido, ao se perguntar sobre a percepção do entrevistado sobre a figura do líder principal da cooperativa, algumas respostas obtidas foram: “[...] *uma pessoa extremamente honesta. [...] e extremamente de confiança, e capaz com uma visão extraordinária. Tem uma visão que é... empreendedorismo [...]*” (P1). Alguns depoimentos de produtores chegaram a ser emocionados ao se falar da pessoa e do que ele representa não só para a cooperativa, mas para a sociedade local “*Ele é um ser humano fantástico. Exemplo de vida, de honestidade, de seriedade [...]*” (P4).

Outra fala que se torna importante evidenciar é que o presidente “[...] é uma pessoa assim, bastante carismática, formadora de opinião, de grande liderança, personalidade, credibilidade e fez com que a cooperativa tivesse somente um presidente desde sua fundação [...]” (D2). Pode ser percebido, nesta fala, que o presidente é influenciador. Sua figura virtuosa acaba por constranger, de forma positiva, os agentes que se relacionam com ele a possuírem condutas também virtuosas.

O capital social individual do presidente da cooperativa reflete no capital social coletivo da Copasul, e influencia o capital social individual de outros associados e dirigentes. Como apresentado por Recuero (2005), o capital social é alocado no indivíduo, mas existe apenas enquanto recurso coletivo, ou seja, o capital social só é aproveitado enquanto estiver relacionado a estruturas sociais. Fica mais evidente essa afirmação ao perguntar sobre quais fatores fariam os produtores pararem de cooperar.

Apesar do nível de confiança no presidente, como apresentado anteriormente, ser muito alto, a troca do presidente não influenciaria na continuidade da cooperação por parte dos associados. As entrevistas mostraram que essa opção possui uma influência pequena na decisão dos produtores de deixarem de cooperar. De uma escala de um a cinco, em que um é o mais importante, a troca de presidente ficou com 30% na classificação quatro e 70% na classificação cinco, ou seja, a troca de presidente não seria um motivo forte para que o produtor associado deixasse de cooperar ou se desligar da cooperativa.

5 Considerações finais

O objetivo foi identificar a existência de interações sociais, baseadas na confiança que dão origem ao Capital Social em uma cooperativa agrícola. Para isso, foi realizado um estudo de caso na Copasul – Cooperativa Agrícola Sul Matogrossense, localizada no município de Naviraí/MS.

Foi identificado que essas interações sociais existem dentro da cooperativa e que realmente podem dar origem a um tipo de capital que não é financeiro, é social. Ou seja, está ligado às relações sociais constituídas por meio da cooperação, da confiança e dos relacionamentos. Nesse sentido, o objetivo geral do trabalho foi atingido com êxito, ou seja, essas interações sociais baseadas na confiança deram origem ao Capital Social na organização cooperativa estudada.

Assim, o cooperativismo, quando bem realizado com base nos princípios cooperativos, se apresenta como um modelo que permite criar um grande volume de capital social, com base no estudo de caso realizado. Ao considerar os fracassos apresentados pelos autores Crúzio (1999), Nilsson et al. (2009) e Rigo et al. (2008), das cooperativas por eles estudadas, pode-se concluir que o capital social criado por meio da manutenção das posturas cooperativas, da transparência nas ações da cooperativa e dos cooperados, assim como das relações de confiança fortes, pode levar a organização cooperativa ao sucesso.

Por meio das análises realizadas na cooperativa, vislumbra-se que este estudo poderá ser útil em replicações com outros objetos de pesquisas, assim como para utilização de parâmetro para outros grupos cooperativos iniciantes ou mesmo já estabelecidos, respeitando as particularidades e individualidades de cada um.

Dessa forma, em momento algum se tentou esgotar o assunto relacionado ao capital social, à cooperação, às comunidades de prática, às relações de confiança, ou mesmo sobre o modelo cooperativista. De modo inverso, este estudo procura estabelecer uma relação entre os temas tratados, dando opção a novos estudos, com perspectivas, e advindos de áreas diferentes, desde as engenharias até as ciências humanas, que corroborem ou mesmo refutem as ideias aqui tratadas. Os temas trazidos no estudo possuem incontáveis possibilidades e campos ainda não explorados.

Agradecimentos

À COPASUL pelo apoio e disponibilidade.

Referências

- Adler, P. S., & Kwon, S.-W. (2002). Social capital: prospects for a new concept. *Academy of Management Review*, 27(1), 17-40.
- Andrade, I. D. D., & Sicsú, A. B. (2003). Cooperativismo: um modelo associativista inovador. In *Anais do XXIII Encontro Nacional de Engenharia de Produção* (p. 8). Ouro Preto: Enegep.
- Axelrod, R. (2010). *A evolução da cooperação*. São Paulo: Leopardo.
- Bachmann, R., & Inkpen, A. C. (2011). Understanding Institutional-based Trust Building Processes in Inter-organizational Relationships. *Organization Studies*, 32(2), 281-301. <http://dx.doi.org/10.1177/0170840610397477>.
- Bialoskorski, S., No. (2000). *Economia e gestão dos negócios agroalimentares* (cap. 11, p. 235-253). São Paulo: Pioneira.
- Bialoskorski, S., No. (2006). *Aspectos econômicos da cooperativas*. Belo Horizonte: Mandamentos.
- Binotto, E. (2005). *Criação de conhecimento em propriedades rurais no Rio Grande do Sul, Brasil e em Queensland, Austrália* (Tese de doutorado). Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Binotto, E., Nakayama, M. K., Siqueira, E. S., & Salgado, A. P. (2007). *A comunidade de prática como ferramenta de criação de conhecimento no contexto do agronegócio* (Desenvolvimento em Questão, Vol. 5, p. 11-42). Ijuí: Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul.
- Bourdieu, P. (1980). Le capital social: notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.
- Boyett, J. H., & Boyett, J. (1999). *O Guia dos gurus: os melhores conceitos e práticas de negócios*. Rio de Janeiro: Campus.
- Brisola, M. V. (2010). A evolução das “empresas rurais”: uma proposição de análise interdisciplinar para a sustentabilidade econômico-social do setor rural. In *Anais do 48º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia Administração e Sociologia Rural*. Campo Grande: SOBER.
- British Broadcasting Corporation - BBC. (2011). *The truth about lion: strength in numbers?* Recuperado em 11 de janeiro de 2013, de <http://www.bbc.co.uk/programmes/p00fptxf>
- Brito, C. M. (2001). Towards an institutional theory of the dynamics of industrial network. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 16(3), 150-166. <http://dx.doi.org/10.1108/08858620110389777>.
- Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(s1), 95-120. <http://dx.doi.org/10.1086/228943>.
- Creswell, J. W. (2010). *Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto* (3. ed.). Porto Alegre: Artmed.

- Crúzio, H. D. O. (1999). Por que as cooperativas agropecuárias e agroindustriais brasileiras estão falindo? *RAE: Revista de Administração de Empresas*, 39(2).
- Cunha, L. A. G. (2000). Confiança, capital social e desenvolvimento territorial. *Ra'e Ga* 4, 49-60.
- Fukuyama, J. S. (2000). *Social capital and civil society* (IMF Working Paper). Washington: International Monetary Fund.
- Gianezini, M., Gianezini, Q. D., Scarton, L., & Rodrigues, G. (2009). O cooperativismo e seu papel no processo de desenvolvimento local: a experiência das cooperativas agrícolas no médio norte de Mato Grosso. In *Anais do 47º Congresso da Sociedade Brasileira de Economia Administração e Sociologia Rural*. Porto Alegre: SOBER.
- Giddens, A. (1991). *As consequências da modernidade*. São Paulo: UNESP.
- Gimenes, R. M. T. (2007). Agronegócio cooperativo: a transição e os desafios da competitividade. *REDES*, 12(2), 92-108.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510. <http://dx.doi.org/10.1086/228311>.
- Gropp, B. M. C., & Tavares, M. D. G. P. (2006). *Comunidade de prática: gestão de conhecimento nas empresas*. São Paulo: Trevisan Editora Universitária.
- Gulati, R., Nohria, N., & Zaheer, A. (2000). Strategic NETWORKS. *Strategic Management Journal*, 21(3), 203-215. [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(200003\)21:3<203::AID-SMJ102>3.0.CO;2-K](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(200003)21:3<203::AID-SMJ102>3.0.CO;2-K).
- Harsanyi, J. (1969). Rational-choice models of political behavior vs. functionalist and conformist theories. *World Politics*, 21(4), 513-538. <http://dx.doi.org/10.2307/2009665>.
- Ipiranga Maria, A. S. R., Faria, V. C. M., & Amorim, M. A. (2008). A comunidade de prática da Rede NÓS: colaborando e compartilhando conhecimentos em arranjos produtivos locais. *O&S*, 15, 149-170.
- Jerônimo, F. B. (2005). *A confiança em redes: a experiência de uma rede formada por sete cooperativas do setor agroalimentar do Rio Grande do Sul* (Dissertação de mestrado). Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócio, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 1(22), 28-51.
- Lusch, R. F., & Brown, J. R. (1996). Interdependency, contracting, and relational behavior in marketing channels. *Journal of Marketing*, 60(4), 19-38. <http://dx.doi.org/10.2307/1251899>.
- Martínez, I. B., & Pires, M. L. L. E. S. (2002). Cooperativas e revitalização dos espaços rurais: uma perspectiva empresarial e associativa. *Cadernos de Ciência e Tecnologia*, 19(1).
- Nascimento, F. R. D. (2000). *Cooperativismo como alternativa de mudança: uma abordagem normativa*. Rio de Janeiro: Forense.
- Nilsson, J., Kihlén, A., & Norell, L. (2009). Are traditional cooperatives an endangered species? About shrinking satisfaction, involvement and trust. *International Food and Agribusiness Management Review*, 12(4).
- Oliveira, M. P., Zanini, M. T. F., & Resende, P. T. V. (2009). Confiança e monitoramento na integração de cadeias de suprimentos. *Revista de Negócios*, 14(4), 43-54.
- Olson, M. (2000). *Power and prosperity: outgrowing communist and capitalist dictatorships*. New York: Basic Books. 233 p.
- Olson, M. (1971). *The logic of the collective action: public goods and the theory of groups*. Cambridge: President and Fellows of Harvard College. 185 p.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: the evolution of institutions for collective actions*. Cambridge: Cambridge University Press. <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511807763>.
- Putnam, R. D. (2006). *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna* (5. ed.). Rio de Janeiro: Editora FGV.
- Recuero, R. C. (2005). Um estudo do capital social gerado a partir de redes sociais no orkut e nos weblogs. *Revista FAMECOS*, 28, 88-106.
- Rigo, A. S., Oliveira, D. G., Costa, F. J. C., Brandão, P. S. S., & Souza, D. D. (2008). Profissionalização da gestão e autogestão: um estudo dos problemas que ocasionaram a dissolução das cooperativas agrícolas dos perímetros irrigados no Vale do Rio São Francisco. In *Anais do 32º Encontro da ANPAD*. Rio de Janeiro: ANPAD.
- Sachs, I. (2003). *Inclusão social pelo trabalho: desenvolvimento humano, trabalho decente e o futuro dos empreendedores de pequeno porte*. Rio de Janeiro: Garamond.
- Schneider, J. O. (2004). Globalização, desenvolvimento local sustentável e cooperativismo. In *Anais do 3º Encontro de Investigadores Latinoamericanos de Cooperativismo*. São Leopoldo: Universidade do Vale do Rio dos Sinos.
- Schneider, J. O. (1999). *Democracia, participação e autonomia cooperativa*. São Leopoldo: UNISINOS. 496 p.
- Silva, A. L., & Lourenzani, A. E. B. S. (2011). Modelo sistêmico de ocorrência de ações coletivas: um estudo multicaso na comercialização de frutas, legumes e verduras. *Gestão & Produção*, 18(1), 159-174. <http://dx.doi.org/10.1590/S0104-530X2011000100012>.

- Souza, A. R. D., Cunha, G. C., & Dakuzaku, R. Y. O. (2003). *Uma outra economia é possível: Paul Singer e a economia solidária*. São Paulo: Contexto.
- Souza-Silva, J. C., & Schommer, P. C. (2008). A pesquisa em comunidades de prática: panorama atual e perspectivas futuras. *O&S*, 15, 105-127.
- Vilpoux, O. F. (2014). Agrarian reform and cooperation between settlers in the Midwest of Brazil: an institutional approach. *Land Use Policy*, 39, 65-77. <http://dx.doi.org/10.1016/j.landusepol.2014.03.011>.
- Vilpoux, O. F., & Oliveira, M. A. C. (2011). Governanças na agricultura familiar: mercados, contratos, redes e cooperativismo. In O. F. Vilpoux (Org.), *Sustentabilidade e agricultura familiar*. Curitiba: CVR.
- Wenger, E., McDermott, R., & Snyder, W. M. (2002). *Cultivating communities of practice: a guide to managing knowledge*. Boston: Harvard Business School Press.