



**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA**  
**FACULDADE DE AGRONOMIA E MEDICINA VETERINARIA**  
**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM AGRONEGÓCIOS**

**JACQUELINE VALLE SETRAGNI**

**RELAÇÕES INTRAORGANIZACIONAIS**  
**BASEADAS NA CONFIANÇA:**  
**O CASO DA COOPERORG/DF**

**PUBLICAÇÃO: 210/2022**

**Brasília/DF**  
**Novembro/2022**

**Jacqueline Valle Setragni**

**RELAÇÕES INTRAORGANIZACIONAIS  
BASEADAS NA CONFIANÇA:  
O CASO DA COOPERORG/DF**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado do Programa de Pós-graduação em Agronegócios (PROPAGA), da Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da Universidade de Brasília (UnB), como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Agronegócios.

**Brasília/DF  
Novembro/2022**

SETRAGNI, Jacqueline Valle. Relações intraorganizacionais baseadas na confiança: o caso da Cooperorg/DF. 2022, 192 f. Dissertação. (Mestrado em Agronegócios) – Programa de pós Graduação em Agronegócios, Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2022.

Documento formal, autorizando reprodução desta dissertação de mestrado para empréstimo ou comercialização, exclusivamente para fins acadêmicos, foi passado pelo autor à Universidade de Brasília e acha-se arquivado na Secretaria do Programa. O autor reserva para si os outros direitos autorais, de publicação. Nenhuma parte desta dissertação de mestrado pode ser reproduzida sem a autorização por escrito do autor. Citações são estimuladas, desde que citada a fonte.

## FICHA CATALOGRÁFICA

VS495VA VALLE SETRAGNI, JACQUELINE  
LLE RELAÇÕES INTRAORGANIZACIONAIS BASEADAS NA CONFIANÇA: O  
JACQUEL CASO DA COOPERORG/DF / JACQUELINE VALLE SETRAGNI;  
INEr orientador ANA MARIA RESENDE JUNQUEIRA. -- Brasília, 2022.  
192 p.

Dissertação (Mestrado em Agronegócios) -- Universidade de  
Brasília, 2022.

1. Ações Coletivas. 2. Redes Sociais. 3. Cooperativismo.  
4. Capital Social. I. RESENDE JUNQUEIRA, ANA MARIA, orient.  
II. Título.

**Jacqueline Valle Setragni**

**RELAÇÕES INTRAORGANIZACIONAIS  
BASEADAS NA CONFIANÇA:  
O CASO DA COOPERORG/DF**

Dissertação apresentada ao curso de Mestrado do Programa de Pós-graduação em Agronegócios (PROPAGA), da Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária da Universidade de Brasília (UnB), como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Agronegócios.

**Aprovada pela seguinte Banca Examinadora:**

---

**Prof.<sup>a</sup>. Dr.<sup>a</sup>. Ana Maria Resende Junqueira  
PROPAGA/FAV (UnB)  
(ORIENTADORA)**

---

**Prof. Dr. João Paulo Guimarães Soares  
PROPAGA/FAV (UnB) – EMBRAPA Cerrados  
(EXAMINADOR INTERNO)**

---

**Dr.<sup>a</sup>. Juliana Martins de Mesquita Matos  
Faculdade CNA  
(EXAMINADORA EXTERNA)**

**Brasília, 11 de novembro de 2022.**

## DEDICATÓRIA

... Ao que de Deus reverbera nas palavras escritas,  
pois que o Verbo se fez carne, cheio de Graça e de Verdade...  
... Aos que me fizeram carne e habitaram comigo esse mundo,  
sem os quais nada seria possível...  
... Dos que continuam em minha jornada  
em busca do Bom, do Belo e do Verdadeiro,  
no vicejar das amizades, do amor, da labuta cotidiana...  
...e se me causa pena finalizar este escrito,  
dar-se ao momento das despedidas,  
todas contidas no soluço que silenciado se esconde entre linhas...  
...Aos Mestres, todo o meu bem querer, num singelo dedicar-me ao novo...  
...ao vir à ser...

## AGRADECIMENTOS

... entremeios às paisagens que se formam ao avançarmos na caminhada do fazer e do ser, sigo confiante... ora em passos trôpegos, ora em disparadas... aos olhares, sorrisos e palavras honestas, de tantos caminhantes, ...discorridas, percorridas, ... inesquecíveis na trajetória da vida... com a ousadia a mim investida, ... por vocês, nobres mensageiros do saber, agradeço e dedico este estudo, que nesse percurso desafiador me acolheram, ...me beneficiaram nesse congregar, suportaram os vazios comigo... acalentaram os assombros...meus sonhos... saborearam o deleite do trilhar, nesse percurso de escritas, páginas afora, as entrelinhas...

... à frondosa e alvissareira Professora Dr.<sup>a</sup> Ana Maria Resende Junqueira, na qual digno-me a cumprimentar aos compartes do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios – PROPAGA, pelo amor aos estudo e ao rigor a mim compartilhados, num processo de acolher e nutrir, de cultivar e florescer... passo a passo, entre podas e capinas, flores, frutos, todo um horizonte de mansidão se descortina...

...depois de tantas aulas, créditos e descritos (faz parte), vídeos conferências, palestras, oficinas, reuniões, programas e financiamentos, relatórios, avaliações... como não os amar?... a todos os Professores que fazem do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da Universidade de Brasília, um lugar de encontros, de um saber primoroso, ao nutrir-nos o ser, com sabor de quero mais conhecer, fazer... saber...

... o que seria de mim sem a laboriosa Danny – há quem a chame de Sra. Danielle Ferreira Vasconcelos?... bom... minha trajetória começa por ela... uuuuuu...

Aos Petianos da Agronomia, o PET Agro da UnB, e aos colaboradores do Centro Vocacional Tecnológico em Agroecologia e Agricultura Orgânica (CVTUnB), o meu carinho e respeito por todo compartilhar, tantos risos, na relação ensino e aprendizagem, pesquisa e extensão, ...em todas as intervenções sociais que permitem...

... dos companheiros de caminhada, alguns partem sem dizer até breve... Ao Professor Edgar Reyes Junior (*in memoriam*) minhas sinceras saudades... De sua herança, enobrece-me o Gerir - PPGA, em quem me comprazo, na saudade que invade, vez ou outra...

À Cooperativa de Produtores de Orgânicos de Brasília, COOPERORG/DF, agradeço a confiança depositada neste estudo, que além de seu construto, é o amalgama que enobrece nossa

caminhada. Confiança essa, proporcionada nas ricas aprendizagens, das relações do labor e do amor ao que se faz, amigos no caminhar contínuo da lida.

... e apesar do momento histórico, entre pandemia, guerra, desnutrição, fome e tantas outras mazelas sociais, ...tão árido a todos nós, como tem sido os últimos anos, pelos quais todos enfrentamos, ...agradeço a todas as pessoas que fazem da Universidade de Brasília, esta nobre casa do saber, uma paragem acolhedora e segura, ... o campo fértil e sustentável, orgânico e sistêmico, para milhares de caminhantes, que como eu, foram nutridos, com esmero e rica abundância de futuros...

...minha sincera gratidão...



**“Comunhão é quando a beleza do outro e a beleza da gente  
se juntam num contraponto.”**

Rubens Alves

## **RESUMO**

O objetivo desta pesquisa foi identificar a influência da confiança nas relações entre os cooperados da COOPERORG/DF, bem como entre os cooperados e a gestão da cooperativa, considerando a análise da rede social formada pelos seus atores, com o intuito de contribuir para o fortalecimento da cooperativa e impulsionar sua expansão no mercado. A pesquisa é caracterizada como exploratória, aplicada e qualitativa, nos moldes de estudo de caso. Observou-se o perfil demográfico e socioeconômico dos cooperados, evidenciando a influência do gênero feminino na produção, e em destaque no processamento e beneficiamento de produtos orgânicos no Distrito Federal. As dimensões da produção de alimentos orgânicos no DF estão apontadas através da coleta dos dados, atualizando-os. Os estudos das relações de confiança nesta rede destacam-se na informalidade e no fluxo constante das relações fortalecidas pela atividade em comum que os atores desenvolvem, bem como, pelo tempo que atuam no segmento, em detrimento à minimização das relações formais do ambiente cooperativo, dificultado pela ausência de legitimação do capital social pela organização. O grande destaque são as relações informais entre os cooperados. Entretanto, essas relações não se sobressaem nas dinâmicas formais organizacionais. Os cooperados desconhecem as normas e regulamentos da cooperativa, muito embora a maioria possua nível universitário. Não foram observadas lideranças formais. As lacunas observadas na cooperativa demonstram a importância da gestão estratégica de pessoas, nas redes intraorganizacionais, para o desenvolvimento das organizações cooperativistas. Esta pesquisa expõe um panorama de desconsideração ao capital social. O estudo contribui com a indicação da confiança na análise da rede intraorganizacional para o sucesso de ações coletivas, bem como com a identificação de fatores que convergem para o papel da confiança na construção e incremento do capital social.

**PALAVRAS-CHAVE:** Ações Coletivas; Redes Sociais, Cooperativismo; Capital Social.

## **INTRA-ORGANIZATIONAL RELATIONSHIPS BASED ON TRUST: THE CASE OF COOPERORG/DF**

### **ABSTRACT**

*The objective of the research was to identify the influence of trust in the relationships between the cooperative members of COOPERORG/DF, as well as between the cooperative members and the management of the cooperative, to contribute to the strengthening of the cooperative and boost its expansion in the market. The research is characterized as exploratory, applied, qualitative and a study case. When characterizing the demographic and socioeconomic profile of the cooperative members, important characteristics were observed such as the influence of the female gender in production and their prominence in the processing and improvement of organic products in the DF; the understanding of the relationships based on trust highlighted among the cooperative members and the reduced dimension towards the management of the cooperative. The cooperative members are unaware of the cooperative's rules and regulations, even though most of them have a degree. No formal leaders were observed in the cooperative. The board of directors cannot influence the actors. The gaps in cooperative management presented in this research demonstrate the importance of intra-organizational networks for the development of organizations. The main highlight is the informal relations between the cooperative members. However, these relationships do not stand out in organizational dynamics. The main contributions of this study are related to the presentation of the evolution of research on the subject, the indication of trust for the analysis of the intraorganizational network and the success of collective actions, as well as the identification of factors that converge to the role of trust in the construction and development of social capital.*

**KEY WORDS:** *Collective Actions; Social Netchain; Cooperativism; Social Capital.*

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Capital Social, seus elementos e resultados.	31
<b>Figura 2</b>	Relações formadoras de confiança em relações organizacionais.	34
<b>Figura 3</b>	Confiança e eficiência em rede.	35
<b>Figura 4</b>	Agronegócio de produtos orgânicos.	39
<b>Figura 5</b>	Análise de Conteúdo.	50
<b>Figura 6</b>	Fase de Pré-análise.	51
<b>Figura 7</b>	Fase de tratamento dos resultados.	53
<b>Figura 8</b>	Relações formais e informais	103

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1</b>	Variáveis e Categorias.	52
<b>Quadro 2</b>	Exploração do material coletado.	52
<b>Quadro 3</b>	Departamentalização da Cooperorg/DF.	56

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1</b>	Motivação para entrada nos sistemas orgânicos de produção.	63
<b>Gráfico 2</b>	Parâmetros relacionais quanto ao ambiente organizacional baseado no comprometimento dos cooperados Cooperorg/DF.	69
<b>Gráfico 3</b>	Parâmetros relacionais quanto ao ambiente organizacional baseado na confiança dos cooperados Cooperorg/DF.	70
<b>Gráfico 4</b>	Parâmetros relacionais quanto ao ambiente organizacional baseado no cumprimento das obrigações normativas pelos cooperados Cooperorg/DF.	71
<b>Gráfico 5</b>	Parâmetros relacionais entre cooperados e a gestão da Cooperorg/DF.	73
<b>Gráfico 6</b>	Parâmetros relacionais entre a gestão da cooperativa e cooperados da Cooperorg/DF.	74
<b>Gráfico 7</b>	Parâmetros relacionais dos cooperados para o desenvolvimento do ambiente cooperativo, em relação a participação nas assembleias da Cooperorg/DF.	75
<b>Gráfico 8</b>	Parâmetros relacionais dos cooperados para o desenvolvimento do ambiente cooperativo, em relação a colaboração dos cooperados com a gestão da Cooperorg/DF.	76
<b>Gráfico 9</b>	Parâmetros relacionais dos cooperados para o desenvolvimento do ambiente cooperativo, em relação ao ambiente formal, da Cooperorg/DF.	7
<b>Gráfico 10</b>	Parâmetros relacionais de pertencimento sobre as críticas à Cooperorg/DF.	78
<b>Gráfico 11</b>	Parâmetros relacionais de pertencimento sobre a confiança na gestão da Cooperorg/DF.	79
<b>Gráfico 12</b>	Parâmetros relacionais de pertencimento sobre o compartilhamento de informações na Cooperorg/DF.	80

<b>Gráfico 13</b>	Parâmetros relacionais de pertencimento sobre a confiança entre os cooperados da Cooperorg/DF.	81
<b>Gráfico 14</b>	Parâmetros relacionais de pertencimento sobre a participação dos cooperados nas ações promovidas pelas ações da Cooperorg/DF.	81
<b>Gráfico 15</b>	Parâmetros relacionais observados pelos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado ao acesso às informações da Cooperorg/DF.	82
<b>Gráfico 16</b>	Parâmetros relacionais dos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado à negociações entre os cooperados da Cooperorg/DF.	83
<b>Gráfico 17</b>	Parâmetros relacionais dos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado à colaboração a gestão da cooperativa com os cooperados para com Cooperorg/DF.	84
<b>Gráfico 18</b>	Parâmetros relacionais dos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado à gestão de conflitos entre a cooperativa e os cooperados da Cooperorg/DF.	85
<b>Gráfico 19</b>	Parâmetros relacionais quanto aos motivos comuns à participação na associação, dos cooperados da Cooperorg/DF.	86
<b>Gráfico 20</b>	Parâmetros relacionais quanto aos motivos comuns à participação na associação, dos cooperados da Cooperorg/DF.	87
<b>Gráfico 21</b>	Parâmetros socioeconômicos de desempenho individual dos cooperados da Cooperorg/DF.	88
<b>Gráfico 22</b>	Parâmetros socioeconômicos de desempenho individual dos cooperados da Cooperorg/DF.	89
<b>Gráfico 23</b>	Parâmetros socioeconômicos de desempenho individual dos cooperados da Cooperorg/DF.	90
<b>Gráfico 24</b>	Parâmetros relacionais baseados nas transações econômicas, dos cooperados da Cooperorg/DF.	93
<b>Gráfico 25</b>	Parâmetros relacionais baseados nas transações econômicas, dos cooperados da Cooperorg/DF.	94
<b>Gráfico 26</b>	Parâmetros relacionais baseados em conflitos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	96

<b>Gráfico 27</b>	Parâmetros relacionais baseados em conflitos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	96
<b>Gráfico 28</b>	Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em relações econômicas formais e informais.	97
<b>Gráfico 29</b>	Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em relações econômicas formais e informais.	98
<b>Gráfico 30</b>	Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em relações econômicas formais e informais.	98
<b>Gráfico 31</b>	Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em relações econômicas formais e informais.	99
<b>Gráfico 32</b>	Parâmetros relacionais, baseados em resolução de conflitos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	99
<b>Gráfico 33</b>	Parâmetros relacionais, baseados em resolução de conflitos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	100
<b>Gráfico 34</b>	Parâmetros relacionais, baseados na renovação de contratos ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	100
<b>Gráfico 35</b>	Parâmetros relacionais, baseados na renovação de contratos ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	101
<b>Gráfico 36</b>	Parâmetros relacionais, baseados nas penalizações em quebra de contratos ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	102
<b>Gráfico 37</b>	Parâmetros relacionais, baseados nas penalizações em quebra de contratos ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.	102



## LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Dimensões, subdimensões e diretrizes para a Validação de Instrumento de Coleta de Dados.	47
Tabela 2	Média geral da avaliação por juízes, do roteiro de entrevistas semiestruturado utilizado nas entrevistas aos cooperados.	47
Tabela 3	Parâmetros sociodemográficos dos cooperados da Cooperorg/DF, 2022.	59
Tabela 4	Parâmetros socioeconômicos dos cooperados da Cooperorg/DF, 2022.	65

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

<b>AAO</b>	Associação de Agricultura Orgânica de São Paulo
<b>AGE DF</b>	Associação de Agricultura Ecológica do Distrito Federal.
<b>ANT</b>	<i>Actor Network Theory</i>
<b>APL</b>	Arranjo produtivo local
<b>AMOB</b>	Associação dos Participantes do Mercado de Orgânicos de Brasília
<b>BA</b>	Bahia
<b>CCO</b>	Central de Comercialização de Orgânicos
<b>CE</b>	Ceará
<b>CEASA</b>	Central de Abastecimento de Alimentos
<b>CNA</b>	Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil
<b>CNPO</b>	Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos
<b>COOPERORG/DF</b>	Cooperativa dos Produtores do Mercado Orgânico de Brasília no Distrito Federal
<b>CVC</b>	Coefficiente de Validação de Conteúdo
<b>DF</b>	Distrito Federal
<b>EMATER</b>	Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural
<b>FAO</b>	Organização das Nações Unida para a Alimentação e Agricultura
<b>GO</b>	Goiás
<b>IBD</b>	Instituto Biodinâmico de Desenvolvimento Rural
<b>IBGE</b>	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
<b>IFOAM</b>	<i>International Federation of Organic Agriculture Movements</i>
<b>IRAMUTEQ</b>	<i>Interface de R pour les Analyses Multidimensionnelles de Textes et de Questionnaires</i>
<b>MAPA</b>	Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento
<b>MDA</b>	Ministério do Desenvolvimento Agrário
<b>MG</b>	Minas Gerais
<b>MIS</b>	<i>Mean Item Score</i>
<b>MERCADO ORGÂNICO</b>	Pavilhão de Comercialização da Cooperorg/DF no Ceasa/DF
<b>MS</b>	Mato Grosso do Sul
<b>OAC</b>	Organismos de Avaliação da Conformidade

<b>OCS</b>	Organismo de Controle Social
<b>OCB</b>	Organização das Cooperativas Brasileiras
<b>ONU</b>	Organização das Nações Unidas
<b>OPAC</b>	Organismo Participativo de Avaliação da Conformidade
<b>OPAC CERRADO</b>	Organismo Participativo de Avaliação da Conformidade de Produtos Orgânicos no Cerrado Brasileiro
<b>ORGANIS</b>	Conselho Brasileiro da Produção Orgânica e Sustentável
<b>PNAE</b>	Plano Nacional de Alimentação Escolar
<b>RJ</b>	Rio de Janeiro
<b>RS</b>	Rio Grande do Sul
<b>SEAGRI DF</b>	Secretaria de Agricultura do Distrito Federal
<b>SEBRAE</b>	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
<b>SESCOOP</b>	Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo
<b>SISORG</b>	Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade Orgânica
<b>SPG</b>	Sistema Participativo de Garantia
<b>SPG SINDIORGÂNICOS</b>	Sistema Participativo de Garantia do Sindicato do Sindicato de Produtores Orgânicos do Distrito Federal
<b>TAR</b>	Teoria Ator-Rede

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>22</b>
1.1	Contextualização do problema .....	24
1.2	Objetivo Geral .....	25
1.3	Objetivos Específicos.....	26
1.4	Justificativa.....	26
1.5	Estrutura e organização do trabalho .....	27
<b>2</b>	<b>MARCO CONCEITUAL E TEÓRICO.....</b>	<b>29</b>
2.1	Principais fundamentos das ações coletivas .....	29
2.2	Interações sociais, objetivos e ganhos nas ações coletivas .....	33
2.3	Redes: abordagens teóricas .....	35
2.4	O capital social, a confiança e a valorização dos atores.....	39
2.5	Capital Social .....	42
2.6	Confiança .....	46
2.7	A relação entre Capital Social e a Confiança.....	49
2.8	Redes Colaborativas e Sistemas Agroalimentares Orgânicos .....	51
2.9	O mercado de produtos orgânicos no Distrito Federal.....	57
<b>3</b>	<b>MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA.....</b>	<b>60</b>
3.1	Caracterização do estudo.....	60
3.2	Amostra e Coleta de dados .....	61
3.3	Definição das questões do roteiro de entrevistas semiestruturado.....	64
3.4	Análise dos Dados .....	68
3.5	Análise de Conteúdo .....	69
3.5.2	Tratamento dos Resultados .....	75
3.5.3	Coefficiente de Pearson .....	75
3.6	Caracterização do objeto de estudo: .....	77
<b>4.</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>81</b>
4.1	Análise do perfil sociodemográfico dos atores vinculados à Cooperorg/DF .....	84
4.2	Análise do perfil socioeconômico dos atores vinculados à Cooperorg/DF .....	93

<b>4.3</b>	<b>Análise das relações intraorganizacionais baseadas em confiança na rede formada por atores da Cooperorg/DF.....</b>	<b>99</b>
<b>4.4</b>	<b>Análise relacional no envolvimento dos cooperados no ambiente cooperativo.....</b>	<b>107</b>
<b>4.5</b>	<b>Análise relacional sobre o pertencimento dos cooperados na Cooperorg/DF .....</b>	<b>110</b>
<b>4.6</b>	<b>Análise relacional observada pelos cooperados quanto aos desafios no ambiente organizacional da Cooperorg/DF .....</b>	<b>117</b>
<b>4.7</b>	<b>Análise relacional sobre a motivação de associação à Cooperorg/DF.....</b>	<b>121</b>
<b>4.8</b>	<b>Análise sobre o desenvolvimento dos atores, enquanto cooperados.....</b>	<b>125</b>
<b>4.9</b>	<b>Análise das relações sociais dos cooperados da Cooperorg/DF .....</b>	<b>129</b>
<b>4.10</b>	<b>Análise relacional sobre a confiança entre cooperados .....</b>	<b>133</b>
<b>5.</b>	<b>CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES .....</b>	<b>150</b>
	<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>159</b>
	<b>APÊNDICE .....</b>	<b>183</b>
	<b>Apêndice A – Roteiro de entrevista semiestruturada .....</b>	<b>183</b>

## 1 INTRODUÇÃO

As organizações dificilmente obtêm sucesso sozinhas. A cooperação marca o século XXI como a era das alianças (AUSTIN, 2001). Enquanto arranjo socio material, a cooperação proporciona estabilidade e fluidez (NENONEN et al. 2014), bem como uma tensão entre estabilidade e mudança (KJELLBERG e OLSON, 2016).

No agronegócio, evidencia-se, principalmente, nas estruturas analíticas das cadeias produtivas, o dinamismo nas estruturas e nos mercados, aliados a crescente interrelação setorial entre agricultura, indústria e serviços.

As abordagens conceituais de análise nos sistemas de produção agroalimentar evoluíram ao longo do tempo, destacando-se neste estudo a abordagem de Redes, conforme Batalha (2008, 2001), Correa (2005), Mendes (2006) e Marteleto (2001) na combinação de diversas ligações entre pessoas e organizações. As formas complexas de organizações que foram surgindo no agronegócio sustentam o foco de análise nas empresas ou organizações e nas suas relações comerciais, baseadas em produtos específicos (LAZZARINI, HOFSTEDE, 2004; CHADDAD e COOK, 2001).

Em compreensão ampliada das relações sociais para as complexidades dos sistemas no agronegócio, evidencia-se, nesta pesquisa, a inclusão dos atores e suas interações, demonstrado na utilização do conceito de redes, a qual integra ao sistema sua estrutura de laços, em relações de confiança, trocas econômicas ou trocas de informações, conforme Nohria e Eccles (1992), Marteleto (2001), Silva (2003) e Mendes (2006).

A abordagem teórica da análise das relações sociais, é observada com o conceito de redes sociais em temas relacionados ao capital social, território, à ideia de *embeddedness* (enraizamento), de GRANOVETTER (1985). Constituem-se de indivíduos que se relacionam e criam laços entre si. A qualidade, tipologia e intensidade desses laços são os principais fatores de formação e análise das redes sociais.

No intuito de conectar (ligar) os conceitos de redes e os conceitos de confiança e de relações sociais, adotados pela Nova Sociologia Econômica, estruturou-se os conceitos de *netchain*, com os conceitos de redes sociais, propondo a estrutura de análise da *social netchain*, segundo Talamini e Ferreira (2010).

Composta por duas fontes teóricas distintas, o conceito de *Social Netchain* relaciona-se às estruturas analíticas fundamentando a importância que as relações sociais desempenham nas transações e nas relações organizacionais, na teoria proposta pela Nova Sociologia Econômica.

Nesta, as relações organizacionais são em essência o conjunto de relações pessoais entre os indivíduos que compõem cada elo de sua estrutura (GRANOVETTER, 1973; 1985;1992; UZZI, 1997; MARTELETO, 2001; MARQUES, 2003; RAUD-MATTEDI, 2005).

As ações das organizações são determinadas nas relações entre os indivíduos, com os demais atores. A confiança é abordada como fator regulador dessas relações sociais entre indivíduos e organizações, enquanto dimensão teórica. Redes sociais organizacionais mais coesas implicam em relações sociais baseadas em confiança mútua entre os indivíduos (STEINER, 2006).

A perspectiva de Granovetter (1973) pondera sobre a confiança enquanto elemento (capital de valor) utilizado em substituição aos modelos de governança de mercado e da hierarquia. Para o autor, a confiança, atuaria de forma substituta ao mecanismo proposto pela Teoria dos Custos de Transação, de Coase (1937), os contratos e normas formais, reduzindo os custos de transação.

Considerando os conceitos de redes e capital social, a caracterização da rede social, nesse estudo, investigou os laços formados por seus atores, responsáveis pelo processo produtivo no âmbito da Cooperorg/DF - Cooperativa dos Produtores do Mercado Orgânico de Brasília. O número de indivíduos na cooperativa é de extrema importância, implicando na abordagem, identificação e caracterização desses indivíduos e a percepção sobre seus colegas cooperados e a organização em si.

O foco do estudo foi a organização de produtores em forma de cooperativa, possibilitando a aplicação do conceito de rede de atores, configurando uma proximidade maior dos produtores entre si e a gestão da cooperativa, fator importante na análise da relação entre coesão da rede intraorganizacional e os níveis de confiança entre os cooperados e entre estes e a gestão da cooperativa.

A interação entre os atores da Cooperorg/DF em seus aspectos subjetivos, enquanto rede de relações sociais estabelecidas entre eles, torna-se elemento central em que a confiança dimensiona o aspecto relacional. A análise das relações sociais baseadas na confiança entre cooperados, utiliza a abordagem de relações sociais entre atores, conforme observado em Marteleto (2001) e Silva (2003). A metodologia de análise de redes sociais se propõe a considerar as estruturas sociais, enfocando a conexão dos membros, na troca de recursos entre eles e nos fatores que envolvem as relações.

Conforme Azevedo et al. (2014), Negrão (2019), Sousa Junior (2020), Soares et al. (2021), os sistemas orgânicos de produção no Distrito Federal apresentam elos bem definidos.

Possui sistemas com cadeias curtas, configurando o limite de indivíduos que compõem a rede social, conseqüentemente, minimizando problemas com amostragens, uma vez que estabelece o número de relações ou laços.

Importa ao estudo desta *social netchain*, nesse contexto, compreender a dinâmica intraorganizacional entre os cooperados, observando sinais de alerta para a gestão da cooperativa, onde o cerne destas discussões enfatiza sua relevância para o desenvolvimento organizacional e de seus atores.

## **1.1 Contextualização do problema**

Novos arranjos de organizações para produção, distribuição e comercialização de produtos provenientes de sistemas agroecológicos têm sido destacados na literatura (PLOEG, 2016; 2020). Os casos de produtos naturais, artesanais, tradicionais, com especificidades locais, indicações geográficas, étnicas ou de processos produtivos, provenientes do comércio justo, produtos de agroindústrias familiares e os produtos orgânicos, entre outras iniciativas, são observados em todo o Brasil, conforme os estudos de Wilkinson (2003), Schneider (2013) e Miranda (2020).

Tais iniciativas promovem novos arranjos nos sistemas de base agrícolas, baseados em valores agregados, distintos, atrelados a ações no segmento de produção rural, segundo Ploeg (2011), Cassol (2013) e Bánkuti, (2016). Esses novos arranjos são fundamentais quando se discutem os sistemas orgânicos de produção.

O mercado de produtos orgânicos, em crescimento e expansão destacada, tem atraído a atenção de produtores, consumidores e investidores (OLIVEIRA e HOFFMANN, 2015). Suas características sustentáveis, enquanto preocupação constante da sociedade contemporânea, transforma o padrão de compras das famílias, empresas e instituições para escolhas menos prejudiciais ao meio ambiente e à saúde (SAHOTA, 2018).

A legislação e a institucionalização de políticas públicas para os sistemas orgânicos de produção projetaram o Brasil internacionalmente como um dos países que mais avançaram em favor da produção e comercialização orgânica, conforme Sambuichi et al. (2017), Schmitt et al. (2017) e IPEA (2020). No Distrito Federal, segundo Azevedo et al. (2014), observa-se o desenvolvimento desse mercado, a expansão da produção e sua diversificação. Observam-se propriedades que produzem desde hortaliças, frutas, cogumelos, leite, mel e derivados, bem



como instituições e organizações especializadas no segmento, considerados modelos de estratégia e inovação (NEGRÃO, 2019).

Ao buscar compreender a organização desses diferentes atores, observa-se que muitos deles são pequenos produtores que têm dificuldades de se adequar às normas regulamentadoras dos sistemas orgânicos de produção. Da mesma forma, os obstáculos para acessar canais de comercialização, como baixa escala, falta de uniformização, periodicidade, entre outros (NEGRÃO, 2019; AGUIAR, 2019; SOUSA JUNIOR, 2020).

As cooperativas são arranjos institucionais caracterizados pelo compartilhamento de princípios fundamentais do cooperativismo e se tornaram importantes difusores de produtos sustentáveis, tanto na região sul do Brasil, quanto na região sudeste e centro-oeste, ZYLBERSTAJN (2017). A Cooperorg/DF é a primeira cooperativa de produtores orgânicos do Distrito Federal. Seu surgimento originou-se da necessidade de desenvolvimento e crescimento de pequenos agricultores que não tinham como competir com as grandes empresas dos sistemas agroalimentares convencionais.

A mensuração das relações sociais, ao utilizar a análise de redes sociais conforme Wasserman e Faust (1994), por seu conjunto de métodos e padrões de relações, importa-se com os relacionamentos e não com os atributos dos mesmos (REYES, 2008). Considerando os aspectos relacionais da rede formada pelos indivíduos, em cada elo e entre os diferentes elos da cadeia produtiva, busca-se compreender os relacionamentos baseados em confiança entre os atores, e como esses relacionamentos têm influenciado no desenvolvimento da cooperativa e dos cooperados. Como pergunta norteadora do estudo tem-se: *Como está configurada a dinâmica das relações intraorganizacionais baseadas em confiança entre os atores da Cooperorg/DF?*

## **1.2 Objetivo Geral**

Identificar a influência da confiança nas relações entre os cooperados da Cooperorg/DF, bem como entre os cooperados e a gestão da cooperativa, considerando a análise da rede social formada pelos seus atores, com o intuito de contribuir para o fortalecimento da cooperativa e impulsionar sua expansão no mercado.

### 1.3 Objetivos Específicos

Para alcançar o objetivo geral foram elencados os seguintes objetivos específicos:

- Caracterizar o perfil demográfico e socioeconômico dos cooperados;
- Avaliar as relações de confiança entre os cooperados;
- Identificar lideranças e suas influências;
- Verificar lacunas nos aspectos relacionais na rede intraorganizacional;
- Identificar os fatores que colaboram para o fortalecimento das relações intraorganizacionais;
- Verificar os aspectos relacionais entre cooperados e impactos na cooperativa.

### 1.4 Justificativa

O surgimento de estruturas analíticas no agronegócio, focadas nas relações entre os atores, organizações e instituições, visam promover a análise de suas complexas cadeias de produção e canais de comercialização. Os processos de reestruturação dos diversos sistemas de base agrícolas, destacam uma contraposição das dinâmicas, em sua performance nos mercados (WILKINSON, 2003; ZYLBERSZTAJN, 2005; SOUZA, GUANZIROLI E BUAINAIN, 2008; NIEDERLE, 2016; MIRANDA, 2020).

O reconhecimento de recursos envolvidos nas relações sociais não contabilizados por outras formas de capital e a valorização do papel desses recursos no desempenho econômico de seus atores/agentes, tem sido objeto de estudos nas abordagens da Nova Sociologia Econômica, bem como, na busca por novos instrumentos que aumentem competitividade frente aos desafios da globalização da economia, na configuração dos novos mercados.

As normas regulamentadoras dos sistemas orgânicos de produção no Brasil harmonizam-se com seus atores e instituições, abrangendo seus aspectos econômicos, ambientais e sociais. Conforme observa-se em Singulano (2016), a construção de novos padrões de qualidade se sustenta em esquemas específicos de avaliação, suportados por determinados atores/agentes e mecanismos institucionais. Produtores com traços socioeconômicos distintos, produzem padrões de qualidade específicos, que se destinam a canais de comercialização diferentemente organizados, PLOEG (2008; 2011; 2016).

Em seu caráter inovador, a *Social Netchain Analysis*, na comprovação em suas variáveis, pode analisar e influenciar as interações entre os indivíduos (Talamini e Ferreira, 2010). O

conceito de *social netchain* aborda os conjuntos de relações sociais existentes entre atores de um determinado segmento produtivo, ou ao longo de uma cadeia produtiva, conforme Latour, (1994), Calzzarini, Chaddad e Cook (2001), demonstrado nos estudos de Schimitt (2015), Zylberstajn e Farina (2017), Kremer (2018). A análise dessas relações pode fornecer instrumentos significativos, para o aumento da competitividade para os sistemas orgânicos de produção no Distrito Federal.

A escolha do foco deste estudo deve-se ao fato de trabalhos recentes no Distrito Federal sobre a produção, comercialização e consumo de produtos orgânicos demonstrarem a importância das estruturas das cadeias curtas, sua inovação e rápido processo de expansão, conforme Aguiar (2017), Carvalho (2019), Negrão (2019), Sales (2020), Sousa Júnior (2020), Gavioli da Luz (2020). A análise da *social netchain*, nesse contexto, fornecerá subsídios, para análise das interações entre os atores de uma cooperativa de produtores orgânicos.

Uma rede social pode ser definida como um conjunto de relações, diretas ou indiretas, formado por seus atores (MERCKLÉ, 2004). Ao destacar as relações de confiança na rede intraorganizacional estabelecida na Cooperorg/DF, aponta-se ainda observações ou análises das relações socioeconômicas entre seus cooperados, caracterizando-se a estrutura das relações sociais e a posição desses atores.

Ao destacar a importância das relações sociais e integrações intraorganizacionais, nos sistemas orgânicos de produção, o estudo avança no conhecimento produzido sobre a temática de pesquisa, visto que as relações baseadas em confiança, entre os atores, a identificação dos indivíduos centrais no acesso à informação e na intermediação entre esses atores e entre a gestão da cooperativa poderá facilitar o processo de transmissão de conhecimentos e tecnologias. Além disso, a identificação dos agentes centrais na *social netchain* poderá ser utilizado como apoio e estratégia de seu capital social no desenvolvimento da cooperativa.

## **1.5 Estrutura e organização do trabalho**

O presente estudo é apresentado em cinco capítulos. O primeiro capítulo é constituído pela introdução ao abordar o tema proposto, o problema de pesquisa e suas justificativas. O segundo capítulo é constituído de uma revisão conceitual do trabalho, envolvendo campos multidisciplinares do conhecimento. Inicia com uma abordagem sobre a fundamentação das ações coletivas a refletir sobre sua importância para o mercado de produtos orgânicos e sobre

as excepcionalidades das redes sociais, dada a sua significância nos estudos dos novos mercados.

Agrega a governança de ações coletivas, enquanto facilitadora ou auxiliadora de sua formação, para o alcance de objetivos sociais e financeiros, como na obtenção de sinergias, ganhos de escala e de aglomeração, redução dos custos de transação, aumento do poder de barganha, diluição de riscos, redução de conflitos e maior poder de negociação.

Nas abordagens da Nova Sociologia Econômica, observa a evolução da economia e dos mercados imersos ao capitalismo informacional, originando tendências ao desenvolvimento social, tecnológico e às formas de produção interligadas em escala planetária.

Apresenta as estruturas analíticas centrada no ator, até chegar ao conceito de redes sociais. Em sua interdisciplinaridade ou mesmo, transdisciplinaridade, agrega a sociologia e a economia, onde diferentes atores são valorados, demonstrando assim, a inclusão nos mercados agroeconômicos, dos pequenos agricultores e microempreendedores dos sistemas de produção orgânica, através de ações cooperativas.

A análise das estruturas de reações de confiança, evidencia a importância das relações sociais entre os atores do segmento apresentado. São apresentados construtos sobre confiança, em conceitos e tipologias. Os termos redes e redes sociais como estruturas compostas pelas relações sociais como fonte teórica de análise, aplicável à análise das interações sociais de indivíduos ou organizações em rede.

O capital social discorrido no subtítulo quinto do marco conceitual, enquanto recurso organizacional é apresentado inerente à estrutura das relações sociais. O capital social é o facilitador ao alcance de objetivos individuais, destacando-se neste estudo, em sua estrutura social, onde os atores da rede utilizam-se desses recursos para a realização de seus interesses individuais.

No terceiro capítulo, são delineados os métodos e os procedimentos utilizados para a realização da pesquisa. A metodologia esclarece sobre qual das diversas possibilidades de análise do fenômeno o estudo será realizado. Descreve os aspectos metodológicos envolvidos neste estudo, como: área de estudo, classificação, abordagem, fonte de dados, coleta de dados, análise de dados, categorias de análise. Emprega a análise de rede social intraorganizacional baseada em confiança como abordagem qualitativa das dinâmicas das relações.

O quarto capítulo é composto pela apresentação dos resultados obtidos. Apresenta-se a caracterização da unidade de análise com a apresentação do histórico e descrição da Cooperorg/DF. Após a descrição da Cooperativa de Produtores Orgânicos de Brasília no

Distrito Federal, serão analisadas as relações sociais entre os atores componentes da cooperativa, tanto sociodemográficas, socioeconômicas, relacionais baseados em confiança, e ainda, as relações existentes entre a rede, o desempenho dos atores e da própria cooperativa.

O capítulo cinco descreve as considerações finais do estudo. Apresenta as principais conclusões obtidas na pesquisa, bem como as limitações e sugestões de estudos futuros relacionados às ações coletivas nas cadeias de produtos orgânicos.

Em seguida as referências utilizadas ao longo do texto, bem com o apêndice e anexo, apresenta o modelo de roteiro de entrevista aplicado aos atores da rede intraorganizacional da Cooperorg/DF.

## **2 MARCO CONCEITUAL E TEÓRICO**

### **2.1 Principais fundamentos das ações coletivas**

O convívio, a integração, a troca, bem como o auxílio mútuo em situações de dificuldades ou no desenvolvimento de um bem que promova a comunidade, são práticas que representam a importância dessas interações e os laços que as promovem. O compartilhamento de ferramentas e equipamentos, o auxílio em um dia de trabalho (mutirão para plantio ou colheita, manutenção de estrada), ou ainda, a organização de grupos representativos, são exemplos comuns no ambiente rural, conforme Wickert (2007).

Em respostas ao surgimento dessas diferentes transações, formas complexas ou híbridas de governança emergem, onde o mercado e a hierarquia não conseguem, isoladamente, responder (WILKINSON, 2000; AUSTIN, 2001; SAUVÉE, 2002; MÉNARD; SANDLER, 2004; OSTROM, 2010; PLOEG, 2011; NIEDERLE, 2017). A possibilidade de sinergias benéficas para os diversos atores envolvidos em ações coletivas permite a obtenção de vários objetivos como o aumento de receita, ganhos de escala e de aglomeração, redução dos custos de transação, aumento do poder de barganha, diluição de riscos, redução de conflitos e maior poder de negociação.

As vantagens destacadas, proporcionam, também, a solução de problemas comuns, infraestrutura e de serviços locais, a negociação com os poderes públicos locais e nacionais e a atuação conjunta nos mercados para compras e vendas compartilhadas, ampliando a

competitividade dos integrantes da ação conjunta (AUSTIN, 2001; SACHS, 2003; SAES, 2008, 2009; MAEDA, 2009).

Diferentes formas coletivas são encontradas nos distintos sistemas agroalimentares, desde os *supply chain systems* (sistemas de cadeia de suprimento), sindicatos, associações, cooperativas, as *netchains*, *clusters*, *joint ventures*, comuns nas cadeias longas, aos APL's - arranjos produtivos locais, marcas coletivas, parcerias, circuitos, alianças, as comunidades que sustentam a agricultura (CSAs), o empreendedorismo coletivo, as aglomerações, as redes, entre outras, conforme Powell (1990); Menárd (2004); Saes (2008); Zylbersztajn (2010); Schmitt (2011; 2016); Schmitt (2011); 2013); Schmidt (2014) e Weininkamp (2016).

Por meio de ações em conjunto, caso das ações coletivas, busca-se entender a união de esforços de dois ou mais atores e/ou agentes (indivíduos, empresas, instituições ou nações) necessária para desenvolver um projeto ou atividade com objetivo coletivo, enquanto bem comum. Envolve interações estratégicas em que as escolhas de um ator/ agente e suas consequências são dependentes de suas próprias ações e das ações dos outros (SANDLER, 2004; SCHMIDT, 2014). Dentre os principais autores, selecionou-se alguns que são os expoentes do tema, a saber:

Para Commons (1950), os grupos, os sindicatos, as organizações rurais e as cooperativas são mais legitimamente representativas da população do que as próprias legislaturas. O autor observa os grupos de objetivos comuns, como as instituições mais importantes da sociedade, destacando-os em argumentos políticos.

Commons elabora uma tipologia bastante abrangente das transações predominantes no capitalismo moderno (transação de barganha, transação gerencial, transação distributiva), observadas no interior de várias instituições. Para o autor, os indivíduos eram cidadãos imersos em várias formas de governança e nestas o indivíduo desenvolveria suas habilidades e as promoveria socialmente. Seu estudo observou os indivíduos socializados pela ação coletiva, onde as regras estabelecidas norteariam a ordem social dos indivíduos no processo de produzir e distribuir direitos de propriedade em um contexto de escassez e conflitos (COMMONS, 1983; 1996; 2003).

Mancur Olson, em 1965, em sua obra *The Logic of Collective Action* (A Lógica da Ação Coletiva) desenvolve uma compreensão sobre o que leva grupos econômicos distintos a desenvolverem uma ação conjunta. Para ele, a ação coletiva acontece para obter benefícios difíceis de serem obtidos individualmente. Inclui o conceito de bens públicos como fator motivador para a concepção dos grupos, onde indivíduos instigados ao auto interesse unem-se

objetivando suprir os bens coletivos necessitados, visto que nenhum ator no grupo arcará com seu custo individualmente (NASSAR, 2001).

Destaca o conceito de “racionalidade individual” que se contrapõe à “racionalidade coletiva”, necessitando de incentivos ao esforço individual, uma vez que para Olson o interesse próprio e a racionalidade não são fatores suficientes a estimular a ação coletiva. Para ele, exceto em grupos pequenos, os indivíduos não contribuem para o objetivo comum a menos que sejam incentivados para isso, distinguindo assim, o comportamento de grupos pequenos e grandes. Ao contribuir para a Teoria da Ação Coletiva, outros aspectos são avaliados pelo autor: o tamanho dos grupos, a constatação de *free riders* (caronas) na formação dos grupos, os benefícios públicos, e os incentivos seletivos. Sobre os grupos, Olson (1999) observou que com o crescimento dos grupos as contribuições individuais à ação coletiva tendem a ser maiores que a proporção do bem público compartilhado ao indivíduo, dificultando a constatação dos retornos da contribuição individual.

Com relação à presença de “caronas”, Olson (1999) destaca a ação grupal em benefício público, a participação de alguns membros agregando valores distintos a esse benefício comum, dispendendo esforços para obtê-lo. Entretanto, relata que alguns membros (os caronas) não necessariamente desejam o bem público, com a mesma disposição, para arcar com o ônus do objetivo. Os caronas não incorrem esforços para que o bem público se concretize, porém, usufruem do bem tanto quanto os outros membros do grupo. Em Brito (2001), tem-se a contribuição para a compreensão de *free riders*, onde o “*free riding*” é o antagônico de cooperação.

Ao determinar uma Taxonomia dos Grupos, Olson (1999) classifica-os conforme o seu tamanho em três tipos: privilegiado (sem necessidade de coordenação, onde pelo menos um membro poderá arcar com o empenho em alcançar o bem coletivo), intermediário (ainda que considerado um grupo pequeno, nenhum membro tenderá a alcançar o bem coletivo sozinho, dado o ônus ser maior e a percepção do benefício individual menor, exigindo assim, alguma coordenação ou organização grupal) e latente (grupos com considerável número de pessoas, cuja contribuição individual é imperceptível pelos outros membros, necessitando de incentivos, positivos ou negativos, para estimular ou mesmo coagir os membros ao alcance dos bens coletivos).

Referência importante para a discussão das relações que se desenvolvem nas ações coletivas são contribuições de Mark Granovetter, por meio das obras: *The Strength of weak ties* (A Força dos Laços Fracos, 1973), e em 1985, *Economic Action and Social Structure: The*

*Problem of Embeddedness* (Ação Econômica e Estrutura Social: o Problema da Imersão/Enraizamento). O autor, ao apontar a existência de laços fortes e fracos na formação de grupos, propõe que a força (maior ou menor) é determinada pela combinação da quantidade de tempo, de intensidade emocional, de intimidade e de serviços recíprocos que caracterizam o laço. Discute ainda a imersão ou enraizamento, tradução do termo “*embeddedness*” proposto pelo autor uma vez que, para ele, comportamentos e instituições não podem ser analisados como elementos independentes, pois continuamente os indivíduos e as instituições ao tomar suas decisões estão imersos em sistemas concretos e contínuos de relações sociais.

Em seus estudos sobre a heterogeneidade dos grupos e sua homogeneidade, Granovetter (1973) contribui com a Teoria da Ação Coletiva ao descrever a “força de laços fortes e fracos” na composição dos grupos sob a forma de rede. Os laços fortes envolvem uma relação de esforço, confiança e reciprocidade entre os membros, ao longo do tempo. Ocorrem com alto grau de credibilidade e influência, sendo que seus membros participam de um mesmo núcleo social. Para os laços fracos, observa-se as características de grupos maiores, onde seus indivíduos possuem experiências e informações diversas, não sendo a reciprocidade e a confiança uma atribuição importante.

Quer-se ainda destacar neste estudo fundamentos relevantes para a teoria da ação coletiva propostos por Elinor Ostrom em 1990, em *Governing the Commons* (Governando os Comuns) e *Collective Action and Local Development Processes*, em 2007, (Ação Coletiva e Processos de Desenvolvimento Local). A compreensão sobre o porquê indivíduos cooperam em um dilema social se eles poderiam ser caronas e se aproveitarem das contribuições dos outros indivíduos do grupo, é apresentado neste estudo. Importa ainda, questões relacionadas às falhas coletivas por meio dos modelos *Tragedy of the Commons* (A tragédia dos Comuns) e *The Prisoner's Dilemma Game* (O dilema do Prisioneiro), são levantadas, citando Ostrom (1990).

Aos bens públicos, em Olson (1999), ou bens coletivos para Ostrom (2007), a colaboração da autora se faz ao observar que o benefício consumido por um indivíduo do grupo não pode ser negado a outros membros. Uma meta ou propósito comum a um grupo deverá incluir a satisfação e o proveito proporcionado por seu alcance. Ao considerar seus argumentos, a autora define esses benefícios como “subtraídos” ou “totalmente compartilhados” em que os primeiros se referem aos bens não públicos, e o segundo, aos bens públicos.

Três fatores influenciam o surgimento e manutenção de ações coletivas: a reputação, a confiança e a reciprocidade. Ao aumentarem os níveis de um ou mais desses elementos, a



cooperação pode crescer ao curso do tempo, bem como, a diminuição nos níveis de reputação, de confiança e de reciprocidade pode esfriar ou diminuir a cooperação entre seus atores (OSTROM, 2007).

Ao buscar compreender as fundamentações das ações coletivas e os interesses de grupos que buscam bens comuns, este trabalho objetiva destacar as relações intraorganizacionais baseadas na confiança, entre os atores cooperados da Cooperorg/DF, e entre estes e a gestão da cooperativa, utilizando-se das abordagens teóricas da ação coletiva em redes de atores e de capital social. Aborda aspectos relacionais, econômicos, sociais e de desenvolvimento, buscando a definição de seus fundamentos e estruturação de seus objetivos, como características fundamentais.

Importa ainda destacar, oito variáveis estruturais, descritas em Ostrom (2007), que interferem na probabilidade de indivíduos cooperarem e alcançarem objetivos coletivos: o número de participantes envolvidos – grupos pequenos ou grandes; a forma de divisão dos benefícios – se subtraídos ou compartilhados; a heterogeneidade dos participantes – enquanto fortalecimento ao alcance do bem coletivo; a comunicação face a face – relacionando-a com o aumento da confiança, e o comprometimento; a forma da função de produção – quantidade necessária de contribuições individuais; a existência de informações sobre ações passadas – entendida como reputação, ao estímulo de confiança e credibilidade sobre o grupo a seus membros; a ligação dos indivíduos – na colaboração unidirecional, a cooperação dos membros aumenta à medida que se reconhece para quem irá a contribuição; a possibilidade de os indivíduos entrarem e saírem voluntariamente – dada a escolha em cooperar e não cooperar enquanto poder efetivo sobre a formação e a manutenção da ação coletiva.

## **2.2 Interações sociais, objetivos e ganhos nas ações coletivas**

Os objetivos para a formação de ações coletivas são importantes direcionadores de suas normas, forma de governança, comprometimento dos atores participantes, ganhos e poder de escala. Compreendem a melhoria do bem-estar material dos atores envolvidos, a modificação das relações sociais dentro de uma população específica, a influência sobre as políticas públicas para ampliar as oportunidades de desenvolvimento e enfraquecer ou superar os sistemas de discriminação e exclusão (RAMIREZ e BERDEGUÉ, 2003). O aumento de receita, ganhos de escala e de aglomeração, aumento do poder de barganha, diluição de riscos, redução de conflitos

e maior poder de negociação são demonstrados em estudos de Austin (2001), Sachs (2003), Saes (2008), Maeda (2009) e Saes (2009).

Os seguintes ganhos: otimização da produção; otimização das operações; redução dos custos de transação; estrutura social, que influencia o comportamento e o desempenho coletivo; o aprendizado, tanto individual como coletivo; as externalidades positivas de rede são considerações destacadas em Lazzarini *et al.* (2001).

Observa-se, entretanto, que as ações coletivas estão no âmbito da coordenação e não da cooperação, onde sua coordenação produz poder e sanções para motivar as ações coletivas, (HARDIN, 1997). Nesse sentido, as ações coletivas não são unicamente motivadas pela cooperação, mas, também, pelo auto interesse e pela necessidade de incentivos ou punições (HARDIN, 1997; OLSON, 1999).

Percebe-se que a teoria da ação coletiva oferece uma visão econômica e social para a formação de ações grupais, compreendendo a existência e a escolha dos agentes (indivíduos e firmas) por estruturas complexas de governança, sendo a coordenação fator primordial para a manutenção e sucesso das ações coletivas. De acordo com Hardin (1997), seus problemas são resolvidos por convenções e o indivíduo que não participa acarreta custos individuais elevados. Importa à ação coletiva, sua combinação de acordos e de convenções. Especificamente, dois modelos aprofundados nos estudos de Ostrom (1990), sobre as falhas coletivas, A Tragédias dos Comuns e o Dilema dos Prisioneiros. Estes, observados à lógica da ação coletiva, enquanto modelos, definiram a forma de ver muitos problemas enfrentados ao alcance de benefícios coletivos.

Sem a troca de informações, o indivíduo busca analisar as prováveis decisões do outro, tendendo a gerar resultado sub ótimo, revelando a falha na ação coletiva. O dilema dos Prisioneiros (a ausência de troca de informações e a busca de vantagens individuais) nas considerações de Sandler (2004) origina falhas coletivas. Uma “ação racional individual”, auto interessada, leva a um resultado indesejável para o grupo ainda que o indivíduo possa alcançar resultados positivos (NASSAR, 2001).

A formação e manutenção de ações coletivas surgem no intuito de prover benefícios que dificilmente seriam gerados por meio de ações individuais. Por mais que obstáculos e falhas sejam observados, os benefícios originados por meio de ações coletivas tendem a superá-los.

Os fundamentos aqui discutidos são pré-requisitos para se compreender o funcionamento das redes, propósito deste estudo. Em maior ou menor grau, segundo Granovetter (1991), a economia parte de sua inserção em redes sociais. A natureza dessas redes

sociais e a posição do ator nessas redes são os norteadores para a análise da vida econômica. Em seus estudos, as distinções culturais são determinantes na conformação das redes, enquanto variáveis independentes, observando-se a relação entre redes sociais e atuação econômica bem-sucedida. As redes mais propícias à promoção de iniciativas econômicas são caracterizadas por solidariedade forte, ao mesmo tempo, com limites bem definidos, operacionalizando condições sociais para a atividade econômica.

### **2.3 Redes: abordagens teóricas**

O conceito de rede enquanto teoria social observa as relações de ações coletivas, de defesa, de coleta e caça, parentescos, trocas mercantis, mobilizações comuns, que permeiam a história, onde o benefício proposto é maior que o esforço individual. Laços comuns, sejam de parentesco, de grupo social, de atividade profissional, emolduram as relações sociais das redes, desenvolvendo proximidades e interesses comuns.

Entretanto, o conceito de redes (*networks*) é utilizado e definido em diferentes áreas. O termo é utilizado na Teoria das Organizações, na Neurociência, na Pesquisa Operacional, na Teoria da Comunicação e na Teoria dos Pequenos Grupos, entre outros. Redes referem-se a nexos de mecanismos que abrangem uma gama de dispositivos de coordenação, comunicação, informações e planejamento de sistemas, que complementam ou substituem os mecanismos de mercado (GRANDORI e SODA, 1995).

Na sociologia, a análise de rede (*network analysis*) é impulsionada a partir dos anos 70, enquanto expressão teórica e metodológica, em concepção própria, investigando as sociedades, ações coletivas, agrupamentos, movimentos coletivos, em fluxos e conexões. Interpreta transformações sociais e culturais ao capitalismo contemporâneo (SCHMITT, 2011). Para a autora, os atores sociais, características e dinâmicas de interação só existem, efetivamente, enquanto interdependências, destacando seus contextos temporais e espaciais de existência.

Uma sociedade em rede, globalizada, estruturada no uso das tecnologias tem sido a abordagem de estudos importantes, demonstrando os fluxos de poder descentralizados. O papel das novas tecnologias é destacado, enquanto ferramenta de expansão das redes, enraizadas por toda a sociedade (CASTELLS, 1999).

Redes podem ser entendidas, em sua modelagem e estruturação, como um conjunto de atores e suas relações (nós e conexões), representando empresas, famílias, unidades estratégicas

de negócios, associações comerciais cooperativas, distribuidores, consumidores e outros tipos de organizações, onde suas ligações reportam-se às conexões desenvolvidas por seus agentes/atores, demonstrando suas interações. Estruturam-se em conexões “apertadas ou soltas, dependendo da quantidade (número), qualidade (intensidade) e tipo (proximidade com a atividade principal das partes envolvidas) nas interações entre as posições ou membros”, conforme demonstrou os estudos de Thorelli (1986, p. 41).

A lógica das redes, enquanto determinação social, situa-se em estrutura mais forte que interesses sociais específicos. Assim, "a inclusão ou a exclusão em redes e a arquitetura das relações entre redes" conformariam "processos e funções predominantes em nossa sociedade", enquanto uma nova morfologia do social, uma ordem, capaz de se sobrepor aos interesses individuais, aos condicionantes biológicos, ao tempo e ao espaço” (CASTELLS, 1999, p. 498).

Granovetter (1973), aponta a existência de laços em uma rede pela combinação da quantidade de tempo, da intensidade emocional, da intimidade e dos serviços recíprocos que caracterizam o laço. Observa a independência de um laço para com o outro, contudo, o conjunto de laços está altamente intracorrelacionado, caracterizando a existência da rede.

Os laços ausentes são caracterizados pela falta de relacionamento ou da presença de relacionamento sem importância substancial. Laços fortes envolvem relação de esforço, confiança e reciprocidade entre os membros e perduram por um longo período do tempo. Ocorrem com alto grau de credibilidade e influência e os membros participam do mesmo círculo social. Os laços fracos se caracterizam por indivíduos com experiência e informações diversas em que a reciprocidade e a confiança não assumem papel tão importante.

Para Granovetter (1973), quanto mais frequente for a interação entre indivíduos, maior será o sentimento de amizade e, portanto, mais semelhantes eles podem ser de várias maneiras. Sugere assim, que laços fortes se referem a grupos homogêneos. O contrário é percebido, onde laços fracos e heterogêneos resultam de menor tempo de relacionamento e menor similaridade entre indivíduos, criando laços com menor probabilidade de interagirem.

Os laços fracos, porém, atuam como pontes entre diversos indivíduos e estão em melhor posição na difusão de inovações do que os laços fortes. Conectam indivíduos pertencentes a outros grupos sociais, na conformação de redes extensas, rompendo a característica das ilhas isoladas, ocorridas nas ações dos laços fortes (GRANOVETTER, 1973; BURT, 2009).

Os laços fracos são mais propensos a propagar informações novas e agregar valor à rede, obtendo e compartilhando informações e conhecimentos externos ao grupo social,

enquanto nas relações de laços fortes, novas ideias e informações serão espalhadas mais lentamente. Como observa Granovetter (1973), para a adoção das inovações é necessário sentimento de identificação e confiança entre os indivíduos do grupo, dos laços fortes. Nos laços fracos, os indivíduos são expostos à inovação, mas a adoção da inovação depende das relações de laços fortes.

A existência de indivíduos que não se conhecem e não trocam informações entre si, mesmo estando dentro de uma mesma rede, ocasiona os buracos estruturais (*structural holes*), como observado em Burt (1992). Uma relação de não redundância entre dois indivíduos, ou a inexistência de conexões entre indivíduos que pertencem a uma mesma rede.

Dependendo da posição do indivíduo na rede, este beneficia-se mais do que outros no fluxo e repasse de recursos. Se a posição é estratégica e de ligação entre os diversos atores, o indivíduo pode se beneficiar das mais diversas informações. O contrário também ocorre, onde indivíduos que não estão posicionados de forma a contatar todos ou a maior parte dos atores envolvidos na rede podem ser prejudicados, por exemplo, pela falta de informações, promovendo ações oportunistas (SCHMITT, 2010).

Autores como Law, Latour, Callon, avançam os estudos sobre redes, nas perspectivas da “ANT - Actor Network Theory”, em português, TAR - Teoria Ator-Rede. Em sua variedade de conceitos, o termo rede, deriva da interdisciplinaridade em sua aplicação, referindo-se sempre, a uma estrutura de ligações entre atores de um sistema. Ao capturar de integrações intra e entre indivíduos e organizações, é possível associar a rede ao conceito de redes de atores (*netchain*) (BATALHA, 2008).

A “Sociologia da Tradução”, como também é conhecida a Teoria da Rede de Atores, enquanto ordem social instituída, focalizando o conjunto de processos plurais e incompletos, por meio dos quais a ordem social é construída (SCHMIDT, 2012), abrange os mecanismos de interação em seus padrões de estruturação, sua estabilização e reprodução, atenuando resistências enquanto posições macrossociais (LAW, 1992). A rede, para além de suas dimensões, permite que estas possuam tantas dimensões, quanto possuírem conexões (LATOURE, 1994).

Para os autores da TAR, a leitura das estruturas da rede social encontra o posicionamento teórico adotado por Giddens (2002), ao afirmar que os atores sociais recriam continuamente os próprios meios pelos quais eles se expressam enquanto atores. Assim, uma rede é entendida, enquanto conjunto de associações entre agentes "humanos" e "não-humanos"

que se encontram conectados entre si, através de diferentes processos de tradução, formando arranjos que assumem diferentes conformações (SCHMIDT, 2014).

Uma rede técnico-econômica, pode ser percebida como conjunto coordenado de atores heterogêneos, interagindo entre si, conectados entre si, em diferentes processos de agenciamento, surgindo representações estáveis e enunciados objetivos acerca da realidade. Interação, conformam-se, objetivando desenvolver, produzir, distribuir e difundir métodos de geração de produtos e serviços. Aplicado ao mercado, a rede especifica-se, em sua forma de agenciamento, nas interações (conexões), entre humanos e não humanos, mediadas por estruturas econômicas, determinadas por suas adaptações e ajustamentos.

Castells (1999), ao ponderar a “sociedade em rede”, destaca a lógica das redes sobre a lógica da ação social. Os Atores Sociais (Ator-Rede), em seus interesses, papéis, funções, e representações do mundo, não existem "em si", apreendidos agora por sua perspectiva relacional, estabelecendo contextos de interação, onde a ação social só existe no âmbito das redes. Argui-se em Law (1992) que uma pessoa é um efeito gerado por uma rede de interações heterogêneas, materiais e não materiais, para além de uma postura ética, mas, sobretudo, analítica.

Os estudos de Lazzarini, Chaddad e Cook (2001) integraram os conceitos *Supply Chain Management* SCM (cadeia de suprimentos) e de redes, observando o conceito de *netchain*, definida como um conjunto de redes formado por laços horizontais entre organizações, sequencialmente arranjados, e com base nos laços verticais em diferentes camadas. O esforço voluntário, de longo prazo, de colaboração entre uma série de organizações independentes, logisticamente é uma cadeia de fornecimento, enquanto institucionalmente é uma rede (HOFSTEDÉ, 2004).

Integra a análise das cadeias produtivas, que é constituída por uma análise vertical, com a análise das redes, que se estabelecem de forma horizontal. Segundo Lazzarini, Chaddad e Cook (2001), a representação de uma *netchain* propõe a avaliação combinada de laços horizontais e verticais. A natureza da interdependência entre os agentes pode incorporar elementos de reciprocidade, com laços sociais e transferência de conhecimento.

Os estudos de Talamini e Ferreira (2010) delimitam a *social netchain* como um conjunto de redes de relações interpessoais formado por laços horizontais entre os indivíduos de firmas ou organizações, dentro de um setor particular, os quais são sequencialmente arranjados com base nos laços verticais entre indivíduos em diferentes camadas da referida estrutura. As relações entre os indivíduos, na *social netchain*, diferenciam-se dos demais

conceitos apresentados, ao direcionar-se para a análise de sua estrutura, na identificação da posição dos indivíduos, e o conjunto de relações interpessoais que cada um apresenta e com quem essas relações ocorrem.

O conceito de estrutura analítica da rede social (*social network*) aborda a importância dos indivíduos e suas relações no interior das cadeias e/ou das redes, focado no mecanismo da confiança como mecanismo de coordenação dessas relações. Considera a abordagem do indivíduo e do seu papel nas relações, identificando as posições de destaque, relevantes para a melhoria do desempenho da rede ou entre grupos (TALAMINI E FERREIRA, 2010).

## **2.4 O capital social, a confiança e a valorização dos atores**

Conforme a ATR - Teoria da Rede de Atores, o ator não é um indivíduo, ser humano, intencional, mas sim o "*actante*", ou seja, o "atuante" alguém que atua, age e cuja atuação, atividade, é atribuída por outros da rede. Conforme Latour (1999), não existe uma anteposição da rede sobre a ação social ou a ação social sobre a rede. A ação, tanto dos "humanos" como dos "não humanos", enquanto propriedade emergente das redes, humanizam o que denominamos de objetos e coisificam o que chamamos de seres humanos, originando os "hibridismos", seja nas concepções "coisificadas" ou "humanizadas".

Na concepção da Teoria da Rede de Atores, o deslocamento de "coisas" (contratos, pedidos, mercadorias), dar-se por meio de pessoas, explicando seus fluxos, enquanto parte de uma rede. Essa interação de relações (conexões) explica os desvios, as modificações, o engajamento dos atores, modificando a ordem imposta, composta por uma diversidade de pessoas, que a transforma em algo diferente do originado, conforme suas próprias convicções e objetivos (LATOUR, 1999).

Para a ATR, a regularidade, entre "humanos e "não humanos", em sua simetria radical, é analisada, entremeando pessoas, artefatos e processos naturais, construídos à medida que os atores "navegam" pelas "tramas" das redes. As performances entre os atores de uma rede são constantemente definidas e redefinidas por meio de mecanismos complexos e diversos, através de rotinas simplificadas. Em seu efeito "caixa preta" (sistema fechado, relacionando estímulo de entrada e resposta de saída), no qual, os processos são reduzidos e transformados em procedimentos standardizados, "opacos", "densos", "comuns", em frente aos agentes que participam das redes (SCHIMIDT, 2012).

Os padrões de organizações das redes permeiam valores e reflexões sobre a realidade que impõem a seus atores, discursos e relações de poder, assimilados por outros atores e agentes, incorporando dimensões materiais, instrumentos do trabalho, do fazer, dos procedimentos, em movimentos intencionais, de alguns “nós centrais”, aos demais (em seu efeito de rede). Esses “centros de comando”, de “tradução”, encarregam-se em suprimir, de forma real ou virtual, determinadas “porções de uma rede”, conferindo estruturas, saberes, estabelecendo diretrizes, problemas, excedentes, passando a agir em nome de segmentos da rede. Utilizam-se de múltiplos mecanismos, variando no espaço e no tempo, originando “organizações regionais” (SCHMIDT, 2014).

Importa observar que as relações sociais entre os atores, organizações e instituições, desenvolvem uma rede de confiança nas relações e de troca de informações, ao longo do tempo. Estas fortalecem os vínculos de troca e de resolução de problemas em conjunto e afetam positivamente os resultados organizacionais e econômicos, promovidos a partir da confiança estabelecida (UZZI, 1997).

Na Nova Sociologia Econômica, a confiança é entendida por controlar as expectativas dos atores e a possibilidade de ocorrência de comportamentos oportunistas entre os membros da rede. Garante que as relações sociais funcionem como mecanismo de regulação do mercado. Desestimula a má-fé, tornando preferenciais as transações com indivíduos de boa reputação, adotando um papel de segurança, segundo Granovetter (1985).

Variando em níveis de maior ou menor exigência, a confiança promove o combate ao oportunismo nas relações organizacionais (WILLIAMSON, 1985). Segundo o autor, por oportunismo entende-se o auto interesse buscado com dolo (fraude). Dada a possibilidade de comportamentos oportunistas, a confiança é necessária às relações de troca (Hill, 1990) e é apontada como um fator importante para a compreensão da natureza humana e das relações entre os participantes do mercado, conforme Castelani (2009).

Barney e Hansen (1994), em seu estudo sobre a confiança nas relações de trocas, como vantagem competitiva, observam que as percepções comportamentais e econômicas possuem definições distintas. As conceituações econômicas possuem uma abordagem mais racional, afirmando que a confiança nas relações de troca surgirá diante de mecanismos formais de governança (contratos e normas). Aos estudiosos comportamentais, a compreensão comum é que todos os agentes são dignos de confiança e que os custos de mecanismos formais de governança são desnecessários.



Shapiro (1987) apresenta a confiança enquanto fenômeno social, favorecedor do trabalho entre as organizações, tornando-o mais fácil e mais colaborativo, ao lidar com o risco ou a incerteza nas relações de troca. Para Luhmann (1988), a confiança é a solução para problemas específicos de risco, alcançada dentro de contextos particulares. Barney e Hansen (1994) corroboram, dada a importância do papel da confiança, na concretização dos relacionamentos cooperativos.

A confiança é determinante na escolha dos atores/agentes do mercado, oferecendo menores riscos à organização nas relações de troca. Iniciam-se com base no cumprimento passado de expectativas, sobre o qual nova experiência será construída. Para tal, são levadas em consideração as reputações pessoais dos atores/agentes e das organizações, relacionamentos já estabelecidos, conhecimento prévio dos valores e filosofias da empresa, estabelecendo laços com organizações que não se aproveitarão da vulnerabilidade da outra organização envolvida (MACDUFFIE, 2011).

É a confiança que gerará o capital social, conceito discutido nos estudos de Bourdieu (2000). Centraliza-se nos benefícios que os indivíduos obtêm a partir da participação em grupos e nas relações sociais objetivadas para esse fim como o conjunto de recursos reais ou potenciais relacionados à posição de uma rede de relações duradouras, institucionalizadas, com conhecimento e reconhecimento mútuo. Constitui-se enquanto meio no qual alcança-se outros tipos de capital, sendo que a relação social permite aos indivíduos acesso a recursos disponíveis a outros membros da rede (REYES JÚNIOR, 2008; 2012).

Para Bourdieu (1998), a mobilização da rede de relações sociais pode beneficiar o indivíduo ou sua classe social. O capital social é entendido como propriedade do indivíduo ou grupo, estoque e base de acumulação permitindo mais êxito na competição social. Tem caráter de instrumento (como o capital econômico, o cultural), utilizado por seus atores objetivando a manter ou reforçar seu poder na sociedade (REYES JÚNIOR, 2008). Possui poder multiplicador em sua conversão a capital econômico, segundo Bourdieu (1998), em sua ação canalizadora no estabelecimento de redes de relações necessárias à multiplicação do capital econômico investido.

Observa-se que o capital social possui menor transparência e maior incerteza que as trocas baseadas em capital econômico (REYES JÚNIOR, 2008). Caracterizam-se por transações em obrigações inespecíficas, horizontes temporais incertos, com possibilidades de violação das expectativas de reciprocidade. Assim, a densidade das redes sociais desempenha

papel central na criação e manutenção do capital social (BOURDIEU, 1998; COLEMAN, 1988; 1994; PUTNAM, 1996).

## **2.5 Capital Social**

O capital social, em Bourdieu (1986), é o agregado dos recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede duradoura de relações mais ou menos institucionalizadas de conhecimento mútuo e reconhecimento, que fornece a cada um dos seus membros uma credencial que lhes confere crédito, nos vários sentidos da palavra.

Ao apresentar a primeira conceituação sistemática do conceito de capital social, James Coleman (1988), segue a conceituação de Bourdieu (1986), definindo o capital social inseparável à estrutura das relações entre atores e as relações entre os atores podem constituir capital social para eles, que facilitam as ações. Observa o capital físico em sua tangibilidade, incorporado em forma material observável, e o capital humano, menos tangível, sendo incorporado nas habilidades e conhecimentos adquiridos por um indivíduo. Para o autor, o capital social é ainda menos tangível, pois existe nas relações entre os atores (COLEMAN, 1988).

O capital social enquanto recurso particulariza-se ao ser inerente à estrutura das relações sociais (COLEMAN, 1994). O capital social é o facilitador ao alcance de objetivos individuais que não seriam possíveis ou demandariam custo maior, caso o indivíduo não pertencesse a rede. Em sua função, destaca-se em sua estrutura social, onde os atores utilizam-se desses recursos para a realização de seus interesses individuais.

A coordenação das relações entre os atores facilita a ação coletiva, permitindo o desenvolvimento mais efetivo do capital social, assumindo formas variadas, em diversos contextos sociais, tais como relações de autoridade, familiaridade, amizade, coleguismo. Reorientam-se em suas estruturas organizacionais, beneficiando-se para o desenvolvimento de novos objetivos, reorientando as relações que a conformam, o estabelecimento de obrigações e expectativas, baseando-se em favores mútuos e no desenvolvimento de normas e sanções (COLEMAN, 1994).

À medida que as estruturas sociais se fecham, caracterizadas em relações com alto grau de interdependência entre os indivíduos, se torna possível o controle de comportamentos oportunistas, diminuindo os riscos nas trocas. O grau de proximidade das redes sociais se encontra em função de fatores de proximidade física estimulando o contato frequente e o

estabelecimento de obrigações comuns à comunidade, enquanto garantidoras de cumprimento em suas normas e sanções (PUTNAM, 2005).

A confiança enquanto componente básico do capital social, assim como as cadeias de relações sociais e suas normas, fundamenta-se nos estudos de Putnam (1996; 2005). Observando o desenvolvimento econômico e institucional, o autor observou que o capital social como instrumento de análise macro enquanto atributo coletivo é promotor de desenvolvimento, melhorando a eficiência de uma sociedade enquanto facilitador de ações coordenadas, determinando o desempenho econômico e político instrumental da comunidade.

Quanto maior o grau de confiança em uma comunidade, maior a possibilidade de cooperação, e a cooperação, por sua vez, reforça a confiança (PUTNAM, 1996). Assim a confiança interpessoal se transforma em confiança social na formação de redes sociais e no surgimento de normas de reciprocidade entre os indivíduos, retroalimentando e aumentando os níveis de confiança.

As obrigações mútuas podem ajudar a construir um ambiente no qual as responsabilidades impactam na redução dos custos de transação e aumentam a eficiência nas relações econômicas (NORTH, 2018). Limita as condutas oportunistas, à medida que a confiança se concretiza, estimulando as relações e garantindo que a reputação dos indivíduos oportunize outras possibilidades de ações em que a reputação e a honestidade são estimuladas.

O capital social é entendido, enquanto recurso produtivo, atuando como criador de espaços de desenvolvimento coletivo. Além disso, é considerado um bem público, ao contrário dos outros tipos de capital (PUTNAM, 2000; ABRAMOVAY, 2000; COLEMAN, 1994).

Considera-se que os atores são influenciados por outros atores, participando ativamente de uma sociedade. Os estudos da Sociologia Econômica defendem a sociedade como referência, promovendo, até mesmo, questões econômicas (SMELSER; SWEDBERG, 1994).

Em sua definição, Putnam (2000) afirma o capital social, acerca das características da organização social, em estruturas relacionais, embasadas na confiança, as normas e sistemas. Ao corroborar com o autor, Coleman (1994), amplia o conceito, ao esclarecer, que o capital social é um aspecto da organização social e que constitui um recurso produtivo, com um ou mais atores, promotores do desenvolvimento social.

O capital social, em Putnam (2000), assume três qualidades - o nível de confiança, os canais de troca de informações, e por último as normas e sanções a que os indivíduos estão suscetíveis, configurando-os como os três elementos formadores do capital social. A Figura 1 a seguir, ilustra estes elementos e suas relações.

**Figura 1:** Capital Social, seus elementos e resultados.



**Fonte:** Elaborado pela autora, baseado em Putnan (2000).

Enquanto componente principal do Capital Social, a confiança proporcionará tanto quanto maior for o seu nível, maior o nível de cooperação entre os atores (PUTNAM, 2000). O autor observa que a confiança admite “caronas” nas relações com a participação de relações e indivíduos oportunistas. O que o autor descreve como “confiança cega,” a confiança excessiva, aumentando a probabilidade de ações oportunistas (OSTRON, 2005; PUTNAM, 2000; GRANOVETTER, 1985; OLSON, 1971).

A confiança alicerçada em conhecimento alcançado através das relações sociais, pautadas por normas e regimentos comuns, formais e informais, onde punições para o sujeito transgressor seja estabelecida. De acordo com Coleman (1994), o capital social está sujeito às propriedades da estrutura social, da “fronteira” das redes sociais, da continuidade das relações e da “multiplicidade” delas.

Para Ostrom (1990), os indivíduos ao viverem situações comuns, durante um tempo substancial, desenvolverem normas compartilhadas e padrões de reciprocidade, eles possuem capital social, significativo, que permite a construção de arranjos institucionais para a resolução de dilemas de recursos de uso comum. Dessa forma, o capital social, desenvolvido pelo grupo através de relações, normas e confiabilidade, é necessário para gerar confiança entre os

membros do grupo e, conseqüentemente, diminuir o comportamento oportunista dos atores, ao evitar a tragédia dos comuns (OSTROM, 2005).

Segundo Granovetter (1973), quanto mais fechada a rede (fronteira) maior será a força do vínculo existente entre seus indivíduos. Esta coesão poderá prejudicar seus componentes, ao isola-los, diminuindo a probabilidade de se vincularem com outras redes. As relações que se vinculam ao longo do tempo tornam-se mais fortes, nas quais os atores adquirem mais informações sobre os outros, proporcionando um nível maior de confiança.

A “multiplicidade” das relações sociais, refere-se ao número de atividades ou papéis que determinado ator exerce, em diferentes situações, frente a um mesmo ator, ou seja, na diversidade de relações entre os mesmos atores (COLEMAN, 1994). Uma maior “multiplicidade” possibilita elevar o nível de confiança, promovendo o conhecimento sobre o indivíduo com quem se está interagindo.

As regras e sanções estabelecidas nas relações, em Coleman (1994) transferem de um ator para outrem o direito de controlar uma ação, normalmente porque, tal ação tem externalidades, conseqüências (positivas ou negativa) para outrem. Ao monitorar a ação do outro, por meio de regras, aumenta-se a confiança e a cooperação, estabelecendo parâmetros para punições. Aumenta o nível de confiança e diminui a probabilidade de oportunismos.

Observa-se em estudos diversos que confiar que os demais atores irão seguir as normas não significa confiar que eles farão voluntariamente. Evidencia-se a importância das normas e da punição no caso de não cumprimento das normas. O impacto crucial na evolução do compromisso e criação de normas, como pré-requisito para a ação coletiva é a criação da confiança (SAPKOTA et al., 2014; CASTILLO et al., 2011; THEESFELD, 2004).

O capital social se generaliza onde se estabelecem relações horizontais (PUTNAM, 1996). Em relações simétricas o capital social pode ser originado em pontos coincidentes, ou herdados (sexo, idade), ou adquiridos como a frequência em clubes e associações. De acordo com a intensidade das relações, o capital social pode ser de nexos, baseado em família, amizade, vínculos de respeito, confiança e companheirismo ou de aproximação em relações assimétricas (FORNI *et al.*, 2004).

A forma das redes sociais depende de fatores que regulam a intensidade dos processos das trocas e a distância psicológica determinada pela confiança. Assim, as redes sociais podem ser egocêntricas baseadas em relações centradas em uma determinada pessoa, e exocêntricas quando analisada em um grupo claramente definido (FORNI *et al.*, 2004). Coleman (1994) observa que a interdependência entre os indivíduos da rede aumenta a intensidade e a estrutura

da rede, gerando elevados índices de coesão intragrupo, onde a estrutura e a densidade da rede são fundamentais para o seu desenvolvimento. A qualidade da rede é considerada como o acesso à informação (BURT e LIN, 1976).

O capital social é mutável com o tempo, sendo que as ligações externas à rede podem ter importância significativa para o desempenho da organização, enquanto plataformas relacionais para as pessoas, detentoras desse capital. Na análise de uma rede exocêntrica formada em sua dimensão estrutural e relacional observa-se o acesso de recursos coletivos a partir das relações sociais mantidas e retidas, considerando-se o capital social apropriado individualmente, conforme Bourdieu (1998), ainda que observado pela noção de bem público de Coleman (1994), conforme os estudos de Reyes Júnior (2008).

## **2.6 Confiança**

A confiança enquanto construto de análise é apresentada sobre a abordagem de várias ciências em conceitos de áreas distintas como a psicologia, sociologia e economia (REYES JÚNIOR, 2008). Em Rousseau *et al.* (1998), a confiança é um estado psicológico que compreende a intensão de aceitar-se vulnerável, baseando-se em expectativas positivas de intenções ou comportamentos de outrem. Barney e Hansen (1994) analisam a confiança como garantidora de que parceiros não explorarão a vulnerabilidade de seus pares nas transações.

A complexidade das relações e a impossibilidade de controle sobre as ações dos outros pode inibir as intenções de execução de muitos comportamentos (REYES JÚNIOR, 2008). Assim, a confiança é método de análise para redução da complexidade das relações, compreendendo suas interações (LUHMANN, 1988). Permite lidar com os elevados níveis de incerteza das relações. Na coleta e processamento de informações sobre os relacionamentos, previsões com maior ou menor probabilidade de ocorrências futuras requer considerações presentes (LEWIS E WEIGERT, 1985).

Com características multifacetadas e distintas, nas dimensões cognitiva, emocional e comportamental, discriminando pessoas e instituições que são dignas de confiança, neutras e não dignas de confiança. Sob diversas circunstâncias, escolhe-se em quem confiar, baseando-se em evidências de confiabilidade (LEWIS E WEIGERT, 1985).

Ao observar a confiança como escolha de comportamento, baseando-a em escolha racional e escolha relacional em Kramer (2000) e Zancan (2005), enfatiza-se o componente com significados culturais, emocionais e relações sociais. Sob a escolha racional, orienta-se

calculando-se o risco através de escolhas racionais e eficientes. Na perspectiva relacional a orientação social é analisada em relação às pessoas e sociedade como um todo (KRAMER, 2000).

No contexto do relacionamento, os laços emocionais que ligam indivíduos podem fornecer a confiança, importando os relacionamentos de base afetiva e o comportamento interpessoal (MCALLISTER, 1995 *APUD*. ROUSSEAU *et al.*, 1998). Consiste em uma ligação emocional entre os participantes do relacionamento, em que a confiança embasa a intensidade emocional investida, observada, que ao trair a confiança, golpeia-se a base do relacionamento, não somente o conteúdo específico da traição (LEWIS E WEIGERT, 1985).

O modelo de mensuração da confiança baseado em Morrow *et al.* (1999) considera as dimensões cognitiva e afetiva, enquanto processo para determinar se um indivíduo, grupo ou organização é confiável, observando como os vínculos emocionais da confiança se desenvolvem e as razões de decisão sobre a confiança em outrem. Em sua natureza objetiva, a confiança cognitiva baseia-se em processo racional e metódico. De natureza subjetiva, a confiança emocional baseia-se nos sentimentos, humor e afetividades percebida em um indivíduo, grupo ou organização.

A confiança desempenha papel importante na análise da efetividade das redes, em suas dimensões de resiliência e especificidade (LEANA E VAN BUREN III, 1999, *apud*. REYES JÚNIOR, 2008). A resiliência observa a percepção imediata na obtenção da vantagem, ancorada em valores sólidos e numerosos laços sociais. Enquanto a especificidade é analisada como diática ao relacionar-se ao conhecimento direto ou prévio entre os atores na coletividade e generalizada quando envolve a reputação e a filiação dos atores junto a instituições.

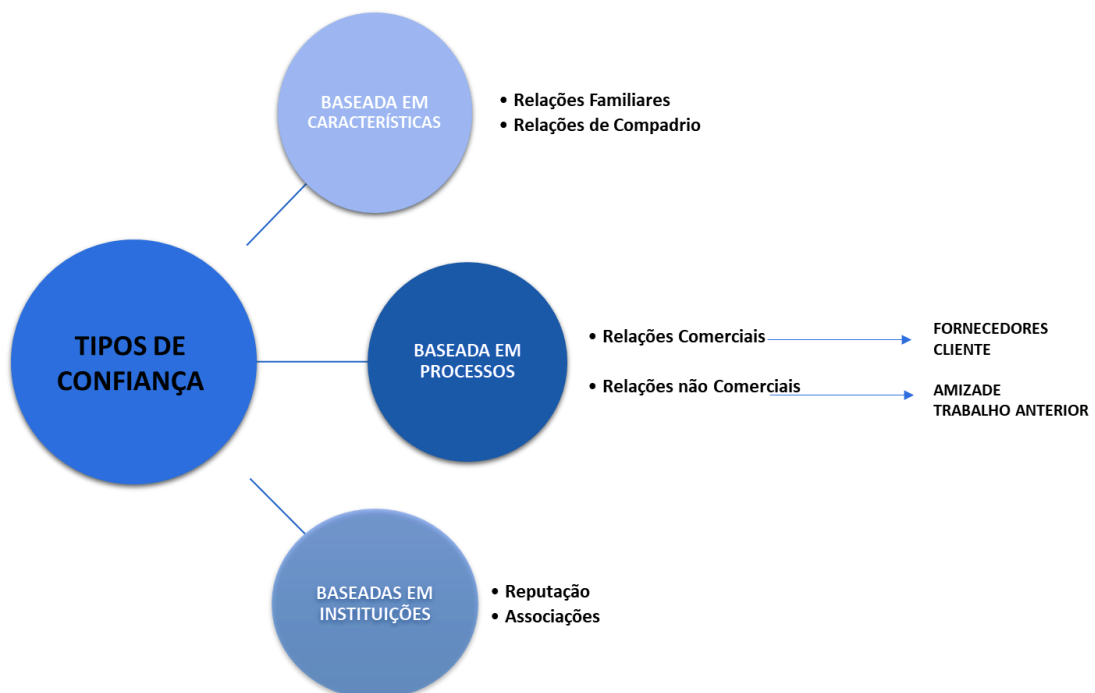
Enquanto mecanismo de governança, os atos de confiança em Uzzi (1997), nas relações enraizadas, facilitam a troca de recursos e informações, decisivos para a eficiência das organizações. O autor destaca a confiança como único mecanismo de governança onde voluntariamente as trocas de produtos e serviços ocorrem sem obrigações, permitindo o acesso a recursos e adaptação frente a problemas não previstos.

Ao coordenar as expectativas dos atores, a confiança em Zucker (1986), é baseada na noção de compartilhamento coletivo de significados e conhecimentos implícitos. Distingue-as em confiança baseada em características, onde as características compartilhadas são razões para confiar, ao identificar os indivíduos do grupo (laços familiares, religião, etnia). Ao basear-se em processo, a confiança surge na estabilidade da relação no tempo, onde o depositário da confiança permanecerá agindo da mesma maneira.

Na confiança baseada em instituições, as estruturas formais da sociedade, independentes das preferências momentâneas e ações individuais, condicionam as relações. Zucker (1986), destaca a importância das instituições sociais para a construção da confiança. Este estudo considera os tipos de confiança de Zucker (1986), ao utilizar características como as das relações familiares e compadrio, que em Schwartz (1988) observa-se o parentesco entre afilhados, padrinhos e seus pais, sendo os padrinhos, considerados pais substitutos dos afilhados.

Para avaliar a confiança baseada em processos, considera-se as dimensões comerciais a analisar as relações entre empresas, clientes e fornecedores e não comerciais, para analisar as relações de amizade entre empresários, como ainda, antes de assumirem a função atual, as relações desenvolvidas em atividades conjuntas, conforme a Figura 2 a seguir:

**Figura 2:** Relações formadoras de confiança em relações organizacionais.



**Fonte:** Baseado em Reyes Júnior (2008), adaptado pela autora (2022).



## 2.7 A relação entre Capital Social e a Confiança

A colaboração entre agentes econômicos da rede é enfatizada pela confiança. As interrelações baseiam-se em relações culturais e sociais, o parentesco, educação, religião, etnia, condições históricas, políticas ou sindicais, formando a base da comunidade.

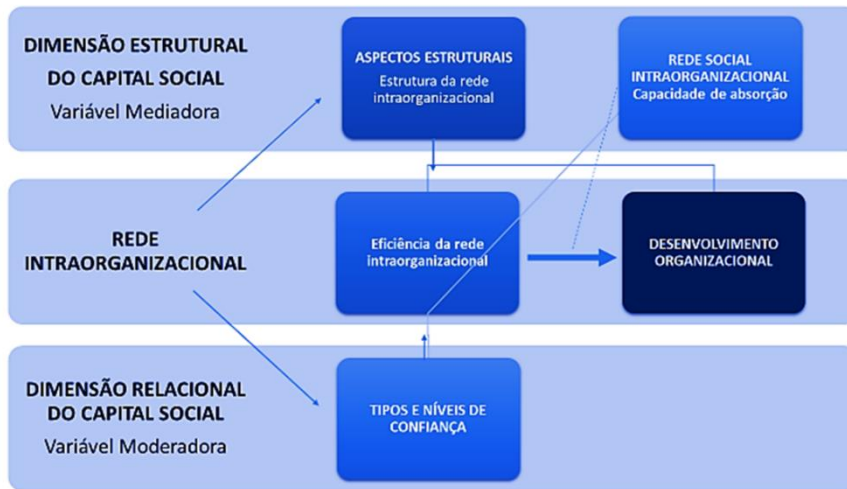
As contínuas contratações e recontrações, mediante acordos informais, dentre outros, permeiam as relações de confiança. Nesse ambiente sociocultural, institucional e econômico são formadas as externalidades econômicas, eficiências, especialização flexível, economias de escala, economias de aglomeração, capacidade inovadora, criatividade industrial descentralizada, com potencial ao desenvolvimento endógeno a nível local e regional (GIDDENS, 1991).

A confiança observada em Giddens (2002) ocupa-se com sua evolução e riscos, em sua historicidade, onde as relações de parentesco, a comunidade local e aspectos religiosos e tradição, localizam em demasia, ambientes de confiança no período pré-moderno. Na cultura moderna os ambientes de confiança contextualizam-se em sistemas abstratos desencaixados, relações pessoais e o pensamento orientado ao futuro. Para o autor, na sociedade contemporânea a confiança pode ser definida como crença na credibilidade em um sistema ou pessoa, onde um conjunto de resultados ou eventos manifesta fé na probidade ou afeto a um outro. A confiança é o componente mais importante do capital social (PUTNAM, 1996).

Esse tipo de capital, como definido por Fukuyama (1996), é a capacidade de trabalho em conjunto, grupos ou organizações que constituem a sociedade civil, para o alcance de objetivos comuns. A capacidade de associação nas diversas sociedades e comunidades depende do grau de partilha de normas e valores no seio dessas comunidades e da capacidade destas para subordinarem os interesses individuais aos coletivos (VAN LANGE, 2015). Torna o capital social vasto e mensurável valor econômico, observando a capacidade competitiva ao nível de confiança inerente à sociedade (FUKUYAMA, 1996).

Na análise da eficiência organizacional a interação entre a confiança e a dimensão estrutural impactam os diferentes tipos e níveis de confiança. O modelo de análise proposto por Wever (2005) avalia a influência do capital social como conceito multidimensional na eficiência da aquisição de recursos estratégicos em redes. A eficiência depende das dimensões estruturais e relacionais do capital social, bem como da interação entre ambas. A Figura 3 relaciona a capacidade de absorção da organização permite a assimilação e o uso dos conhecimentos apresentados nas relações.

**Figura 3:** Confiança e eficiência em rede.



**Fonte:** Baseado em Reyes Júnior (2008), adaptado pela autora (2022).

O modelo para avaliação da eficiência organizacional pressupõe a rede como variável causal e a variável mediadora a configuração estrutural (Figura 3). Os tipos de confiança são ao mesmo tempo variáveis mediadoras e moderadoras, para a variável dependente eficiência organizacional. Adaptado na tipologia de Zucker (1986), considera a confiança baseada em características, instituições e processos, como componente relacional do capital social (VAINIO, 2005 *apud.* REYES JÚNIOR, 2014; PATULNY E SVENDSEN, 2007; SANTOS, 2020). Inclui-se no modelo as relações externas pela influência direta na eficiência da rede e de seus atores (BORGATTI E EVERETT, 2018; VALLE, 2006, BALESTRIN *et al.*, 2010).

As medidas externas para atores coletivos, analisam os relacionamentos que a rede mantém com outras entidades, como entidade única. Avalia as relações que a entidade tem com outras sem agregar relacionamentos com seus membros (BORGATTI e EVERETT, 2018), bem como, quando todas as relações estudadas pertencem aos indivíduos da rede (BONACCH, 1992; FAUST, 1997; BORGATTI E EVERETT, 2018).

O capital social nesse modelo multinível, tanto intra quanto intergrupo, identifica como este bem pode ser estendido aos membros da rede, de forma a aumentar a eficiência grupal, considerando o capital social coletivamente apropriável por todos os membros do grupo (OH, LABIANCA e CHUNG, 2006, *apud.* REYES JÚNIOR, 2008).

É importante observar que na estrutura das redes pode-se gerar capital social e capital social pode produzir benefícios públicos ou privados. Entretanto, o capital social não é rede social, mas sem redes sociais não há capital social (GARCÍA-VALDECASAS, 2011). O capital

social gerado pelas redes desempenha um papel categórico nas abordagens da vida social, política e no desenvolvimento econômico das sociedades.

No exercício do poder, a estrutura informal de uma organização poderá ser mais crítica que sua estrutura formal, quando o exercício do poder e suas fontes têm efeitos gerais e de inovação (IBARRA, 1993). O impacto do capital social interno das organizações em seu desempenho identifica vantagens competitivas cujas relações detêm maior grau de heterogeneidade do conjunto de stakeholders, possibilitando sua observação em redes (KWONG, 2002).

Dentro desse propósito, na sequência discutem-se os conceitos de redes aplicados aos sistemas orgânicos de produção. Assim, procura-se caracterizar como os conceitos de redes se aplicam aos sistemas orgânicos e, mais especificamente, às Redes Colaborativas em Sistemas Agroalimentares Orgânicos no Brasil.

## **2.8 Redes Colaborativas e Sistemas Agroalimentares Orgânicos**

Na abordagem sobre redes há uma diversidade de concepções teóricas, reconhecendo as principais linhas interpretativas no uso das redes atreladas ao desenvolvimento rural: a perspectiva orientada ao ator, a Teoria do Ator Rede e a Análise das Redes Sociais na perspectiva dos estudiosos da sociologia econômica, conforme Schmitt, (2011). Destaca-se que as redes revelam a própria estrutura socioespacial e apresenta a sua dualidade, considerando-as, simultaneamente, locais e globais, virtuais e reais, técnicas e sociais, concentradoras e dispersoras, estáveis e dinâmicas, unas e múltiplas, em Santos (2008).

Caracterizam-se na complexidade dos processos, as redes também revelam a versatilidade e maleabilidade do conceito. A análise de Santos (2008) enfatiza o papel da intencionalidade com que as redes são produzidas, e ainda, o aspecto material delas. Latour (2012) contribui para esta referência, destacando o papel dos híbridos (humanos e não humanos) e situa as associações entre os diferentes atores como elemento base de constituição do social, em intencionalidades, e durabilidades diversas, que ao se produzirem irão também produzir a própria sociedade.

É oportuno identificar o alcance das redes com base no movimento de expansão mediado pelas estratégias internas e relações impostas pelos mecanismos reguladores externos. As redes constituem vias de ligação e permitem o movimento de diferentes tipos de fluxos, envolvendo relações de poder, conforme Finatto (2016). Ocorrem via alinhamento ao modelo

hegemônico, ou pela produção de alternativas, via geração de estratégias adequadas àqueles não integrados/parcialmente, à lógica dominante.

O pioneirismo das iniciativas criadas pela Associação de Agricultores Biológicos do Estado do Rio de Janeiro (Abio) em 1985, pela Cooperativa Ecológica Colmeia de Porto Alegre em 1989, e pela Associação de Agricultura Orgânica (AAO) de São Paulo, em 1991, destaca a história do mercado de orgânicos no Brasil (da Costa et al., 2017). Durante os anos 1990, o mercado expandiu, ainda que, sem o aporte da legislação brasileira para o setor, onde as certificadoras estabeleciam suas próprias normas, baseadas no mercado externo, que dispunha de normatização específica, pela International Federation of Organic Agriculture Movements - IFOAM (DA COSTA *et al.*, 2017).

Assim, paulatinamente, a adoção das inovações nos sistemas agrários brasileiros vem sendo destacada, desde a normatização no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, pela Lei 10831/2003 e suas Instruções Normativas (MAPA, 2003), aos números de produtos de controle biológico registrados passando de cinquenta, em 2015, para mais de duzentos, atualmente (MAPA, 2021). Esforços direcionados, de setores do governo brasileiro, para o desenvolvimento da agricultura orgânica no Brasil, conforme Soares *et al.* (2005), destaca sua importância frente ao cenário globalizado, para mercados de alimentos diferenciados.

Grupos organizados de produtores orgânicos (cooperativas, associações, sindicatos, redes, comunidades que sustentam a agricultura) distribuem-se nos diversos estados brasileiros. Dada a sua viabilidade econômica, com a expansão desses mercados, demonstrado em Soares *et al.* (2021), diversas são as consequências e impactos advindos em sua pós-modernização. Entretanto, tanto a sustentabilidade quanto a segurança alimentar têm múltiplos aspectos sociais e éticos, assim como suas dimensões ambientais, em Garnett, Appleby *et al.* (2013).

Atender ao mercado é um dos objetivos principais dos atores envolvidos com a produção orgânica. A comercialização dos produtos é realizada por meio dos principais canais de comercialização: os supermercados e as lojas especializadas, como demonstrado por Finatto (2016). As Redes de Produção Orgânica compartilham intencionalidades e relações que revelam o interesse imediato em atender o mercado consumidor. Resulta um arranjo de fluxos que tem seu alcance moldado por relações comerciais.

A produção e o consumo de produtos orgânicos no mundo têm crescido significativamente, com a expansão da demanda por alimentos e bebidas orgânicos, principalmente nos países da Europa e da América do Norte, conforme dados do Instituto de Pesquisa Aplicada, crescendo em torno de 11% ao ano (IPEA, 2020). A China, tem se

destacado, tornando-se o quarto maior mercado de orgânicos no mundo, atrás dos Estados Unidos, da Alemanha e da França (WILLER, SCHAACK e LERNOUD, 2018).

O setor demonstra elevados resultados econômicos, principalmente, em países desenvolvidos, ao se comparar seus resultados aos dados sobre o consumo de produtos agrícolas não orgânicos. Os números mundiais da produção orgânica, praticada em 186 países e 71,5 milhões de hectares de terras agrícolas, são administrados organicamente por aproximadamente 2,8 milhões de agricultores. As vendas globais de alimentos e bebidas orgânicos atingiram mais de 96 milhões de euros em 2018, conforme Willer, Schaack e Lernoud (2018).

Nesse cenário, o Brasil possui cerca de 1.283.540 ha de área destinada aos sistemas orgânicos de produção, aproximadamente 0,5% das áreas de cultivo (INFOAM, 2021). O número de produtores, concentra informações fornecidas por certificadoras que atuam no país, destacando 24.780 produtores certificados (GOMES *et al.*, 2022).

A região Sudeste concentra a maior área produtiva, chegando a mais de 435 mil hectares. Dados do Censo Agropecuário do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, mostram que o número de estabelecimentos agropecuários com a certificação de produção orgânica cresce em média a mais de 1.000% (IBGE, 2019).

No Brasil, as vendas crescentes de alimentos orgânicos no mercado interno por meio do sistema de compras formalizado, foram impulsionadas principalmente, por grandes cadeias de supermercados globais e cadeias menores. A capacidade de muitos pequenos agricultores do sistema alimentar tradicional de serem incluídos nos vários sistemas de aquisição de mercado organizado, seja do sistema alimentar doméstico, de exportação ou alternativo, depende em grande medida de como os termos de venda e os custos de participação são comparados aos da cadeia tradicional em que operam (SOUZA, GUANZIROLI e BUAINAIN, 2008; NIERDELE, 2016; SCHMITT *et al.*, 2017; MIRANDA, 2020).

Muitos atores que compõem essas redes são também parte do mercado de produtos convencionais, desde os fluxos de produtos até os financeiros. Finatto (2016) destaca a posição ocupada pelos agricultores nas redes de produção orgânica, como fornecedores de matéria-prima, reproduzindo uma relação típica do sistema de produção convencional, ocorrendo um processo similar ao modelo de integração. As redes colaborativas em sistemas agroalimentares, enquanto resultado de um processo social, dinâmico e contínuo, estão constantemente se reajustando, construindo novos vínculos e abandonando outros que poderão resultar em projetos cada vez mais híbridos (ZYLBERSTAJN, 2000).

Ações coletivas de produtores orgânicos, como as associações, sindicatos, cooperativas, redes e as comunidades que sustentam a agricultura distribuem-se nos diversos estados brasileiros. Dada a sua viabilidade econômica, com a expansão desses mercados, como demonstrado em Soares *et al.* (2021), diversas são as consequências e impactos advindos em sua pós-modernização.

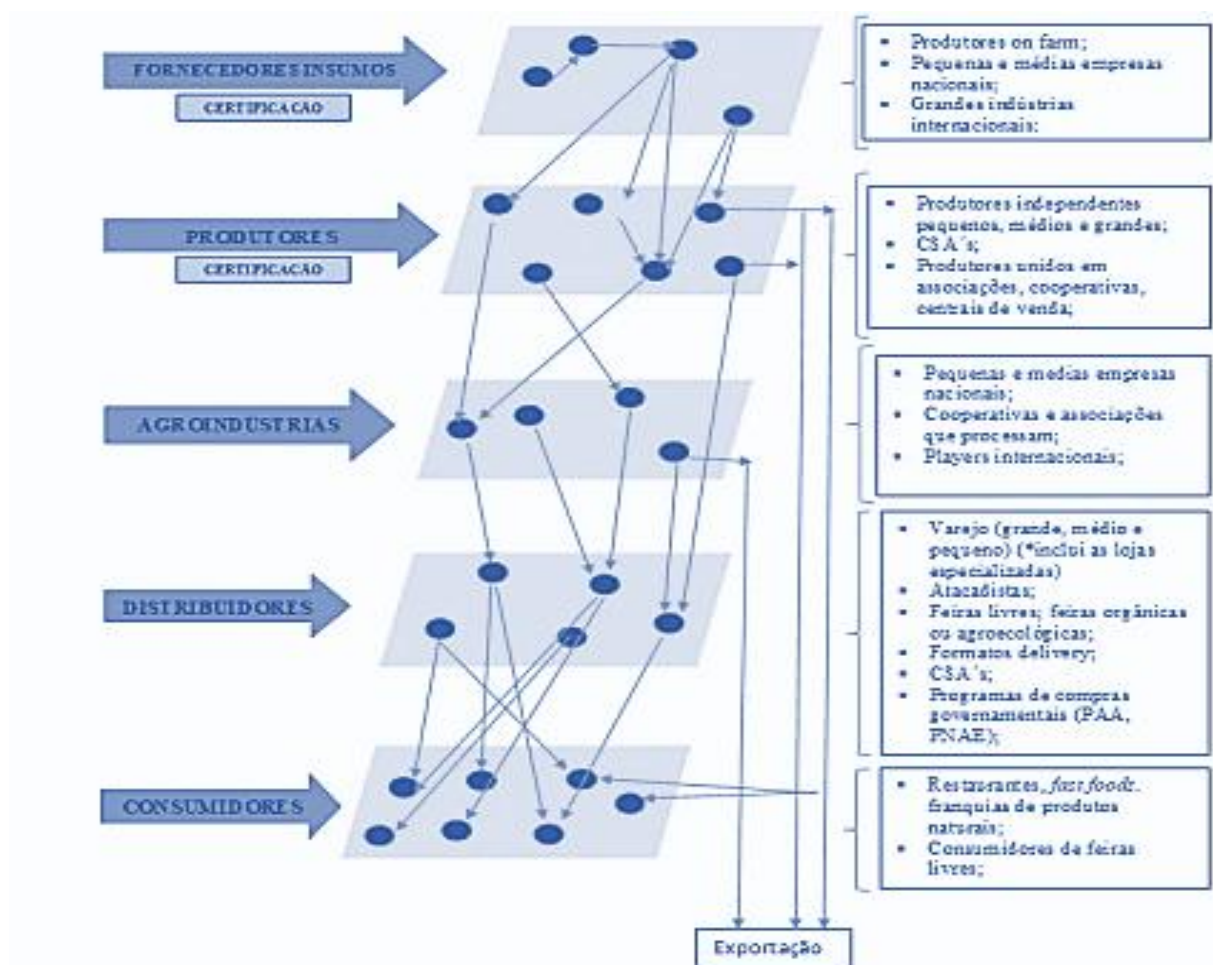
Os nexos existentes entre a ação social e as redes, nos trabalhos de Long (2007), identificam à perspectiva orientada ao ator, conforme Latour, (1999), romper com as limitações impostas pelas abordagens macroestruturais, da teoria da modernização, em sua versão liberal, e a versão marxista, nas quais o desenvolvimento é percebido a “forças externas” aos agentes sociais. Embora muitas mudanças estruturais sejam, resultado de “forças externas” (estado, mercado, políticas internacionais pró-desenvolvimento), as formas de intervenção só afetam as oportunidades sociais e a conduta dos indivíduos à medida que se introduzem em seus modos de vida, tomando forma, direta ou indiretamente, nas experiências do cotidiano (LONG, 2007).

A própria caracterização e análise dos segmentos que compõem a cadeia agroindustrial de produtos oriundos de sistemas orgânicos de produção, revelam a existência de um variado conjunto de fatores que afetam, o seu desempenho competitivo (BATALHA, 2021).

A perspectiva orientada aos atores visa, compreender o modo como os agentes influenciam a formulação e a implementação de políticas e projetos de desenvolvimento, afetando seus resultados. À ideia de “intervenção planejada”, demonstrada em Long e a ênfase na experiência social construída na vida cotidiana, em uma abordagem que busca apreender, com base em perspectivas construtivistas, as maneiras intrincadas e variadas em que velhas e novas formas de produção, consumo, sustento e identidade se entrelaçam e geram modelos heterogêneos de mudança econômica e cultural (LONG, 2007).

Importante observar que a produção de orgânicos é majoritariamente composta por unidades de produção familiares, com modelo de organização baseado em diversos arranjos coletivos. Dadas as características do agronegócio de orgânicos, que envolve uma gama de pequenos produtores, envolvidos em diversos arranjos distintos, próprios dos sistemas orgânicos de produção. A Figura 4 a seguir, utiliza-se do conceito de redes para abranger as relações à montante e à jusante da cadeia de produtos agroalimentares orgânicos, porém, sem abordar as discussões conceituais de rede como estrutura de governança (SOARES et al. 2021).

**Figura 4:** Agronegócio de produtos orgânicos.



**Fonte:** SOARES et al. (2021).

A agência, associada à capacidade humana de conhecer e atuar, estrutura-se tanto na articulação de cadeias de atores, como na canalização de diferentes elementos, como demandas, bens, informações, tecnologias, através de pontos nodais de interpretação e interação (LONG, 2012). As redes, mobilizando relações, recursos e significados, propiciam a interconexão entre diferentes mundos e formas de conhecimento, transcendendo domínios institucionais específicos e interligando uma grande diversidade de arenas.

O processamento e ou beneficiamento de produtos orgânicos em agroindústrias, exige conhecimento técnico especializado e, comumente, o uso de tecnologias que exigem elevados investimentos (SOARES et al. 2021). Comumente, conforme demonstram os autores, os volumes são frequentemente baixos na agroindústria orgânica, os riscos não são claros, o custo do capital elevado, e os retornos muitas vezes não são suficientes para encorajar investimentos necessários para alavancar sua produtividade

A agroindústria de alimentos orgânicos é composta por várias indústrias. As processadoras e ou beneficiadoras de alimentos convencionais, se utilizam de suas linhas de produção para processar orgânicos (SOARES et al. 2021). Agroindústrias artesanais, familiares, com linhas de produção específicas, se dedicam, comumente, a beneficiar e ou processar produtos em pequena escala, produzidos por agricultores familiares, ou pequenos produtores.

As redes varejistas de alimentos são altamente concentradas no Brasil, com aporte de capital estrangeiro. Os grupos varejistas convencionais alcançam elevados lucros sobre produtos orgânicos com poucos riscos. Comumente, os custos dos produtos orgânicos não vendidos recaem sobre os produtores (SCALCO et.al. (2017) *apud*. SOARES et al. (2021).

Surgem novos arranjos na produção e comercialização de produtos orgânicos, como as CSAs - Comunidades que Sustentam a Agricultura, com distintas relações entre produtor e consumidor, em diferentes regiões brasileiras (SILVA JUNIOR *et al.*, 2018). Destaca-se nesse sistema, toda a produção é previamente adquirida pelos consumidores, e paga antecipadamente (SOUSA JUNIOR *et al.*, 2019). Os produtores orgânicos que estão nesse sistema, desenvolvem relações seguras de planejamento, estabilidade e independência financeira da atividade, na adoção de métodos de cultivo orgânicos, o aumento na qualidade e a diversidade de produtos.

Para além das mudanças nos sistemas produtivos agrícolas, exige também agenda de pesquisas, assistência técnica, políticas públicas de fomento, conscientização do consumidor. Uma evolução, com tendências a responder prioritariamente, às necessidades das regiões empobrecidas, à fome, ao êxodo, com a preocupação da viabilidade ecológica dos ecossistemas cultivados, bem como, de sua viabilidade econômica e social. Para as abordagens de redes colaborativas, acentuam-se as referências dadas às formações e institucionalização do setor nas regiões analisadas, em sua importância ao fomento do setor em Nierdele e Marques (2016); Caldas, Anjos (2017); Oliveira, Correia, Gomez (2018), bem como Miranda *et al.*, (2020).

Sobre os resultados econômicos, o alcance das redes sociais se mostra, sobre uma diversidade de estruturas e novas modelações de mercados, coexistindo com os mercados hierárquicos convencionais, em novos sistemas híbridos. Oportuniza novas transações mercantis e valorização, nos sistemas produtivos, entre o produtor, o produto, os canais de comercialização e o consumidor (WILKINSON, 2005; PLOEG, 2008; 2016; 2020).

De diferentes maneiras, altera o fluxo e a qualidade da informação, favorece a mobilização de recursos, institucionaliza mecanismos de retribuição ou punição, possibilita a estruturação (ou desestruturação) de vínculos de confiança (Schmitt, 2012). A estruturação de



sistemas compartilhados, enquanto redes, permite ao acesso de saberes, normas e referências, bem como de instrumentos e tecnologias, influenciando as atividades econômicas.

O princípio de simetria nas redes, em sua Teoria da Rede de Atores, o social, a cultura, a natureza, o biológico não se configura em níveis distintos de análise. Essa abordagem integrada, em seus processos de coprodução e coevolução, Ventura *et al.* (2008), interação permanentemente, na construção do mundo rural, à ideia de sustentabilidade, enquanto processos, referenciada por esses autores, enquanto dimensão teórica de análise (HORLINGS e MARSDEN 2010; PLOEG e MARSDEN, 2008).

Diante dos diferentes aspectos abordados, este estudo procura evidenciar a importância da confiança para o sucesso das ações coletivas. O desempenho da rede possui papel primordial na construção da confiança como garantidores do desenvolvimento do capital social.

As redes constituídas, enquanto objetos de investigação, informam uma diversidade de temas sobre o desenvolvimento local ou territorial, em análises de cadeias específicas de produção. As diferentes formas de organização econômica, distintas em suas redes sociais, os mercados e os novos arranjos de organização, ao promoverem o desenvolvimento rural, são fontes para análises importantes, quando observados na perspectiva das ações coletivas.

## **2.9 O mercado de produtos orgânicos no Distrito Federal**

Este estudo foi desenvolvido no DF - Distrito Federal, menor unidade federativa do Brasil, abrigando sua capital administrativa Brasília, sede do Governo Brasileiro. Localizado ao leste do estado de Goiás, e a oeste, do estado de Minas Gerais, situa-se na região central do país, subdividindo-se em 33 regiões administrativas, com área de 5.760,784 km<sup>2</sup>, cerca de 0,06% da superfície brasileira (SOARES, 2013). Com clima temperado chuvoso, de inverno seco, típico das regiões do cerrado brasileiro, propício à agricultura, (EMBRAPA, 2018). Sua densidade demográfica, é estimada, em torno de 444,66 hab./km<sup>2</sup> (IBGE, 2017).

A produção, comercialização e consumo de produtos orgânicos, conforme os estudos de Leal (2022), Sales (2020), Gavioli da Luz (2020), Negrão (2019), Carvalho (2019), Azevedo, Osório, Carvalho e Cardoso (2014), no DF, desenvolve-se significativamente. O setor primário, relacionado às atividades agropecuárias, estão localizadas no entorno de Brasília, seu Cinturão Verde.

Segundo Ávila et al (2019), o DF é considerado um centro de produção orgânica por importantes motivos. A população do Distrito Federal tem alto poder aquisitivo, a boa

infraestrutura na região, condições climáticas favoráveis às práticas agrícola, e os tamanhos das áreas rurais, contribuirão para fomentar o mercado de circuitos curtos.

No mercado de circuitos curtos, favorece a distribuição direta frente ao consumidor final, sem o intermédio de empresas e “atravessadores.” O consumidor negocia diretamente com o produtor, como em feiras, cooperativas e saraus ao redor de todo território brasileiro (CODEPLAN, 2015). O mercado de produtos alimentares orgânicos cresce, em média, 20% ao ano e movimenta R\$30 milhões, referentes a um grupo de 40 mil consumidores frequentes (CODEPLAN, 2015).

Destaca-se a produção em sistemas orgânicos, voltada principalmente às frutas, hortaliças, folhosas, grãos, cogumelos, polpas e doces, além de insumos, que abastecem o comércio local e regional, alcançando distintas regiões do país, (IBGE, 2017). De maneira ainda incipiente, e em crescimento vertiginoso, a pesquisa observou, a produção de mel, carnes, leite e derivados, tanto de origem animal, quanto vegetal.

Os produtores de alimentos orgânicos no Distrito Federal organizam-se em ações coletivas em arranjos como cooperativas e associações (NEGRÃO, 2020). São produtores e fornecedores de insumos e implementos, empresas de assessoria, e comercialização, na forma atacadista e varejista. Destacam-se em processos inovadores, com ações coletivas para os sistemas participativos de certificação, produção, distribuição e comercialização de produtos orgânicos (SALES, 2020). Algumas agroindústrias, especializadas em produtos orgânicos, foram destacadas por este estudo, compreendendo o desenvolvimento e a expansão setorial dos produtores orgânicos da população observada.

O mercado de produtos orgânicos é creditado junto a programas de auditorias certificadoras para os Sistemas Orgânicos de Produção, com creditação nacional e internacional, em representações junto ao IBD - Instituto Biodinâmico de Desenvolvimento Rural (MAPA, 2021). As certificações no Distrito Federal, iniciaram-se, com auditorias efetuadas por OAC - Organismos de Avaliação da Conformidade, e o acompanhamento de instituições certificadoras por auditoria.

Observa-se, entretanto, no Distrito Federal, o desenvolvimento de redes, formando SPG - Sistemas Participativos de Garantias, com a estabilização, e maior adesão dos produtores, às certificações através de OPACs - Organismos Participativos de Avaliação da Conformidade, acompanhados pelo Ministério da Agricultura Pecuária e Abastecimento Brasileiro, enquanto ente federal, e no âmbito local, por órgãos como Seagri/DF e Emater/DF.

Conforme os estudos de Soares et al. (2022), as cadeias longas de comercialização incorporam a produção orgânica, auxiliando na expansão do mercado. Entretanto, para os autores, as cadeias curtas propiciam maior apropriação do valor gerado pelo produtor, e ainda, o preço mais acessível aos consumidores

Os canais de escoamento, da produção de alimentos orgânicos, no Distrito Federal, destacam as feiras, representando, cerca de, 58,9% das vendas dos produtos orgânicos, hipermercados e supermercados, em aproximadamente 28,4%, CSAs - Comunidades que Sustentam a Agricultura, 4,1%, e ao promissor canal, das redes sociais, enquanto vendas, pela internet, e mídias sociais digitais, em 3,6%, da comercialização total (LEAL, 2022; SOUSA JUNIOR, 2020).

A produção orgânica no Distrito Federal está em crescimento vertiginoso. Conforme evidenciam os estudos de Leal (2022), comparado ao panorama nacional, o DF detém a maior densidade de lugares de comercialização de produtos orgânicos do Brasil. A Cooperorg/DF - Cooperativa de Produtores Orgânicos de Brasília, participa de uma parcela significativa desse mercado, na comercialização e distribuição de alimentos orgânicos, produzidos por seus cooperados (LEAL, 2022; SOUSA JUNIOR, 2020).

Com vendas diretas, a varejo, e indiretas, a atacado, alcança empórios, e lojas especializadas em produtos orgânicos, (LEAL, 2022; NEGRÃO, 2019; OLIVEIRA, 2017). É válido destacar, a abrangência de bares e restaurantes alcançados pela cooperativa, observados nesta pesquisa, tanto por parte dos cooperados, bem como pela cooperativa, de acordo com a gestão. Os programas de compras institucionais como o PNAE – Programa Nacional de Alimentação Escolar e o PAA - Programa de Aquisição de Alimentos, foram citados nesta pesquisa.

A unidade de análise, conforme Yin (2005), necessita estar compatível com os pressupostos teóricos. Optou-se assim, para a aplicação do estudo, nos atores dos sistemas orgânicos de produção, direcionando ao grupo de produtores cooperados na Cooperorg/DF, por possuírem as características necessárias, para aplicação desta pesquisa em conformidade aos parâmetros de execução.

Essas características são necessárias, para a realização do estudo, pois, a caracterização das relações, entre atores baseada em confiança, ao comporem uma rede, requer a investigação das relações entre seus integrantes que nesse estudo é direcionada aos atores intraorganizacionais.

O estudo possibilita o aprofundamento das relações, ao analisar a rede de atores intraorganizacional, baseando-se na confiança enquanto construto de valoração do capital social. O número de indivíduos alcançados é de extrema importância, visto que o estudo implica na identificação da abordagem desses indivíduos sobre si mesmos, enquanto partícipes responsáveis pela rede, compondo as relações entre si e entre a gestão da cooperativa.

### **3 MÉTODOS E TÉCNICAS DE PESQUISA**

Ao realizar o levantamento sobre as relações baseadas em confiança, entre os cooperados da Cooperativa de Produtores do Mercado Orgânico de Brasília, a Cooperorg/DF, verificou-se na percepção de seus atores intraorganizacionais como as relações baseadas na confiança podem impactar a cooperativa.

Desta forma, Gil (2017) propõe que, ao considerar as pesquisas, é preciso destacar informações sobre a natureza, classificação dos objetivos, do ponto de vista da abordagem, população, amostra, procedimentos técnicos e análise dos dados.

#### **3.1 Caracterização do estudo**

Quanto à abordagem, esta proposta metodológica desenvolve-se em enfoque qualitativo, ao investigar a dinâmica das relações de confiança desenvolvidas entre os cooperados da Cooperorg/DF, entre os cooperados e a gestão da cooperativa, e entre a gestão da cooperativa e seus cooperados. A partir das percepções dos atores em seus relatos, os entraves e medidas de resolução de conflitos, necessárias para o desenvolvimento da cooperativa, foram ressaltados.

Com o aprofundamento da compreensão sobre um grupo social ou uma organização, segundo Goldenberg (1997), a pesquisa qualitativa não se ocupa com a expressividade numérica das pesquisas quantitativas. Ao opor-se ao pressuposto do modelo único de pesquisa para todas as ciências, o autor destaca para as ciências sociais suas especificidades, o que pressupõe uma metodologia própria. Abandona-se o modelo positivista, aplicado ao estudo da vida social, ao recusar-se a fazer julgamentos ou a permitir que preconceitos e crenças contaminem a pesquisa.

A pesquisa qualitativa “trabalha com o universo de significados, motivos, aspirações, crenças, valores e atitudes, correspondentes a um espaço mais profundo das relações, dos

processos e dos fenômenos que não podem ser reduzidos à operacionalização de variáveis” (MINAYO, 2000; GOLDENBERG, 1997; DESLANDES *et al.*, 1994).

Ao objetivar gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos, esta pesquisa se enquadra em sua natureza como pesquisa aplicada, envolvendo verdades e interesses locais, pontuados por seus partícipes (SILVEIRA e CÓRDOVA, 2009). Os procedimentos técnicos, ao delinear o modelo conceitual e operacional neste estudo, para o planejamento da pesquisa e do modelo, harmoniza-se na proposta de pesquisa do estudo de caso, uma vez que busca aprofundar-se nas questões levantadas (GIL, 2002).

Este estudo almeja destacar ideias e intuições, adquirindo maior familiaridade com o fenômeno pesquisado. O planejamento desta pesquisa ocupou-se em sua flexibilidade ao permitir, conforme Malhotra (2001), analisar os vários aspectos relacionados ao fenômeno em estudo, classificando-o como um estudo exploratório.

Ao conter informações definidas ao acaso e o processo de pesquisa, flexível e não-estruturado, provem critérios para a compreensão do fenômeno (SELLTIZ *et al.*, 1965). Permite maior familiaridade com o problema, tornando-o explícito ou construindo hipóteses sobre ele (PRODANOV, FREITAS, 2013). Nesta investigação, utilizou-se de um conjunto de entrevistas, semiestruturadas, com suporte de roteiro para o estudo na Cooperorg/DF.

Na análise dos dados, utilizou-se da técnica Análise de Conteúdo descrita por Bardin (1977), onde a definição da análise dos conteúdos visou alcançar, em procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, com indicadores que possibilitem a inferência de conhecimentos relativos às condições de produção/recepção das mensagens. Desta forma, a técnica de análise de conteúdo foi na modalidade de análise temática, buscando objetividade, sistematização e inferência, onde foi possível esclarecer noções sobre o tema e compreender as relações entre os atores intraorganizacionais nos fenômenos estudados.

### **3.2 Amostra e Coleta de dados**

A amostra do presente estudo compreende os produtores orgânicos vinculados à Cooperorg/DF - Cooperativa de Produtores Orgânicos de Brasília, composta por 46 cooperados e 02 ex cooperados. Muitos fazem parte ou fizeram parte de seu Conselho Fiscal e de sua Diretoria Administrativa.

Para responder aos objetivos do estudo, utilizou-se de pesquisas bibliográficas referentes à produção orgânica no Distrito Federal, e ainda, sobre a Cooperorg/DF. A coleta de dados primários apoiou-se no auxílio de entrevistas, com roteiros semiestruturados, aferidos por uma Banca de Juízes, embasados cientificamente.

Os cooperados foram identificados por meio de solicitação escrita para a Diretoria Administrativa e posteriormente foram feitos contatos diretos e pessoais com os cooperados. O processo de identificação dos cooperados foi realizado nas visitas às unidades produtoras, em sítios, chácaras e fazendas nas diversas regiões administrativas do Distrito Federal e entorno, abrangendo, também, o vizinho estado de Goiás, onde os sistemas orgânicos de produção de alguns cooperados estão localizados.

Os dados desse estudo foram oriundos de duas fontes: como fonte primária os dados foram obtidos diretamente com os atores pertencentes à rede intraorganizacional de cooperados associados à cooperativa, coletados através de entrevistas, conforme o Anexo A. A fonte secundária, abordou teorias presentes em artigos e documentos da cooperativa, relativos aos cooperados, regimentos e estatuto organizacional. Estudos relativos aos sistemas orgânicos de produção no Brasil e no Distrito Federal, foram desenvolvidos por meio de plataformas de pesquisas bibliográficas, banco de teses e dissertações.

Para caracterização e análise da rede social foi utilizada a metodologia de estudo de caso, que, segundo Gil (2002), tem como foco o estudo de um grupo ou comunidade, em termos de sua estrutura social, ressaltando a interação entre seus componentes.

Juntamente com a abordagem quantitativa, a abordagem qualitativa analisa as causas dos índices mensurados, realizando-se a análise das interações entre os indivíduos através de informações obtidas com a observação ou análise documental. O método qualitativo possibilita estimular o desenvolvimento de novas compreensões sobre a variedade e a profundidade dos fenômenos sociais. Identifica e explora os significados dos fenômenos estudados e as interações que estabelecem (BARTUNEK; SEO, 2002). Interpreta os fenômenos, conforme as pessoas lhes atribuem, sendo importante instrumento na análise das interações e relações de confiança entre os agentes (POPE e MAYS, 2005).

A crescente utilização dos métodos mistos, com o desenvolvimento e a legitimidade da pesquisa qualitativa e da pesquisa quantitativa nas ciências sociais, utiliza a combinação das abordagens (CRESWELL, 2010). Para o autor, os problemas abordados pelos pesquisadores das ciências sociais são complexos, e o uso de abordagens quantitativas ou qualitativas em si,

é inadequado para lidar com essa complexidade. Possibilita uma maior compreensão dos problemas de pesquisa do que com a análise isolada por cada uma das abordagens.

A coleta de dados foi realizada por meio do agendamento de entrevistas, e posteriormente, visitas às propriedades rurais. As entrevistas foram todas realizadas com a presença do pesquisador para que oportunizasse explicações e a abordagem dos objetivos da pesquisa, esclarecessem as possíveis dúvidas dos entrevistados, em relação às arguições, atribuindo maior clareza e precisão, conforme sugerem Barros e Lehfeld (2000).

Em alguns casos, foi necessário realizar a entrevista em feiras, pontos de vendas, Ceasa/DF, na própria cooperativa, no Galpão da Agricultura Familiar e nos galpões de comercialização de produtos convencionais, onde alguns cooperados comercializam produtos orgânicos. Quanto aos cooperados que se autodenominavam ex cooperados e contribuíram com a pesquisa, foram entrevistados pela Plataforma *Teams*, da Microsoft.

Optou-se pela não identificação dos entrevistados, sendo designados como cooperados em número atribuído (ex. Coop01), visando quantificá-los e distingui-los, apontando-os por atores ou mesmo por cooperados, cooperados inativos e ex cooperados. O roteiro de entrevistas contém perguntas distintas, considerando o público-alvo e suas características relacionadas à atividade produtiva, às atividades cooperativistas, ao ambiente cooperativista, às relações entre os cooperados e entre os cooperados e cooperativa.

O roteiro semiestruturado, utilizados para as entrevistas com os cooperados, conforme demonstrado no Apêndice I, utilizou escala Likert de 7 pontos, sendo foi subdividido em cinco partes, a começar pelo perfil dos cooperados, com dados referentes à gênero; idade; grau de escolaridade; origem; localização das propriedades; motivação para entrar no segmento agropecuário de sistemas produtivos orgânicos; tipo de atividade, tempo na atividade.

O segundo grupo de questões refere-se a parâmetros socioeconômicos, como vínculos institucionais que os atores desenvolvem junto à cooperativa; o segmento de atividade agropecuária; se possuem marca própria; os sistemas de Certificação; a principal fonte de renda; o tipo de mão de obra na atividade produtiva e os canais de distribuição da produção dos cooperados.

O terceiro grupo de interesse, refere-se à observação do perfil organizacional da cooperativa, através dos atores intraorganizacionais. Com atributos sobre valores comportamentais para o melhor desenvolvimento da organização, sentimento de pertença, comprometimento dos atores e da gestão administrativa da cooperativa.

Os aspectos relacionais foram coletados durante a aplicação das questões do quarto grupo. Dados como parentesco, compadrio, amizade, parcerias, entre outros, foram levantados, com o intuito de relacioná-los a vínculos sociais comuns, o que permitiria demonstrar o fortalecimento das relações na amostra estudada.

A confiança se faz presente nas argumentações de toda a entrevista. Entretanto, para dimensioná-la seguiu-se a definição proposta em Putnan (2000), ao afirmar sobre a importância das estruturas relacionais, embasadas pela confiança, normas e sistemas. Acerca do ambiente intraorganizacional, observa-se seu capital social enquanto recurso produtivo com um ou mais atores, promotores de desenvolvimento. Ressalta-se nesse grupo de questões, em dados que embasam sua análise, os vínculos transacionais entre a cooperativa e seus atores e entre seus pares. Importando ainda, ressaltar a existência de conflitos e as penalizações desencadeadas.

As questões foram avaliadas, quanto ao nível de adequação, com base na escala apresentada. As sugestões e apontamentos foram assimilados e o roteiro final elaborado, observando sugestões e correções da Banca de Juízes. As entrevistas foram aplicadas, nas áreas de produção, nas propriedades dos atores, ou nos locais de distribuição e pontos de vendas de produtos, conforme indicado pelos cooperados.

### **3.3 Construção do roteiro de entrevistas semiestruturado**

O roteiro de entrevistas semiestruturado foi organizado de forma a caracterizar o cooperado, nas dimensões destacadas, visando destacar seu perfil demográfico; o ambiente organizacional, o desenvolvimento desses cooperados, seus aspectos relacionais baseados em confiança, conflitos e aspectos contratuais, direcionando a entrevista a cinco blocos de afirmações.

Esses construtos, ora discriminados, visaram conhecer o perfil desses atores, e como eles consolidam, ou não, as relações baseadas em confiança, entre si, e entre a gestão da cooperativa. Os parâmetros foram: demográfica; socioeconômica; motivação para entrada na cooperativa; desenvolvimento e ou desempenho na produção; no trato das informações; as relações com a gestão da cooperativa, e a participação dos atores na gestão; a identidade e pertencimento organizacional desses atores; aspectos relacionais de parentesco, compadrio, amizade, grupos e parcerias organizacionais; a confiança transacional; os contratos formais e informais entre eles e entre a gestão, (destacando que, esses “contratos,” são ações comuns a todos esses atores intraorganizacionais, regimentadas pelos regulamentos estatutários);



conflitos entre cooperados e entre os cooperados e a gestão da cooperativa e as penalizações ocorridas.

Não se intencionou realizar, neste estudo, comparações entre cooperados, ou entre administrações, pois estes apresentam características e momentos distintos. Entretanto, fez-se necessário compreender como é a percepção dos cooperados, quanto às relações de confiança entre eles, relacionando-os entre si, enquanto atores intraorganizacionais, às atividades cooperativistas, ao ambiente organizacional, ao sentimento de pertencimento junto à cooperativa, bem como as relações de confiança e os conflitos organizacionais.

### *3.3.1 Validação das questões utilizadas no roteiro de entrevista*

Destaca-se que o pesquisador qualitativo considera, segundo Flick (2018), dois pontos principais: a vivência prática, com a necessidade de aproximação como fenômeno, das habilidades e conhecimento significantes através da prática vivenciada; e a capacidade de reflexão: a sensibilidade de elevar o pensamento teórico para dentro das emoções, das percepções. Um contraponto entre métodos e atitudes correspondentes, ligados à discussão sobre a qualidade da pesquisa qualitativa (FLICK, 2018).

A validação do instrumento de coleta para esta pesquisa utiliza a realização da análise de cinco Juízes - Professores do Programa de Pós-Graduação em Agronegócios da FAV/UNB, e um consultor do Sistema OCB/SESCOOP - Organização das Cooperativas Brasileiras/ Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo, para o apontamento de sua validação e detalhamento do processo, utilizando-se dos critérios observados para ajustes. Considerando-se a relevância do processo de coleta de dados e a interatividade da pesquisa (MAYS e POPE, 2006).

Utilizou-se o instrumento de validação de roteiro de coleta de dados pelo método “Coeficiente de Validação de Conteúdo – CVC” (HERNÁNDEZ-NIETO, 2002), próprio a roteiros de entrevista e grupo focal. A validação das questões utilizadas nas questões semiestruturadas para o roteiro de entrevistas, foram feitas por meio da análise de conteúdo, semântica e estatística.

A análise de conteúdo é um processo que avalia a representatividade e pertinência das questões com o propósito de alcançar os objetivos geral e específicos e a presença de elementos desnecessários. A análise semântica propõe avaliar a inteligibilidade e coerência de cada item

do instrumento de avaliação, sob o ponto de vista dos entrevistados (BELLUCI e MATSUDA, 2012). Ambas as análises e validações foram realizadas por juízes, com expertise no tema do projeto.

Com vistas a garantir rigor científico, os Professores foram convidados a contribuir na etapa de validação do roteiro de entrevista semiestruturado, a ser aplicado, seguindo diretrizes de Torlig e Resende Jr., (2019). Para tanto, solicitou-se a análise em cada uma das questões do roteiro, no sentido de verificar: o alinhamento ao objetivo da pesquisa (consistência com o problema de pesquisa e os objetivos estabelecidos); aderência ao construto investigado (consistência com os paradigmas e os construtos analíticos); clareza na linguagem da pergunta (frases curtas e simples; avaliação de uma única ação observável, explícita e clara; evitar expressões ambíguas, excessivamente técnicas, ou negativas) e a expectativa qualitativa da resposta (estímulo à interpretação e discussão dos resultados).

Com formulário visando os feedbacks dos juízes, os espaços para justificativas e observações em cada item, além de outras sugestões, estipulou-se graus de aceitação entre 0 a 100%, com os respectivos valores qualitativos (inexistente, baixo, médio, alto e total). Visa subsidiar a avaliação dos itens, conforme as dimensões apresentadas na Tabela 1, baseadas em Hernandez-Nieto (2002), Hair, Anderson, Tatham e Black (2009); Günther (2006) e Flick (2009, 2018).

**Tabela 1:** Dimensões, subdimensões e diretrizes para a Validação de Instrumento de Coleta de Dados.

<i>Dimensão</i>	<i>Subdimensão</i>	<i>Diretriz</i>
<i>Conteúdo</i>	Alinhamento com o(s) objetivo(s)	O item é alinhado com o(s) objetivo(s)?
	Aderência ao(s) construto(s)	O item é aderente ao(s) construto(s) investigado(s)?
	Clareza	O item é claro?
<i>Semântica</i>	Expectância qualitativa	O item é capaz de extrair uma resposta qualitativa?

**Fonte:** Torlig; Resende Junior (2019).

As questões foram avaliadas, quanto ao nível de adequação, com base na escala apresentada. As sugestões de melhorias foram observadas, em sua maioria, considerando também, a inclusão de novos itens, e comentários adicionais. Sugeriu-se os seguintes critérios de aceitação, alteração e exclusão dos itens: Menor que 30%: Exclusão; 40% a 50%: Ajuste obrigatório; 60 a 90%: Ajuste facultado; 100%: Aceite total. A média geral da avaliação dos pares, é demonstrada na Tabela 2, referentes às questões da entrevista, aplicada aos cooperados:

**Tabela 2:** Média geral da avaliação por juízes, do roteiro de entrevistas semiestruturado utilizado nas entrevistas aos cooperados.

ITENS	Bloco A CVCc	Bloco B CVCc	Bloco C CVCc	Bloco D CVCc	Bloco E CVCc	Média dos Juízes CVCt
Base teórica e conceitual	10	10	10	10	10	10
Alinhamento com os objetivos	10	10	10	10	10	10
Aderência aos construtos	10	10	10	10	10	10
Clareza	10	9,7	10	10	10	8,2
Expectância qualitativa	10	10	10	10	10	10
Feedback dos Juízes	10	10	10	10	1 0	10
Manutenção, interação, inclusão ou exclusão	10	10	10	10	1 0	10

**Fonte:** Elaborado pela autora, baseado em Torlig; Resende Junior (2019), com dados da pesquisa, (2022).

Ressalta-se que, o avanço no campo de estudo qualitativo, origina formas de pensar a investigação científica, com abordagens inovadoras (Torlig; Resende Junior 2019). Da fundamentação teórica, até a exclusão ou alteração de algum item, deve-se levar em consideração, a confiança, e validade do estudo. A qualidade da pesquisa qualitativa, está

sujeita de vários fatores, dos quais, a validação do instrumento de coleta de dados, constitui uma etapa de amadurecimento, aperfeiçoamento e reflexão da própria pesquisa, estimulando o pesquisador a refletir, exercer a sua autonomia, e respaldar suas escolhas.

Conforme a classificação da confiabilidade, a partir do cálculo CVC - Coeficiente de Validação de Conteúdo, em Hernández-Nieto (2002), permite calcular a validade de conteúdo de cada item individualmente (CVCc), e a validade de todo o instrumento (CVCt), por meio de coeficientes. Demonstra na escala entre 0,0 e 1,00 de avaliação do CVCc e CVCt, onde valores menores de 0,80 representam validade e concordância inaceitáveis; valores iguais ou maiores de 0,80 e menores de 0,90, são considerados com validade e concordância satisfatórias; e valores iguais ou acima de 0,90 até o limite de 1,00, apresentam validade e concordância excelentes.

Os resultados apontam, que o CVCc dos cinco blocos de itens, referentes à clareza no roteiro do roteiro de entrevista, aos cooperados, apenas o Bloco B teve índice abaixo de 1, considerado excelente (acima de 0,90). De acordo com os critérios estabelecidos, apenas um bloco foi alterado, para dar maior clareza.

No geral, conforme demonstrado na Tabela 2, observa-se que, os coeficientes totais (CVCt), dos critérios, quanto à clareza de linguagem, e pertinência prática, apresentaram valores de validação considerados excelentes (acima de 0,90), podendo-se afirmar a adequação geral do roteiro de entrevistas. Como a Validação Total de Semântica e de Conteúdo obtiveram notas altas, determinou-se por manter as questões, observando os feedbacks dos Juízes, sendo iniciada a aplicação da entrevista.

### **3.4 Análise dos Dados**

Nesta pesquisa, optou-se por utilizar a análise de conteúdo, destacando-a, entre as principais técnicas de análises de dados, como em Oliveira (2011), descrita a seguir.

Os dados foram transcritos para o *Word Microsoft Office*®, e transferidos, para o *Software IraMuteQ – Interface de R pour les Analyses Multidimensionnelles de Textes et de Questionnaires*, para o processamento da análise de conteúdo.

No Brasil, o *IRaMuTeQ* é utilizado, a partir de 2013, na análise de pesquisas qualitativas, com representações sociais, contribuindo no processamento de conteúdo com dados

qualitativos. Permite diferentes formas de análises estatísticas de textos por meio de diferentes fontes, como compilações de documentos, questionários e entrevistas (SALVIAT, 2017).

O *software* contém dicionários em diversas línguas, sendo desenvolvido na linguagem *Python*, utilizando funcionalidades do *Software Estatístico R* (REINERT, 1990; CAMARGO e JUSTO, 2013). Utilizado no estudo das Ciências Humanas e Sociais, emprega o mesmo algoritmo do *software Alceste*, para realizar análises estatísticas de textos, incorporando, além da CHD - Classificação Hierárquica Descendente, outras análises lexicais, que auxiliam na análise, e interpretação de textos.

### 3.5 Análise de Conteúdo

A preocupação com a disseminação de materiais impressos, foi destacada já no final do século XII, com a utilização de metodologia de análise de conteúdos (KRIPPENDORFF, 2004). Entretanto, a técnica de pesquisa de análise de conteúdo, destaca-se, no início do século XX, utilizado nos Estados Unidos, por meio da comunicação em massa, através de jornais impressos, empregando-se a análise quantitativa do conteúdo, com a “contagem da frequência da aparição de características, no conteúdo das mensagens veiculadas” (DESLANDES *et al.*, 1994, p. 74).

Conceitua-se a análise de conteúdo, como “um conjunto de técnicas de análise das comunicações, ao visar obter, em procedimentos sistemáticos e objetivos, a descrição do conteúdo de mensagens, e indicadores quantitativos ou não, que permitam a inferência de conhecimentos relativos, às condições de produção/recepção das variáveis inferidas, dessas mensagens” (BARDIN, 1977).

A análise de conteúdo possui determinadas características metodológicas, como a objetividade, a sistematização e a inferência, sendo, um dos principais métodos qualitativos de análise das informações (GERHARDT, 2009). Esse conjunto de técnicas para a análise das comunicações, para Bardin (1979), busca obter, através de procedimentos sistemáticos, e objetivos, de descrição dos conteúdos das mensagens, indicadores que possibilitem, a dedução de conhecimentos, referenciando-os às condições de produção e recepção das referidas mensagens.

Existem várias formas de se proceder a análise de conteúdo, nas quais a análise lexical, a análise de expressão, a análise de relações, a análise temática e a análise de enunciação (GERHARDT *et al.*, 2009). A análise temática será utilizada neste estudo, sendo apropriada às investigações qualitativas. A análise temática trabalha com a noção de tema ligado a afirmações

a respeito de determinado assunto e comporta um feixe de relações sendo graficamente representada, por meio de uma palavra, frase ou resumo (GERHARDT *et al.*, 2009).

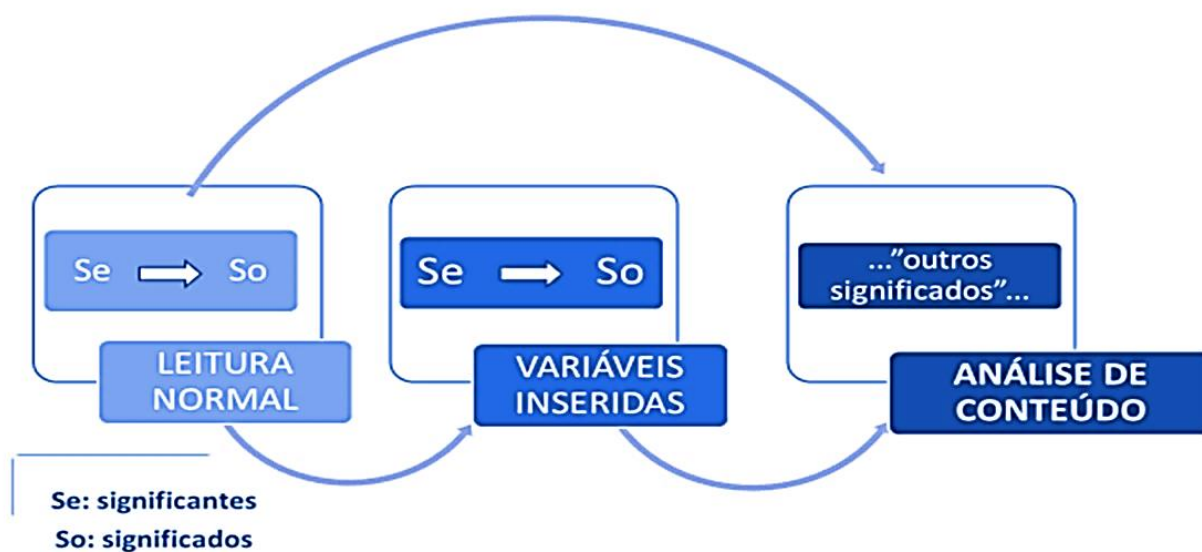
Para Minayo (2007, p. 316), a análise temática consiste em “descobrir, os núcleos de sentido que compõem uma comunicação, sujeita a sua presença ou frequência, significando-a para o objetivo analítico esperado”. Inicia-se pela leitura das falas, através das transcrições dos dados, coletados em entrevistas, depoimentos e/ou documentos.

Necessariamente, todos os procedimentos relacionam as estruturas semânticas (significantes), com as estruturas sociológicas (significados), nos enunciados, e articulam a superfície dos enunciados dos textos, com os fatores, que determinam suas características. Estas, podem ser variáveis psicossociais, contexto cultural, e os processos de produção das mensagens. Através desse conjunto analítico, objetiva-se proporcionar consistência interna para as operações (MINAYO, 2007).

A análise temática transcorre em três fases, onde a pré-análise, consiste na organização do material a ser analisado, e na exploração deste a partir de leituras (leitura flutuante). A fase seguinte explora o material e oportuniza sua codificação, com recortes do texto, e posteriormente sua contagem determinada nas regras selecionadas. Os dados são classificados e agregados, os organizando em categorias teóricas ou empíricas. Para o tratamento dos resultados, os dados brutos são trabalhados, destacando as informações obtidas, interpretando-as (MINAYO, 2007). Nesta fase, pode-se utilizar *software* para auxiliar na análise do material qualitativo, codificando e armazenando os textos em categorias específicas (GUIZZO *et al.*, 2003).

A técnica de análise de conteúdo possui duas funções básicas, uma função heurística, aumentando a prospecção à descoberta, enriquecendo a tentativa exploratória. A função de administrar a prova, onde, através da análise, se procuram provas para a afirmação de uma hipótese (BARDIN, 1977), tende a revelar o que se encontra em segundo plano, nas mensagens que estão sendo estudadas, buscando outros significados intrínsecos (OLIVEIRA, 2011). A esquematização que se segue, na Figura 5, visa demonstrá-las:

**Figura 5:** Análise de Conteúdo.



**Fonte:** Adaptado conforme Modelo de Bardin (1977), pela autora (2022).

Conforme Bardin (1977, p. 41), a leitura efetuada pelo analista, do conteúdo das comunicações, não é, ou não unicamente, uma leitura “à letra,” mas antes, o realçar de um sentido, encontrado em segundo plano. Como cita a autora, “[...] não atravessa significantes para atingir significados, à semelhança da decifração normal, mas atingir através de significantes ou de significados (manipulados), outros “significados[...].” As fases da análise de conteúdo aplicadas ao presente estudo, é detalhado para melhor compreensão, conforme se segue:

### 3.5.1. Pré-análise

Inicialmente, utilizando-se da Análise de Conteúdo, identificou-se o tema de pesquisa. A leitura flutuante em artigos, disponibilizados nas bases de pesquisa acadêmica e nas revisões sistemáticas de literatura. Buscou-se encontrar estudos relacionados ao tema, lacunas e gargalos, sobre os estudos científicos desenvolvidos no Brasil, alcançando uma margem temporal de 2010 a 2021.

A partir dessa leitura preliminar, foi encontrado reduzido número de pesquisas acadêmicas ou artigos sobre as relações sociais intraorganizacionais, entre os atores de organizações cooperativas no agronegócio. O referencial teórico do trabalho permeia as abordagens teóricas utilizadas na Nova Sociologia Econômica, ao estudar o desenvolvimento rural e as estruturas de mercados que coexistem aos mercados tradicionais agroalimentares. Para abarcar esse intento, os documentos analisados durante a pesquisa foram livros e manuais,

teses e dissertações, artigos nacionais e internacionais publicados em revistas científicas. Destaca-se as diretrizes propostas por Bardin (1977), na composição do conjunto de documentos submetidos à análise (*corpus*), em sua exaustividade, exclusividade, homogeneidade, objetividade e pertinência.

O estudo direcionou-se para o esclarecimento sobre o panorama de desenvolvimento dos sistemas orgânicos de produção, no Brasil, e especificadamente, no Distrito Federal. Destaca a expansão e organização de produtores e o desenvolvimento do mercado de alimentos orgânicos.

Ao alcançar o tema principal da pesquisa, as relações intraorganizacionais, baseadas em confiança, entre os atores da Cooperorg/DF, e como essas relações impactam no desenvolvimento dos atores e da cooperativa. Contribui para um melhor entendimento sobre as organizações cooperativas de produtores orgânicos, no Distrito Federal, seu desenvolvimento e competitividade. Visa à promoção de melhorias da qualidade de vida, dos atores envolvidos, destacando a agregação do movimento cooperativista e o aumento da percepção do valor do capital social das relações sociais intraorganizacionais.

Buscou-se desenvolver um panorama sobre a organização, explanando seu histórico, abordando seus regulamentos e princípios, como ainda, seu planejamento estratégico, destacando aspectos relacionais para auxiliar no embasamento da elaboração da entrevista, seu roteiro semiestruturado. O roteiro de entrevista utilizado, inclui os cooperados que participam diretamente da gestão da cooperativa, compondo assim, uma amostra significativa para este estudo.

Utilizou-se na condução das entrevistas semiestruturadas, as dimensões investigadas, como o perfil organizacional dos atores; o ambiente organizacional da cooperativa; o sentimento de pertença na identificação organizacional; desafios do trabalho cooperativo; desenvolvimento dos atores, quanto à capacidade produtiva, conhecimento técnico, e aumento das receitas; aspectos relacionais, a confiança, os contratos, conflitos e penalizações.

Após a validação do roteiro de entrevista semiestruturado, solicitou-se a permissão da diretoria administrativa, para os primeiros contatos, com os atores intraorganizacionais. Iniciada na referida população, utilizou-se para o alcance da amostragem, da técnica de bola de neve, “*smollball*”, apropriada a grupos restritos e de difícil acesso (HANDCOCK E GILE, 2011).

O método importa ao estudo, pressupondo que existam interesses comuns, entre esses atores, buscando entender o impacto das relações baseadas em confiança, ao desenvolvimento



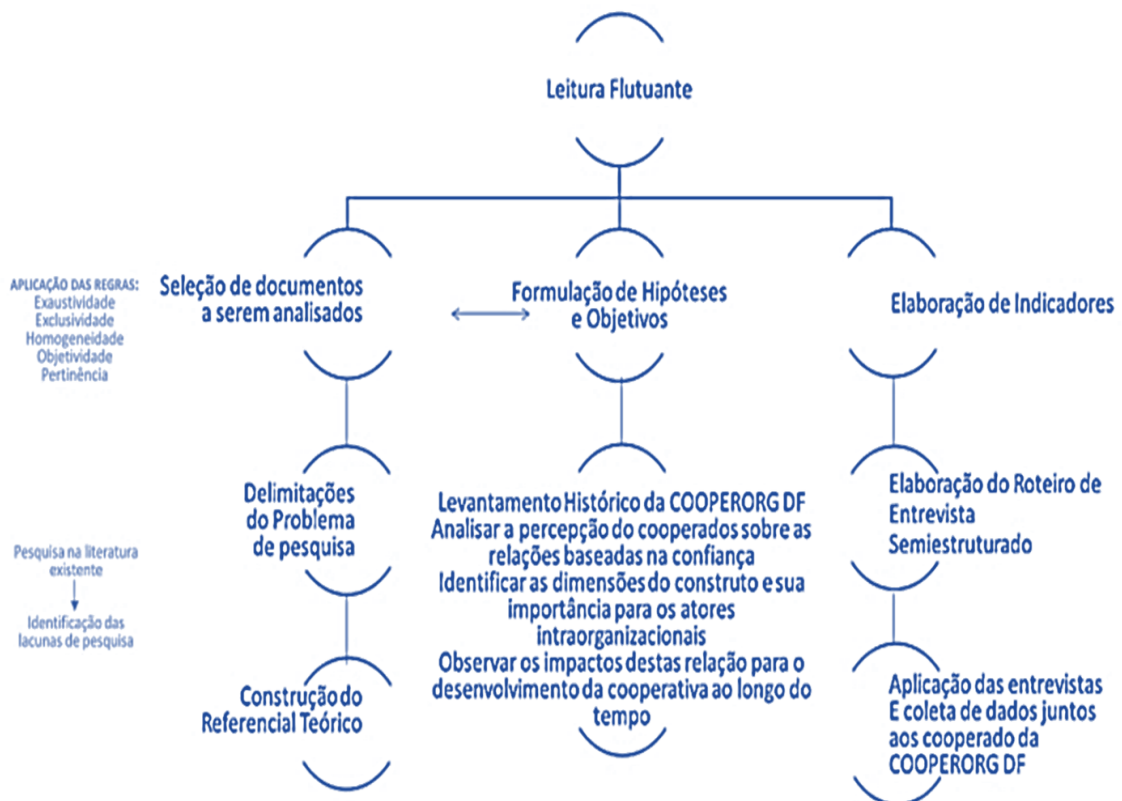
organizacional, destacado por seu capital social. O método de “bola de neve,” utiliza-se das ligações, seus laços, a partir da indicação por um ator a outros participantes. Sucessivamente, alcança o tamanho amostral desejado, que não é aleatória, caracterizando seu formato, enquanto método não probabilístico. Avaliadas subjetivamente, as falas dos atores intraorganizacionais, destaca relações, entre si e com a gestão, os mais evidentes e os menos integrados na composição.

As entrevistas foram realizadas, a partir dos contatos estabelecidos individualmente, com os atores indicados no método. Com o auxílio do roteiro semiestruturado, escritas as falas, para a otimização das entrevistas, e posteriormente, transcritas, para melhor tratamento dos dados.

Inicialmente, os entrevistados foram contactados por telefone, quando foram descritos os objetivos da pesquisa, e o convite à contribuição deles para a amostragem da população.

As entrevistas foram transcritas para o *Word Microsoft Office*®, e codificadas no WordPad®, para inserção no *software IRaMuTeQ*. O fluxograma que esquematiza a descrição da primeira fase da presente análise de conteúdo é demonstrado na Figura 6, na página a seguir:

**Figura 6:** Fase de Pré-análise.



**Fonte:** Conforme adaptado do Modelo de Bardin (1977), pela autora (2022).

### 3.5.1.1 Exploração do material

As unidades de registro e de contexto foram determinadas, baseando-se nas dimensões (categorias) a serem exploradas nas entrevistas. O grupo de atores teve como unidades de registro os conjuntos de falas reunidos os quais foram subdivididos em sete dimensões.

Sendo as unidades de contexto, de fácil compreensão nas percepções dos atores sobre as relações entre si e entre a gestão da cooperativa, e nas práticas e relações desenvolvidas pela gestão da cooperativa. As categorias semânticas da amostra orientaram as variáveis a serem analisadas, com o *software* IRaMuteQ, de acordo com o 1:

**Quadro 1:** Variáveis e Categorias.



**Fonte:** Elaborado pela autora (2022).

A análise de conteúdo, na segunda fase, foi esquematizada no fluxograma, conforme fundamentado em Bardin (1977), Quadro 2, na página seguinte:

**Quadro 2:** Exploração do material coletado.



**Fonte:** Elaborado pela autora (2022).

### 3.5.2 Tratamento dos Resultados

O tratamento dos resultados obtidos, a partir da exploração do material coletado, de maneira apropriada, e significativa, configura a terceira etapa da Análise de Conteúdo. Para a utilização do *software* IRaMuTeQ, ferramenta utilizada, para estruturação, e beneficiamento dos resultados, as entrevistas foram transcritas, no *Word Microsoft Office*®, e transportadas, para melhor organização dos dados, codificando-as no *WordPad*®. Nesta terceira fase, o tratamento dos resultados das coletas, decompõem-se a serem apresentados a partir das análises estatísticas feitas na variável de controle.

### 3.5.3 Coeficiente de Pearson

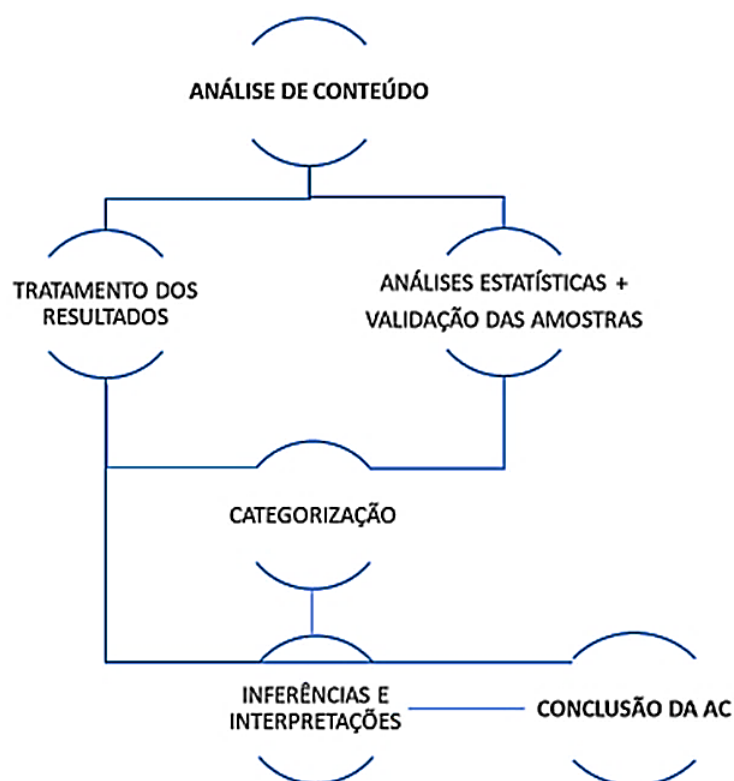
O Coeficiente de Correlação de Pearson ( $r$ ) observa a medida do grau da correlação linear entre variáveis quantitativas. Em seu índice adimensional, abrange valores entre -1,0 e 1,0, para refletir a intensidade de uma relação linear entre conjuntos de dados.

Assim, tem-se que  $r = 1$  observa, uma correlação perfeita, positiva entre as variáveis;  $r = -1$ , observa a correlação negativa, perfeita entre as variáveis, (se uma aumenta, a outra

diminui). Para  $r = 0$ , as variáveis independem linearmente uma da outra. Ao existir uma outra dependência, que seja, "não linear," o resultado  $r = 0$  deve ser investigado por outros instrumentos.

O cálculo do coeficiente de Pearson foi utilizado para avaliar a dependência ou correlação entre o gênero, grau de escolaridade, idade dos cooperados e a percepção da importância da confiança nas relações entre cooperados. A Figura 7 demonstra esta fase:

**Figura 7:** Fase de tratamento dos resultados.



**Fonte:** Elaborado pela autora (2022).

A identificação dos entrevistados será preservada, buscando-se preservar a integridade destes, enquanto colaboradores. Optou-se por analisar os dados, sem fazer referência, em grupo ou individualmente, a nenhum cooperado, de maneira direta. O intuito do estudo, ao identificar percepções e fazer inferências sobre as relações dos mesmos e a gestão da cooperativa, em seu ambiente intraorganizacional, como um todo, demonstrou aspectos delicados e conflitantes,

ocasionando aos entrevistados, ora tristezas, ora a memória do empreendedorismo dos envolvidos, suas dificuldades e pioneirismos no mercado de orgânicos do DF.

### **3.6 Caracterização do objeto de estudo:**

#### *3.6.1. A Cooperog/DF - Cooperativa de Produtores Orgânicos de Brasília/DF*

O cooperativismo é uma forma de organização com capacidade de gerar ganhos econômico-sociais para os seus cooperados, através da inserção social no mercado; economia na aquisição de insumos, enfrentamento da concorrência, entre outras vantagens, buscando benefícios comuns, compartilhados com seus associados.

Porém, enfrenta diversos desafios, conforme estudos de Bialoskorski Neto (2006), devido à natureza de sua estrutura. A análise do conteúdo desse trabalho visa descrever e explorar o ambiente intraorganizacional de uma cooperativa no Distrito Federal para encontrar as especificidades do modelo de organização a partir dos dados levantados sobre o objeto de estudo.

Entre os principais desafios no cooperativismo destacam-se a falta da educação cooperativa, falta de cooperação entre as cooperativas, modelo de gestão não compatível com sua finalidade e recursos. Os modelos de gestão excessivamente centralizados, ambiente organizacional sem estratégias de suporte, dificultam o planejamento estratégico e o enfrentamento da concorrência mercadológica.

Com base nas vantagens e desafios do ambiente cooperativista encontrados na literatura, observa-se a falta de coordenação dos gestores das cooperativas ao se portarem como verdadeiros proprietários da cooperativa. Tais problemas poderão refletir na má gestão e nos resultados das decisões sem participação e sem informações sobre o mercado, gerando prejuízos financeiros e dificultando a coesão entre os cooperados que não veem resultados satisfatórios em seu esforço coletivo (OLIVEIRA, 2019, p.27).

A Cooperorg/DF traz em seu histórico, o fortalecimento do movimento da produção de alimentos orgânicos, no Brasil, a partir da década 1980. Acompanhados por iniciativas particulares, de pequenos produtores empreendedores, e da agricultura familiar, investiram na transição da produção convencional aos sistemas orgânicos de produção, impulsionados pela AGE/DF – Associação de Agricultura Ecológica do Distrito Federal.

Nasce do movimento de pioneiros, produtores de alimentos orgânicos, que iniciaram suas trajetórias, atuando incisivamente, dentro do Ceasa/DF. Embora em local comum, junto aos produtores convencionais, limitando sua expansão, distribuição e apreçamento. Esse pioneirismo encorajou-os a defenderem políticas públicas e ações conjuntas para o desenvolvimento e estruturação do segmento. Os pioneiros sempre são citados, nas falas dos cooperados, respeitados e valorizados, por todos os participantes da amostragem deste estudo.

Com a criação do Programa de Agricultura Orgânica do Distrito Federal pela Seagri/DF, o movimento dos pioneiros se consolida com a criação da Associação dos Participantes do Mercado de Orgânicos de Brasília, em 2001, visando unir e integrar pequenos produtores, promotores e consolidadores da expansão do mercado de produtos orgânicos no Distrito Federal.

Dos dezesseis produtores pioneiros, que fundaram a Associação em 2001, sua expansão agrega dez novos entrantes, produtores de alimentos orgânicos, até meados de 2010. Neste período, decidiu-se pela transformação da associação em cooperativa, dada à velocidade da expansão da agricultura orgânica no Distrito Federal e entorno.

Com parceiros como a Seagri/DF, a Emater/DF e o Sebrae/DF reformulam a Associação integrando-a ao movimento cooperativista, visando agregar mais produtores orgânicos e desenvolver estratégias de mercado. Promovidos pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário, os pioneiros implantam na Ceasa/DF o ponto especializado para comercialização e distribuição, da cooperativa, exclusivo para produtos oriundos de sistemas orgânicos de produção.

O Pavilhão de Comercialização do Mercado Orgânico, localizado na Ceasa/DF, através do pioneirismo de seus cooperados, consolida o mercado de alimentos orgânicos no Distrito Federal. Do total dos circuitos de comercialização de alimentos orgânicos no DF, a Cooperativa expandiu sua comercialização em cerca de 17% do mercado (LEAL, 2022).

Os dados do Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos – CNPO, (MAPA, 2017), com duzentos e cinquenta e sete produtores cadastrados no Distrito Federal demonstra claramente a rápida expansão do mercado de produtos orgânicos, dos quais, cerca de oitenta produtores já fizeram ou fazem parte da Cooperorg/DF.

Assim, a Cooperorg/DF desenvolve-se, enquanto Cooperativa de Produtores Orgânicos de Brasília, ao iniciar suas atividades em 2012, com o intuito de fortalecer os produtores, a criação de novos canais de comercialização, e a distribuição de produtos orgânicos no mercado do Distrito Federal. Para isso, possui estrutura apropriada, especificadamente, para agregar a

comercialização e distribuição da produção orgânica de seus cooperados, com equipe administrativa contratada.

Em seu planejamento estratégico destaca-se a missão da cooperativa, traduzindo a razão de ser de sua existência, no propósito dos esforços comuns de seus cooperados e colaboradores (POTTER, 2010).

“A Cooperativa tem como missão, ofertar alimentos orgânicos saudáveis e saborosos, fortalecendo a organização sustentável de seus produtores. Tornar-se uma cooperativa referência no mercado de orgânicos, no Distrito Federal e Entorno, destacando-se, pela oferta de alimentos de alta qualidade, em equilíbrio com o meio ambiente e gerando a satisfação de seus cooperados” (Site da Cooperorg/DF, 2022).

Observa-se em seu histórico, conforme a fala dos cooperados, que a primeira gestão da cooperativa estendeu sua administração por gestões consecutivas, onde a mesma equipe comum, nos conselhos e diretorias, com mandatos de três anos cada, atuaram ininterruptamente. As gestões seguintes, tiveram muitos problemas, que foram relatados, nas entrevistas.

Segundo Negrão (2019), o planejamento da primeira gestão, com metas a serem alcançadas, deu continuidade, na consolidação da gestão, aos esforços empenhados para abertura de feiras especializadas e pontos de entregas, mercados de bairro e grupos de consumo; fortalecimento do varejo; fortalecimento do delivery, e do atacado, dentro e fora do DF; implantação da Central de Comercialização de Orgânicos (CCO); ampliação física da cooperativa; consolidação da implantação do sistema de planejamento de produção; abertura de lojas do mercado orgânico; fortalecimento do pequeno produtor; fortalecimento do cooperativismo.

Sua estrutura organizacional e planejamento estratégico, com objetivos alcançados, e outros reformulados, foi pensado de modo a permitir que o conjunto de cooperados pudessem apresentar seus problemas e necessidades para definir ou redefinir os objetivos e metas da cooperativa, conforme (OLIVEIRA, 2009; SCHULTZ, 2006), representado no Quadro 3:

### Quadro 3: Departamentalização da Cooperorg/DF.



**Fonte:** Elaborado pela autora, com base nos dados da pesquisa (2022).

A departamentalização funcional da Cooperorg/DF, segundo Negrão (2019), é indicada para circunstâncias estáveis, onde não há muitas mudanças que exijam um desempenho continuado de tarefas rotineiras. Ao observar que, “...se a Cooperorg DF ampliar seu nível de atividade, será necessário, que precise mudar o modelo de departamentalização para que se adeque às novas necessidades” (NEGRÃO, 2019 p. 60).

Implica ainda, destacar que o Distrito Federal e entorno, em dados da Emater/DF (2020), cultiva cerca de 90 variedades de alimentos orgânicos, abrangendo uma área total de aproximadamente 700 hectares. Segundo dados da Emater/DF (2020), cerca de 1.700 produtores estão no processo de transição para a certificação e cadastro no sistema do Cadastro Nacional de Produtores Orgânicos.

#### 3.6.2. Cooperados da Cooperorg/DF

As entrevistas foram realizadas no período de abril a agosto de 2022. A população abordada, produtores especializados em sistemas orgânicos de produção de alimentos, no Distrito Federal, é composta por 45 produtores. Todos os cooperados foram contactados. Nove cooperados se autodenominaram ex cooperados. Esta pesquisa observou que, por força de regimento estatutário, apenas um cooperado, efetivamente, encontra-se desligado permanentemente da cooperativa.



A maioria dos cooperados, que se identificaram como ex cooperados (conforme estatuto, inativos, apenas) foi corroborado nas falas dos entrevistados e em relatos da administração, a inatividade deles, não participando das atividades rotineiras da cooperativa, sem entregar os produtos para comercialização em seus canais.

Conforme este estudo observou, para efeito estatutário, e no regimento interno da Cooperorg/DF, os autodenominados ex cooperados não estão efetivamente desligados. Dada a resistência destes para participação nas entrevistas, de forma presencial, recorreu-se ao uso de tecnologias digitais, para que elas fossem realizadas. Assim, um total de quatro cooperados foram entrevistados de forma virtual.

O total da amostragem, inclui ex cooperados, compreendendo a importância, e reconhecimento, entre os produtores, em suas citações diretas, e o destaque deles no mercado de alimentos orgânicos do Distrito Federal. A amostragem alcançou 80% da população, além de contar com a participação de ex cooperados, desligados há cerca de três anos.

Desta amostra, de 36 cooperados, dezesseis não entregavam produtos para há pelo menos três anos da data das entrevistas. Os motivos identificados neste estudo, corroborando as falas dos cooperados, deu-se pela diminuição dos recebimentos de produtos, por atrasos constantes ou ausência dos pagamentos devidos aos mesmos.

Considera-se também, a saída dos produtores da atividade de produção de alimentos orgânicos. Estes desligamentos quanto à função principal da cooperativa, acarreta a descontinuidade das estratégias de mercado, o alcance das vendas da cooperativa, bem como estimula a busca por estratégias de vendas, de diversos outros canais de venda, especialmente no período da pandemia de Sars-Covid 19.

#### **4. RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Ao responder aos objetivos deste estudo, utilizou-se do estudo de caso, segundo Gil (2002), com foco em determinado grupo ou comunidade, ao observar sua estrutura social, ressaltando a interação entre seus componentes.

A coleta de dados primários apoiou-se no auxílio de entrevistas, com roteiros semiestruturados, aferidos por uma Banca de Juízes, embasados cientificamente, facilitando o trato das informações e o entendimento dos entrevistados quanto ao tema, permitindo o

desenvolvimento de falas significativas com abordagens contextualizadas, o que proporcionou elevado nível de confiança na relação entrevistados e entrevistadora.

Os dados primários foram obtidos diretamente com os atores pertencentes à rede intraorganizacional de cooperados associados à Cooperorg/DF. Os cooperados foram identificados e posteriormente contatados para a realização da entrevista presencialmente com a arguição da pesquisadora. O caso em estudo é a Cooperativa de Produtores Orgânicos de Brasília/DF, assim, as visitas para a entrevistas deu-se às unidades produtoras, em sítios, chácaras e fazendas nas diversas regiões administrativas do Distrito Federal e entorno, abrangendo, também, o vizinho estado de Goiás.

A fonte secundária abordou teorias consolidando seu arcabouço literário. Artigos, teses e dissertações sobre a cooperativa foram levantados em plataformas e documentos da própria Cooperorg/DF. Registros relativos aos cooperados, regimentos e estatuto organizacional foram consultados. Os estudos relativos aos sistemas orgânicos de produção no Brasil e Distrito Federal, foram desenvolvidos por meio de plataformas de pesquisas bibliográficas, banco de teses e dissertações.

Este estudo promove a composição de subsídios e propõe-se a colaborar com dados concretos para a elaboração de políticas públicas que fortaleçam o segmento dos sistemas orgânicos de produção no Distrito Federal e entorno, bem como, destacar a importância das ações coletivas, no fomento das organizações cooperativistas no agronegócio de alimentos orgânicos.

Estudar a rede formada por atores associados à cooperativa, poderá proporcionar em sua análise, o fomento de seu capital social, enquanto estratégia de desenvolvimento organizacional, através das relações entre seus indivíduos. O enfoque relacional nas análises, ou seja, a inserção da observação dos elementos que surgem a partir da relação entre dois ou mais sujeitos sociais, poderá contribuir, subsidiando a descrição dos fenômenos empíricos, importando às interações entre os atores do contexto social determinado, segundo Kremer (2013).

Ao destacar o capital social da Cooperorg/DF, o capítulo que se segue, apresenta os resultados e a discussão da pesquisa, ao observar e analisar a percepção da rede dos atores intraorganizacionais sobre as relações baseadas em confiança.

Pontua a confiança entre os cooperados e entre os cooperados e a gestão da cooperativa, a partir das relações que conformam a rede, na dinâmica ambiental da organização, além de identificar as demandas dos atores e da própria cooperativa.

A confiança promovida nas relações e interações definidas pelo vínculo organizacional, observa como unidade de análise não o indivíduo, mas o grupo de indivíduos e as interações entre esses indivíduos. A diferença entre os dados convencionais e a análise de redes é que os dados convencionais se concentram em atores e atributos, os dados da rede enfatizam atores e relações (HANNEMAN, 2001).

Os dados da rede são definidos pelos atores e por relações. Os sujeitos sociais são os atores na rede, como entidades sociais que possuem ligações na rede. Um ator é uma unidade discreta, uma pessoa, ou um conjunto discreto de pessoas em uma unidade social coletiva, como subgrupos, organizações e outras coletividades (OLIVEIRA E SILVA *et al.*, 2006).

Dentro desse propósito observa-se os conceitos de redes aplicados ao capital social da COOPERORG/DF, caracterizando as ações coletivas, especificamente, às redes cooperativas em sistemas agroalimentares orgânicos no Distrito Federal. Na abordagem sobre redes, destacou-se que revelam a própria estrutura socioespacial e apresenta a sua dualidade, considerando-as, simultaneamente, locais e globais, virtuais e reais, técnicas e sociais, concentradoras e dispersoras, estáveis e dinâmicas, unas e múltiplas (SCHMITT, 2011; SANTOS, 2008).

A abordagem de redes colaborativas, acentuam as referências dadas às formações e institucionalização do segmento de sistemas orgânicos de produção, em diferentes regiões analisadas, considerando sua importância ao fomento do setor (OLIVEIRA, 2009; MIRANDA, *et al.*, 2020; CORREIA; GOMEZ, 2018; CALDAS, ANJOS, 2017; NIERDELE e MARQUES, 2016),

De diferentes maneiras, as redes alteram o fluxo e a qualidade da informação; favorece a mobilização de recursos; institucionaliza mecanismos de retribuição ou punição; possibilita a estruturação (ou desestruturação) de vínculos confiança (Schmitt, 2012). Estes vínculos de confiança, construídos por meio de relações interpessoais em “laços fortes”, bem como por meio dos “laços fracos”, ligam agentes socialmente distantes, com a aproximação entre universos sociais distintos (GRANOVETTER, 1973).

As redes, constituídas enquanto objetos de investigação, informam uma diversidade de temas sobre o desenvolvimento local ou territorial, nas análises de ações coletivas institucionalizadas. O desenvolvimento rural, onde as redes sociais, mercados, e novas formas de organização econômica são observados, na perspectiva das ações coletivas, são fontes de análises importantes, para esse estudo.

#### 4.1 Análise do perfil sociodemográfico dos atores vinculados à Cooperorg/DF

A população deste estudo conta com quarenta e seis atores, conforme dados dos registros da cooperativa. Todos os atores foram contactados pela pesquisadora. As entrevistas realizadas somaram-se à uma amostragem da população em trinta e seis atores, com entrevistas entre cooperados e ex cooperados, sendo que, quatro produtores inativos junto à cooperativa, foram alcançados de forma virtual. As análises acerca das categorias estabelecidas, para orientação das informações, apresentam-se interpretadas, a partir deste item. Os dados coletados estão descritos nas tabelas e gráficos que se seguem.

Nas descrições abaixo, observam-se parâmetros demográficos, para a análise do perfil dos cooperados, acompanhado do perfil socioeconômico, conforme a Tabela 3.

**Tabela 3:** Parâmetros sociodemográficos dos cooperados da Cooperorg/DF, 2022.

VARIÁVEL ATORES	PARÂMETRO	NÚMERO DE INDIVÍDUOS = N	FREQUÊNCIA = %
Gênero	Feminino	11	31%
	Masculino	25	69%
	Total Geral	36	100%
Faixa etária	30 a 39 anos	1	3%
	40 a 49 anos	12	33%
	50 a 59 anos	7	19%
	60 a 69 anos	7	19%
	70 a 79 anos	8	22%
	80 ou mais anos	1	3%
	Total Geral	36	100%
Nível escolaridade	Analfabeto	0	0%
	Ensino fundamental completo (1º grau)	4	11%
	Ensino fundamental incompleto (1º grau) Ensino médio completo	2	5,5%

	(2º grau) Ensino médio incompleto (2º grau) Ensino superior completo (graduação) Ensino superior incompleto (graduação) Total Geral	6  2  20	16,5%  5,5%  56%
		2	5,5%
		36	100%
<b>Naturalidade</b>	BA	3	8,5%
	CE	2	5,5%
	DF	7	19%
	Estrangeiro	1	3%
	GO	4	11%
	MG	5	14%
	MS	1	3%
	RGS	1	3%
	RJ	3	8,5%
	RN	1	3%
	SP	8	22%
		Total Geral	36
<b>Localização da propriedade</b>	Brazlândia/DF	4	11%
	Ceilândia/DF	1	3%
	São Gabriel/GO	4	11%
	Gama/DF	1	3%
	Jardim Botânico/DF	1	3%
	Lago Oeste/DF	5	14%
	PADEF/DF	1	3%
	Paranoá/DF	4	11%
	Planaltina/DF	8	22%
	Santa Maria/DF	1	3%
	Sobradinho/DF	4	11%

	St. Antônio do Descoberto/GO	1	3%
	Taguatinga/DF	1	3%
	Total Geral	36	100%
<b>Tamanho total da propriedade</b>	Menor que 1ha = 3,5ha	4	11%
	Entre 2 a 5ha = 50,5ha	14	39%
	Entre 6 a 10ha = 54ha	6	16,5%
	Entre 11 a 15ha = 68ha	5	14%
	Entre 50 a 80ha = 157ha	3	8,5%
	Entre 100 a 300ha = 620ha	4	11%
	Total Geral da área rural = 953ha	36	100%
<b>Tamanho das áreas de produção, estabelecimentos rurais e reserva ambiental</b>	Área de reserva ambiental e de instalações	257,5ha	27%
	Área de cultivo convencional	145ha	15%
	Área de cultivo orgânico sem uso irrigação	161,5ha	17%
	Área de cultivo orgânico Irrigado com estufas	36ha	4%
	Área de cultivo orgânico Irrigado sem estufas	353ha	37%
	Total da área de cultivo orgânico	550,5ha	58%
<b>Propriedade da terra</b>	Arrendamento	1	3%
	Assentados rurais	3	8,5%
	Proprietários rurais	32	88,5%
	Total Geral	36	100%
<b>Tempo de residência na região</b>	5 a 9 anos	2	5,5%
	10 a 14 anos	4	11%
	15 a 19 anos	7	20%
	20 a 24 anos	6	16,5%
	25 a 29 anos	4	11%
	30 a 34 anos	4	11%
	35 a 39 anos	4	11%
	40 ou mais anos	5	14%

	Total Geral	36	100%
<b>Motivação para trabalhar com sistemas orgânicos de produção</b>	Assentado rural	2	5,5%
	Contaminação	2	5,5%
	Empreendedorismo	14	39%
	Tradição familiar na agricultura	10	27,5%
	Incentivo de amigo	1	3%
	Movimento agroecológico	4	11%
	Saúde	3	8,5%
	Total Geral	36	100%
<b>Tempo na atividade de produção orgânica</b>	5 a 10 anos	5	14%
	11 a 20 anos	13	36%
	21 a 30 anos	10	28%
	31 a 40 anos	6	16,5%
	Saiu da atividade	2	5,5%
	Total Geral	36	100%

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

A produção e o consumo de produtos orgânicos no mundo têm crescido significativamente, com a expansão da demanda por alimentos e bebidas orgânicos (IPEA, 2020); SCHAACK e LERNOUD, (2018)). O setor demonstra elevados resultados econômicos, principalmente, em países desenvolvidos, ao se comparar seus resultados aos dados sobre o consumo de produtos agrícolas não orgânicos.

Nesse cenário, o Brasil possui cerca de 1.188 milhões de hectares de área destinada a produção de orgânicos (MAPA, 2019). As vendas crescentes de alimentos orgânicos no mercado interno por meio do sistema de compras formalizado, foram impulsionadas principalmente, por grandes cadeias de supermercados globais e cadeias menores. Dados do Censo Agropecuário do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, mostram que, de 2006 a 2017, o número de estabelecimentos agropecuários com a certificação de produção orgânica cresceu mais de 1.000% no Brasil, saltando de 5.106 para 68.716 (IBGE, 2019).

Assim, paulatinamente, a adoção das inovações nos sistemas agrários brasileiros, vem sendo destacada, desde a normatização no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, pela Lei 10831/2003 e suas Instruções Normativas (MAPA,2003), aos números de produtos de controle biológico registrados passando de cinquenta, em 2015, para mais de duzentos

(MAPA,2021). Esforços direcionados de setores do governo brasileiro, para o desenvolvimento da agricultura orgânica no Brasil, conforme Soares *et al.* (2021), destaca sua importância frente ao cenário globalizado, para mercados de alimentos diferenciados.

A capacidade de muitos pequenos agricultores do sistema alimentar tradicional de serem incluídos nos vários sistemas de aquisição de mercado organizado, seja do sistema alimentar doméstico, de exportação ou alternativo, depende em grande medida de como os termos de venda e os custos de participação são comparados aos da cadeia tradicional em que operam (SOUZA, GUANZIROLI e BUAINAIN, 2008; NIERDELE, 2016; SCHMITT *et al.*, 2017; MIRANDA, 2020).

Muitos atores que compõem essas redes são também, parte do mercado de produtos convencionais, desde os fluxos de produtos até os financeiros. Finatto, (2016) destaca a posição ocupada pelos agricultores nas redes de produção orgânica, como fornecedores de matéria-prima, reproduzindo uma relação típica do sistema de produção convencional, ocorrendo um processo similar ao modelo de integração. As redes colaborativas em sistemas agroalimentares, enquanto resultado de um processo social, dinâmico e contínuo, estão constantemente se reajustando, construindo novos vínculos e abandonando outros, que poderão resultar em projetos cada vez mais híbridos (ZYLBERSTAJN, 2000).

Atender ao mercado é um dos objetivos principais dos atores envolvidos com a produção orgânica. A comercialização dos produtos é realizada por meio dos principais canais de comercialização: os supermercados e as lojas especializadas, como demonstrado por Finatto (2016). A rede de produção de alimentos orgânicos formada pelos cooperados, compartilham intencionalidades e relações que revelam o interesse imediato em atender ao mercado consumidor. Como observado nas falas dos atores, resulta um arranjo de fluxos, que tem seu alcance moldado por relações comerciais.

A amostragem desse estudo, alcançou trinta e seis entrevistados, com percentual, de 80% da população, de cooperados da Cooperorg/DF. Foram contactados, quarenta e cinco cooperados cadastrados, ou seja, cem por cento da população. Por se autodefinirem ex cooperados, nove cooperados, dezoito por cento, não se disponibilizaram a conceder entrevista para a pesquisa, afirmando não poderem colaborar, de forma significativa, por acreditarem estarem desligados da cooperativa. O estudo junto aos documentos institucionais, da cooperativa, não os define enquanto ex cooperados, o que foi confirmado pela gestão administrativa.



Nesta amostragem, 31% são de cooperados do gênero feminino, e sessenta e nove por cento, do gênero masculino, conforme Tabela 3. Observando-se que a média nacional para o gênero feminino nas atividades produtivas da agricultura é de 19% (IBGE,2017), e a média nacional, de mulheres nos sistemas orgânicos no Brasil é de 33% (Freitas et al, 2019), temos um dado significativo representado na cooperativa, onde, das 11 cooperadas entrevistadas, 44% se identificam como empresárias agroindustriais.

A faixa etária predominante é de 40 a 49 anos, para 33% dos cooperados. Importa destacar a permanência no segmento de cooperados com idade entre 60 e 80 anos, abrangendo um total de 16 cooperados, ou seja, 44%, superior inclusive, à faixa etária predominante descrita. Entre estes, faz parte da amostragem, 01 cooperado estrangeiro, naturalizado. Quanto a origem dos cooperados, apenas a região norte do Brasil não está representada na origem dos cooperados.

Como constatada nesta amostragem, os atores não são identificados como analfabetos, e que 39,5% dos cooperados estudaram o fundamental e/ou o ensino médio. Entre os que estudaram cursos superiores, estão 61,5% dos cooperados. Outra parcela significativa pode ser observada durante a entrevista, os cooperados que cursaram pós-graduação *lato sensu* e/ou *strictu sensu* representam 80% desta amostra.

Das 31 RAs - Regiões Administrativas do Distrito Federal, 13 RAs estão representadas, em áreas rurais, menor que 1ha, a áreas com até 300ha. Destaca-se, nesta representatividade, Planaltina, com 22% dos cooperados, Lago Oeste, com 14%, seguidos por Sobradinho e Brazlândia, com 11%. São Gabriel em Goiás, na região de entorno do Distrito Federal, com 11%.

A amostra identificou, cerca de 953ha, de área rural total. Com áreas rurais, menor que 1ha, tem-se 11% dos cooperados. Pontua-se que 69,5% dos cooperados possuem áreas entre 2ha até 15ha, e ainda, 19,5% dos cooperados possuem áreas superior a 50ha até 300ha. Destas áreas, o total geral, de áreas para reserva legal, incluso áreas de construções e estabelecimentos rurais, aproximando-se de 257,5ha.

Observa-se que as áreas arrendadas pelos cooperados são menores que 1ha, para 3% dos cooperados, e os assentados rurais, com áreas até 5ha correspondente a 8,5%, que juntos, totalizam 54ha. Assim, os cooperados, proprietários rurais, formam um total de 88,5% dos cooperados, com área total de 899ha.

O total geral das áreas de produção orgânica, de 550,5ha, representa um total de 58% das áreas rurais. Esta pesquisa demonstrou ainda que, a área de cultivo orgânico sem uso de

sistemas de irrigação é de 161,5ha, a área de cultivo orgânico irrigado sem estufas, 353ha, e a área de cultivo orgânico irrigado em estufas é de 36ha.

Este estudo classificou a motivação dos produtores orgânicos para a entrada no segmento, em categorias, conforme o gráfico abaixo, de acordo com características específicas. Essas observações surgiram espontaneamente, das falas dos cooperados, nas entrevistas.

Foram observados neste estudo, agricultores orgânicos em assentamentos rurais, cujas unidades de produção são pequenas e coletivas. Agricultores empreendedores, que englobam os produtores pluriativos, os quais, cuja atividade principal não é a produção orgânica, tais como funcionários públicos ou profissionais liberais, e que se dedicam à produção orgânica. Nestes, configura-se a mão de obra contratada, como patronais. Os produtores que seguem uma tradição familiar na agricultura, também correspondem, aos cooperados que utilizam como mão de obra a família, enquanto agricultura familiar. Os cooperados pioneiros, motivaram-se, principalmente, na participação em movimentos agroecológicos. Não menos expressivos, observa-se nas falas dos cooperados, a importância de incentivo de amigos, a preocupação com questões relacionadas à sustentabilidade, saúde, recuperação de solos, e a contaminação nos tratamentos convencionais da agropecuária destes, ou de familiares.

As motivações que levaram os produtores rurais cooperados a desenvolverem agricultura orgânica, são precisas. A maioria, 38,5% dos cooperados, diversificaram suas atividades empreendedoras de produção agrícola para a entrada no segmento, com estratégias como segmentação de mercados, e o crescimento acelerado do mercado de produtos orgânicos no DF, bem como o retorno financeiro mais elevado, se comparado à agricultura convencional.

Como observam Soares *et al.* (2021), a produção orgânica não é composta somente de pequenos agricultores, o que configura realidades comerciais distintas. Quando se trata de grandes produtores, em geral, a comercialização em maior escala para produtos orgânicos, é feita para mercados mais distantes, com cadeias longas, que diminuem a relação direta entre produtor e consumidor (SOARES *et al.*, 2020).

A origem e a tradição da origem das famílias, em 28% dos cooperados, na agricultura tem grande importância, motivando-os à permanência no setor. Motivos como o apreço pela agroecologia, em 11%, também foram destacados. Indicações de amigos, 3%, destacam a importância das relações baseadas na confiança. Questões pontuais de saúde própria e/ou preocupação com a saúde da família e do consumidor, foram demonstrados, em 9%. Já a contaminação na agricultura convencional, o que os levou a repensar o modelo de produção, 5%, conforme observado nas falas abaixo selecionadas, por motivações:

a) Diversificação de atividade - empreendedorismo:

**Coop12:** “Não trabalhava com agricultura. Foi porque minha família adquiriu uma chácara. Comecei a estudar e assistir palestras da Emater-DF. Me apaixonei pelos orgânicos. Não precisa mexer com agrotóxicos. É saudável. É sustentável”.

**Coop16:** “Mudança de atividade. Começamos a produzir orgânicos pela competitividade, o valor de mercado dos alimentos orgânicos”.

**Coop17:** “Incentivo do SEBRAE. Queria mudar de atividade”.

**Coop26:** “Sempre fui consumidor de orgânicos. Ao diversificar meu trabalho, investi na produção com sistemas orgânicos”.

b) Tradição familiar:

**Coop06:** “A tradição da família é empreender na agricultura e na pecuária. Busquei ser competitivo no mercado e mudamos para os orgânicos”

**Coop07:** “Cooperados são netos e filhos de agricultores, da agricultura familiar, e pioneiros em sistemas orgânicos, por ideologia e melhoria de qualidade de vida para todos convertemos o sistema em orgânico”.

**Coop11:** “Sou agricultor, assim como a família toda também. Foi numa palestra da Emater aqui do DF. Falaram dos orgânicos, que fazia bem pra saúde, pra natureza. Sempre tive medo dos produtos químicos, dos venenos que usávamos”.

**Coop30:** “Sempre quis trabalhar com agricultura. Estudei pra isso. Fui criado na fazenda com meu avô”.

c) Movimento agroecológico:

**Coop23:** “Para recuperar o solo, ter produtos saudáveis”.

**Coop19:** “Sempre me envolvi com grupos de ecologia e sustentabilidade. Quando compramos a chácara dedicava à produção agroecológica por convicção. Ao me envolver com os movimentos agroecológico logo me certifiquei, me dediquei à cooperativa. Crescemos juntos”.

**Coop27:** “Fui trabalhador no campo, de cultivo convencional, cheio de agrotóxico. Até que comprei uma propriedade, e desde o começo passei pros orgânicos, é que acredito nisso, na natureza, em cuidar do campo e produzir melhor, sem agrotóxico”.

d) Saúde:

**Coop29:** “Pra melhorar a saúde da gente. Nós produtores sofríamos com os produtos químicos. E pela qualidade, são produtos melhores, e o consumidor paga mais caro, valoriza o cuidado com a natureza”.

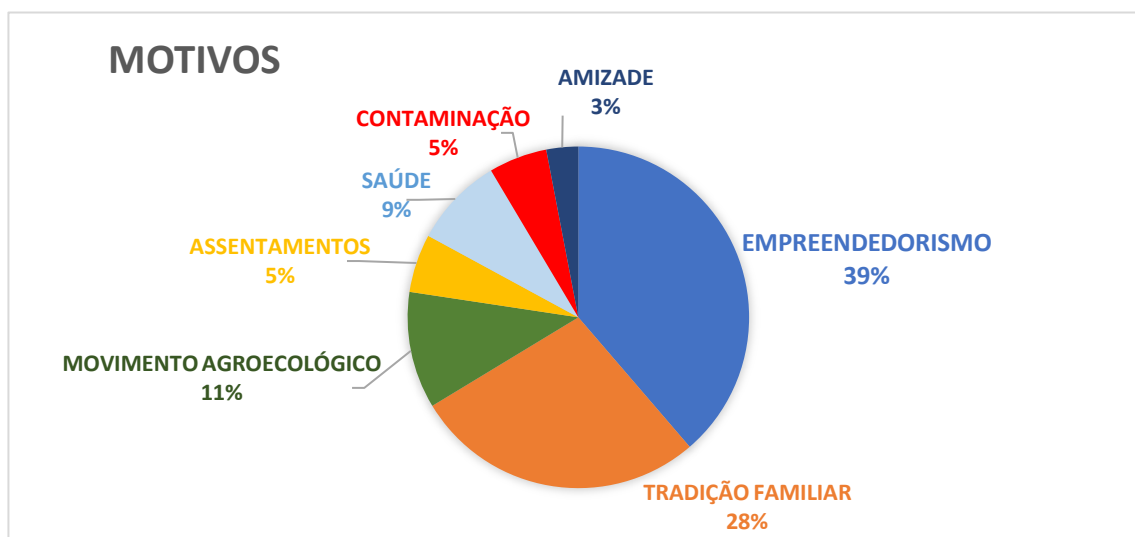
**Coop28:** “Questões de saúde, exigência médica para que eu faça uma atividade, o trabalho, com coisas menos estressantes, mais saudável. Fui plantar, recuperar as áreas da família, que antes era convencional”.

e) Contaminação:

**Coop14:** “Uma tragédia familiar envolvendo agrotóxicos”.

O Gráfico 1 demonstra os dados relacionados:

**Gráfico 1:** Motivação para entrada nos sistemas orgânicos de produção.



**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Os “pioneiros dos orgânicos,” como denominados pelos atores da Cooperorg/DF, em 16,5% são cooperados com experiência significativa no segmento, com tempo decorrido por mais de 30 anos de produção de alimentos orgânicos no Distrito Federal. Na cooperativa em sua grande maioria, observa-se que os atores possuem entre 10 e 30 anos de atividade no segmento.

A amostragem constatou a saída da atividade de produção, de dois cooperados, também “pioneiros”, dos quais, um cooperado, desligou-se por via regimental da cooperativa, há cerca

de 5 anos, tendo ainda, vendido a propriedade rural, e o outro, desativou totalmente sua produção de alimentos e está negociando a propriedade para venda.

Destacada nesse estudo, através do enfoque relacional das ações coletivas, a inserção da observação dos elementos que surgem a partir da relação entre dois ou mais sujeitos sociais, pode contribuir, subsidiando a descrição dos fenômenos empíricos, importando às interações entre os atores de um determinado contexto social.

Wasserman e Faust (1994), ao pesquisarem as características da redes sociais, apontam quatro características importantes: o foco em relações e padrões de relações requer um conjunto de métodos e conceitos distintos dos métodos das estatísticas tradicionais e de análise de dados; a análise de redes sociais focaliza o relacionamento entre as unidades de interação; as relações e interações definidas por vínculos entre unidades e/ou indivíduos são elementos basilares da teoria de redes; e, a unidade de análise não é o indivíduo, mas um grupo de indivíduos e as interações entre esses indivíduos (KREMER, 2013).

Os atributos são características dos atores influenciando as interações entre as pessoas. Processos de comunicação são atributos relevantes entre indivíduos e organizações, no compartilhamento de informações, podendo resultar em conexões de menor intensidade, ou mesmo em quebras de conexões. Atributos podem incluir local de trabalho, região geográfica, tempo de trabalho na atividade, tipo de atividade (EHRlich E CARBONI, 2005). O perfil socioeconômico será analisado a seguir.

#### **4.2 Análise do perfil socioeconômico dos atores vinculados à Cooperorg/DF**

Os dados tratados a seguir compõem uma gama de informações, com descrições abrangendo a renda dos cooperados e características próprias da atividade laboral de produção agrícola para os sistemas orgânicos de produção. Estas relações apontam o vínculo institucional dos cooperados com a cooperativa e o desempenho deles enquanto produtores de alimentos orgânicos. Estratégias de desenvolvimento, como setor de atividade, mão de obra, marketing relacionado a marcas, a canais de venda e de distribuição dos produtos, são ressaltados. A Tabela 4 relaciona-os:

**Tabela 4:** Parâmetros socioeconômicos dos cooperados da Cooperorg/DF, 2022.

---

<b>VARIÁVEL ATIVIDADE PROFISSIONAL</b>	<b>PARÂMETRO</b>	<b>NÚMERO DE INDIVÍDUOS = N</b>	<b>FREQUÊNCIA = %</b>
<b>Vínculo institucional na cooperativa</b>	Cooperados Ativos (Entrega produtos)	15	41%
	Cooperados Inativos (não entrega produtos/ ou não produz)	20	56%
	Ex Cooperados		
	Total Geral	1	3%
		36	100%
<b>Segmento de atividade</b>	Agricultura familiar	12	33%
	Empresarial e varejista	17	47%
	Empresarial, agroindústria, varejista	3	8,5%
	Empresarial, agroindústria, varejista e atacadista	3	8,5%
	Agricultura familiar e varejista		
	Total Geral	1	3%
		36	100%
<b>Marca própria</b>	Marca individual e certificada, como produtor orgânico	36	100%
<b>Sistemas de Certificação</b>	OPACs	31	86%
	Empresas Certificadoras por Auditoria	5	14%
	Total Geral		
		36	100%
	Produção de orgânicos	27	75%

<b>Principal fonte de renda</b>	Outra atividade remunerada	5	14%
	Aposentadoria	4	11%
	Total Geral	36	100%
<b>Mão de obra na atividade produtiva</b>	Agricultura familiar	112	15,7%
	Trabalhador contratado	489	68,3%
	Diarista	114	16%
	sem vínculo contratual		
	Total Geral	715	100%
<b>Canais de distribuição da produção dos cooperados</b>	<b>Feiras/Pontos de venda de orgânicos</b>		
	Feira Brazlândia/DF		
	Feira Brasília/ (Asa Sul e Norte)	4	11%
	Feira Ceilândia/DF	7	19%
	Feira Ceasa/DF	2	5,5%
	Galpão da agricultura familiar	6	16,5%
	Feira Ceasa/DF		
	Galpão da agricultura convencional		
	Feira Ceasa/DF	3	8,5%
	Mercado Orgânico		
	Feira Gama/DF		
	Feira Guará/DF	15	41%
	Feira Jardim Botânico/DF		
	Feira Lago Oeste/DF		
	Feira Lago Sul/DF	1	3%
	Lago Norte/DF	3	
	Agroorgânica/DF	2	8,5%
	Feira Paranoá/DF	4	5,5%
	Feira Park Way/DF	2	11%
	Feira Planaltina/DF	2	5,5%
	Feira Santa Maria/DF	3	5,5%
	Feira Sobradinho/DF	2	8,5%
	Feira Sudoeste/DF	1	5,5%
Feira Taguatinga/DF	3	8,5%	
	3	8,5%	
<b>Atacadistas e Varejistas</b>	3	8,5%	
	3	8,5%	

Atacadistas e Varejistas/DF	2	8,5%
Bares e restaurantes/DF		5,5%
CSAs/DF		
Compras Governamentais PAA/DF		
Mercado Hiperbom/DF	26	
Mercado Malunga/DF	8	72,5%
Mercado Oba/DF	2	22%
Rede de Restaurantes	4	5,5%
atuante no mercado global	1	11%
	1	3%
<b>Regiões Brasil</b>	1	3%
	1	3%
Região Nordeste/BR		3%
Região Sudeste/BR		
Região Centro Oeste/BR		
<b>Cidades</b>	1	
	2	3%
Manaus/AM	5	5,5%
Belém/PA		13,5%
Rio Branco/AC		
Porto Alegre/RS		
Blumenau/SC	1	
Teresina/PI	2	3%
Salvador/BA	2	5,5%
Natal/RN	2	5,5%
Palmas/TO	2	5,5%
Porto Alegre/RS	2	5,5%
Curitiba/PR	2	5,5%
Goiânia/GO	2	5,5%
São Paulo/SP	2	5,5%
Rio de Janeiro/RJ	3	5,5%
	4	8,5%
	5	11%
	5	14%
	5	14%
		14%

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).



Os cooperados passaram a atuar no segmento agrícola, na produção de alimentos orgânicos, como produtores rurais. Todos possuem marca própria e certificação por Sistema de Garantia, que são sistemas de certificação da conformação e garantia de qualidade para Sistemas Orgânicos de Produção, por organismos como a OPAC Cerrado/DF – Sindicato dos Produtores Orgânicos do Distrito Federal, em sua maioria, e a participação também destacada, em menor número, da Agroorgânica/DF – Associação dos Produtores Orgânicos do Bioma Cerrado. Uma minoria de cooperados, em torno de 14%, possui certificação por auditorias de empresas certificadoras.

Os agricultores familiares são 33% dos cooperados, somam-se a estes 3%, agricultores familiares que também atuam no varejo, com loja própria. No setor empresarial e varejista, somam-se 66%. Em sua expansão, outros 8,5% passaram de empresários produtores, para agroindustriais, e varejistas. Somam-se aos que avançaram a atacadistas, em 8,5% dos cooperados.

Destaca-se, que, a principal renda dos cooperados, em 75%, é a produção de alimentos orgânicos. Os que possuem, outra fonte de renda, são 14% dos cooperados, em atividades profissionais liberais ou o funcionalismo público. São aposentados, 11% dos cooperados.

Os trinta e seis cooperados, juntos, agregam a mão de obra de 715 trabalhadores, nos quais, os mesmos, estão inseridos. São trabalhadores da agricultura familiar 15,7%, tem-se 68,3% de trabalhadores contratados. Os diaristas sem vínculo contratual chegam a 16%. Todos os 36 cooperados diversificaram de produção para o beneficiamento e a distribuição *delivery*, pontos de entrega e participação em feiras locais. Entre estes, 05 cooperados possuem comércio próprio, com loja física além dos canais de distribuição a detalhar.

Os canais de venda, neste estudo, somam-se, a feiras, e/ou, pontos específicos para alimentos orgânicos, atacadistas e varejistas no DF e a outras regiões geopolíticas do país. Cerca de 19 Regiões Administrativas do DF são alcançadas pelos cooperados através de feiras de produtores, e que, 11% dos cooperados citaram as compras governamentais, para o PNAE – Programa Nacional de Alimentação Escolar, e o PAA/DF – Programa de Aquisição de Alimentos. Algumas CSAs foram destacadas, com 5% dos cooperados as atendendo. Canais como atacadistas e varejistas são atendidos pelos cooperados, tanto no DF, com 81,5% dos cooperados, sendo também, que 22% atendem a bares e restaurantes/DF.

Devido, principalmente à pandemia Covid-19, iniciada no final de 2019, por questões de proteção, por fechamento decretado, do comércio, das feiras e pontos de orgânicos, os cooperados passaram a desenvolver estratégias de entregas dos produtos para seus clientes. O

uso de novas tecnologias e o desenvolvimento de novos canais, como sites, grupos em redes sociais e aplicativos de compras, promoveram a conquista de novos clientes, que, devido à pandemia passaram a consumir produtos orgânicos, e promoveram um novo modelo de relação com o mercado.

Nesta amostra, 44% cooperados, alcançam regiões distintas do país, com destaque para o Centro Oeste, e cerca de, 89% dos cooperados, alcançam ainda, outras capitais. Importa destacar que, um cooperado, alcança, além das capitais brasileiras, o mercado internacional, ao fornecer para redes de restaurantes internacionais.

Observa-se neste estudo, que, cerca de 22%, do total de cooperados, ativos, e inativos com a cooperativa, possuem canais de comercialização dentro da Ceasa/DF, no Galpão da Agricultura Familiar, ou mesmo, no Galpão da agricultura convencional.

Observa-se, que, conforme apontado pelas entrevistas, apenas 5,5% dos entrevistados entregavam os produtos apenas para a cooperativa, em canal próprio, de distribuição e vendas, na Ceasa/DF – Mercado Orgânico de Brasília. Um destes, tornou-se ex cooperado. Outros 8,5% dos cooperados não produzem mais. Os cooperados inativos, cerca de 56% ou não entregam seus produtos à cooperativa ou não produzem. Os cooperados ativos formavam 41% da amostra.

É importante destacar que até o fechamento deste estudo, em outubro de 2022, observou-se uma retomada na inatividade dos cooperados, frente à entrega de seus produtos para a comercialização na Cooperativa, em seu centro de distribuição, o Mercado Orgânico de Brasília. Assim, através de informações coletadas na própria cooperativa, atualmente, apenas seis cooperados entregam seus produtos, num percentual aproximado de 16,5% dos cooperados.

Ao modelar essas relações, para a rede formada pelos atores intraorganizacionais, cooperados da Cooperorg/DF, procura-se criar imagens, descrevendo a estrutura do grupo e estudando o impacto dessa estrutura no funcionamento e/ou a influência da estrutura nos indivíduos dentro do grupo e na própria organização, enquanto seu capital social. Através da verificação de dados relacionais e atributos sociais, permite-se a análise dos dados por meio de diversas análises. A ARS - Análise de Redes Sociais se propõe a investigar e analisar as estruturas sociais, focando na conexão dos membros, na troca de recursos entre eles, nos fatores que envolvem as relações e os impactos no ambiente (MENDES, 2006).

### 4.3 Análise das relações intraorganizacionais baseadas em confiança na rede formada por atores da Cooperorg/DF.

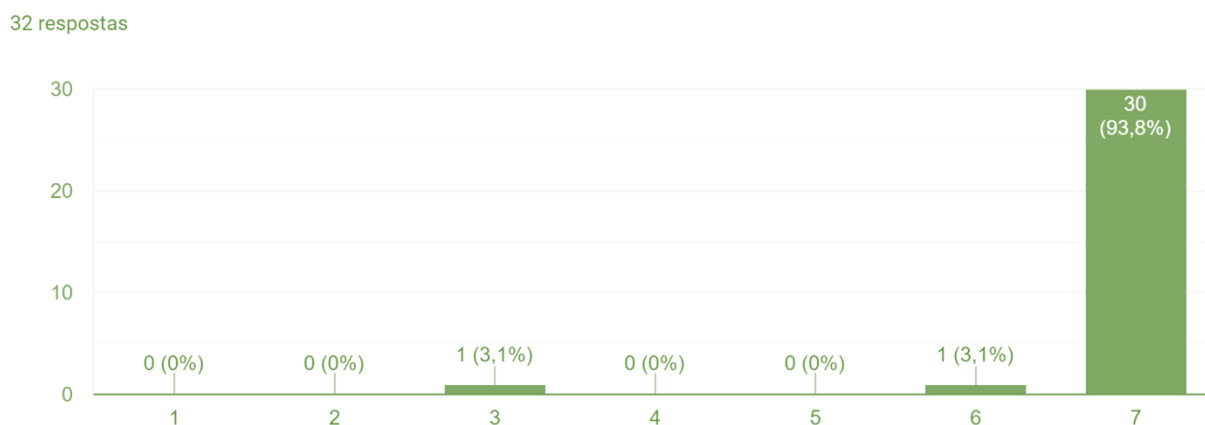
Observado conforme as falas dos cooperados, descreve-se a seguir, o panorama das relações intraorganizacionais baseadas em confiança. Com questões mistas, este estudo procura esclarecer e identificar o problema de pesquisa, com a relação e descrição dos dados e suas interpretações, objetivando encontrar pontos de destaques que retratem a rede de atores da Cooperorg/DF.

Os dados foram coletados nas entrevistas e pontuados através da Escala Likert, de 1 a 7 pontos, com o número 4 representando sua neutralidade. As dimensões da escala serão apresentadas quadro a quadro.

#### 4.3.1 Atributos dos atores quanto ao ambiente organizacional

Os atores foram questionados quanto à percepção deles sobre os atributos que os cooperados necessariamente devem ter para manter uma boa relação na cooperativa, sob a ótica das seguintes dimensões: comprometimento, confiança e obrigações normativas. O gráfico 2 demonstra o percentual relatado sobre o comprometimento, em parâmetros relacionais entre os cooperados, quanto ao ambiente organizacional da Cooperorg/DF.

**Gráfico 2:** Parâmetros relacionais quanto ao ambiente organizacional baseado no



comprometimento dos cooperados da Cooperorg/DF.

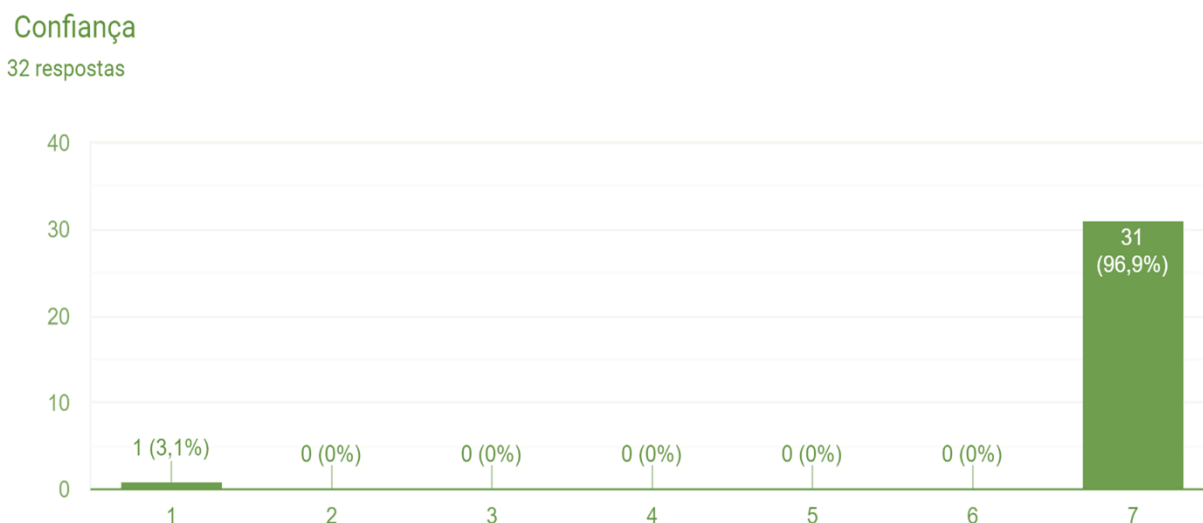
**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Google forms: elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

As dimensões selecionadas pelo estudo; sentimento de pertencimento, o perfil de liderança, as relações sociais entre eles foram utilizadas para observar a compreensão dos atores quanto ao comprometimento dos cooperados para com a cooperativa. O comprometimento dos atores, pode ser destacado, a partir de aspectos conceituais como fatores internos e externos (ROCHA, 1999). Este estudo observa os fatores internos, destacado nas relações intraorganizacionais. As mudanças organizacionais, suas interferências e adaptações podem influenciar diretamente no comprometimento (MEYER e ALLEN, 1997).

As relações sociais, a influência de normas e processos organizacionais, assim como fundamentam a confiança, conforme Putin (1999), podem destacar o desenvolvimento do comprometimento dos atores da rede, nas relações entre os atores intraorganizacionais (ROCHA, 1999). Observa-se no Gráfico 3 abaixo:

**Gráfico 3:** Parâmetros relacionais quanto ao ambiente organizacional baseado na



confiança dos cooperados Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Google forms: elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Demonstradas pela análise da escala, as falas dos cooperados, destacadas abaixo, evidenciam, como o comprometimento dos cooperados encontra-se saturado, apesar dos mesmos compreenderem a importância desses fatores para embasar as relações da rede e o desenvolvimento da cooperativa.

Quanto ao pertencimento, observa-se o exposto:

**Coop04:** “O que tem é a individualidade. E grupos... muitas panelinhas”.

Para a liderança, num linguajar comum à rede, expressa por muitos atores, tem-se:

**Coop14:** “Atualmente? Farinha pouca, meu pirão primeiro”.

Sobre as relações entre os cooperados, ponderaram sobre a importância da comunicação, e de atributos comportamentais:

**Coop23:** “Respeito pelo menos. Ninguém respeita mais ninguém, parece um garimpo, cheio de oportunismo”.

**Coop25** “Falarem a mesma língua. As decisões em cooperativas devem ser conjuntas”.

Conforme a Teoria da Ação Coletiva proposta por Olson (1965), destacando que os indivíduos, em geral, agem baseados em auto interesse, a formação de grupos com interesses comuns poderia redimensionar a força das relações. Para o autor, a única exceção, seria grupos muito pequenos, ou se existisse algum tipo de coerção, visto que, grupos pequenos facilitam o controle, onde problemas de caronas (*free riders*) seriam facilmente resolvidos.

Apesar disso, Elinor Ostrom (1990) ofereceu uma visão mais otimista, defendendo que as pessoas têm diferentes comportamentos, e que são capazes de consenso para a solução dos problemas comuns, no uso dos recursos da rede. A autora defendeu que os indivíduos podem se envolver na resolução de problemas para aumentar os ganhos a longo prazo, ao construírem uma reputação de confiabilidade e punir aqueles que não são confiáveis.

Os princípios doutrinários de democracia e igualdade do sistema cooperativista, para as tomadas de decisões estratégicas dependem da legitimação nas assembleias e conselhos, com a participação de seus cooperados, segundo Oliveira (2009).

Essa dependência eleva os custos de participação e de tomadas de decisão para essas organizações, mais do que em outros tipos de empresas, tornando a tomada de decisão custosa e lenta. A demora do processo participativo ou a ausência dos cooperados nas esferas de gestão, acarreta prejuízos no processo de adaptações da firma ao mercado e diminui sua competitividade.

Os princípios doutrinários do cooperativismo direcionam as cooperativas ao desenvolvimento de um ambiente institucional orientando suas estratégias e decisões para o associado e não ao mercado e ao consumidor final.

Essa característica é observável em cooperativas que ainda não alcançaram um nível de evolução de seus negócios e ainda estão em fase de estruturação. É necessário que a cooperativa realize uma análise sobre o ambiente institucional em que está inserida, tendo em vista a sua sobrevivência perante mercados globalizados e competitivos (BIALOSKORSKI, 2006, p.68)

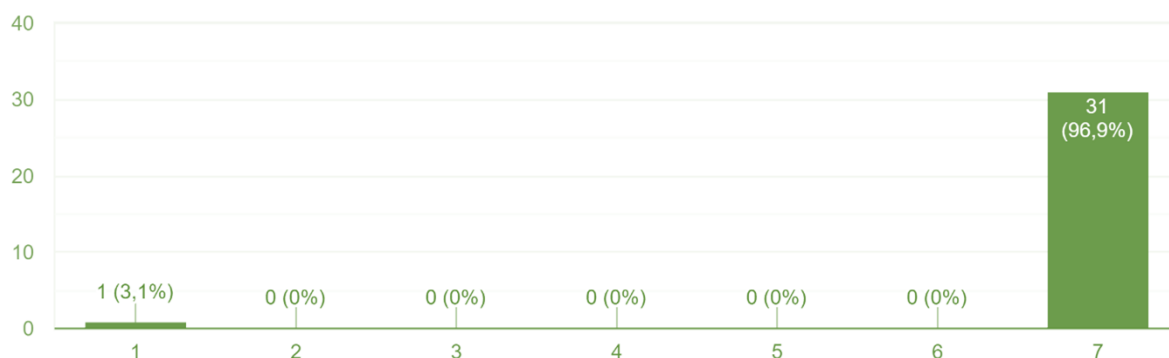
Ostrom correlaciona a confiança, a elaboração conjunta de normas de conduta e a reciprocidade como fundamento ao capital social. Ao refutar a suposição de que os indivíduos buscam apenas seu auto interesse, com comportamento egoísta e desejo de retornos de curto prazo, a autora evidencia, a capacidade das pessoas em confiar e construir relações de confiança, além da importância destas para a ação coletiva (OSTROM, 1990).

Observa-se o Gráfico 4 o cumprimento das normas e o ambiente da cooperativa.

**Gráfico 4:** Parâmetros relacionais quanto ao ambiente organizacional baseado no cumprimento das obrigações normativas pelos cooperados Cooperorg/DF.

#### Cumprimento de obrigações normativas

32 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Google forms: elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Esse comprometimento do capital social, nas organizações, poderá embasar os valores organizacionais, dimensionando a importância das relações nas organizações na construção de um ambiente reputacional confiável. Através da coesão, identifica-se redes com maior probabilidade de ocorrência do comportamento cooperativo, e de confiança mútua entre os atores.

Redes sociais mais coesas implicam relações sociais baseadas na confiança mútua dos indivíduos. As transações baseadas em confiança apresentam vantagens, na redução de custos

das transações, mas fundamentalmente, na manutenção das transações e do próprio sistema de produção e comercialização.

#### *4.3.2 Análise relacional da gestão da cooperativa*

A gestão de cooperativas diferencia-se da gestão de outros tipos de empresas na constituição jurídica e os princípios cooperativos desse tipo de organização. Tal forma de constituição não deverá ser considerada por si só uma forma de criar vantagens competitivas.

A educação cooperativista, a cultura cooperativa, a democracia cooperativista e o empreendimento cooperativista visam identificar os desafios enfrentados pelas cooperativas e as vantagens que o modelo possa oferecer aos produtores, seja ela a partir de produtos diferenciados, ou no relacionamento baseado na confiança e na motivação (OLIVEIRA, 2009).

Os atores do ambiente intraorganizacional da Cooperorg/DF, quando questionados quanto à percepção dos mesmos sobre os atributos que a gestão da cooperativa necessariamente deve ter para manter uma boa relação com os cooperados, sob a ótica das dimensões apresentadas na tabela abaixo, conforme pontuação através da Escala Likert, demonstraram: a confiança nas ações e estratégias da gestão da cooperativa é extremamente importante para cerca de 85% dos cooperados. Importante e muito importante, cerca de 15%. Conforme defende Putnam, (2005), a confiança entre os cooperados e a gestão da cooperativa valida a participação dos mesmos na organização.

Entretanto, as falas dos cooperados, demonstram problemas de comprometimento, transparência, confiança, planejamento estratégico, diminuição de mercado, por parte da gestão.

Confiar que os outros integrantes da rede também serão recíprocos está correlacionada com as normas de cada um e é afetada pela informação sobre a reputação de outros jogadores e a estimativa do risco de extensão de confiança (Ostrom, 2003).

Além disso, o fato de os indivíduos conviverem em rede, permite o acesso à informação, através de outros membros sobre as formas e padrões de comportamento, mesmo sem contatos anteriores (OSTROM e AHN, 2006).

Nesse sentido, os indivíduos buscam construir uma reputação confiável, tentando resistir às tentativas de obter ganhos a curto prazo, em detrimento da perda de oportunidades para grandes benefícios a longo prazo.

Punir aqueles que quebram as regras ou simplesmente não foram recíprocos no passado é um meio de assegurar o desenvolvimento das ações coletivas, ao utilizarem uma visão de

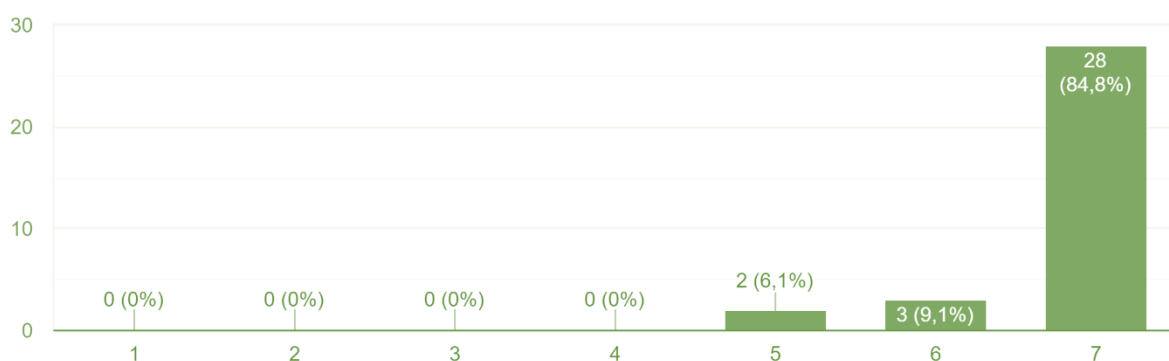
longo prazo. Dessa forma, as relações sociais entre os atores se desenvolvem a partir de uma rede de referências ou relacionamentos anteriores e formam uma relação de confiança (Kremer & Talamini, 2013).

No Gráfico 5 demonstra-se a confiança ente os atores:

**Gráfico 5:** Parâmetros relacionais de confiança entre cooperados e a gestão da

#### Entre cooperados e a gestão da cooperativa

33 respostas



Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Algumas falas sobressaem às demais, dada a clareza com que os atores relataram suas percepções sobre a gestão da cooperativa, conforme observa-se:

**Coop01:** “Tivemos uns problemas muito graves nas gestões anteriores. Estamos afundando. A gestão atual está comprometida em resolver os problemas e salvar a cooperativa”.

**Coop05:** “Estão comprando de quem não é mais cooperado... e de quem nunca foi cooperado”.

**Coop07:** “Transparência. Está difícil entender o que aconteceu lá (na cooperativa). Perdeu muitos clientes, perdeu muitos cooperados importantes. Hoje nem sabemos mais quantos ou quem somos na cooperativa. E será que a gestão sabe? Fico me perguntando... A cooperativa precisa de gestão profissional”.



**Coop09:** “Os cooperados foram deixados de lado nas gestões. Funciona como uma empresa qualquer. Parece que ninguém entende nada de cooperativismo”.

**Coop13:** “Falta confiança. Isso é grave. Tem falcatrua por todo lado, resultado das últimas gestões”.

**Coop18:** “Falta a cooperativa cumprir seus acordos”.

**Coop22:** “Falta direcionamento, planejamento dos negócios para que todos evoluam”.

**Coop24:** “A gestão nem sempre foi clara. As últimas gestões comprometeram o funcionamento da cooperativa”.

**Coop25:** “Perderam pontos de comercialização distribuídos no DF. Pontos significativos. Estamos quebrando. Perdemos muitos cooperados importantes”.

**Coop27:** “Como cooperado não entendo muito da gestão da cooperativa. Não tivemos ajuda. E para os cooperados a cooperativa é só um ponto de venda. Se tivessem exemplos na região sobre cooperativas que dão certo, talvez isso ajudasse”.

**Coop31:** “Os cooperados que assumem a gestão precisam parar de transformar a cooperativa no quintal da casa deles. Falta comprometimento. Muito beneficiamento próprio. Quebraram a cooperativa. Não dá para confiar nem nas decisões das assembleias”.

As regras criadas e negociadas entre os participantes da rede objetivam regular os comportamentos e maior previsibilidade aos comportamentos futuros no grupo. As organizações, nesse aspecto, desempenham importante papel no desenvolvimento da confiança, ao criarem incentivos para que as partes que participam das transações se comportem de forma confiável.

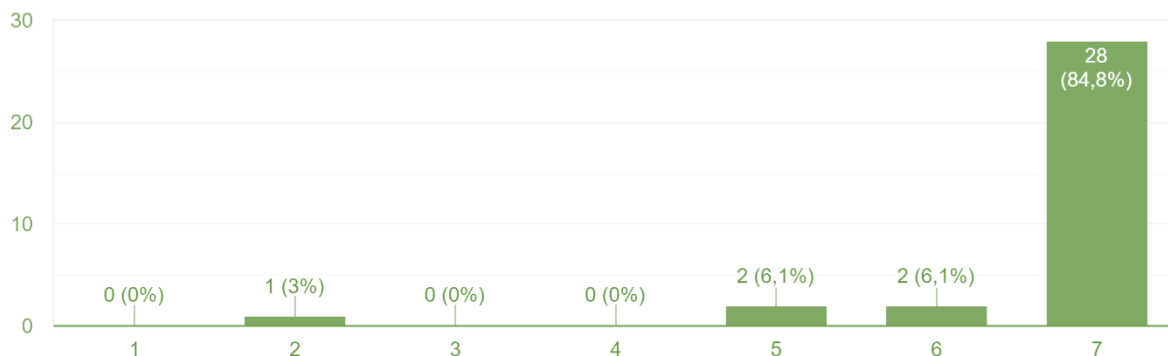
A gestão poderá desenvolver estratégias de desenvolvimento e integração entre os cooperados e os objetivos da organização. Executar competências administrativas e manter o respeito mútuo e a igualdade no relacionamento com os cooperados, demonstrando a importância do empenho conjunto e da união de esforços, no uso de bens comuns, buscando o desenvolvimento socioeconômico sustentável e a permanência do cooperado, conforme Souza e Meinen (2010).

Como ressaltado nas falas, os cooperados dimensionam as gestões da cooperativa, com ações pontuais e isoladas, sem comprometimento com a rede. As ações cooperativas não são estimuladas. O Gráfico 6 retrata aspectos relacionais:

**Gráfico 6:** Parâmetros relacionais entre a gestão da cooperativa e cooperados da Cooperorg/DF.

Entre a gestão da cooperativa e cooperados

33 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Enquanto componente principal do Capital Social, a confiança proporcionará tanto quanto maior for o seu nível, maior o nível de cooperação entre os atores (PUTNAM, 2000). O autor observa que a confiança admite “caronas” nas relações, com a participação de relações e indivíduos oportunistas. O que o autor descreve como “confiança cega,” a confiança excessiva, aumentando a probabilidade de ações oportunistas (OSTRON, (2005); (PUTNAM, (2000); GRANOVETTER, (1985); OLSON, (1971)).

A estrutura de gestão aumenta a confiança dos atores e ajuda a reconhecer os princípios norteadores do negócio. Além disso, a principal causa de quebra de instituições cooperativas decorre de problemas de uma gestão não eficiente.

A cooperativa necessita adotar os princípios e valores essenciais à sua condução, como transparência, equidade, ética, responsabilidade corporativa e prestação de contas, basilares ao Sistema Cooperativo (SISCOOPSP, 2021).

A delegação de funções a atores da rede, nessa lógica, gera diferenças no conhecimento do negócio por seus associados. Assim, a gestão precisa corroborar com os processos adequados de decisão coletiva e exercício de controle sobre as operações da organização. As estruturas e processos de decisão coletiva devem ser capazes de capturar as expectativas dos cooperados.

Ao destacar a gestão da cooperativa, na “multiplicidade” das relações sociais, refere-se ao número de atividades ou papéis que determinados atores exercem, em diferentes situações, frente a um mesmo ator, ou seja, na diversidade de relações entre os mesmos atores (COLEMAN, 1994).

Uma maior “multiplicidade” possibilitaria elevar o nível de confiança, entre os atores, promovendo o conhecimento sobre o indivíduo com quem se está interagindo. O que não foi observado na Cooperorg/DF devido a continuidade de gestões exercendo a gestão.

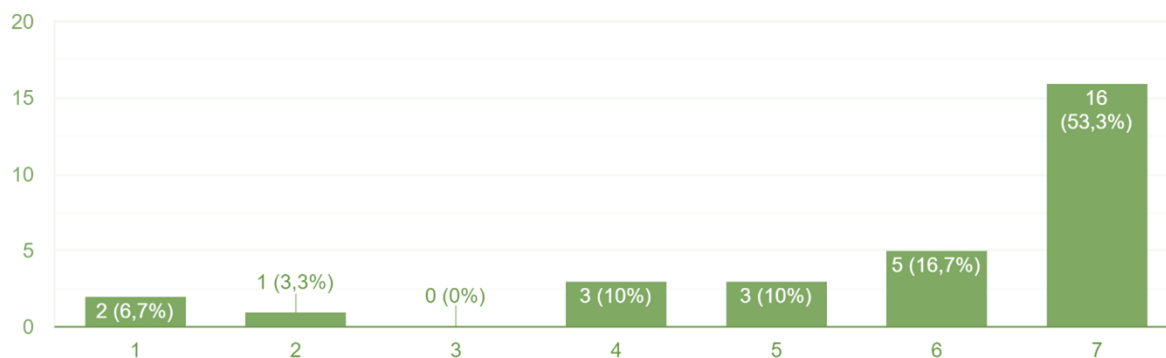
#### 4.4 Análise relacional quanto ao envolvimento dos cooperados no ambiente cooperativo.

Ao serem interpelados sobre a percepção dos cooperados quanto ao envolvimento no ambiente cooperativo, nas atividades relacionadas ao funcionamento e manutenção da Cooperorg/DF, foram claros: conforme o gráfico 7, apenas cerca de 53% dos respondentes sempre participam das assembleias, o que sugere a centralização da tomada de decisão por grupos distintos. Cerca de 10% nunca ou raramente participam, 10% se posicionaram neutros, e 27% ocasionalmente participam. O Gráfico 7 examina-os enquanto pertencimento:

**Gráfico 7:** Parâmetros relacionais dos cooperados para o desenvolvimento do ambiente cooperativo, em relação a participação nas assembleias da Cooperorg/DF.

##### Participação em assembleias

30 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

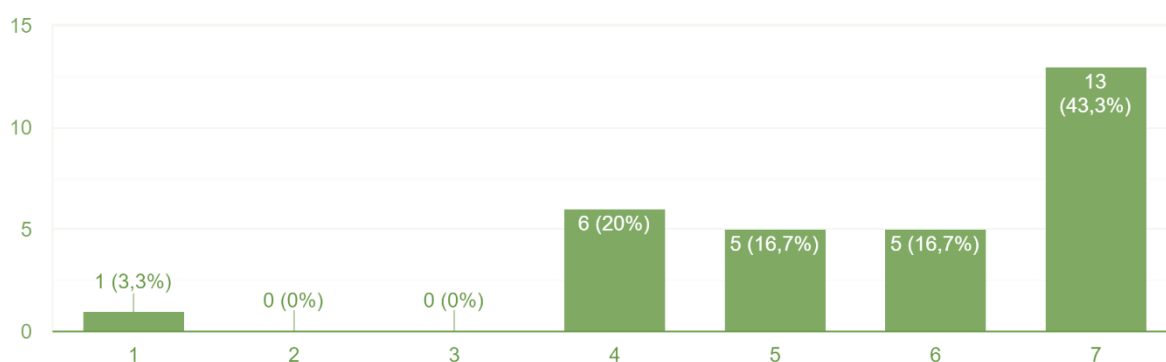
**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Ao analisar a colaboração dos cooperados com a gestão, para o desenvolvimento das atividades da Cooperorg/DF, permitiu-se os relatos quanto à diminuição da interação dos atores nos processos de comunicação, compartilhamento de informações, nas relações sociais entre eles, resultando em conexões de menor intensidade ou mesmo em quebra de conexões, por gestões consecutivas. A colaboração é retratada no Gráfico 8:

**Gráfico 8:** Parâmetros relacionais dos cooperados para o desenvolvimento do ambiente cooperativo, em relação a colaboração dos cooperados com a gestão da Cooperorg/DF.

#### Colaboração com a gestão

30 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Os atores influenciam nas interações entre os indivíduos, onde processos como a comunicação são atributos relevantes entre indivíduos e organizações, no compartilhamento de informações, no comprometimento na construção de objetivos comuns, no uso de recursos coletivos. Destaca o ambiente organizacional, as atividades comuns, atividades atribuídas, como no caso da participação nas assembleias e nas gestões, o tempo decorrido pelos atores nessas atividades, e ainda ao tipo, a exclusividade da atividade (EHRLICH e CARBONI, 2005).

As falas dos cooperados descreve como eles observam e participam, ou não, do ambiente cooperativo:

**Coop01:** “Antigamente tinha um ambiente mais informal. Eventos ocorriam vez ou outra. Mas eu procurava participar. Esses eventos servem para troca de experiência. Mas a

Cooperativa não se promove, não faz cursos. Deveria integrar a todos... Agora com as crises todas que ocorreram de gestão está mais formal. Esse é um momento difícil...”

**Coop02:** “A gestão não aceita nada. Nem do Conselho Administrativo... nem dos cooperados mais experientes”.

**Coop06:** “Com a covid mudou muita coisa na cooperativa”.

**Coop07:** “Não tem nem um cafezinho!”.

**Coop09:** “Nada e o ambiente da cooperativa é a mesma coisa. Não tem nada”.

**Coop10:** “Precisa de gestão profissional, que una os cooperados, que lute pelos objetivos da cooperativa”.

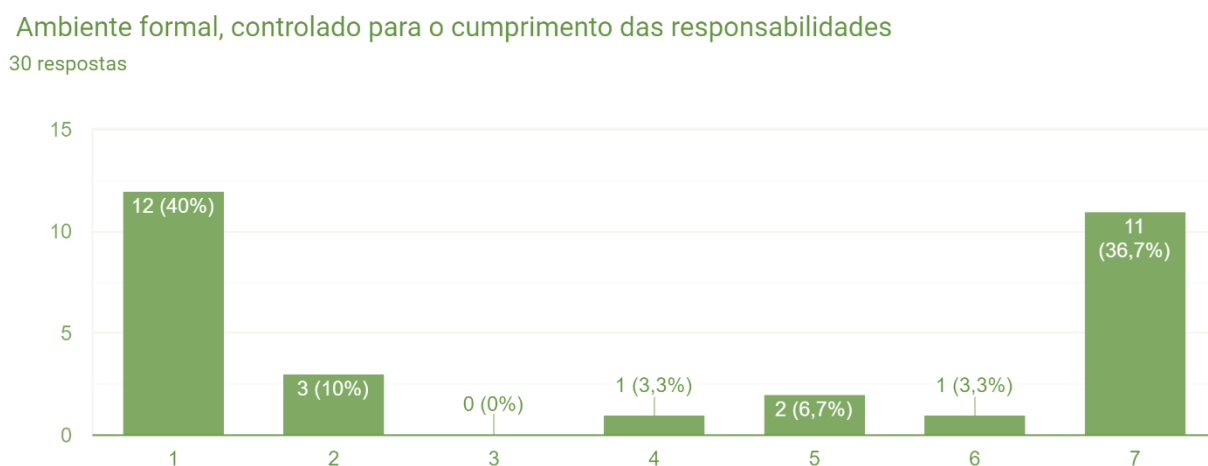
**Coop13:** “Comunicação falha. Não temos um ambiente cooperativista.”

**Coop15:** “Falta evolução do setor. Falta união dos cooperados.”

**Coop23:** “Falta a participação dos cooperados. É na reunião que é o momento de criticar e reclamar, de saber o que está acontecendo e tomar decisões.”

Os aspectos formais nas relações organizacionais foram discutidas conforme demonstra o Gráfico 9:

**Gráfico 9:** Parâmetros relacionais dos cooperados para o desenvolvimento do ambiente



cooperativo, em relação ao ambiente formal, da Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Conforme o Gráfico 9 acima, os cooperados desconhecem os aspectos formais no ambiente organizacional da cooperativa em cerca de 40%, que somados aos respondentes de muito raramente, tem-se 50% dos cooperados sem cumprimento formal das atividades. Outros 37% sempre cumprem as responsabilidades formalmente. Como observado no ambiente da cooperativa, a inatividade dos cooperados está em franca expansão, e é corroborada pontualmente nas falas dos mesmos.

Como destacado por Putnam (2000), o capital social é entendido, enquanto recurso produtivo, atuando como criador de espaços de desenvolvimento coletivo. Além disso, é considerado um bem público, ao contrário dos outros tipos de capital (PUTNAM, 2000; ABRAMOVAY, 2000; COLEMAN, 1994).

As sociedades que possuem afluência de capital social são mais competitivas e desenvolvidas (PUTNAM, 2000). Onde há a presença de capital social, as ações cooperativas são estimuladas. Considera-se que os atores são influenciados por outros atores, participando ativamente de uma sociedade. Os estudos da Sociologia Econômica defendem a sociedade como referência, promovendo, até mesmo, questões econômicas (SMELSER; SWEDBERG, 1994).

A noção de confiança proposta por Ostrom (2003) está diretamente relacionada à noção de reciprocidade e reputação, visto que a confiança é conceituada como a avaliação da probabilidade do outro ator envolvido na relação executar uma ação específica. A confiança que um ator tem sobre o outro, os investimentos em reputação e as possibilidades de reciprocidade nos comportamentos são determinantes nas relações entre os atores e nos níveis de cooperação (Ostrom, 1998).

#### **4.5 Análise relacional sobre o pertencimento dos cooperados na Cooperorg/DF**

Quando os indivíduos convivem durante um tempo substancial e desenvolvem normas compartilhadas e padrões de reciprocidade, em uma situação comum, eles desenvolvem capital social (OSTROM, 1990). Permite a construção de arranjos institucionais para a resolução de dilemas de recursos de uso comum, nas ações coletivas, promotoras de relações contínuas.

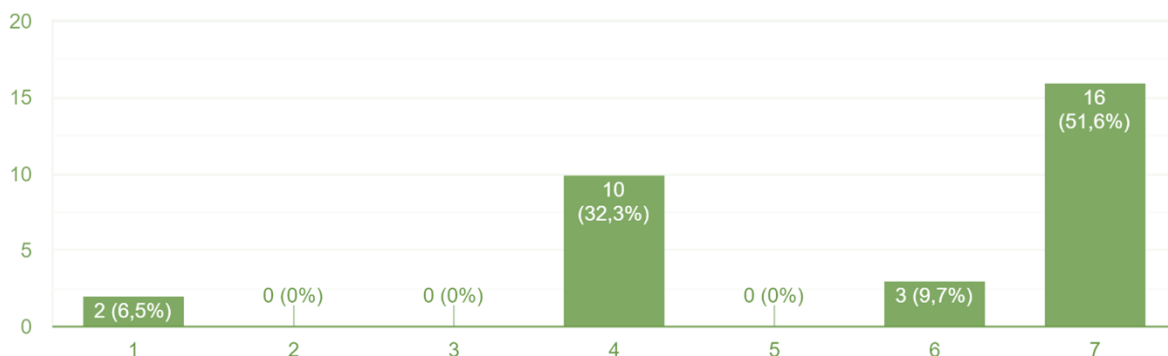
O capital social, desenvolvido pelo grupo através de relações, normas e confiabilidade, é necessário para gerar confiança entre os membros do grupo e, conseqüentemente, atenuar o comportamento oportunista dos integrantes do grupo (OSTROM, 2005). Sobre a percepção dos

atores quanto ao pertencimento organizacional, descreve-se no Gráfico 10 as relações que desencadeiam comoção quanto aos valores organizacionais:

**Gráfico 10:** Parâmetros relacionais de pertencimento sobre as críticas à Cooperorg/DF.

#### Sobre críticas à cooperativa, isso me soa como insulto pessoal

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Quando a cooperativa é criticada, um percentual de 52% dos cooperados se sentem incomodados. É importante destacar que 33% dos cooperados manifestaram sentirem-se neutros quanto a essa questão. Esses cooperados não se incomodam quando a cooperativa é criticada, demonstrando o desinteresse dos cooperados pela temática. Esse percentual é significativo, podendo refletir na apatia, ou desvalorização por parte dos cooperados, quanto à organização na qual são associados.

**Coop04:** “Fico horrorizado quando os próprios cooperados falam mal da cooperativa”.

**Coop08:** “Hoje não me importo mais. É triste isso”.

**Coop27:** “Até já briguei com amigos por conta da cooperativa. Mas hoje eu entendo quem critica. A cooperativa precisa de rumo”.

**Coop30:** “Claro. É nosso patrimônio, fomos nós que construímos a cooperativa. Todo produtor deveria se incomodar. Como é que você não se incomoda com o que é seu e falam mal disso?”.

**Coop32:** Tô nem aí se falam mal. Ninguém resolve nada mesmo. A cooperativa está sem prestígio nenhum.

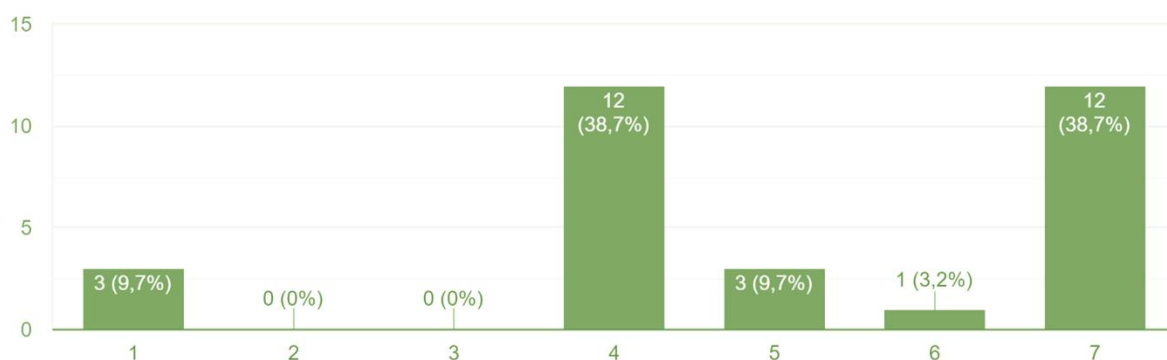
**Coop34:** Eu sou um dos que fala mal, tá quebrada mesmo.

A importância do desenvolvimento das relações formais nas organizações permeia a operacionalidade, a organização, o direcionamento e o planejamento das instituições. O Gráfico 11 demonstra o sentimento de pertença dos cooperados em relação à cooperativa, na representação formal de sua gestão.

**Gráfico 11:** Parâmetros relacionais de pertencimento sobre a confiança na gestão da

#### A minha confiança na gestão da cooperativa

31 respostas



Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Em sua definição, Putnan (2000) afirma ser o capital social, acerca das características da organização social, como a confiança, normas e sistemas. Ao corroborar com o autor, Coleman (1994), amplia-a, ao esclarecer, que o capital social é um aspecto da organização social e que constitui um recurso produtivo, com um ou mais atores, promotores do desenvolvimento social. O capital social, em Putnan (2000), assume três qualidades; o nível de confiança, os canais de troca de informações, e por último as normas e sanções a que os indivíduos estão suscetíveis, configurando-os como os três elementos formadores do capital



social. Ressaltados nas observações dos cooperados, ao pertencimento deles à Cooperorg/DF, sobre a confiança na gestão:

Demonstra-se que 10% dos respondentes nunca confiam na gestão. Cerca de 40% se posicionaram neutros, e 39% sempre confiam na gestão. Esse panorama é evidenciado nos relatos dos cooperados.

**Coop02:** “A gestão busca as informações, mas não repassa resultados. Só desconfiança de todos. Não falo mais da Cooperativa com ninguém, não indico. Indico cooperados como produtores, mas a Cooperativa não”.

**Coop10:** “Eu apoiava tudo o que queriam fazer na cooperativa. Mas parei de ir nas reuniões. Nem nas assembleias vou mais. A cooperativa está morrendo. E os cooperados não se entendem. É um furando o olho do outro. Sai é briga muita de lá. Muita confusão”.

**Coop14:** “Só me envolvi em confusão. Ninguém quer ouvir o outro”.

**Coop16:** “Participei de tudo na cooperativa. Hoje nem vou mais lá”.

**Coop18:** “Pro produtor é difícil ficar participando de reuniões o tempo todo. Eu falto bastante, pra sair de confusão e por conta da produção”, acaba que a gente precisa deixar por conta da gestão.

**Coop20:** “Tudo na cooperativa foi se acabando. A confiança, o respeito. Foi perdendo os clientes, os cooperados”.

**Coop22:** “Desestimulei. A cooperativa evoluiu tanto, éramos tantos cooperados. Tínhamos saldo positivo, investimentos, bom nome na praça. Agora tá quebrada”.

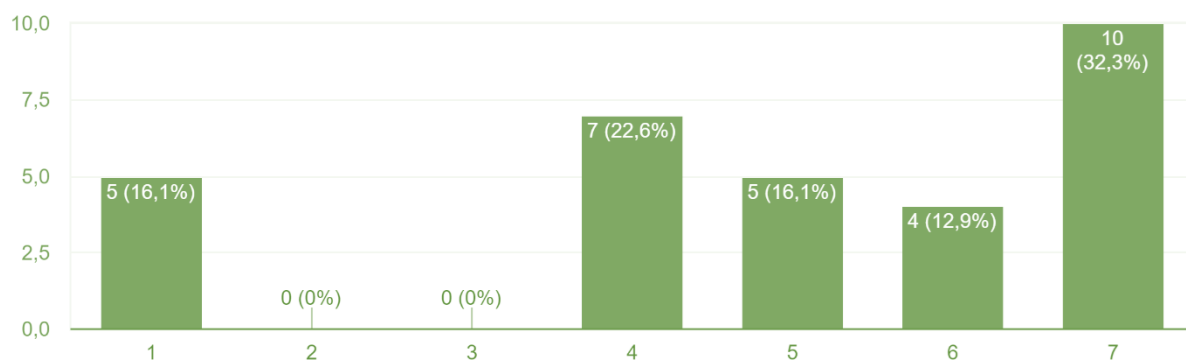
**Coop24:** “É tão difícil falar da cooperativa. A transparência é pouca. As relações entre os cooperados estão fracas. Quando houve os desvios, todos os cooperados se afastaram, não resolveram as questões”.

Considera-se que as redes são estruturadas principalmente através das informações. As relações informacionais configuram relações fortes nas trocas frequentes de informações e direcionamento as informações organizacionais. Conforme o Gráfico 12 os cooperados destacam que:

**Gráfico 12:** Parâmetros relacionais de pertencimento sobre o compartilhamento de

Acredito que a cooperativa me manterá informado sobre os assuntos importantes da própria cooperativa

31 respostas



informações na Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Coop17:** “Nada. Ninguém sabe o que tá acontecendo. A gente fica sabendo por que um sai contando pro outro, mas é só comentário, e a gente nem sabe no que acreditar”.

**Coop28:** “Fiz parte da gestão muitas vezes... e vi tudo piorar. Até parei de entregar produtos por alguns anos. Voltei a entregar porque acredito na nova gestão”.

**Coop32:** “Até confio nos cooperados, mas sem efeito. Não confio que as decisões tomadas realmente estejam corretas. Foram tantas crises que fico cismado com a gestão, os rumos da cooperativa”.

A rede formada pelos cooperados, o contrário do que se observa no aporte teórico quando defende que as relações que se vinculam ao longo do tempo, tornando-se mais fortes. As relações intraorganizacionais promoveriam aos atores adquirem mais informações sobre os outros e sobre a organização, proporcionando um nível maior de confiança.

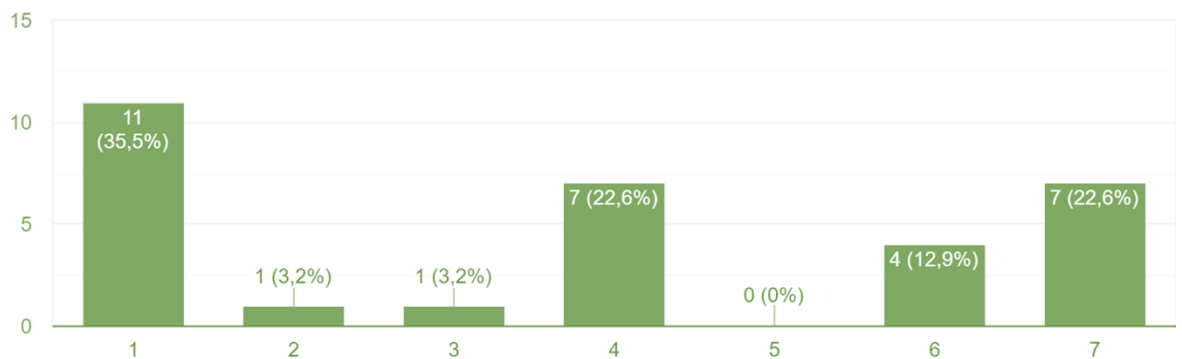
Esta coesão poderia prejudicar seus componentes, ao isolá-los, diminuindo a probabilidade de se vincularem com outras redes, compartilhando informações, tecnologias e saberes, entretanto o que se observa, devido às dificuldades recorrentes das gestões, é exatamente o contrário.

A coletividade representada pelos associados à cooperativa, podem demonstrar o potencial da ação coletiva. Nisso consiste a formação ou não das redes.

**Gráfico13:** Parâmetros relacionais de pertencimento sobre a confiança entre os cooperados da Cooperorg/DF.

Com o passar do tempo a confiança nos cooperados aumentou

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Oliveira (2009, p.33) cita “a inexistência de adequados modelos de gestão nas cooperativas, inclusive com significativa falta de aplicação de modernos instrumentos administrativos”.

De acordo com Coleman (1994), o capital social está sujeito às propriedades da estrutura social, da “fronteira” das redes sociais, da continuidade das relações, e da “multiplicidade” delas.

Segundo Granovetter (1973), quanto mais fechada a rede (fronteira), maior será a força do vínculo existente entre seus indivíduos.

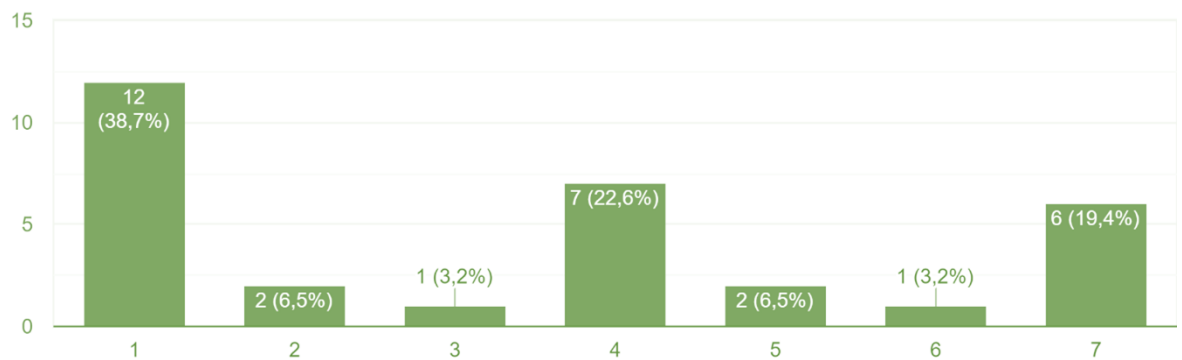
A pesquisa demonstra que nos primeiros anos da cooperativa algumas parcerias e instituições foram citadas no desenvolvimento de ações comuns e de serviços prestados à cooperativa e seus associados. Após esse período de implantação da cooperativa, a organização se isolou em suas atividades cotidianas, diminuindo e encerrando atividades prestadas pelos próprios atores. Assim, conforme observado no gráfico acima, 36% dos cooperados não veem importância em confiarem uns nos outros, o que, somado ao percentual de respostas neutras, 22% dos cooperados, demonstra-se a falta da confiança no relacionamento intraorganizacional.

O Gráfico 14 segue aos estudos de pertencimento, agora demonstrando a participação dos atores na cooperativa, conforme representado a seguir:

**Gráfico 14:** Parâmetros relacionais de pertencimento sobre a participação dos

Nos últimos anos aumentei minha participação nas atividades e ações desenvolvidas pela gestão da cooperativa

31 respostas



cooperados nas ações promovidas pelas ações da Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) Diminuiu drasticamente; (2) Diminuiu consideravelmente; (3) Diminuiu minimamente; (4) Nem diminuiu nem aumentou; (5) Aumentou minimamente; (6) Aumentou consideravelmente; (7) Aumentou significativamente.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Para Bialoskorski Neto (2006, p.164) “a cooperativa somente terá um sucesso social, [...]se esta for necessariamente um empreendimento econômico de sucesso de forma a permitir o crescimento conjunto e igualitário de seus cooperados”. Seus associados são cada um, uma empresa, que deverá progredir econômica e socialmente em concomitância com o empreendimento cooperativo.

Apenas 29% dos cooperados aumentaram sua participação nas ações desenvolvidas pela gestão da cooperativa. 0% diminuiu drasticamente, e 23% foram neutros em suas respostas, o que reforça ainda mais a falta de comprometimento para com a cooperativa.

Alguns desafios do sistema cooperativista foram apontados como estranguladores, com a falta de capacidade e conhecimento profissional da gestão; a incipiente organização; os problemas de capitalização e financiamento da empresa; a defeituosa integração entre cooperativas; e a necessidade de se praticar a educação cooperativista entre os associados (SESCOOP, 2021).

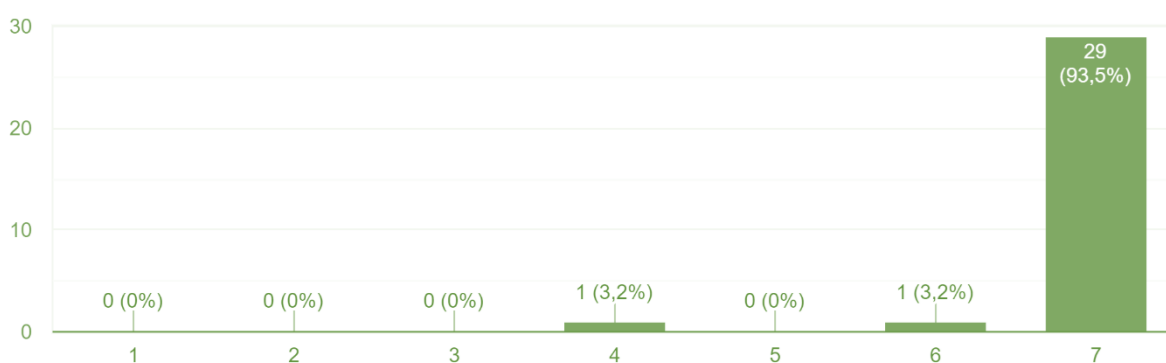
#### 4.6 Análise relacional observada pelos cooperados quanto aos desafios no ambiente organizacional da Cooperorg/DF

Acessibilidade aos fluxos organizacionais nos tratos de informações e comunicação entre os atores descreve o perfil organizacional, as estratégias organizacionais e as respostas ao ambiente competitivo de inovações a alcance dos objetivos organizacionais. Sobre os desafios apresentados pelo trabalho cooperativo, os atores reconhecem, conforme o Gráfico 15, demonstrado abaixo:

**Gráfico 15:** Parâmetros relacionais observados pelos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado ao acesso às informações da Cooperorg/DF.

##### Acesso a informações

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Entre os principais desafios no cooperativismo estão: a falta da educação cooperativa, falta de cooperação entre as cooperativas, modelo de gestão não compatível com sua finalidade e recursos, modelos de gestão excessivamente centralizados, informações insuficientes sobre seu ambiente, o que dificulta o planejamento estratégico e o enfrentamento da forte concorrência e a confusão que os gestores da cooperativa fazem ao se portarem como verdadeiros proprietários da cooperativa (OLIVEIRA, 2009, p.27).

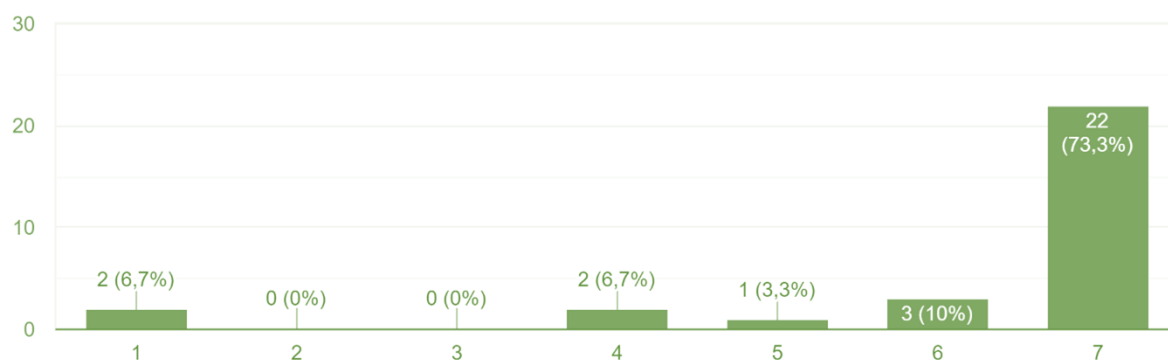
Tais problemas refletem-se na má gestão e nos resultados das decisões tomadas de forma precipitada, sem participação e sem informações sobre o mercado, gerando prejuízos financeiros e dificultando a coesão entre os cooperados que não veem resultados satisfatórios em seu esforço coletivo.

Relações formais e informais nas transações entre os cooperados possuem distintas conformações. A seguir o Gráfico 16 observa:

**Gráfico 16:** Parâmetros relacionais observado pelos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado às negociações entre os cooperados

#### Negociação entre cooperados

30 respostas



da Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

As relações econômicas entre os cooperados, segundo suas falas, é extremamente importante para cerca de 73% destes. O que poderá resultar num enfraquecimento, das relações deles para com a cooperativa. O que pode ser observado na fala a seguir:

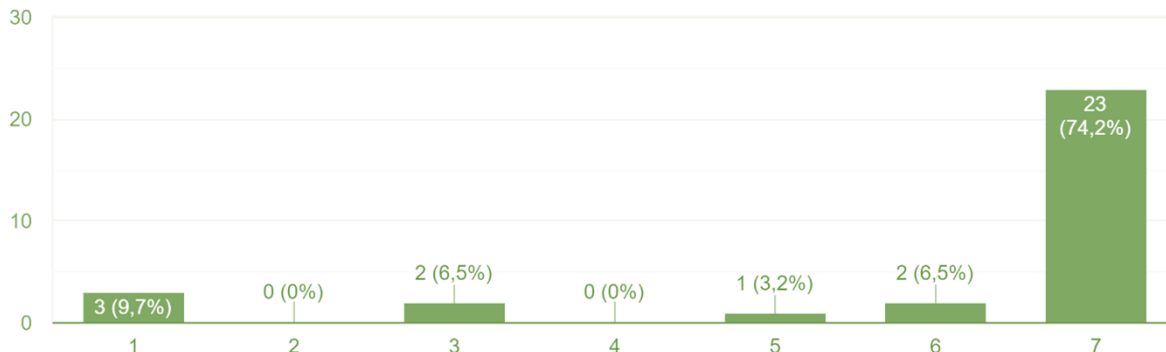
**Coop03:** “Precisa restaurar a confiança entre os cooperados e entre aos clientes da cooperativa. Não temos partilhas, vivências, modelos... faz falta na cooperativa”.

Ações coletivas tendem a desenvolver estruturas relacionais propícias ao alcance de benefícios coletivos e ou organizacionais. O Gráfico 17 busca retratar essa dimensão.

**Gráfico 17:** Parâmetros relacionais dos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado à colaboração a gestão da cooperativa com os cooperados para com Cooperorg/DF.

#### Colaboração da gestão com os cooperados

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Ressaltado nas falas a seguir:

**Coop01:** “Inexiste cooperação. Somente quem está nos Conselhos ou na Diretoria se envolve com questões sobre a cooperativa ou sobre a produção, qualidade e assuntos que interessam a todos. Como forma de controle”.

**Coop04:** “Muita conta atrasada. Isso é que atrapalha tudo”.

**Coop07:** “Comprometimento dos diretores”.

**Coop08:** “Fazer os cooperados voltarem a entregar os produtos”.

**Coop13:** “Fazer os cooperados pararem de competir com a cooperativa... que é deles... concorrem com eles mesmos... é estranho... mas com as gestões anteriores, todos tivemos que buscar alternativas senão a gente quebrava”.

**Coop14:** “Recuperar os mais de 100 cooperados que já tivemos e todos os mercados no país que já abastecemos. Os custos de participar da cooperativa hoje são elevadíssimos. Quando entregamos produtos não sabemos se vamos receber. Tenho anos de produtos a receber”.

**Coop16:** “Comprometimento de todos, gestão, contratados e cooperados”.

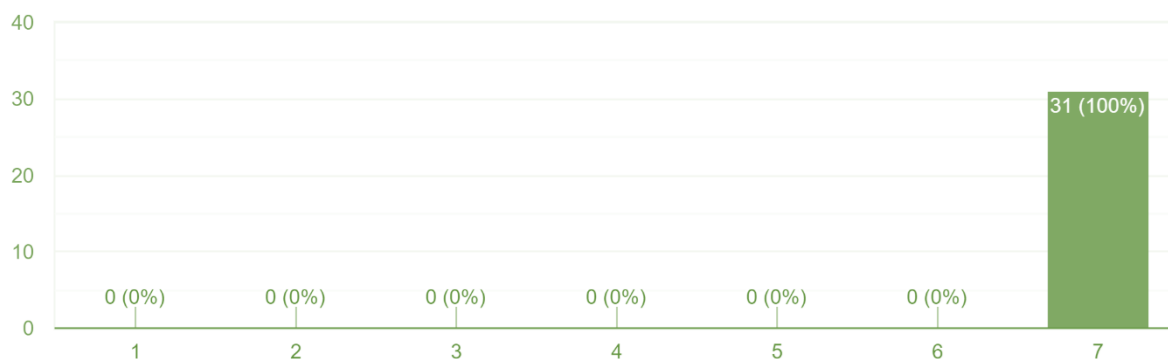
**Coop18:** “Entre os conflitos mais impactantes está a falta de pagamentos para os cooperados. Tem muita gente entregando sem receber. Eu desisti de entregar. A conta estava grande demais”.

Os conflitos no ambiente organizacional tendem a refletir aspectos relacionais que podem promover saltos qualitativos nas estratégias e objetivos ou, causar entraves no desenvolvimento das ações coletivas. Gerenciar conflitos organizacionais é um dos principais gargalos observados na cooperativa. Como bem demonstra o Gráfico 18:

**Gráfico 18:** Parâmetros relacionais dos cooperados quanto aos desafios no desenvolvimento do ambiente organizacional, relacionado à gestão de conflitos entre a

#### Gerenciar conflitos contratuais

31 respostas



cooperativa e os cooperados da Cooperorg/DF.



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Coop20:** “Comprometimento, qualidade de produtos, pagamentos... tanta coisa...”.

**Coop21:** “Desenvolver o espírito cooperativista. Conselho e cargos de gestão não devem ser privilégios. Só trabalho mesmo. Por todos e não individualista. É só uma grande oportunidade de fortalecer a todos. Ao crescimento da cooperativa. Servir a todos, ser bom pra todos. Senão realmente não serve”.

**Coop23:** “Parar de comprar de não cooperados. Mas a conta com os cooperados está tão grande. Eu entendo que eles não queiram entregar produtos. Esse dinheiro faz falta”.

**Coop24:** “Quando éramos uma associação nos ajudávamos. Crescemos muito rápido. E não aprendemos a cuidar de um negócio tão grande. Quando nos tornamos uma cooperativa, e os problemas cresceram nos afastamos todos”.

**Coop26:** “Reorganizar a comercialização e investir em marketing. Estratégia de preços e promoções. A cooperativa não pode devolver mercadoria que ficou encalhada. A Gestão precisa de estratégias”.

**Coop29:** “Qualificar o produtor. Possibilitar estratégias de desenvolvimento para todos”.

**Coop32:** “Quem estraga a cooperativa são os próprios cooperados. Falta colaboração, participação, comprometimento com a cooperativa. Os cooperados competem com eles mesmos quando vendem na própria Ceasa”.

A falta ou falhas na educação cooperativista pode ser percebida nas falas dos atores como um problema que desencadeie outros, consolidando a ruptura do cooperado com a cooperativa. Em estudos sobre cooperativas no Brasil, um dos principais problemas encontrados na gestão da cooperativa e de todo o sistema cooperativista, é a ausência da educação cooperativista (OLIVEIRA, 2009). A principal força de suas vantagens competitivas de uma cooperativa é a capacidade em conseguir integrar fornecedores e clientes, representados por seus cooperados, dentro do mesmo arranjo organizacional de forma coesa.

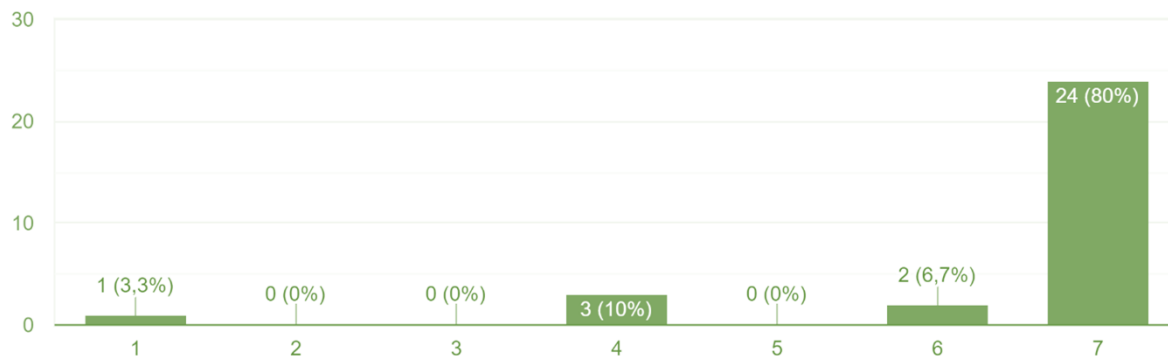
#### **4.7 Análise relacional sobre a motivação de associação à Cooperorg/DF**

Sobre os motivos que levaram os atores a se associarem à cooperativa, os aspectos mercadológicos foram os mais destacados pelos atores. Observando o Gráfico 19, constata-se:

**Gráfico 19:** Parâmetros relacionais quanto aos motivos comuns à participação na

#### Acesso a novos mercados

30 respostas



Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Como percebe-se no gráfico acima, 80% do cooperados se motivaram ao cooperativismo devido ao acesso a mercados. Cerca de 10% dos cooperados manifestaram-se neutros.

O Cooperativismo agropecuário prevalece entre os agricultores familiares na tentativa de garantir sua inserção e permanência no mercado globalizado através do esforço conjunto, no uso de bens coletivos, para o alcance de objetivos comuns.

Os princípios cooperativistas visam garantir o desenvolvimento social de seus cooperados ao mesmo tempo em que agrega maior competitividade organizacional e busca o desenvolvimento econômico de seus cooperados, e da própria cooperativa.

Juntos, enfrentam forças tradicionais de um mercado cada vez mais globalizado e concorrencial. O que torna o esforço coletivo para o alcance de seus objetivos comuns, é a coesão social do grupo cooperado, como o sentido de pertencimento, o consenso, a interação do grupo social.

A redução de custos empresariais, a manutenção e a diminuição do nível de preços, a possibilidade de realização de plantas múltiplas, de economia de escala e escopo, bem como a

superação de dificuldades e imperfeições do mercado são possíveis vantagens das cooperativas (BIALOSKORSKI NETO, 2006). O autor observa que com o progresso socioeconômico e o aumento da complexidade do mercado, a dependência mútua entre os atores aumenta, o bem-estar de um indivíduo depende do bem-estar de outros atores, desenvolvendo assim a solidariedade e a cooperação, contribuindo para a evolução natural do cooperativismo.

As falas que se seguem pontuam esses princípios:

**Coop03:** “Mercadológicos. Escoamento da produção”.

**Coop07:** “Expectativas elevadas sobre o cooperativismo. Competitividade e desenvolvimento”. Mas hoje ninguém quer mais cooperar com nada.

**Coop27:** Participar da Cooperorg/DF já foi importante. A reputação era boa, cooperativa forte, com os melhores produtores. Hoje, só dá prejuízo e confusão.

Entre os cooperados, 50% também responderam que o incentivo de cooperados os motivaram à participação na cooperativa. O que fica evidente nas falas seguintes:

**Coop09:** “Todos nos conhecíamos e nos ajudávamos, queríamos ajudar a todos do setor de orgânicos. Fortalecer o mercado. Por um tempo longo deu certo. Depois tudo mudou”.

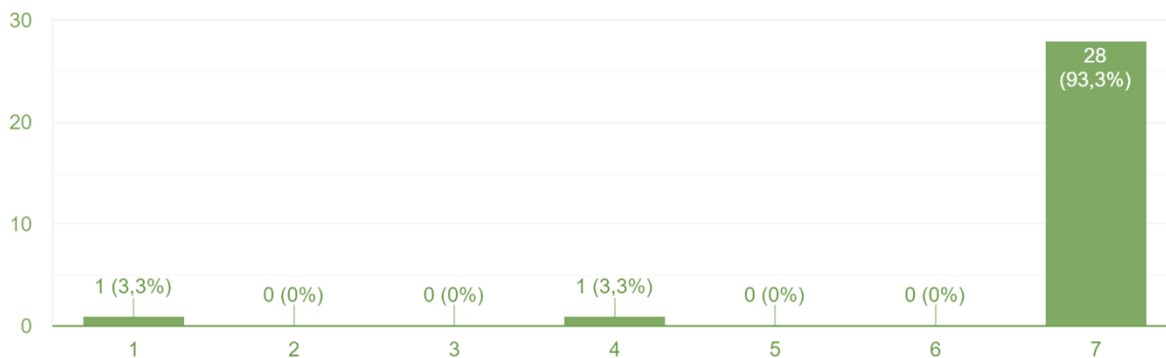
**Coop17:** “Nossa intenção era fortalecer e unir os produtores para melhorar a qualidade dos produtos, insumos, estratégias de comercialização e troca de experiências, informações. Fortalecimento do setor. Queríamos muitas coisas, mas é muito triste, não atingimos todo o potencial que temos”.

Seguindo os aspectos mercadológicos, a reputação da cooperativa, anterior à entrada dos associados, foi o grande incentivo à associação, conforme demonstra o Gráfico 20:

**Gráfico 20:** Parâmetros relacionais quanto aos motivos comuns à participação na associação, dos cooperados da Cooperorg/DF.

#### Reputação(boa) da imagem da cooperativa

30 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Em 93% dos cooperados, a reputação da cooperativa também foi observada. Conforme observado abaixo:

**Coop19:** “A marca da cooperativa. O respeito, a credibilidade que tinha. Nessa quase quebrei e perdia tudo o que construí na vida. Tive que parar de produzir... estava quebrando.

**Coop26:** Queria entregar toda a produção. Investir na produção. Não me ocupar com distribuição, vendas”.

**Coop27:** “A cooperativa era um negócio grande, tinha nome. Os cooperados amigos meus me convenceram que eu podia entrar”.

**Coop28:** “Meus clientes é que me falaram da cooperativa. Era uma oportunidade incrível de eliminar os intermediários”.

**Coop30:** “Meu sonho era a cooperativa se desenvolver ao ponto de o caminhão refrigerado da cooperativa ir buscar meus produtos na fazenda. Eu me envolveria em produzir melhores produtos”.

**Coop36:** “Esperava justiça econômica e social no movimento cooperativista. Evoluir (pausa) e exportar também, somos todos muito bons no que fazemos, somos os melhores do DF”.

Na análise da Nova Sociologia Econômica, as investigações sociais, ações coletivas, agrupamentos, movimentos coletivos, fluxos e conexões visa interpretar transformações sociais e culturais ao capitalismo contemporâneo (SCHMITT, 2011). Para a autora, características e dinâmicas de interação só existem, efetivamente, enquanto interdependências, destacam seus contextos temporais e espaciais de existência.

O conceito de rede enquanto teoria social, observa as relações de ações coletivas, de defesa, de coleta e caça, parentescos, trocas mercantis, mobilizações comuns, que permeiam a história, onde o benefício proposto, é maior que o esforço individual. Laços comuns, sejam de parentesco, de grupo social, de atividade profissional, emolduram as relações sociais das redes, desenvolvendo proximidades e interesses comuns.

Redes referem-se a nexos de mecanismos que abrangem uma gama de dispositivos de coordenação, comunicação, informações e planejamento de sistemas, que complementam ou substituem os mecanismos de mercado (GRANDORI e SODA, 1995).

Entretanto, no caso da Cooperorg/DF, observam-se baixos índices de coesão social, levando os atores a terem condutas contraditórias. Dessa forma o esforço mútuo, na busca de objetivos comuns, na troca de experiências e conhecimentos, não alcançou os objetivos da rede e nem da cooperativa. As relações de confiança, com o tempo transcorrido na formação da organização, não foram significativos e não promoveram vantagens competitivas.

#### 4.8 Análise sobre o desenvolvimento dos atores, enquanto cooperados

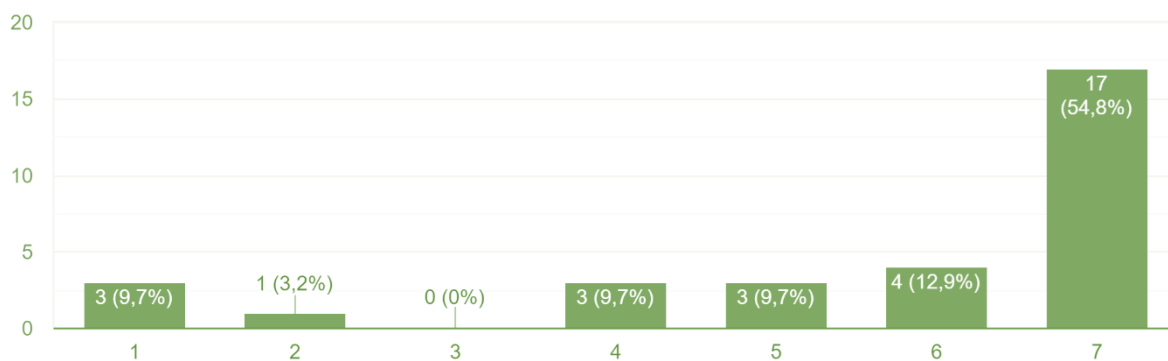
Neste estudo algumas dimensões individuais foram estudadas. Visando reconhecer o impacto que a entrada na cooperativa causou a cada indivíduo separadamente. Aspectos sobre produtividade, finanças e conhecimentos foram abordados.

Quando a entrevista direcionou os atores a refletirem sobre o desenvolvimento e o desempenho do seu negócio, comparando-o ao período anterior à entrada na cooperativa, relacionando as dimensões produção, receitas e conhecimento técnico, deu-se como se segue nos gráficos 21; 22 e 23:

**Gráfico 21:** Parâmetros socioeconômicos de desempenho individual quanto à

1. Como está o desenvolvimento/desempenho do seu negócio hoje comparado ao período anterior à sua entrada na cooperativa? (Capacidade produtiva)

31 respostas



capacidade produtiva dos cooperados da Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) Diminuiu drasticamente; (2) Diminuiu consideravelmente; (3) Diminuiu minimamente; (4) Nem diminuiu nem aumentou; (5) Aumentou minimamente; (6) Aumentou consideravelmente; (7) Aumentou significativamente.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

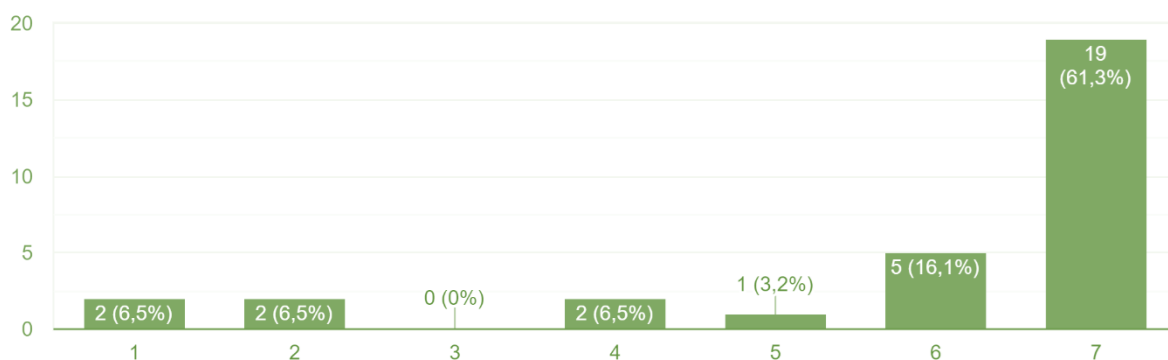
Uma rede técnico-econômica, pode ser percebida, como conjunto coordenado de atores heterogêneos, interagindo entre si, conectados entre si, em diferentes processos de agenciamento, surgindo representações estáveis e enunciados objetivos acerca da realidade. Interação, conformam-se, objetivando desenvolver, produzir, distribuir e difundir métodos de geração de produtos e serviços. Aplicado ao mercado, a rede especifica-se, em sua forma de agenciamento, nas interações (conexões), entre humanos e não humanos, mediadas por estruturas econômicas, determinadas por suas adaptações e ajustamentos (LAW, 1992).

Percebe-se que a teoria da ação coletiva oferece uma visão econômica e social para a formação de ações grupais, compreendendo a existência e a escolha dos agentes (indivíduos e firmas) por estruturas complexas de governança, sendo a coordenação fator primordial para a manutenção e sucesso das ações coletivas (HARDIN, 1997). Seus problemas são resolvidos por convenções, cujo indivíduo que não participar acarretará custos individuais elevados. Importa à ação coletiva, sua combinação de acordos e de convenções. Especificamente, dois modelos aprofundados nos estudos de Ostrom (1990), sobre as falhas coletivas, A Tragédias dos Comuns e o Dilema dos Prisioneiros são observados à lógica da ação coletiva, definiram a forma de ver muitos problemas enfrentados ao alcance de benefícios coletivos.

**Gráfico 22:** Parâmetros socioeconômicos de desempenho no aumento das receitas individual dos cooperados da Cooperorg/DF.

2. Como está o desenvolvimento/desempenho do seu negócio hoje comparado ao período anterior à sua entrada na cooperativa? (Aumento das receitas)

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) Diminuiu drasticamente; (2) Diminuiu consideravelmente; (3) Diminuiu minimamente; (4) Nem diminuiu nem aumentou; (5) Aumentou minimamente; (6) Aumentou consideravelmente; (7) Aumentou significativamente.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Sobre os resultados socioeconômicos, o alcance das redes sociais se mostra, sobre uma diversidade de estruturas e novas modelações de mercados, coexistindo com os mercados hierárquicos convencionais, em novos sistemas híbridos. Oportuniza novas transações mercantis e valorização, nos sistemas produtivos, entre o produtor, o produto, os canais de comercialização e o consumidor (WILKINSON, 2005; PLOEG, 2008; 2016; 2020).

Para os cooperados, cerca de 75,5% elevaram sua capacidade produtiva; 85% elevaram as receitas e 84% aumentaram/desenvolveram sua capacidade técnica. As falas demonstram que:

**Coop01:** “No início alavancou bastante. Tínhamos o acompanhamento do SEBRAE, da Emater/DF.”

**Coop03:** “Sim, entretanto não foi por conta da cooperativa”.

**Coop07:** “Sim. Entregava só para a cooperativa. No início, crescemos bastante. Quebrei”.

**Coop09:** “Diminuiu drasticamente. Só fornecia pra cooperativa. Não vamos arriscar nosso negócio. Busco alternativas”.

**Coop10:** “Devido às crises de gestão na cooperativa, precisei desenvolver pontos de comercialização próprios”.

**Coop 11:** “Tentei muito permanecer entregando, mas não vi vantagem nenhuma continuar”.

**Coop12:** “MINIMAMENTE”.

**Coop 17:** “Fortaleceu meu negócio. Investi muito porque acreditava na cooperativa”. Quase quebrei. Parei foi tudo, nem produzo mais”.

**Coop24:** “Foi onde crescemos. A cooperativa é muito importante pra gente”.

**Coop26:** “Aumentou de forma extraordinária. O suporte de comercialização da cooperativa é muito importante. Me afastei da cooperativa, mas pretendo voltar”.

**Coop27:** “Desenvolvi demais, tanto que cresci muito depois que entrei, e aumentei a produção. Quando vieram as crises quase quebrei. Tive que me virar. Abri pontos de vendas próprios pra poder vender meus produtos”.

**Coop28:** “Cresceu demais nos primeiros anos. Foi um apoio para conseguir me focar na produção e investir”.

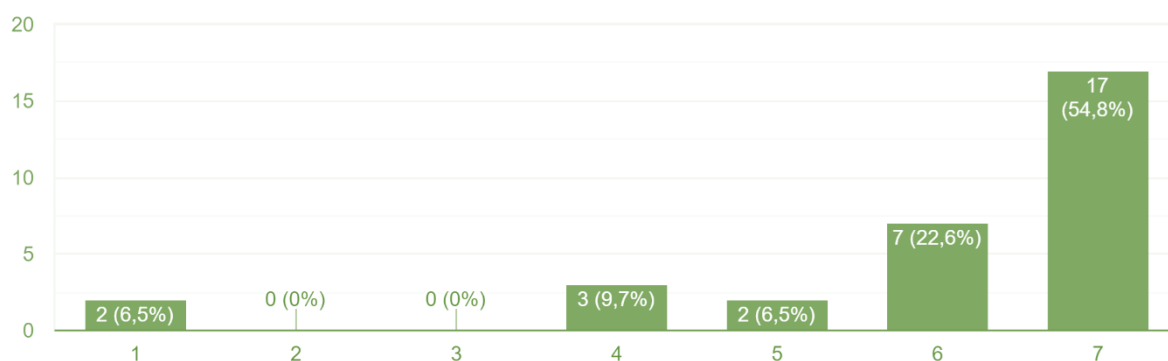
A formação e manutenção de ações coletivas, surgem no intuito de prover benefícios que dificilmente seriam gerados por meio de ações individuais. Por mais que obstáculos e falhas sejam observados, os benefícios originados por meio de ações coletivas tendem a superá-los.

Os fundamentos aqui discutidos são pré-requisitos para se compreender o funcionamento das redes, propósito deste estudo. Em maior ou menor grau, segundo Granovetter (1991), a economia parte de sua inserção em redes sociais. A natureza dessas redes sociais e a posição do ator nessas redes são os norteadores para a análise da vida econômica. Em seus estudos, as distinções culturais são determinantes na conformação das redes, enquanto variáveis independentes, observando-se a relação entre redes sociais e atuação econômica bem-sucedida. As redes mais propícias à promoção de iniciativas econômicas são caracterizadas por uma solidariedade forte que ao mesmo tempo, com limites bem definidos, operacionalizando precondições sociais para a atividade econômica.

**Gráfico 23:** Parâmetros socioeconômicos de desempenho individual dos cooperados da Cooperorg/DF.

3. Como está o desenvolvimento/desempenho do seu negócio hoje comparado ao período anterior à sua entrada na cooperativa? (Conhecimento técnico?)

31 respostas





**Escala Likert de 7 pontos:** (1) Diminuiu drasticamente; (2) Diminuiu consideravelmente; (3) Diminuiu minimamente; (4) Nem diminuiu nem aumentou; (5) Aumentou minimamente; (6) Aumentou consideravelmente; (7) Aumentou significativamente.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Sem a troca de informações, o indivíduo busca analisar as prováveis decisões do outro, tendendo a gerar resultado sub ótimo, revelando a falha na ação coletiva. O dilema dos Prisioneiros (a ausência de troca de informações, e a busca de vantagens individuais), nas considerações de Sandler (2004), origina falhas coletivas. Uma “ação racional individual”, auto interessada, leva a um resultado indesejável para o grupo, ainda que, o indivíduo possa alcançar resultados positivos (NASSAR, 2001).

A não existência de ganhos monopolísticos nas cooperativas e das dificuldades de investimentos é estudado por Bialoskorski (2006). O autor destaca que o ator está mais propenso em realizar os seus benefícios individuais de forma mais imediatista ao invés de esperar pela distribuição de sobras e o reinvestimento em longo prazo na cooperativa.

É importante observar que os atores destacam algum crescimento individual significativo. Outros, que em dado momento, esse desenvolvimento foi prejudicado pela ausência de desenvolvimento da cooperativa. Essa dificuldade em desenvolver eficiência econômica da cooperativa pode trazer consequências adversas à rede, pela ausência de eficiência econômica e de lucro para a cooperativa.

#### **4.9 Análise das relações sociais dos cooperados da Cooperorg/DF**

Os conceitos atuais da análise de redes sociais procuram descrever as propriedades das estruturas sociais e o envolvimento social dos indivíduos. Permite a análise de redes em torno de um indivíduo ou organização em particular para representar relações e atividades sociais como parentesco, amizade, relações políticas e de trabalho (MARTES *et al.*, 2006).

Este estudo buscou entender os aspectos relacionais entre os atores, com as dimensões relacionais para parentesco, compadrio, amizade, agremiações, parcerias, troca de informações, e destaque no segmento de produção de alimentos orgânicos. Ao solicitar as citações nominais de cinco cooperados, dos outros atores formadores da rede intraorganizacional, partícipes da Cooperorg/DF, o estudo observou a dificuldade inicial em 82% dos atores em correlacioná-los.

Redes podem ser entendidas, em sua modelagem e estruturação, como um conjunto de relações, representando empresas, famílias, unidades estratégicas de negócios, associações comerciais, cooperativas, distribuidores, consumidores e outros tipos de organizações. Suas ligações reportam-se às conexões desenvolvidas por seus atores, demonstrando suas interações. Estruturam-se em conexões “apertadas ou soltas, dependendo da quantidade (número), qualidade (intensidade) e tipo (proximidade com a atividade principal das partes envolvidas) nas interações entre as posições ou membros” (Thorelli, (1986) p. 41).

Sobre atores com potencial de crescimento, os cooperados reconheceram em suas observações, com facilidade, aqueles atores com destaque na rede pela promoção de autodesenvolvimento socioeconômico. Os Cooperados Pioneiros, também são observados nesse crescimento. Percebe-se a dificuldade de desenvolvimento dos produtores da agricultura familiar, ressaltados por terem áreas pequenas para o cultivo, apesar de possuírem elevada produtividade e qualidade. Algumas falas selecionadas destacam esses aspectos:

**Coop01:** “Os patronais. São empresários que tem outras fontes de renda. Investem na produção. Nós da agricultura familiar não temos essa oportunidade. Nossa renda é somente da produção”.

**Coop20:** “Todos. O mercado de orgânicos é forte no DF. Somos pioneiros. Precisamos de união”.

**Coop26:** “O produtor não tem as contas na ponta do lápis. Com a inflação a tendência é enfraquecer as vendas. E percebo muitos produtores querendo desistir da produção”.

O estudo também apontou que não existia anteriormente à cooperativa, relações de parentesco, compadrio e agremiações, sendo estas dimensões nulas para essa pesquisa.

Os laços ausentes são caracterizados pela falta de relacionamento, ou da presença de relacionamento sem importância substancial. Laços fortes envolvem relação de esforço, confiança e reciprocidade entre os membros e perduram por um longo período do tempo (GRANOVETTER, 1973). Ocorrem com alto grau de credibilidade e influência e os membros participam do mesmo círculo social. Os laços fracos se caracterizam por indivíduos com experiência e informações diversas, em que a reciprocidade e a confiança não assumem papel tão importante.

Granovetter (1973), ao apontar a existência de laços em uma rede, pela combinação da quantidade de tempo, da intensidade emocional, da intimidade e dos serviços recíprocos que

caracterizam o laço, observa a independência de um laço para com o outro. Entretanto, o autor afirma que o conjunto de laços está altamente intracorrelacionado, caracterizando a rede.

Quanto mais frequente for a interação entre indivíduos, maior será o sentimento de amizade e, portanto, mais semelhantes eles podem ser, de várias maneiras. Sugere assim, que laços fortes se referem a grupos homogêneos (Granovetter, 1973). O contrário é percebido, onde laços fracos e heterogêneos resultam de menor tempo de relacionamentos e menor similaridade entre indivíduos, criando laços com menor probabilidade de interagirem.

Os laços fracos são mais propensos a propagar informações novas e agregar valor à rede, obtendo e compartilhando informações e conhecimentos externos ao grupo social, enquanto nas relações de laços fortes, novas ideias e informações serão espalhadas mais lentamente. Entretanto, como observa Granovetter (1973), a adoção das inovações carece do sentimento de identificação e confiança entre os indivíduos do grupo, os laços fortes. Nos laços fracos, os indivíduos são expostos à inovação, mas a adoção da inovação depende das relações de laços fortes.

A existência de indivíduos que não se conhecem e não trocam informações entre si, mesmo estando dentro de uma mesma rede, ocasiona os *structural holes* (buracos estruturais), como observado em Burt (1992), onde destaca-se a relação de não redundância entre dois indivíduos, ou a inexistência de conexões entre indivíduos que pertencem a uma mesma rede.

Dependendo da posição do indivíduo na rede, este beneficia-se mais do que outros no fluxo e repasse de recursos. Se a posição é estratégica e de ligação entre os diversos atores, o indivíduo pode se beneficiar das mais diversas informações. O contrário também ocorre, onde indivíduos que não estão posicionados de forma a contatar todos ou a maior parte dos atores envolvidos na rede podem ser prejudicados, por exemplo, pela falta de informações, promovendo ações oportunistas (SCHMITT, 2010).

Sobre o potencial de desenvolvimento da cooperativa, as conclusões dos cooperados em sua grande maioria, é que ela possui importantes fatores de crescimento e desenvolvimento, entretanto, a ausência de gestão profissional, dificulta o alcance dos objetivos organizacionais. Uma minoria, cerca de 16,5% dos cooperados não acredita no desenvolvimento, prevendo o futuro encerramento das atividades da cooperativa. Observa-se nas falas:

**Coop01:** “Meu Deus. É claro! Mas falta colaboração.”

**Coop04:** “Tem tudo. Se destaca no DF e entorno. Vendemos pra fora. Mas as diretorias descumprem as regras.”

**Coop06:** “Gigantesco! Somos os melhores em tudo na região. Mas a cooperativa necessita de gestão.”

**Coop07:** Historicamente a cooperativa é um marco na região, e no Brasil. Sua história é muito importante. São décadas de dedicação ao desenvolvimento dos produtores, da associação, da cooperativa... e cadê o resultado disso?

**Coop09:** Claro! Somos atualmente 45 produtores, os maiores e melhores produtores do DF. Somos maiores e conhecemos o setor melhor que qualquer grande empresa que tenha na região ou venha de fora.

**Coop10:** Não. O maior erro da cooperativa a meu ver foi passar a vender no atacado. Competir no atacado faz os preços caírem. Quando o cooperado passa a vender no Galpão da Agricultura Familiar, com o mesmo valor que ele repassa para a cooperativa ele além de competir com a cooperativa, ainda tem um preço melhor. A cooperativa tem custos elevados e precisa repassar isso aos produtos.

**Coop12:** “Sim. O consumo no DF é muito forte, economicamente, e o consumidor é muito informado. O mercado é bom”.

**Coop13:** “Hoje em dia não. Foi quem ajudou a organizar os produtores orgânicos no DF. Hoje concorre com empresas de fora que sabem o potencial do mercado de orgânicos no centro oeste. Abastecíamos toda a região e tínhamos clientes no sudeste e sul... Fomos pioneiros e perdemos o time”.

**Coop15:** “Não. Os cooperados sabotaram a cooperativa com competição entre eles. Os pioneiros se cansaram... tem muita confusão nas gestões”.

**Coop16:** Sim. Fornecemos muitas variedades e a melhor qualidade do mercado de orgânicos. Somos os melhores”.

**Coop23:** “Não e não me arrependo de ter me afastado, ter saído. Mas se melhorarem a gestão, a mentalidade dos cooperados. Desenvolver a cultura cooperativista dentro da cooperativa... Pode ser que eu volte”.

**Coop24:** “Sim. Se pagarmos as contas. E os cooperados acreditarem mais na cooperativa. Nossa cooperativa é o maior centro de comercialização da região”.

**Coop27:** “Sim. O mercado de orgânicos do DF é muito forte, está crescendo muito. Precisamos de gestão que conheça a necessidade dos cooperados e do mercado”.

**Coop28:** “A cooperativa tem uma localização privilegiada, com estrutura fantástica. Precisamos de gestão, de escala, de modernização”.

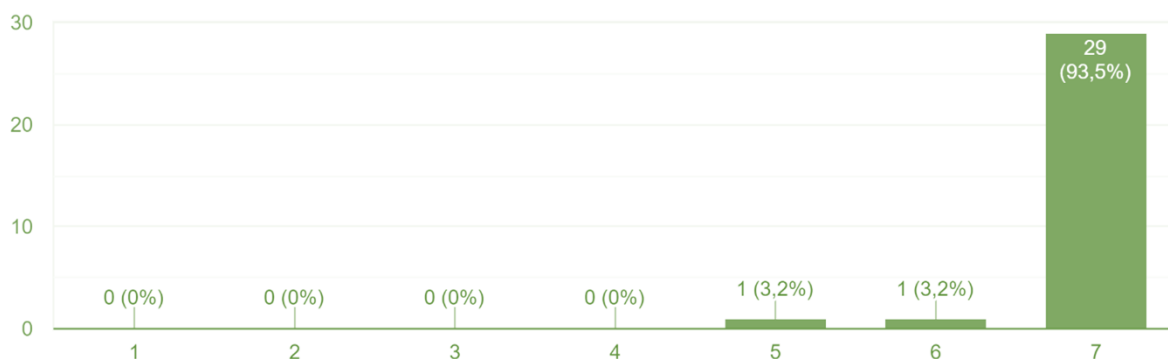
**Coop29:** “Sim. Caso os produtores voltem. Diversificarmos os produtos. A cooperativa é forte”.

#### 4.10 Análise relacional sobre a confiança entre cooperados

De forma mais direta, a entrevista direcional aspectos claros sobre a confiança entre os atores. É importante ressaltar que todas as questões do questionário semiestruturado reportava à confiança, ora de forma indireta, ora, como as questões que se pontuam a seguir, de forma mais direta, requerendo ao entrevistado uma arguição que corroborasse com as falas anteriores. O Gráfico 24 demonstra a relação entre confiança e transações econômicas.

**Gráfico 24:** Parâmetros relacionais baseados nas transações econômicas, dos

1. Qual a importância da confiança nas transações econômicas entre os cooperados? (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouc... muito importante; (7) extremamente importante.  
31 respostas



cooperados da Cooperorg/DF.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

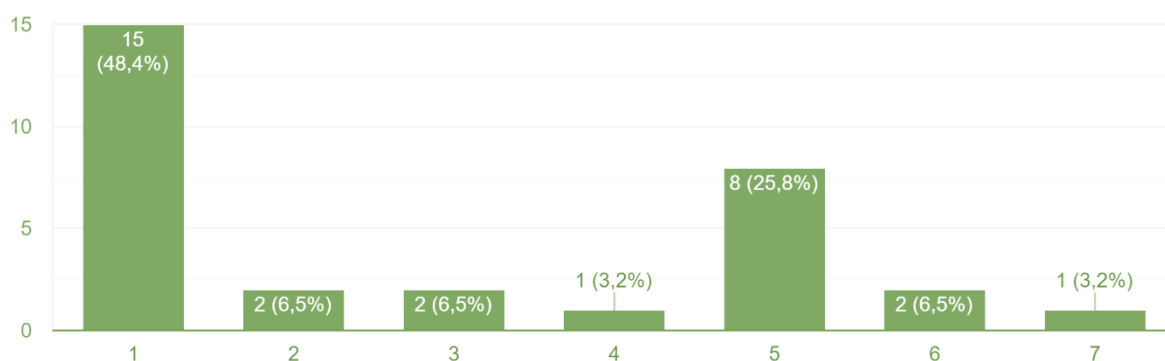
Para os cooperados, a confiança é importante, muito importante ou mesmo, conforme cerca de 94% destes, extremamente importante para as relações econômicas.

As descrições do Gráfico 25 demonstram a importância das relações entre atores e o impacto na efetivação das transações financeiras:

**Gráfico 25:** Parâmetros relacionais baseados nas transações econômicas, dos cooperados da Cooperorg/DF.

2. Você aceita pagar mais caro para comprar de um amigo? (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Os cooperados em sua maioria expressa, em torno de 48,4%, não efetuam transações com amigos “conhecidos”, e mesmo parentes, com condições especiais. Para parentes ou amigos realmente próximos, preferem presentear, e ainda assim, não compram destes se o produto estiver com valor acima do mercado. Com exceção para produtos de qualidade diferenciada.

Apesar das questões sobre confiança transacional não incluir diretamente abordagens relacionadas ao ambiente organizacional, a cooperativa foi citada nas seguintes falas:

**Coop04:** “Não dá pra confiar não. A cooperativa deve demais”.

**Coop05:** “Porque será que trocam de contador o tempo todo.... na maioria das gestões...”.

**Coop07:** “As transações econômicas precisam ser justas. Honestas. Temos cooperados processando a cooperativa. Cooperado que é um amigo de todos e a própria cooperativa precisa ser honesta”.

**Coop27:** “No início os cooperados faziam questão de conhecer os clientes. Ficávamos na cooperativa nos relacionando com os clientes, todos ajudavam nos serviços da cooperativa, não tinham contratados. Pra mim é como se tivessem expulsado os cooperados das atividades da cooperativa quando começaram a contratar funcionários”.

As redes são consideradas como uma nova forma de organização econômica, uma nova forma de organização social, mas essencialmente, por afinidade de natureza informal das relações sociais (Powell, 1990). Ainda que se observe a presença marcante de uma estrutura formal de autoridade, possui um contexto particular de estrutura social, baseado em relações de interesses compartilhados.

Conforme a ATR - Teoria da Rede de Atores, o ator não é um indivíduo, ser humano, intencional, mas sim o "actante", ou seja, o “atuante” alguém que atua, age e cuja atuação, atividade, é atribuída por outros da rede. Conforme Latour (1999), não existe uma anteposição da rede sobre a ação social ou a ação social sobre a rede. A ação, tanto dos "humanos" como dos "não humanos", enquanto propriedade emergente das redes, humanizam o que denominamos de objetos e coisificam o que chamamos de seres humanos, originando os “hibridismos”, seja nas concepções “coisificadas” ou “humanizadas”.

Na concepção da Teoria da Rede de Atores, o deslocamento de “coisas” (contratos, pedidos, mercadorias), dar-se por meio de pessoas, explicando seus fluxos, enquanto parte de uma rede. Essa interação de relações (conexões) explica os desvios, as modificações, o engajamento dos atores, modificando a ordem imposta, composta por uma diversidade de pessoas, que a transforma em algo diferente do originado, conforme suas próprias convicções e objetivos (LATOURE, 1999).

Ao vincularem a relação transacional com a cooperativa, entende-se a importância dessas relações para os cooperados. A organização formal tenderia a ser o apoio de comercialização e distribuição dos produtores. Conforme demonstrados em estudos sobre a teoria dos jogos, os fatores que levam à formação e a manutenção de uma cooperativa podem ser compreendidos sob a luz do “dilema do prisioneiro” ou “dilema do cooperado”, no qual a concorrência com os monopólios e a baixa competitividade dos produtores isolados obrigue uma situação de

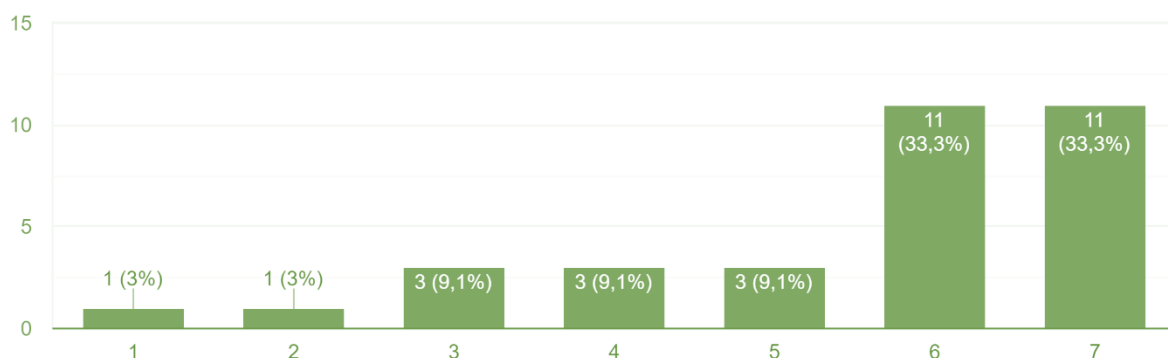
interdependência mútua, mas esse equilíbrio é considerado frágil e pode ser rompido (BIALOSKORSKI, 2006).

#### 4.10.1 Análise das relações baseadas nos conflitos existentes na Cooperorg/DF

Sobre a variável conflitos, conforme o Gráfico 26, os cooperados observaram a existência de conflitos entre si e entre a gestão da cooperativa, observados a seguir:

**Gráfico 26:** Parâmetros relacionais baseados em conflitos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.

Entre cooperados  
33 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Os conflitos entre cooperados destacados pelos cooperados para 75% dos respondentes. Alguns problemas recorrentes de gestões anteriores, como falta de pagamentos e a ausência da distribuição do rateio entre os cooperados foram citados. Ao complementarem as falas, os cooperados destacaram ainda os seguintes episódios:

**Coop01:** “Até as Diretorias (anteriores) e Conselhos são divididos, e entre Diretoria e Conselho Fiscal. Imagine aí”.

**Coop02:** “Muito bate-boca e xingamentos. Ambiente agressivo”.



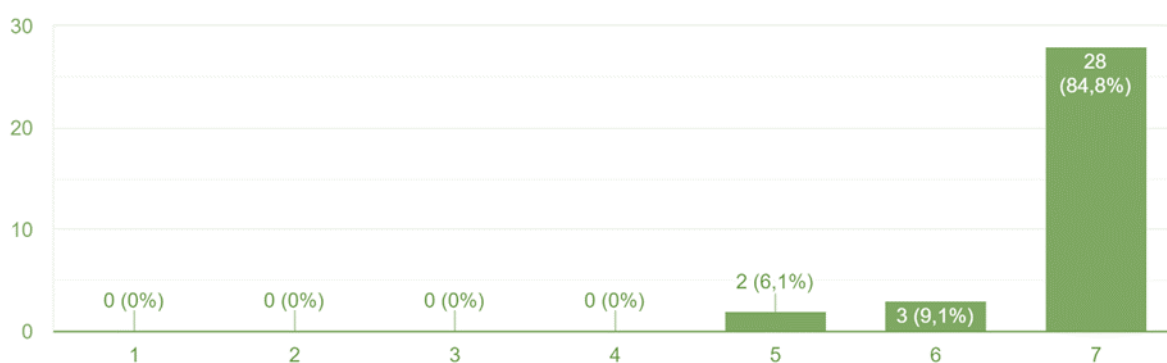
**Coop23:** “Não, e foi por isso que quebrou”.

**Coop27:** “A expressão só não vale dedo no olho serviria aqui. Tem cada situação que chega a ser constrangedor”.

O Gráfico 27 corrobora a potencialidade dos conflitos na organização:

**Gráfico 27:** Parâmetros relacionais baseados em conflitos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.

Entre cooperados e a gestão da cooperativa  
33 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Observa-se que para os atores, o ambiente de conflitos é perceptível ao extremo, saturando o ambiente. Conflitos em nível elevados, como o observado, no gráfico, demonstram a potencialidade de entraves operacionais para o desenvolvimento institucional.

#### *4.10.2 Análise relacional baseada nas relações formais e informais entre os cooperados da Cooperorg/DF*

A confiança alicerçada em conhecimento, através do compartilhamento de informações, alcançado através das relações sociais, pautadas por normas e regimentos comuns, formais e informais, onde punições para o sujeito transgressor seja estabelecida pode ser considerado a fundamento do capital social (Putnam, 2000).

As regras e sanções estabelecidas nas relações, transferem de um ator para outrem, o direito de controlar uma ação, normalmente, porque tal ação tem externalidades, consequências (positivas ou negativa) para outrem (COLEMAN, 1994). Ao monitorar a ação do outro, por meio de regras, aumenta-se a confiança e a cooperação, estabelecendo parâmetros para punições. Aumenta o nível de confiança e diminui a probabilidade de oportunismos.

Através dos mecanismos de recompensas e punições, as organizações podem influenciar diretamente o comportamento dos membros, ajudando os indivíduos a se governarem fornecendo informações, conselhos técnicos, e mecanismos de resolução conflitos (OSTROM e AHN, 2006).

Na ausência de organizações, relações anteriores ou redes, a fonte de confiança será observada ao nível individual. No caso de ausência dessas informações, a confiabilidade de um indivíduo é resultante das características consideradas confiáveis do próprio avaliador, correlacionada com as próprias normas e pode sofrer alterações com as informações de reputação OSTROM e AHN, 2006).

As pontuações dos cooperados são evidenciadas nas falas abaixo, para as transações formais e informais. Observa-se que as relações informais transacionais sobressaem entre cooperados. O fato de gestões da cooperativa seguirem sem atualizar os pagamentos dos cooperados atinge diretamente o fluxo das transações entre cooperados e cooperativa. As entrevistas realizadas até agosto de 2022 observaram a inatividade de 21 cooperados, cerca de 47% dos cooperados. Até o fechamento deste estudo, apenas seis cooperados continuam ativos, sugerindo um total de 87% de cooperados inativos.

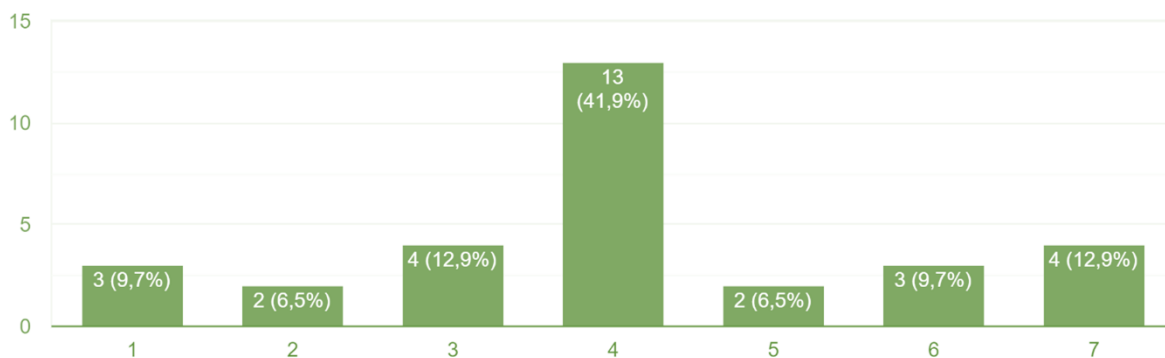
Sobre a formalidade e a informalidade das transações entre os atores, observou-se a frequência em sua ocorrência e a descontinuidade dos acordos:

Considerando a formalidade e a informalidade das transações econômicas entre os cooperados e entre a gestão da cooperativa, os Gráficos 28, 29, 30 e 31 destacam a complexidade das relações e o caos em que se encontra a cooperativa.

**Gráfico 28:** Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em

contratos informais entre cooperativa e cooperados

31 respostas



relações econômicas formais e informais.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Coop02:** “Devido as crises de gestão da cooperativa a informalidade se destaca”.

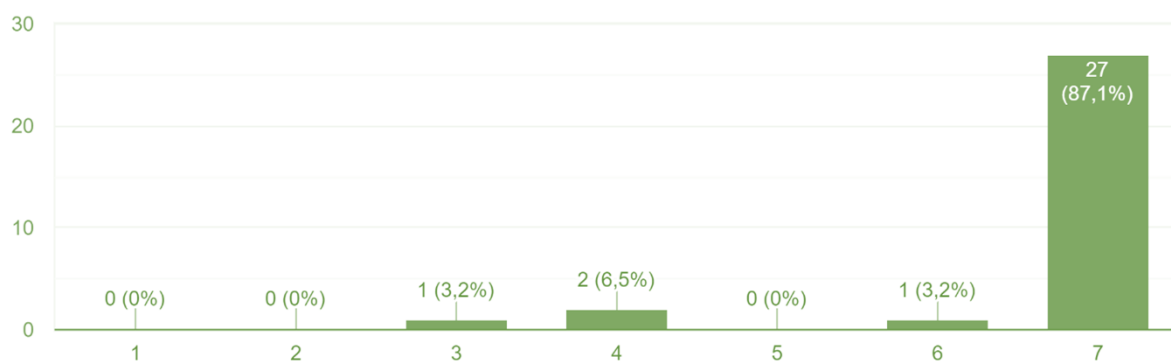
**Coop06:** “As negociações, os acordos informais entre cooperados é maior do que entre os cooperados e a cooperativa”.

**Coop12:** “A cooperativa tem muito contrato com não cooperados. E se não tivesse já tava fechada”.

**Gráfico 29:** Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em

contratos informais entre cooperados

31 respostas



relações econômicas formais e informais.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

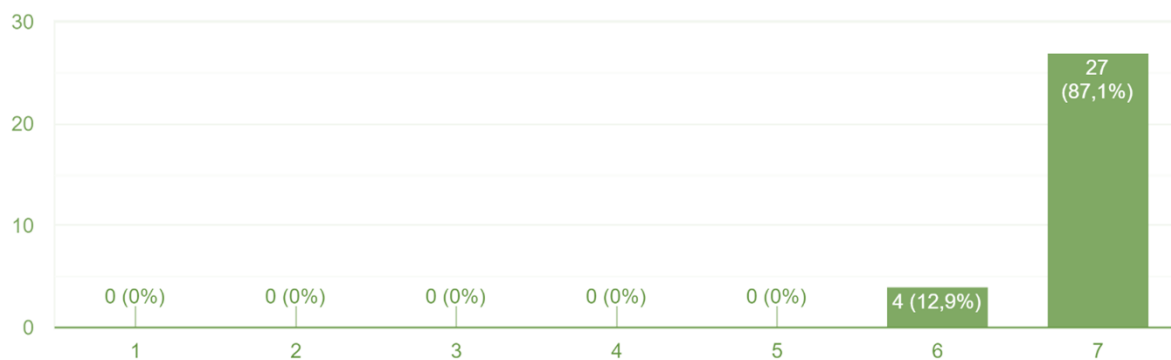
Para a quebra das relações transacionais, tem-se as falas:

**Coop01:** “Os acordos informais são cumpridos ao pé da letra....na base da confiança. A gente se conhece há muitos anos. Não deixamos ninguém na mão”.

**Gráfico 30:** Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em

#### contratos informais entre cooperados

31 respostas



relações econômicas formais e informais.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

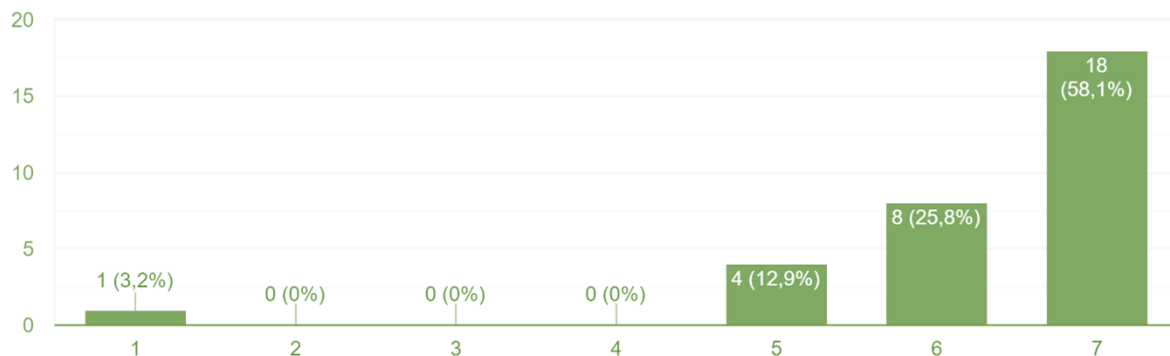
**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Coop02:** “Os contratos formais caíram... a cooperativa está muito aquém de sua capacidade incentivando a informalidade, até mesmo na própria cooperativa”.

### Gráfico 31: Parâmetros relacionais entre os cooperados da Cooperorg/DF, baseados em

#### contratos formais entre cooperativa e cooperados

31 respostas



relações econômicas formais e informais.

**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Coop02:** “Atualmente incentivam a informalidade. Quando a cooperativa não repassa aos cooperados os valores devidos, a gente se reorganiza”.

**Coop03:** “Não recebemos. Quer quebra de obrigação estatutária maior?”.

**Coop17:** “O que mais tem lá hoje em dia é descumprimento de contratos. Com os cooperados e com fornecedores externos. A cooperativa deve muito”.

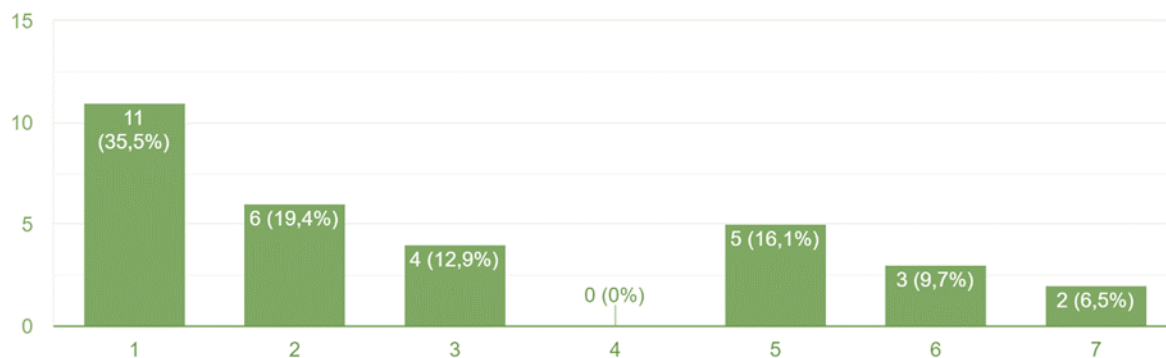
**Coop22:** “A cooperativa não cumpre o que promete, os acordos, nem os pagamentos atrasados. Ninguém acredita mais...”.

A resolução de conflitos demonstra a flexibilidade e a capacidade de resposta da organização frente aos entraves operacionais e ao alcance de objetivos comuns. Os seguintes Gráficos 32 e 33, relacionados, retratam a potencialidade de resposta da organização aos conflitos.

**Gráfico 32:** Parâmetros relacionais, baseados em resolução de conflitos, entre os

### Entre cooperados e a gestão da cooperativa

31 respostas



cooperados da Cooperorg/DF.

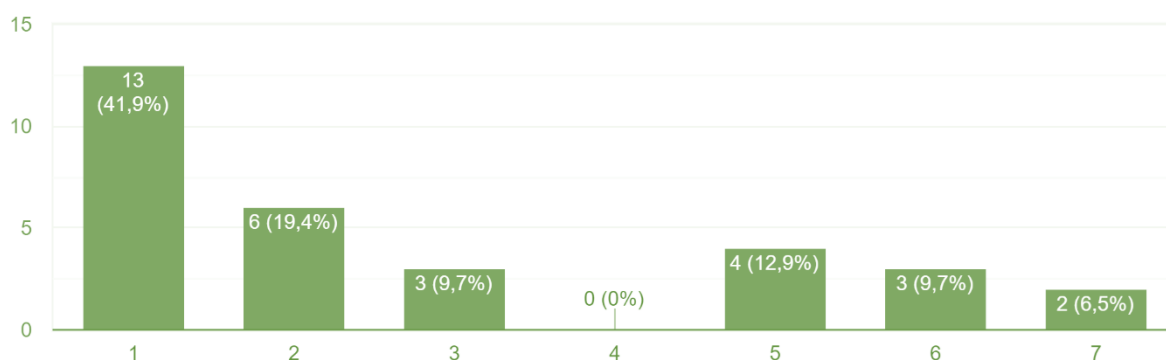
**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Gráfico 33:** Parâmetros relacionais, baseados em resolução de conflitos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.

### Entre a gestão da cooperativa e os cooperados

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

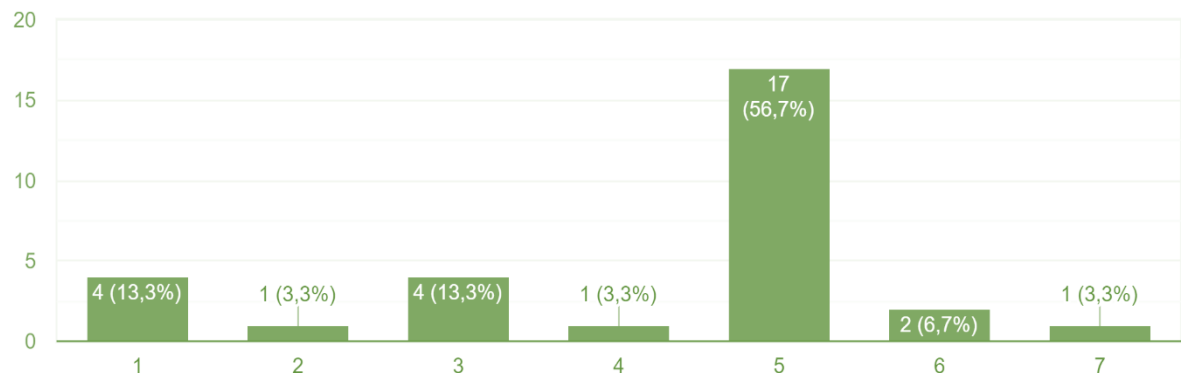
#### 4.10.3 Análise relacional baseada em contrato/acordos entre os cooperados da Cooperorg/DF

A continuidade das relações transacionais observadas nas falas dos cooperados, demonstram a insatisfação sobre a comercialização entre os produtores e a cooperativa. Ao não ocorrerem estímulos para a continuidade nas atividades dos associados à manutenção dos objetivos organizacionais, a cooperativa fracassa em sua finalidade de recebimento e comercialização dos produtos dos cooperados. Os gráficos abaixo relacionam-se a esses aspectos, retratando contratos, sua continuidade ou rompimentos, e ainda as penalizações eventuais. Observados nos Gráficos 34, 35, 36 e 37.

**Gráfico 34:** Parâmetros relacionais, baseados na renovação de contratos ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.

##### contratos formais entre cooperados e cooperativa

30 respostas



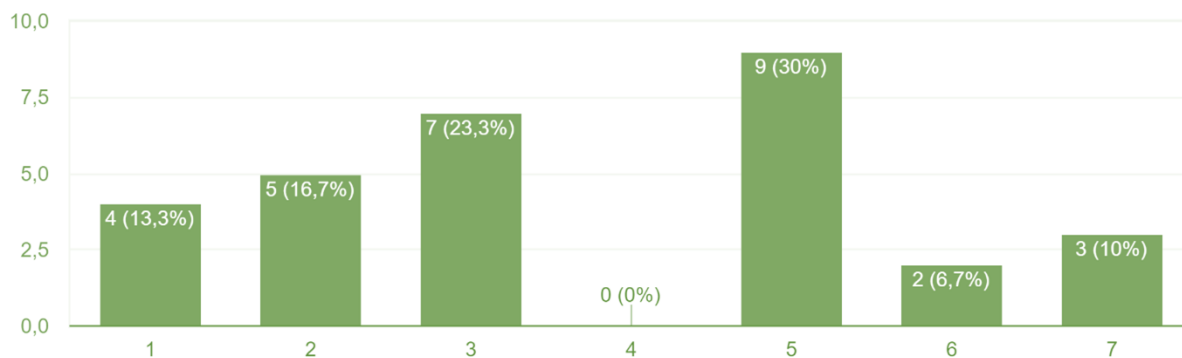
**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Gráfico 35:** Parâmetros relacionais, baseados na renovação de contratos ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF

contratos formais entre cooperativa e cooperados

30 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

Sobre as penalizações nas quebras das relações transacionais, as falas correspondem ao observado na análise do estudo:

**Coop10:** Nenhuma penalização.

**Coop36:** Deveria ter né? Tá no regimento. Parece que ninguém leu o regimento.

**Coop16:** Sim. Uma vez. Com funcionários contratados. Com a gestão, conselhos, cooperados... teve não... Quando foi tentado com cooperados que estavam com atitudes incoerentes para com a cooperativa deu foi a maior confusão. Nem foi aplicado nada. Só ganhei inimizades por tentar aplicar punições.

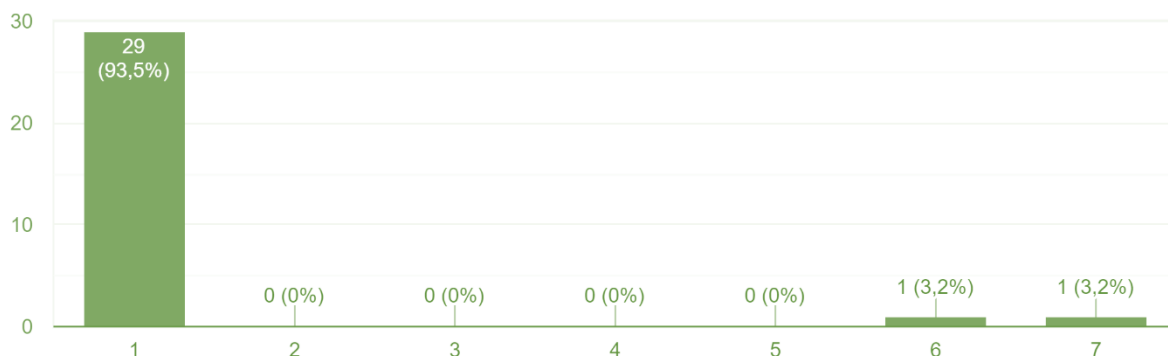
**Coop22:** Estamos desconfiados e desanimados, todos.



**Gráfico 36:** Parâmetros relacionais, baseados nas penalizações em quebra de contratos

contratos formais entre cooperados e cooperativa

31 respostas



ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.

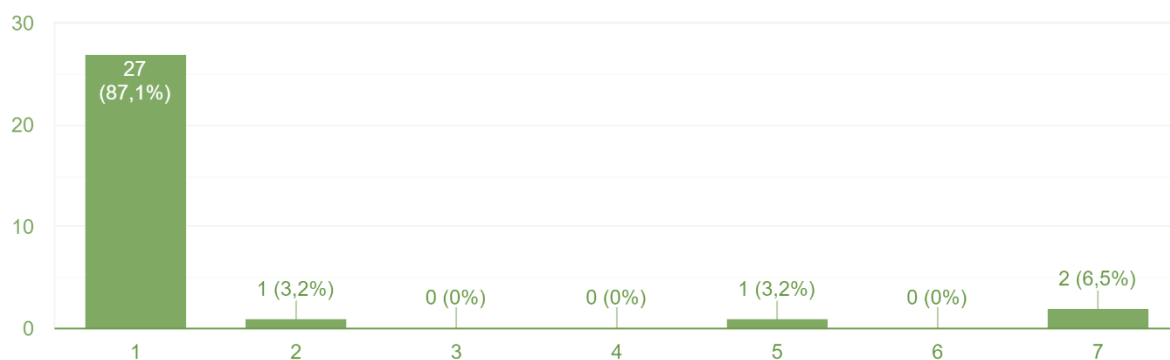
**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

**Gráfico 37:** Parâmetros relacionais, baseados nas penalizações em quebra de contratos ou acordos, entre os cooperados da Cooperorg/DF.

contratos formais entre cooperativa e cooperados

31 respostas



**Escala Likert de 7 pontos:** (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

A Figura 8 a seguir, busca relacionar as relações formais e informais descrevendo as pertinências que envolvem o ambiente colaborativo, onde seus processos e procedimentos operacionalizam a evolução da ação colaborativa.

A **Figura 8:** Correlação entre relações formais e informais entre os atores organizacionais.



**ANÁLISE RELACIONAL BASEADA NAS RELAÇÕES FORMAIS E INFORMAIS ENTRE COOPERADOS E ENTRE COOPERADOS E COOPERATIVA**

**Fonte:** Elaborado pela autora, com dados da pesquisa (2022).

As cooperativas agrícolas possuem especificidades dos ativos que determinam sua estrutura de governança para as relações contratuais. Entre essas especificidades podem-se destacar a perecibilidade, sazonalidade, características de armazenamento, a localização geográfica e os fatores edafoclimáticos para a produção. Essas especificidades levam a unidade econômica, assim como o próprio produtor rural a ser importante capital humano para a cooperativa. O cooperativismo se torna uma forma organizacional adequada

para gerir processos complexos, sendo uma das principais razões para o cooperativismo ser tão evidente no agronegócio brasileiro.

Apesar das vantagens, há muitos custos de transação associados ao processo de decisão, que torna a gestão de conflitos e quebras normativas tão complexas no cooperativismo (BIALOSKORSKI NETO, 2006).

Devido a importância da estrutura social na ação coletiva de um grupo, é indispensável compreender as múltiplas ligações que uma comunidade tem, entre seus próprios membros, visto que é de grande relevância para a boa governança dos recursos de uso comum (MARDONES, 2017). A compreensão dessa estrutura social, conforme esse estudo demonstra, pode ser abordada através dos conceitos e componentes do capital social (KREMER E CAVALHEIRA 2018).

Ostrom e Ahn (2006) mencionam as diversas formas de capital social como responsáveis por desenvolver a confiança, nas ações coletivas. Os autores defendem que a confiança é aprimorada quando os indivíduos são confiáveis, são conectados em rede e estão dentro das instituições que recompensam o comportamento honesto.

A abordagem do capital social considera a confiança e normas de reciprocidade, redes e formas de envolvimento cívico, instituições formais e informais, como causas de comportamento e resultados sociais coletivos (OSTROM & AHN, 2006). Os autores defendem que três tipos principais de capital social são particularmente importantes no estudo da ação coletiva: a confiabilidade, redes e regras ou instituições formais e informais.

A estrutura das redes sociais pode gerar capital social e capital social podem produzir benefícios públicos ou privados, contudo, é importante mencionar que o capital social não é rede social, mas sem redes sociais não há capital social (GARCÍA-VALDECASAS, 2011). De acordo com o autor, o capital social que as redes geram, desempenha um papel crucial em muitos enfoques da vida social, política e no desenvolvimento econômico das sociedades.

Os estudos realizados sugerem que a confiança pode ser construída em ambiente com homogeneidade e, nesse sentido, os grupos pequenos possuem vantagens. A homogeneidade e as normas também são importantes para a construção de redes, que permitem o compartilhamento de informações, comunicação face a face, negociação de normas compartilhadas, construção de uma reputação e construção de confiança.

Além disso, a frequência de interação entre os membros da comunidade reduz o custo e aumenta os benefícios associados com as informações compartilhadas, sobre as características, comportamentos e possíveis ações futuras de seus membros. A interação repetitiva entre os

indivíduos é considerada uma forte característica das redes e uma forma importante de capital social. Ao oferecer incentivos para que os indivíduos criem uma reputação de confiança, espera-se que indivíduos que tendem a se comportar de forma oportunista, mantenham a cooperação para obter ganhos de transações futuras (OSTROM e AHN, 2006).

Entretanto, como este estudo destaca, a cooperativa pesquisada não possui uma constância na interação de seus cooperados. É fato, que nesta rede, a probabilidade de os membros que interagem hoje, interagirem no futuro é extremamente baixa e, portanto, há um forte desestímulo para agir de forma cooperativa agora, para evitar retaliações no futuro. O desenvolvimento do capital social na Cooperorg/DF não ocorre com facilidade, como sugerido nas abordagens dos autores teóricos.

Esta pesquisa identificou que a confiança não é impactante nesse caso, visto que confiar que os demais irão seguir as normas, não significa confiar que eles farão voluntariamente. Nesse caso, fica evidente a importância das normas e da punição no caso de não cumprimento das normas. Resultado similar foi encontrado por Castillo et al. (2011) ao analisar a influência da confiança entre agentes na ação coletiva, através de experiências de campo. A falta de confiança entre os membros da comunidade tem um impacto crucial na evolução do compromisso crível e na criação de normas, que é um pré-requisito para a ação coletiva.

Os resultados deste estudo demonstram a importância da confiança baseada nas relações e na criação de normas conforme PUTNAM (2000). As fontes teóricas abordadas foram retratadas nos estudos, ora demonstradas na rede, ora pela ausência de seus fatores, desencadeando a fragilidade da ação coletiva da amostragem pesquisada.

É a confiança que gerará o capital social, conceito discutido nos estudos de Bourdieu (2000). Centraliza-se nos benefícios que os indivíduos obtêm a partir da participação em grupos e nas relações sociais objetivadas para esse fim como o conjunto de recursos reais ou potenciais relacionados à posição de uma rede de relações duradouras, institucionalizadas, com conhecimento e reconhecimento mútuo. Constitui-se enquanto meio no qual alcança-se outros tipos de capital, sendo que a relação social permite aos indivíduos acesso a recursos disponíveis a outros membros da rede (REYES JÚNIOR, 2008; 2012).

Possui poder multiplicador em sua conversão a capital econômico, segundo Bourdieu (1998), em sua ação canalizadora no estabelecimento de redes de relações necessárias à multiplicação do capital econômico investido.

Observa-se que o capital social possui menor transparência e maior incerteza que as trocas baseadas em capital econômico (REYES JÚNIOR, 2008). Caracterizam-se por

transações em obrigações inespecíficas, horizontes temporais incertos, com possibilidades de violação das expectativas de reciprocidade. Assim, a densidade das redes sociais desempenha papel central na criação e manutenção do capital social (BOURDIEU, 1998; COLEMAN, 1988; 1994; PUTNAM, 1996).

Este estudo indica que a aplicação das regras de gerenciamento é importante para o fortalecimento do seu capital social ao analisar as relações de confiança em redes intraorganizacionais, pode demonstrar o fortalecimento e o reforço do capital social na aplicação das regras e sanções para o bom desempenho da ação coletiva.

De acordo com a pesquisa, incitar os cooperados a formar regras e sanções para gerenciamento da cooperativa, o monitoramento coletivo, a liderança responsável e melhoria nos canais de comunicação, bem como o compartilhamento de informações, poderá ajudar o desenvolvimento organizacional. Além do mais, ao analisar a confiança existente entre os atores da Cooperorg/DF, a cooperação informal na informação e intercâmbio de ideias demonstrados é útil na construção da confiança e senso de comunidade, bem como na criação de normas, compromissos credíveis e monitoramento mútuo.

Considerando o coeficiente de Pearson, foi observado que a confiança é considerada extremamente importante nas relações da cooperativa pelos cooperados e independe de gênero (-0,24), grau de escolaridade (-0,12) e idade (-0,17). Todos percebem a confiança como a base e estruturante, o que poderia colaborar para a geração de laços fortes.

O estudo observou que os cooperados em uma parcela significativa, se associaram à cooperativa exatamente por confiarem nos indivíduos associados, pela reputação da cooperativa e por acreditarem no movimento cooperativista.

Os fatos percorridos pelos cooperados, sobre as gestões da cooperativa, o rápido crescimento da cooperativa, o desenvolvimento significativo de seus atores, somados à ingerência dos pagamentos e rateios, conforme relatado, tende a demonstrar o enfraquecimento das relações da rede intraorganizacional. Até mesmo porque, conforme evidenciado, enquanto indivíduos, estes atores continuam fortemente ligados entre si.

Diante dos aspectos abordados e dos resultados obtidos no estudo acerca das relações intraorganizacionais, fica evidente a importância da confiança entre os atores para o sucesso das ações coletivas. Contudo, a análise dos estudos evidenciou a necessidade de levar em consideração outros fatores abordados na Teoria da Ação Coletiva, como a origem dos grupos, heterogeneidade, o tamanho dos grupos, e as estratégias de gestão das cooperativas para o fomento do ambiente intraorganizacional.

## 5. CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

A necessidade de indivíduos se associarem a outros, com objetivos comuns, ao formarem ações coletivas com atores sociais ligados por laços formais ou informais pode ser considerada como propulsor de organizações e da sociedade. As relações sociais constituem-se de mecanismo para escolha dos componentes da rede, na identificação de atributos que os unam para manutenção dos objetivos comuns e o compartilhamento de recursos.

Ao revelar os elementos das relações intraorganizacionais baseadas em confiança, procurou-se explicar neste estudo, como os associados da cooperativa estão conectados em rede, considerando os laços entre seus atores, para a valorização do capital social da Cooperorg/DF.

Neste estudo, o capital social é o agregado dos recursos reais ou potenciais que estão ligados à posse de uma rede duradoura de relações mais ou menos institucionalizadas, de conhecimento mútuo e reconhecimento, fornecendo a cada um dos seus membros uma legitimidade que lhes confere crédito para a manutenção da rede.

Contudo, como observado na pesquisa, seguindo a conceituação de Bourdieu (1986), os estudos de Coleman (1988), e corroborados por Putnam (2005), ao defenderem as estruturas relacionais nas ações coletivas, baseadas em confiança, destaca-se que o capital social é intrínseco à estrutura das relações entre os atores e as relações entre os atores podem constituir capital social para eles, que facilitam as ações, promovendo o alcance de objetivos comuns à rede.

Se o capital físico é totalmente tangível, sendo incorporado em forma material observável, e o capital humano é menos tangível, sendo incorporado nas habilidades e conhecimentos adquiridos por um indivíduo, o capital social é ainda menos tangível, pois existe nas relações entre as pessoas, o que pode acarretar desvios de propósitos e comprometimento, na ação coletiva, conforme demonstrado nesta pesquisa.

Castells (1999), ao ponderar a “sociedade em rede”, destaca a lógica das redes sobre a lógica da ação social. Os atores sociais (Ator-Rede) em seus interesses, papéis, funções, e representações do mundo, não existem "em si", apreendidos agora por sua perspectiva relacional, estabelecendo contextos de interação, onde a ação social só existe no âmbito das redes. Argui-se que uma pessoa é um efeito gerado por uma rede de interações heterogêneas, materiais e não materiais, para além de uma postura ética, mas sobretudo, analítica.

A interação entre os indivíduos é um aspecto que pode ser considerado crucial na solução de problemas de ação coletiva. A rede analisada, dentro do qual existe uma grande confiabilidade e uma ampla confiança informal entre seus atores, é capaz de realizar muito mais, do que o grupo formado pelos mesmos membros, comparável às relações transacionais formais de seus membros.

Os atores na amostragem deste estudo cooperam entre si, enquanto indivíduos confiáveis o que é notório na rede informal, dada as relações entre eles serem duradouras, desde o início da implantação dos sistemas orgânicos de produção no DF, e com transações informais fortes e contínuas.

Contudo, isso não é observado no ambiente organizacional, formal, apesar de que possam boas chances de terem o comportamento esperado, com base em interações anteriores, nas informações sobre o comportamento profissional e a própria história da formação da cooperativa, sendo que uma parcela significativa de seus atores são membros fundadores. Neste ponto, observa-se através das abordagens desenvolvidas que uma rede não é um coletivo de pessoas. Uma rede configura-se em seu padrão, enquanto relações pautadas na confiança, em suas conexões fortes ou fracas, formais ou informais, com fluxos interativos entre seus atores.

Ao analisar o caso da Cooperorg/DF, buscando alcançar os objetivos deste estudo, revelaram-se dimensões conflitantes entre esses atores com base nas relações intraorganizacionais baseadas na confiança. A rede desenvolvida entre seus atores foi ressaltada, tanto no ambiente individual de seus atores, nas áreas particulares de cultivo e produção, quanto nas oportunidades do acompanhamento do funcionamento da cooperativa, em dias de recebimento de mercadorias dos cooperados, na madrugada, no Mercado Orgânico de Brasília.

Na abordagem, destacou o panorama da agricultura orgânica, em particular, no Distrito Federal, notoriamente, dada aos elevados índices de produção e do consumo de orgânicos em crescente expansão. O desafio no desempenho desse cenário, é cultivar a quantidade de terras produtivas para os sistemas orgânicos de produção, de acordo com a aceleração da demanda.

Ao considerar um centro de produção e consumo de alimentos orgânicos, o Distrito Federal possui fatores relevantes que o justificam. Foi observado, nos autores destacados, características que ressaltam o elevado poder aquisitivo da população, infraestrutura adequada, e o uso de tecnologias na produção e na distribuição dos produtos orgânicos.

O reduzido tamanho territorial do DF favorece o mercado de circuitos curtos, como no caso da produção de alimentos promovidos pelos sistemas orgânicos de produção. Entende-se

que, cada vez mais, as pessoas buscam uma melhor qualidade de vida, e principalmente, considerando o período histórico durante essa pesquisa, alimentos saudáveis.

No que se relaciona ao sistema orgânico de produção, esta pesquisa demonstra que o Distrito Federal possui mão de obra escolarizada, com destaque para o ensino superior. Disso, compreende-se que as normas e regulamentos institucionais poderiam ser evidenciados pela compreensão deles. O que não foi o caso. Muitos cooperados sequer leram os estatutos e regulamentos da cooperativa.

Este estudo demonstrou que a confiança pode ser construída em ambiente com homogeneidade e, nesse sentido, os grupos pequenos possuem vantagens, pois podem construir senso de comunidade e identidade de grupo. As normas compartilhadas também estão relacionadas a homogeneidade, visto que para que sejam efetivas e respeitadas, elas devem possuir legitimidade para todos os participantes, ou seja, é necessário um sistema de crenças homogêneo.

Com relação às normas, estas desempenham papel primordial na construção do capital social, pois servem de garantia de que os membros do grupo agirão de forma correta e com reciprocidade. A homogeneidade e as normas também são importantes para a construção de redes, que permitem o compartilhamento de informações, comunicação face a face, negociação de normas compartilhadas, construção de uma reputação e construção de confiança entre os membros do grupo.

Alguns autores apresentados no estudo defendem que isso pode ocorrer, mesmo em grupos maiores, desde que existam mecanismos para ampliar a comunicação, o controle e a transparência no grupo. Nesse sentido, além dos aspectos do capital social, outros fatores da Teoria da Ação Coletiva e a formação de redes podem causar impactos e podem ser analisados conjuntamente.

A abrangência de investimentos de empreendedores que entraram no segmento, por diversificarem suas atividades laborais com a agropecuária orgânica, ou por motivo de aposentadoria, é notável. Esse tipo de atividade ligada ao campo evidencia o comprometimento dos atores com a atividade.

Atualmente, o desempenho produtivo e econômico dos atores é considerado maior agora que no período anterior à associação dos mesmos à cooperativa, comprovando o elevado impacto que a cooperativa promoveu ao seu capital social, entretanto, não é observado em relação à cooperativa. Isso pode demonstrar que o capital social da cooperativa não está sendo destacado no alcance de seus objetivos comuns.



Os atores estudados empregam um elevado número de mão de obra, visto que a produção de alimentos orgânicos requer peculiaridades próprias dos sistemas orgânicos de produção. A partir de uma lógica de cooperação e crescimento mútuos, agrega a recuperação de paisagens, a não adubação química e a integralidade dos sistemas partícipes.

Algumas barreiras ao desenvolvimento das relações intraorganizacionais puderam ser evidenciadas nesse estudo. A percepção dos cooperados quanto a ausência da troca de informações, entre eles, e entre os cooperados e a gestão, é um agravante.

A ausência de eventos de capacitação e qualificação foram citados como um desestímulo ao pertencimento, e ao desenvolvimento do ambiente organizacional. Nem mesmo programas de apoio e promoção da cooperativa ou dos cooperados foi destacado. As confraternizações são inexistentes.

O desconhecimento sobre os regimentos, regras, e punições não ajudam a prever e controlar o comportamento entre os cooperados e entre os mesmos e a gestão, o que eleva o nível de desconfiança entre eles e a cooperativa, diminuindo a cooperação.

O nível de escolaridade também influencia o nível de confiança, observa-se que, comumente, quanto maior ele for, maior a compreensão dos cooperados e, portanto, menor a desconfiança. Conforme foi observado, o nível de escolaridade dos cooperados é elevado, o que levaria a acreditar em seu impacto positivo. Entretanto, no caso em questão, essa afirmação não é correspondida. O impacto negativo no nível de confiança da cooperativa, deve ser observado por outras variáveis que a justifiquem, abrindo lacunas para melhor entendimento deste atributo.

Quanto ao fluxo de informações, apesar das principais informações serem abordadas nas reuniões e assembleias, permitindo um maior conhecimento por parte dos cooperados, do que ocorre na cooperativa, a ausência de participação dos cooperados é lamentada por 93% dos entrevistados. A participação nas assembleias e reuniões poderia diminuir a desconfiança na rede, pois quanto maior a clareza, maior a confiança.

O capital social da cooperativa também é influenciado pelo fluxo de informações. De acordo com 99,5 % dos cooperados, não há uma boa comunicação entre eles, o que permite que as informações se percam no processo de comunicação. Como apontado nas falas, 80% desconhecem o que ocorre na cooperativa. O principal meio de transmissão das informações são as reuniões e assembleias.

De acordo com os cooperados, 32,5 % compreendem o que é discutido na reunião, e o restante, ou não entendem ou entendem mais ou menos. Há uma correlação nítida sobre essa

falta de entendimento dos cooperados. As constantes ausências nos compromissos institucionais, reuniões ou atividades coletivas. Se faz notória nas falas dos cooperados, a total ausência de eventos agregadores.

Outro elemento a ser abordado são as regras e as sanções. Para todos os cooperados, é importante que existam regras e é necessário que sejam aplicadas as punições para quem desrespeitá-las. Entretanto, 93,5% dos cooperados desconhecem punições aplicadas. Desconhecem até mesmo, quais são as punições regulamentadas pela instituição e seus casos. Sabem informalmente, sobre comportamentos conflituosos para com as regras da cooperativa. Entretanto, segundo observado no estudo, as punições não são aplicadas.

Importa destacar o momento ímpar pelo qual a cooperativa atravessa. Auditorias sobre contabilidades de gestões anteriores, da cooperativa, estão sendo realizadas pelo Sistema OCDF – SESCOOP/DF. Relevantes desencontros documentais e de contas institucionais estão sendo levantados.

O custo associativo na cooperativa, segundo seus atores, é mínimo. Entretanto, soma-se a isso o elevado custo em relação à entrega dos produtos, pois a maioria encontrava-se com recebimentos atrasados. Muitos destes por anos seguidos.

Durante a pesquisa foram realizadas assembleias com temas importantes a serem decididos pelos cooperados, acerca dos problemas da gestão da cooperativa, como da possibilidade de seu encerramento. Por ausência de quórum, as mesmas não ocorreram e suas remarcações também não obtiveram êxito. Observa-se novamente, conforme já destacado, que uma rede é uma sociedade. O que não é observado no cotidiano da cooperativa, apesar de serem cooperados associados formalmente a uma organização.

Confirma-se, nesta pesquisa, que os atores intraorganizacionais da Cooperorg/DF estão insatisfeitos com o desenvolvimento da organização, evidenciando em seu ambiente discussões e reclamações constantes. A falta de confiança entre os cooperados e a gestão é elevada, como ficou retratado nas falas. Destaca-se ainda que os acordos informais entre os cooperados são superiores às normalizações de recebimento de distribuição dos produtos pela cooperativa.

Quanto a análise de poder, não foram observadas nas entrevistas, ou no ambiente organizacional atores com perfil de liderança, e não houve referência nas falas entre os cooperados sobre prováveis lideranças. Formalmente a rede está dispersa, sem fortes ligações representadas por atores líderes. Informalmente, alguns atores foram lembrados nas falas, pontuando exemplos de momentos já passados, sem representatividade presente.

Os buracos estruturais na análise de poder ocorrem a cada gestão na concentração de autoridade que os cargos administrativos e conselho estabelecem. Ainda assim, mesmo que essa representação seja formal, não é reconhecida pelos cooperados, nem formalmente, nem informalmente.

Nestas relações de poder, os egos, ou atores que representam o poder nas relações, possuem características unicamente de bloqueio das relações, no que tange ao processo de fluxo de informações, coordenação, intermediação, representação ou mediação. O poder se concentra em cargos formais, não em atores e relações, demonstrando a transitoriedade das relações e sua temporalidade de acordo com a permanência no cargo.

A Cooperorg/DF possui assim uma estrutura de rede não orientada, sem intensidade, sem fluxo de relações. Há um nível mediano de confiança, volatilizado pelas relações informais, e desconstruídos nas relações formais entre os atores. Em nível macro, a confiança nesta rede não está distribuída, e, em sua intensidade, demonstra a expressividade ou obrigatoriedade dos laços formais, conformando-se em sua instrumentalidade.

Não foi observado elementos centrais, ou atores centrais “brokers”, caracterizando a ausência de elos, laços ou pontes. Não possui direcionamento, densidade ou centralidade, o que explica a ausência de comprometimento, direcionamento para o alcance de metas ou mesmo, objetivos comuns.

Sobre o capital social na cooperativa, importa ainda salientar, a percepção dos cooperados sobre parcerias, e/ou a ação de um agente externo tentando manter a coesão do grupo, ou auxiliando-os através de assessorias. Desde o início das atividades da cooperativa, algumas instituições se aproximaram e incentivaram o desenvolvimento da rede. Entretanto, relata-se nas falas dos cooperados que, numa margem superior a 5 anos, não observam a proximidade de parceiros. Essa relação encontra-se desgastada.

A ausência de confiança no ambiente formal da cooperativa demonstra o período crítico na qual a Cooperorg/DF atravessa. Destaca-se o acompanhamento e suporte do Sistema OCDF – SESCOOP/DF com o fomento de auditoria em gestões anteriores, essenciais ao momento pelo qual atravessa a cooperativa.

As penalizações não são efetivadas nos casos relacionados quanto ao descumprimento de normas e transações, tanto por parte da gestão da cooperativa, quanto por parte dos cooperados. O nível das relações baseadas em confiança entre os atores e a gestão da cooperativa é baixo, ou nulo, conforme apontaram alguns, dado que gestões subsequentes causaram elevados descumprimentos transacionais, mudanças normativas sem consulta aos

associados, e contratações desfavoráveis e não cumpridas desfavorecendo o desenvolvimento organizacional.

Isto ocorre, porque muitos atores que iniciaram a cooperativa e que permanecem, se alongaram nas gestões administrativas, não conseguindo acompanhar ou confiar no andamento, nas decisões das gestões subsequentes. A ausência de ações agregadoras, para o “entrosamento,” dos cooperados é sentida por todos.

Neste ponto, sugere-se o aporte institucional para o desenvolvimento e fortalecimento do corpo jurídico da cooperativa, na organização de diretrizes, no desenvolvimento dos cooperados quanto à temática e mesmo a aplicabilidade dessa instância.

Essa fragilidade no fomento às relações entre os cooperados e entre estes e a gestão da cooperativa é percebida, na quase totalidade das falas, e, apesar de algumas falas reconhecerem que há algum “entrosamento”, ele acontece informalmente. O que pode justificar, como a fragilidade das relações na rede, afeta negativamente a formação do capital social da cooperativa, evidenciando que os atores não desenvolvem ações cooperativas, apesar de serem cooperados.

Constata-se que o capital social da cooperativa não é agregado ao seu desempenho e desenvolvimento, enquanto estratégia de valor. Areladas à falta de incentivos relacionais, percebe-se uma elevada autonomia social entre esses atores devido ao acúmulo de problemas de gestões seguidas, culminando no que a cooperativa vivencia agora.

Neste ponto, considera-se estrategicamente essencial ao crescimento e expansão da cooperativa, o investimento em seu capital social, seja através de estudos colaborativos sobre cooperação, o fomento ao cooperativismo, bem como a importância das ações coletivas, a promoção de endomarketing e o desenvolvimento de mercados.

Conforme apresentado pelos cooperados, outro fator responsável por não haver confiança, é a falta de relacionamento entre eles. A maioria dos cooperados se veem como fora da cooperativa, como se não pertencessem a ela, pois sem uma relação forte, os atores apenas vendem seus produtos à cooperativa. Neste sentido, observa-se uma comunidade que não se comporta cooperativamente. As falas destacaram a coletividade de produtores que não mais se conformam em rede, causando estranheza, visto que foi justamente este o fundamento do desenvolvimento da ação coletiva e a formação da cooperativa.

Porém, é importante reconhecer que a confiança intraorganizacional esteve presente no início da cooperativa, como relatado por seus atores. Questões importantes como o pioneirismo dos produtores, as iniciativas na criação da primeira associação de produtores do DF, bem como

a permanência desses atores, por longo tempo na cooperativa, ainda que com saldos negativos a receber, demonstram os fortes laços informais que existem entre os cooperados e o valor que a cooperativa tem para eles.

De forma geral, os estudos demonstraram a importância do capital social nas ações coletivas de sucesso. Em resumo, as relações intraorganizacionais dada a coesão e o tamanho da rede, a heterogeneidade e as normas organizacionais estão relacionadas aos fatores componentes do capital social, como a confiança e reciprocidade. Apesar da literatura destacar a importância que grupos menores, homogêneos e com normas internas possuem maior a confiança e reciprocidade entre os participantes da rede, obtendo assim um maior capital social na organização, esta pesquisa relatou um panorama inverso, de desvalorização desse capital social.

As principais contribuições deste estudo são a apresentação da evolução das pesquisas sobre o tema, a indicação da confiança para a análise da rede intraorganizacional para o sucesso de ações coletivas, bem como a identificação dos fatores analisados pelos estudos, para a análise do papel da confiança na construção e desenvolvimento do capital social na ação coletiva.

Conclui-se que pensar as relações intraorganizacionais é uma temática de suma importância para o desenvolvimento e evolução das organizações, em especial, ao mercado de produtos orgânicos, nas peculiaridades que comporta, desde seus sistemas produtivos, processos certificatórios de conformidade e qualidade, ao perfil de seus atores e de seus consumidores.

Os achados dão suporte para que, em casos que exijam a cooperação dos indivíduos, os fatores aqui identificados possam contribuir para o estabelecimento de projetos e ações direcionados ao capital social da cooperativa. Contudo, é importante mencionar que as ciências sociais, com a participação da psicologia, sociologia, antropologia, tecnologias e a administração têm abordado a necessidade de inclusão dos aspectos relacionais, ambientais e mercadológicos na análise dos comportamentos organizacionais.

Ao considerar a característica subjetiva da confiança e da criação de identidade entre os integrantes de um grupo, a inclusão dos aspectos relacionais pode auxiliar no processo de identificação dos fatores que ampliam o capital social.

Nesse sentido, sugere-se que sejam realizados estudos futuros ampliando as buscas sobre a aplicação do capital social em outras ações coletivas, nos sistemas orgânicos de produção, especialmente, no Distrito Federal. Ao ampliar as discussões sobre a confiança nas relações intraorganizacionais a serem utilizadas para solucionar os desafios, nos sistemas orgânicos de

produção de alimentos, contribui-se com o desenvolvimento do segmento, com uma posterior comparação entre seus desempenhos, observando se há alguma correlação para com o capital social. Esse trabalho se propõe a participar desse movimento social e contribuir para as mudanças necessárias.

## REFERÊNCIAS

ABROMOVAY, R. O capital social dos territórios: repensando o desenvolvimento rural. *Economia Aplicada*. V. 4, nº 2. Abril/junho 2000.

ACIOLI, S. Redes e teoria social: revendo os fundamentos do conceito. **Informação & Informação**. V.12, n.esp. 2007. Disponível em: <<http://www.uel.br/portal/frm/frmOpcao.php?opcao=http://www.uel.br/revistas/informacao>>. Acesso em: 10 mar. 2021.

AGUIAR, R. C. C. O papel da logística de suprimentos na redução do desperdício de frutas, verduras e legumes: Um estudo multicaso com distribuidores e varejistas. 2019, 181f. **Dissertação**. (Mestrado em Agronegócios) – Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2019. Disponível em: < > Acesso em: 11 fev. 2021.

ALBAGLI, S. & MACIEL, M. L. Capital social e desenvolvimento local. Em: LASTRE, H.M.M.; CASSIOLATO, J.E. & MACIEL, M. L. Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: Rêlume – Dumara. 2003.

ALMEIDA REGO, D. F.; RIGO, A. S. Consolidando uma rede de colaboração solidária na Bahia: o caso da Redemoinho. **Cadernos Gestão Social**, v. 6, n. 2, 2015. Disponível em: <[https://portalseer.ufba.br/-index.php/cgs/article/download/31744/pdf\\_103](https://portalseer.ufba.br/-index.php/cgs/article/download/31744/pdf_103)> Acesso em: 15 fev. 2021.

ALTIERI, M.; NICHOLLS, C. L. Agroecologia: resgatando a agricultura orgânica a partir de um modelo industrial de produção e distribuição. **Ciência & Ambiente**. UFSM, Santa Maria: 2003, v. 14, n. 27, p. 141-152 jul./dez. Disponível em: <<http://w3.ufsm.br/reciam/livrarias.-php>> Acesso em: 13 fev. 2021.

AUSTIN, J. E. **Parcerias**. São Paulo: Futura, 2001.

AZEVEDO, D. B.; OSORIO, R. M. L.; CARVALHO, R. de Q.; CARDOSO, B. B. Cadeia de produção do cogumelo orgânico: o estudo de caso da empresa cogumelos brasileiros. **Revista de Gestão Ambiental e da Sustentabilidade**, 2014, Vol.3. Disponível em: <<http://www.revistageas.org.br/ojs/index.php/geas/article/view/77>> Acesso em: 17 fev. 2021.

AZEVEDO, P.F. Emergência de instituições de Mercado: a criação de mercados como política para a agricultura. In: MARQUES, F.C.; CONTERATO, M.A.; SCHNEIDER, S. **Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural**. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016, p. 209- 228.

BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. **Redes de Cooperação Empresarial: Estratégias de Gestão na Nova Economia**. 2ª ed. – Porto Alegre: Bookman, 2016.

BALESTRIN, A.; VARGAS, L. M. Evidências teóricas para a compreensão das redes interorganizacionais. In: Encontro Nacional de Estudos Organizacionais, 2., Recife, PE. **Anais...** Recife: ENEO, 2002. v. 1. p. 1-15. 2002. Disponível em: < <http://www.anpad.org.br/-admin/pdf/eneo2002-46.pdf> > Acesso em: 20 ago. 2021.

BALESTRIN, A.; VERSCHOORE, J. R.; REYES JUNIOR, E. O campo de estudo sobre redes de cooperação interorganizacional no Brasil. **Revista de Administração Contemporânea**,

Curitiba, v. 14, n. 3, p. 458-477, maio/jun., 2010. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rac/-v14n3/v14n3a05.pdf>> Acesso em: 20 ago. 2021.

BARDIN, L. *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1977.

BARNES, J. A. Redes sociais e processos políticos. In: **Antropologia das Sociedades Contemporâneas: Métodos**. Org. FELDMAN-BIANCO, Bela. São Paulo: Global, 1987. Disponível em: < <https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=1021971> >. Acesso em: 15 fev. 2021.

BARNEY, J. B.; HANSEN, M. H. *Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage*. **Strategic Management Journal**, v. 15, n. s1, p. 175-190, 1994. ISSN 1097-0266. Disponível em: < <http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250150912> >. Acesso em: 15 fev. 2021.

BARROS, A.J.S. & LEHFELD, N.A.S. **Fundamentos de metodologia científica: um guia para a iniciação científica**. 2ª Edição ampliada, 2000.

BATALHA, M. O. Gestão e Economia dos Sistemas Agroindustriais: Definições, correntes metodológicas e métodos de análise. In: Batalha, M.O. (coord.). **Gestão agroindustrial**. Alexandre Borges Santos ... [et al.], 4. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

BATALHA, M. O; SILVA, A. L. Gerenciamento de sistemas agroindustriais: definições, especificidades e correntes metodológicas. In: Mário Otávio Batalha (Org.). **Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 2007. Disponível em: < <https://scholar.google.com.br/citations?user=VAOhPRsAAAAJ&hl=pt-BR> > Acesso em: 01 mar. 2021.

BEIGUELMAN, B. **Curso de Bioestatística Básica**. 4ed. Ribeirão Preto: Sociedade Brasileira de Genética, 1996.

BELLUCCI, J. A.J.; MATSUDA, M. L. *Construcion y validacion de un instrumento para evaluacion del acogimiento com clasificacion de riesgo*. 2012 Disponível em: <https://doi.org/101590/s0034>. Acesso em: 25 ago. 2022.

BIALOSKORSKI NETO, S. **Aspectos econômicos das cooperativas**. Belo Horizonte. Ed. Mandamentos, 2006.

BIALOSKORSKI NETO, S. **Economia das organizações cooperativas: uma análise da influência da cultura e das instituições**. 2004 Disponível em: < [http://www.fearp.usp.br/cooperativismo/tese\\_sigismundo.pdf](http://www.fearp.usp.br/cooperativismo/tese_sigismundo.pdf)> Acesso em: 10 out. 2020.

BONNACICH, P. *Power and centrality: a family of measures*. **American Journal of Sociology** 92. 1170-1182. 1987. Disponível em: < <https://www.journals.-uchicago.edu/doi/abs/-10.1086/228631> > Acesso em: 10 out. 2020.

BONNACICH, P. *Techniques for analyzing overlapping memberships sociological methodology*. Vol 4., pg.176 185, JSTOR Wiley, jossey bass, 1972. Disponível em: < <http://www.cs.-cornell.edu/courses/cs6241/2019sp/readings/Bonacich-1972-centrality.pdf>> Acesso em: 08 out. 2021.

BOURDIEU, P. **O campo econômico**. Campinas: Papyrus, 2000.



BOURDIEU, P. **O capital social**. In: NOGUEIRA, M. A.; CATANI, A. (Org.). Escritos de educação. Petrópolis: Vozes 1998.

BORGATTI, S. P.; EVERETT, M. G. *Analysing social networks*. SAGE Publishing: San Francisco, 2018.

BRASIL. **Portaria no 52**, de 23 de março de 2021. Estabelece o Regulamento Técnico para os Sistemas Orgânicos de Produção e as listas de substâncias e práticas para o uso nos Sistemas Orgânicos de Produção. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 2021.

\_\_\_\_\_. **Decreto no 6.323, de dezembro de 2007**. Regulamenta a Lei no 10.831, de 23 de dezembro de 2003, que dispõe sobre a agricultura orgânica, e dá outras providências. Brasília, 2007. Disponível em: <<https://bit.ly/2T6kHdQ>>. Acesso em: 20 fev. 2021.

\_\_\_\_\_. **Lei n.º 11.326, de 24 de julho de 2006**. Diário Oficial da República Federativa do Brasil, Poder Executivo, Brasília, DF, 25 jul. 2006. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2006/lei/111326.htm). Acesso em: 20 nov. 2020.

BURT, R.S.; LIN, N. *Network time series from archival records*. In: HEISE, D.R. (ED.) *Sociological methodology*. SAGE Journal. San Francisco: Jossey Bass, 1976. Disponível em: <<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/004912417800700201>> Acesso em: 08 out. 2021.

CALDAS, N.; ANJOS, F. **Uma resposta sólida a um regime agroalimentar em crise: o fenômeno GAS na Itália**. Revista Brasileira de Ciências Sociais, 2017, Vol.32(95), pp.19. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/329699144\\_uma\\_resposta\\_solid\\_a\\_um\\_regime\\_agroalimentar\\_em\\_crise\\_o\\_fenomeno\\_GAS\\_na\\_Italia\\_Flavio\\_Sacco\\_dos\\_Anjos\\_Nadia\\_Velleda\\_Caldas](https://www.researchgate.net/publication/329699144_uma_resposta_solid_a_um_regime_agroalimentar_em_crise_o_fenomeno_GAS_na_Italia_Flavio_Sacco_dos_Anjos_Nadia_Velleda_Caldas)> Acesso em: 15 fev. 2021.

CALLON, M. Por uma nova abordagem da ciência, da inovação e do mercado – o papel das redes sociotécnicas. In: PARENTE, A. (Org.) **Tramas da rede**. Porto Alegre: Sulina, 2004, p. 64-90.

CALLON, M. *The laws of the market*. Blackwell, 1998.

CAMARGO, B. V.; JUSTO, A. M. Tutorial para uso do software de análise textual IRAMUTEQ. Universidade Federal de Santa Catarina, 2013. Disponível em: <<http://www.iramuteq.org/-documentation/fichiers/tutoriel-enportugais>> Acesso em: 27 julho 2022.

CARSTENS, D. D. S. **Estrutura de Relacionamentos Interorganizacionais e estratégias das empresas da rede Hiperfarma**. 2005. 249 f. (Dissertação) Curso de Mestrado em Administração, Departamento de Setor de Ciências Sociais e Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2005. Disponível em: <<https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/2608>> Acesso em: 10 out. 2020.

CARVALHO, H.M.G; **Estruturação do problema da cadeia de suprimentos de hortaliças no Distrito Federal**. 2019. 127 f. Dissertação. (Mestrado em Agronegócios) - Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, 2019. Disponível em: <

[http://www.propaga.unb.br/images/Dissertacoes/2018/Henrique\\_Martins\\_Gianvecchio\\_Carvalho.pdf](http://www.propaga.unb.br/images/Dissertacoes/2018/Henrique_Martins_Gianvecchio_Carvalho.pdf) > Acesso em: 12 set. 2021.

CASSOL, A. P. **Redes agroalimentares alternativas: mercados, interação social e a construção da confiança.** 2013. Dissertação (mestrado). Universidade Federal do Rio Grande do Sul, RS. 2013, Issue 33. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/79442>> Acesso em: 20 fev. 2021.

CASTELLANI, A. L. de A. et al. **Aquisição de alimentos da agricultura familiar e orgânicos pelo Programa Nacional de Alimentação Escolar no estado de Santa Catarina.** Rev. Nutr. [online]. 2017, vol.30, n.5, pp.651-662. ISSN 1678-9865. <https://doi.org/10.1590/1678-98652017000500010>. Disponível em: <[https://www.scielo.br/-scielo.php?pid=S14155273-20170005000651&script=sci\\_abstrac=pt](https://www.scielo.br/-scielo.php?pid=S14155273-20170005000651&script=sci_abstrac=pt)> Acesso: 20 fev. 2021.

CASTELLS, M. **A Sociedade em Redes.** São Paulo: Paz e Terra, 2002.

CASTILLO, D., & SAYSEL, A. K. *Simulation of common pool resource field experiments: A behavioral model of collective action.* *Ecological Economics.* J.ecolecon.2004.12.014, 420–436. Disponível em: < <https://doi.org/10.1016/>> Acesso: 10 ago 2022.

CRESWELL, J., W. **Projeto: métodos qualitativo, pesquisa e misto.** Tradução Magda Lopes. – 3ª edição. – Porto Alegre: ARTMED, 296 páginas, 2010.

COLEMAN, J.S. *Social capital in the creation of human capital.* *American Journal of Sociology*, vol. 94 pag 95 120, 1998. Disponível em: < <https://www.jstor.org/stable/2780243>> Acesso em: 08 out. 2021.

COLEMAN, J.S. *Foundations of social theory.* Harvard University Press, 1994.

COLEMAN, J. S. *A rational choice perspective on Economic Sociology.* *The Handbook of Economic Sociology.* Princeton University Press. 1994.

COOPERORG DF. Cooperativa do mercado orgânico de Brasília. 2022. Disponível em: <<https://www.facebook.com/mercadoorganico.debrasilia/>> Acesso em: 05 de julho de 2022.e

COX, M.; MELO, P. T. N. B.; RÉGIS, H. P. **Posições centrais em uma rede social: a estrutura da rede de ONGs de Pernambuco associadas à ABONG.** *Gestão Contemporânea*, Porto Alegre, ano 6, n. 6, p. 69-96, jan./dez. 2009. Disponível em: < <https://repositorio.fei.edu.br/bitstream/FEI/246/1/fulltext.pdf>> Acesso: 15 fev. 2021.

CRONBACH, L., J. *Coefficient alpha and the internal structure of test.* *Psychometrika*, 1951.

DA LUZ, K. G. **Gestão organizacional na agricultura familiar: estudos múltiplos em associações e cooperativas de produtores orgânicos.** 2020, 223 f. Dissertação. (Mestrado em Agronegócio) – Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2020. Disponível em: << <https://acervodigital.unb.br> >. Acesso: 18 ago. 2021.

DAROLT, M. **Cadeias curtas de comercialização de alimentos orgânicos.** In: SPINOSA, W., Tais de Souza ROCHA, T.; UAMASHITA, G.B. Cadeia produtiva de alimentos e produtos orgânicos. Londrina: UEL, 2018.

DAROLT, M. R. **Agricultura Orgânica: Inventando o Futuro**. Londrina. IAPAR, 2002. 250p.

DAVIS, J. H.; GOLDBERG, R. A. *A concept of agribusiness*. Boston: Division of Research, Graduate School of Business Administration - Harvard University, p. 136 v 6. Disponível em <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1093>> Acesso em: 16 de ago. 2020.

DESLANDES, S. F. et al. *Pesquisa Social: teoria, método e criatividade*/ Suely Ferreira Deslandes, Otavio Cruz Neto, Romeu Gomes; Maria Cecília de Souza Minayo (organizadora). Petrópolis, RJ: Vozes, 1994.

DE WEVER, S.; MARTENS, R.; VANDENBEMPT, K. *The impact of trust on strategic resource acquisition through interorganizational networks: towards a conceptual model*. *Journal Human Relations*, 58 12 pag. 1523 1543, 2005. Disponível em: < <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0018726705061316>> Acesso em: 08 out. 2021.

DRUCKER, P. *Managing for results*. New York: Harper & Row, 1986.

ECOVIDA. **Circuito Sul de Circulação e Comercialização de Alimentos Ecológicos da Rede Ecovida de Agroecologia**. Curitiba: ECOVIDA, 2016. Disponível em: <<http://conceito-online.com.br/clientes/cartassemanais/src/uploads/2018/01/PDF-rede-.pdf>>. Acesso em: 20 mar. 2021.

EHRlich, K.; CARBONI, I. *Inside Social network Analysis*. IBM Technical Report 05-10. 2005. Disponível em: < <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.372.-1960&rep=rep1&type=pdf>>Acesso: 15 fev. 2021.

EMATER. Instituto de Assistência Técnica e Extensão Rural. Informações Agropecuárias do Distrito Federal. **SEAGRI/EMATER**. Brasília, 2019.

ERBER, F. S. Desenvolvimento industrial e tecnológico na década de 90: uma nova política pra um novo padrão de desenvolvimento. **Ensaio FEE**, v. 13, n. 1, p. 9-42, 2002. Disponível em: < <https://revistas.dee.sp.gov.br/index.php/ensaios/article/view/1462>> Acesso: 15 fev. 2021.

\_\_\_\_\_. The evolution of development conventions. **Revista de Economia Contemporânea**, vol.16 (1), p. 5-26, 2012. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/262621055\\_The\\_evolution\\_of\\_development\\_conventions](https://www.researchgate.net/publication/262621055_The_evolution_of_development_conventions)>Acesso: 15 fev. 2021.

ESTEVIÃO, A. **Mudanças estratégicas nas empresas: um estudo de caso**. 1995. (Tese) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. USP: São Paulo, 1995. Disponível em: < [https://teses.usp.br/index.php?option=com\\_jumi&fileid=17&Item](https://teses.usp.br/index.php?option=com_jumi&fileid=17&Item)> Acesso em: 08 out. 2021.

FACCIN, K.; MACKE, J. GENARI, D. **Mensuração do capital social nas redes colaborativas vitivinícolas da Serra Gaúcha**. Organ. Soc. [online]. 2013, vol.20, n.65, pp.303-320. ISSN 1984-9230. <https://doi.org/10.1590/S1984-92302013000200007>. Disponível em: < [https://www.scielo-.br/scielo.php?scriptsci\\_abstract&pid=S198492302013000200007&lng=pt&nrm=iso&tlng=p](https://www.scielo-.br/scielo.php?scriptsci_abstract&pid=S198492302013000200007&lng=pt&nrm=iso&tlng=p)> Acesso em: 20 fev 2021.

FAUST, K. *Centrality in affiliation networks*. *Social Networks*, vol. 19, issue 2, pg. 157-191, apr. 1997. DOI: <[https://doi.org/10.1016/S0378-8733\(96\)00300-0](https://doi.org/10.1016/S0378-8733(96)00300-0)>Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S03788733960-03000>> Acesso em: 08 out. 2021.

FINATTO, R. A. **Redes de agroecologia e produção orgânica na região Sul do Brasil**. *Ra'e Ga*, 16, p.107, 2016. Disponível em: < [https:// https://revistas.ufpr.br/raega/article/view/42242](https://revistas.ufpr.br/raega/article/view/42242) > Acesso em: 18 fev. 2021.

FLICK, U. **Desenho de pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Artmed, 2009.

FLICK, U. **Introdução. Metodologia de pesquisa qualitativa**. São Paulo: Pensa, 2012.

FLICK, U. *An introduction to qualitative research*. Sage Publications Limited, 2018.

FORNI, P.; SILES, M.; BARREIRO, L. **¿Que es el capital social y como analizarlo en contextos de exclusion?** Julian Samora Research Institut, n 35, dez. 2004. Disponível em: < <https://jsri.msu.edu/upload/research-reports/rr35.pdf> > Acesso 08 out 2021.

FREEMAN, L. C. *Centrality in social networks: I. Conceptual clarification*. *Social networks*, v. 1, p. 215-239, 1979. Disponível em: < <https://www.sciencedirect.com/science/article/-pii/0378873378900217> > Acesso: 15 fev. 2021.

FUKUYAMA, F. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.

GARCÍA-VALDECASAS, J. I. (2011). **Una definición estructural de capital social**. *Redes: Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 20(6), 132–160. <https://doi.org/10.5565/REV/REDES.411>

GERHARDT, T. E. **A construção da pesquisa. Métodos de pesquisa**. Org. Tatiana Engel Gerhardt e Denise Tolfo Silveira. UAB/UFRGS e SEAD/UFRGS. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.

GIDDENS, A. **Modernidade e identidade**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2002.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GLIESSMAN, S. R. *The Framework for Conversion*. In: GLIESSMAN, S. R.; ROSEMEYER, M. (Org.). *The Conversion to Sustainable Agriculture: Principles, Processes, and Practices*. Boca Raton, FL: CRC Press, 2010, p.3-14. Disponível em: < [https://moodle.ufsc.br/pluginfile.php/918318/mod\\_folder/content/0/Gliessman10Conversion2SustAgric\\_CRC.pdf?forcedownload=1](https://moodle.ufsc.br/pluginfile.php/918318/mod_folder/content/0/Gliessman10Conversion2SustAgric_CRC.pdf?forcedownload=1) > Acesso: 15 fev. 2021.

GOLDENBERG, M. **A arte de pesquisar**. Rio de Janeiro: Record, 1997.

GOMES, A.L.S.; SOARES, J.P.G; JUNQUEIRA, A.M.R; PANTOJA, M.J. **Associativismo e cooperativismo no acesso ao crédito rural para produção familiar orgânica**. In: Agricultura familiar, sistemas agroalimentares e mudanças climáticas: desafios rumos aos ODS. Natal: 60ª SOBER, 2022. v. 1. p. 1-19.

GRANOVETTER, M. *The impact of social structure on economic outcomes*. *Journal of economic perspectives*. Chicaco, v. 19, n.1, p. 33-50, 2005. Disponível em: < [https://sociology.stanford.edu/sites/default/files/publications/jep\\_article.pdf](https://sociology.stanford.edu/sites/default/files/publications/jep_article.pdf) >. Acesso: 18 fev. 2021.

GRANOVETTER, M. *The strength of weak ties*. *American Journal of Sociology*, Chicaco, v.78, n.6, p.1360-1380, 1973. Disponível em: < <https://www.jstor.org/stable/-2776392>>. Acesso: 18 fev. 2021.

GRANOVETTER, M. *The old and the new economic sociology*. In: FRIEDLAND, R.; ROBERTSON, A. F. *Beyond the marketplace*. Aldine de Gruyer, 1990. Disponível em: < <http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/faculty/chwe/austen/granovetter.pdf>>. Acesso: 18 fev. 2021.

GRANOVETTER, M. *Getting a job*. Chicago, 1995. Disponível em: < <https://press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/G/bo3636056.html> >. Acesso: 18 fev. 2021.

GRANOVETTER, M. *Economic Institutions as Social Constructions: A framework for analysis*. *Acta Sociologica: Sage Publications Ltda*. 35:3-11p. 1992. Disponível em < <http://www.jstor.org>> Acessado em 05 de agosto de 2020.

GRANOVETTER, M. *Economic action and social structure: the problem of embeddedness*. *American Journal of Sociology*. 1985. Disponível em: < <https://www.jstor.org/stable/2780199> >. Acesso: 18 fev. 2021.

GRANOVETTER, M. *The strength of weak ties*. *American Journal of Sociology*. V. 78, nº 6. 1973.

GRANOVETTER, M. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology*. V. 91, nº 3. Novembro 1985.

GRAZIANO DA SILVA, J. **Agricultura sustentável: um novo paradigma ou um novo movimento social?** In: *Reconstruindo a agricultura: ideias e ideais na perspectiva do desenvolvimento rural sustentável*. (Org) ALMEIDA, J.; NAVARRO Z. UFRGS: Porto Alegre, RGS, 2009. Disponível em: < <https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/-handle10183/52807/00-0732669.pdf?sequence=1>>. Acesso: 18 fev. 2021.

GRAZIANO DA SILVA, J. F. **A nova dinâmica da agricultura brasileira**. 2. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, 1996. Disponível em: < <http://books.google.com/books?id=1mpFAAAAYAAJ> >. Acesso em: 20 mar. 2021.

GUARNIERI, P. **Síntese dos Principais Critérios, Métodos e Subproblemas da Seleção de Fornecedores Multicritério**. *Rev. Administração Contemporânea*. Curitiba, v. 19, n. 1, p. 1-25, 2015. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S141565552015000100003&lng=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S141565552015000100003&lng=en&nrm=iso)>. Acesso: 18 fev. 2021.

GUIZZO, B. S. et al. **O software QSR NVivo 2.0 na análise qualitativa de dados: ferramenta para a pesquisa em ciências humanas e da saúde**. *Revista Gaúcha de Enfermagem*, Porto Alegre, v. 24, n. 1, p. 53-60, abr. 2003.

HANDFIELD, R.B. & NICHOLS, E.L. Jr. *Introduction to supply chain management*. New Jersey: Prentice Hall, 1999.

HANNEMAN, R. A. *Introduction to Social Network Methods*. Riverside: University of California, 2001. Disponível em: < <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/nettext/>>. Acesso: 18 fev. 2021.

HANNEMAN, R. A; RIDDLE, M. *Introduction to Social Network Methods*. Riverside: University of California, 2005. Disponível em: <<<http://www.faculty.ucr.edu/~hanneman/nettext/>>. >. Acesso: 18 fev. 2021.

HAUMANN, B. F. U.S. *United States: new sales records*. In: WILLER, H.; LERNOUD, J. (Eds). *Te world of organic agriculture: statistics and emerging trends* 2019. Frick: FiBL; Bonn: IFOAM – Organics Internacional, 2019. Disponível em: < [http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9678/1/TD\\_2538.pdf](http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9678/1/TD_2538.pdf)>. Acesso: 18 fev. 2021.

HARDIN, R. *One for All: The Logic of Group Conflict*. Princeton: Princeton University Press, 1997. Disponível em: < <https://press.princeton.edu/books/paperback/9780691-048253/one-for-all> >. Acesso: 18 fev. 2021.

HAYTHORNTHWAITE, C. *Social network analysis: An approach and technique for the study of information exchange*. *Library and Information Science Research*, 18, 323-342.1996. Disponível em: < <https://experts.syr.edu/en/publications/social-network-analysis-an-approach-and-technique-for-the-study-o> >. Acesso: 20 abr. 2021.

HERNÁNDEZ-NIETO, R.A. *Contributions to statistical Analises*. Merida: Universidad de Los Andes, 2002. Disponível em <<https://scielo.isciii.es>> . Acesso: maio 2022.

HIGGINS, S. S. RIBEIRO, C. A. *Análise de redes em Ciências Sociais*. Brasília: Enap, 2018. 227p. ISBN: 978-85-256-0092-9. Disponível em: <[https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/3337/1/Livro\\_Analise%20de%20Redes%20em%20Ci%C3%Aancias%20Sociais.pdf](https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/3337/1/Livro_Analise%20de%20Redes%20em%20Ci%C3%Aancias%20Sociais.pdf)> Acesso em: 18 fev. 2021.

HILL, C. W. L. *Cooperation, opportunism, and the invisible hand: implications for transaction cost theory*. *Academy of Management Review: Academy of Management*. 15: 500-513 p. 1990. Disponível em: < <https://www.jstor.org/stable/2580>>. Acesso: 18 fev. 2021.

HINRICHS, C. C . *The practice and politics of food system localization*. *Journal of Rural Studies*, v.19, n.1, p. 33-45. 2003. Disponível em: < <https://pennstate.pure.elsevier.com/en/publications/the-practice-and-politics-of-food-system-localization>>. Acesso: 18 fev. 2021.

HOPPE, A. *Food losses and waste in the context of sustainable food systems. A report by the High Level Panel of Experts on Food Security and Nutrition of the Committee on World Food Security*. (on line) Rome, 2014. Disponível em: < <http://www.fao.org/3/ai3901e.pdf>>. Acesso em: 25 set. 2020.

HOFSTEDE, G. J. *Culture, globalizations and netchains*. *Chain Management Conference*, May 2004, The Netherlands. 2004. Disponível em: < <https://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=NL2004731601> >. Acesso: 10 mar. 2021.

IBARRA, H. *Personal Networks of Women and Minorities in Management: A Conceptual Framework. The Academy of Management Review. Vol. 18, No. 1 (jan., 1993), pp. 56-87 (32 pages). Published by: Academy of Management.* Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/258823>> Acesso em: 08 out. 2021.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo Agropecuário 2017.** Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: <<https://bit.ly/2smA3z8>>. Acesso em: 10 nov. 2020.

INSNA. *International network for social network analysis. Whats is network analysis? (online)* Disponível em: <<https://www.insna.org/>> Acesso em: 08 out. 2021.

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Texto para discussão: Produção e consumo de produtos orgânicos no mundo e no Brasil.** Brasília: Ipea, n. 2538, ISSN 1415-4765 2020. Disponível em: <[http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9678/1/TD\\_2538.pdf](http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/9678/1/TD_2538.pdf)>. Acesso: 15 mar. 2021.

JESUS, E. L. de. **Histórico e filosofia da agricultura alternativa.** Revista Proposta, Rio de Janeiro, p. 34-40, 1985. Disponível em: <<https://www.agencia.cnptia.embrapa.br/recursos/AgrobCap1ID-Sim092KU5R.pdf>>. Acesso: 18 fev. 2021.

KATZ, D.; KAHN, P.L. **Psicologia Social das Organizações.** São Paulo: Atlas, 1987.

KJELLBERG, H.; OLSON, D. *Joint markets how adjacent markets influence the formation of regulated markets. Marketing Teory*, v. 17, n. 1, p. 95-123, 2017. <https://doi.org/10.1177%2F1470593116658203>. Disponível em: <<https://journals-sagepub.com/doi/abs/10.1177/1470593116658203>> Acesso em: 11 mar. 2021.

KLEDAL, P. R. *The four food systems in developing countries and the challenges of modern supply chain inclusion for organic small-holders. Paper for the International Rural network Conference in India, Udaipur 23-28th of August 2009.* Disponível em: <<http://orgprints.org/18553>>. Acesso: 06 mar. 2021.

KRAMER, R. *Trust and distrust in organizations: emerging perspectives, enduring questions. Annual Review of Psychology*, v. 50, pg. 565 598, 2000. Disponível em: <<https://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev.psych.50.1.569>> Acesso em: 08 out. 2021.

KREMMER, A. M.; TODESCATO R. C. **Confiança e redes: evidências teóricas sob o prisma do capital social.** Revista Pensamento Contemporâneo em Administração, vol. 12, núm. 3, 2018, Julio-Septiembre, pp. 92-109. Universidade Federal Fluminense: Rio de Janeiro, Brasil. DOI: <https://doi.org/10.12712/rpca.v12i3.13292>

Kremer, A. M., & Talamini, E. (2013). *Social Network and Inter-Organizational Learning: The Case of a Brazilian Cooperative of Fish-Farmers. Social Networking*, 2(2), 87–97. <https://doi.org/10.4236/sn.2013.22010>

KREMMER, A. M. **Análise da social netchain em cadeias do agronegócio: uma aplicação na cadeia do pescado de mundo novo, MS.** Universidade Federal da Grande Dourados. Programa de Pós-Graduação em agronegócios. (Dissertação) Dourados/MS. 2013. Disponível em: <<https://repositorio.ufgd.edu.br/jspui/handle/prefix/677.pdf>>. Acesso: 18 fev. 2021.



KUHN, T.S. **A estrutura das revoluções científicas**. 5ª ed. São Paulo: Perspectiva, 1987. 257p. Disponível em: <<https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=981941>> Acesso em: 06 mar. 2021.

KWONG, P. Y. **Na action-based perspective of firm heterogeneity: source of competitive advantage**. People's Republic on China. Chinese University of Hong Kong, 2002.

LATOURE, B. **Reagregando o social - uma introdução à teoria do Ator-Rede**. Tradução de Gilson C. Cardoso de Sousa. Salvador/BA: Edufba e Bauru/SP: Edusc, 2012. 400 p.

LATOURE, B. **Reassembling the social: an introduction to Actor-NetworkTheory**. Oxford / New York: Oxford University Press, 2007. 301 f. Disponível em: <[http://townsendgroups.berkeley.edu/sites/default/files/reassembling\\_the\\_social\\_selections.pdf](http://townsendgroups.berkeley.edu/sites/default/files/reassembling_the_social_selections.pdf)>. Acesso: 18 fev. 2021.

LATOURE, B. **Aramis or the love of technology**. Cambridge-MA / London-UK: Harvard University Press, 1996. Disponível em: <<https://www.hup.harvard.edu/catalog.php?isbn=9780674043237>>. Acesso: 18 fev. 2021.

LATOURE, B. *The powers of association*. In: LAW, J. **Power, action and belief: a new sociology of Knowledge?** London: Routledge and Kegan Paul, 1986. Disponível em: <<http://www.bruno-latour.fr/sites/default/files/19-POWERS-ASSOCIATIONS-GBpdf.pdf>>. Acesso: 18 fev. 2021.

LAGO JÚNIOR, M. W. **Redes sociais informais intraorganizacionais e os processos e mudanças organizacionais: estudo em uma empresa de tecnologia da informação**. (Dissertação) Núcleo de Pós-Graduação em Administração, Mestrado Profissional, Universidade Federal da Bahia. Salvador, 2005. 250 f. Disponível em: <<https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/9599/1/333333.pdf>>. Acesso: 18 fev. 2021.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. DE A. **Fundamentos da metodologia científica**. São Paulo: Atlas S.A. 2003. DOI: <<https://doi.org/10.1590/S1517-9702203000100005>>

LAMBERT, D. M.; COOPER, M. C. **Issues in Supply Chain Management. Industrial Marketing Management**. New York: Elsevier Science Inc. 29: 65–83 p. 2000. Disponível em: <<https://drdougslambert.com/wp-content/uploads/2020/05/Lambert-and-Cooper-Issues-in-Supply-Chain-Management-IMM-2000.pdf>>. Acesso: 18 fev. 2021.

LAW, J. **Notes on the theory of actor network: ordering, strategy and heterogeneity**. Centre for Science Studies, Cartmel College: Lancaster University, 1992. Disponível em: <<http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/soc054j1>>. Acesso em: 18 abr. 2021.

\_\_\_\_\_. **Organizing modernity**. Oxford (UK) and Cambridge (USA): Blackwell, 1994. 219 f. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/144078339503100320>> Acesso em 18 abr. 2021.

LAZZARINI, S. G.; CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. **Integrating supply chain and network analyses: The study of netchains**. *Journal on Chain and Network Science*. Disponível em: <<https://www.wageningenacademic.com/doi/10.3920/JCNS2001.x002>>. Acesso: 10 ago. 2021.



LAZZARINI, S. G. Estudos de caso para fins de pesquisa: Aplicabilidade e Limitações do Método. In: FARINA, E. (Coord.). **Estudos de Caso em Agribusiness**. São Paulo: Pioneira, 1997. Disponível em: < <https://periodicos.ufpe.br/revistas/ricontabeis/article/download/7905/7982> >. Acesso: 10 ago. 2021.

LEWIS, J. D.; WEIGERT, A. *Trust as a social reality*. **Social Forces**: vol.63, issue 4, jun., pg.967–985,1985. < DOI: <https://DOI.ORG/10.1093/SF/63.4.967>> Disponível em: <<https://academic.oup.com/sf/article/63/4/967/2232120>> Acesso em: 08 out. 2021.

LONG, N. *Sociologia del desarrollo: una perspectiva centrada en el actor*. San Luis de Potosí / México: El Colegio de San Luís / CIESAS, 2007. 499 f. Disponível em: < <https://biblat.unam.mx/pt/revista/realidad-economica-buenos-aires/articulo/long-norman-sociologia-del-desarrollo-una-perspectiva-centrada-en-el-actor-san-luis-potosi-editorial-el-colegio-de-san-luiscentro-de-investigaciones-y-estudios-superiores-en-antropologia-social-ciesas-2007> >. Acesso: 10 ago. 2021.

LUHMANN, N. *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*. D. Gambetta, editor: Oxford, 1988., p. 94-107, 1988. Disponível em: < [https://www.scirp.org/\(S\(i43dyn45teexjx455qlt3d2q\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2409277](https://www.scirp.org/(S(i43dyn45teexjx455qlt3d2q))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=2409277)>. Acesso: 10 ago. 2021.

MACDUFFIE, J. P. *Inter-organizational trust and the dynamics of distrust*. **Journal of International Business Studies**, v. 42, n. 1, p. 35-47, jan 2011. ISSN 0047-2506. Disponível em: < <Go to ISI>://000286165100004 >. Acesso: 10 ago. 2021.

MAEDA, M. Y.; SAES, M. S. M. **A lógica da ação coletiva: a experiência do Condomínio Agrícola Leopólis**. In: XII SEMEAD-Seminários em Administração, 2009, São Paulo. XII SEMEAD - Empreendedorismo e Inovação, 2009. Disponível em: <[https://repositorio.usp.br/result.php?subject%5B%5D=LACTOCOCCUS&unidadeUSPtrabalhos%5B%5D=FCFRP&filter\[\]=datePublished:%222009%22&notFilter\[\]=isPartOf.name:%22Tratado%20de%20cl%C3%ADnica%20m%C3%A9dica/%20vol.%201%22&filter\[\]=publisher.organization.name:%22EAD/FEA/USP%22](https://repositorio.usp.br/result.php?subject%5B%5D=LACTOCOCCUS&unidadeUSPtrabalhos%5B%5D=FCFRP&filter[]=datePublished:%222009%22&notFilter[]=isPartOf.name:%22Tratado%20de%20cl%C3%ADnica%20m%C3%A9dica/%20vol.%201%22&filter[]=publisher.organization.name:%22EAD/FEA/USP%22)>. Acesso: 10 ago. 2021.

MALHOTRA, N. Pesquisa de marketing. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001

MAPA – Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Projeções do agronegócio**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br>> Acesso em: 10 de setembro de 2020.

\_\_\_\_\_. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Regularização da produção orgânica**. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/portal/page/portal/Internet-MAPA/pagina-inicial/desenvolvimento-sustentavel/organicos/o-que-e-agricultura-organica/-perguntas-e-respostas>. Acesso em: 26 nov. 2020.

\_\_\_\_\_. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Selos no Brasil**. Disponível em: <http://www.agricultura.gov.br/desenvolvimento-sustentavel/indicacao-geografica/selos-no-brasil>. Acesso em: 26 nov. 2020.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração e interpretação de dados.** 3.ed. São Paulo: Atlas, 1996.

Mardones, G. *Análisis de redes sociales para la gobernanza de un área protegida y su zona de amortiguación en el bosque templado del sur de Chile.* REDES. *Revista Hispana Para El Análisis de Redes Sociales*, 2017. 28, 1–61. <https://doi.org/10.5565/rev/redes.690>

MARQUES, R. **Os trilhos da Nova sociologia econômica.** In: MARQUES, R. e PEIXOTO, J. (Ed.). *Nova Sociologia Econômica: Uma Antologia.* Oeiras - Portugal: Celta Editora, 2003. cap. Introdução, p.1-67. Disponível em: < <https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/219481/PCAD1154-T.pdf?sequence=-1&isAllowed=y> >. Acesso: 10 ago. 2021.

MARQUES, F.C.; CONTERATO, M.A.; SCHNEIDER, S. **Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural.** Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016.

MARTELETO, R. M.; OLIVEIRA E SILVA, A. B. de. **Redes e capital social: o enfoque da informação para o desenvolvimento local.** *Ciência da Informação*, Brasília, v. 33, n. 3, p. 41-49, set. dez. 2004. Disponível em: < <http://revista.ibict.br/ciinf/article/view/1032>>. Acesso em: 15 set. 2021.

MARTELETO, R. M. **Análise de redes sociais - aplicação nos estudos de transferência da informação.** *Ciência da Informação*, Brasília, v. 30, n. 1, p. 71-81, Apr. 2001. <http://dx.doi.org/10.1590/S0100-19652001000100009>. Disponível em: <[http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S010019652g=en&nrm=iso](http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S010019652g=en&nrm=iso)>. Acesso em: 10 set. 2021.

MARTES, A. C. B. et al. Fórum - **Redes sociais e interorganizacionais.** *RAE - Revista de Administração de Empresas.* v. 46. n. 3. pp. 10-15. Fundação Getúlio Vargas: São Paulo. 2006. Disponível em: < <https://rae.fgv.br/rae/vol44-num1-2004>>. Acesso em: 15 set. 2021.

MENDES, A. L. L. **A contribuição da análise de redes sociais na gestão da informação nas organizações: Um estudo de caso.** (Dissertação) Programa de Pós-Graduação da Escola da Ciência da Informação. Universidade Federal de Minas Gerais. 2006. Disponível em: < <http://portaldeperiodicos.eci.ufmg.br/index.php/pci/article/view/278>>. Acesso em: 15 set. 2021.

MENDES, J. T. G.; PADILHA JUNIOR, J. B. **Agronegócio, uma abordagem econômica.** São Paulo: Atlas, 2001.

MINAYO, M. C. S. **O desafio do conhecimento.** 10. ed. São Paulo: HUCITEC, 2007.

MIZRUCHI, M. S. **Análise de redes sociais: avanços recentes e controvérsias atuais.** *Revista de administração de empresas*, v. 46, n. 3, p. 72-86, 2006. Disponível em: < [https://rae.fgv.br/rae/vol46-num3-2006/analise-redes-sociais-avancos-recentescontroversias\\_atuais](https://rae.fgv.br/rae/vol46-num3-2006/analise-redes-sociais-avancos-recentescontroversias_atuais)>. Acesso em: 15 set. 2021.

MORENO, J. L. *Who shall survive? A new approach to the problem of human interrelations.*

Washington, DC: Nervous and Mental Disease Publishing Company. 1934. Disponível em: <<https://psycnet.apa.org/record/2005-00641-000>>. Acesso em: 15 set. 2021.

MORROW, V. *Conceptualising social capital in relation to the well-being of children and young people: a critical review*. The Editorial Board of *The Sociological Review*. Published by Blackwell Publishers, Oxford USA, pg. 744 765, 1999. Disponível em: <https://www.researchgate.net/profile/VirginiaMorrow/publication/229774351>> Acesso em: 08 out. 2021.

MAZOYER, M.; ROUDART, L. **História das agriculturas no mundo: do neolítico à crise contemporânea**. São Paulo: Editora UNESP: NEAD, 2010. p. 353-396.

MIRANDA, D. L. R., ESCOSTEGUY, I. L., ROVER, O. J., & SAMPAIO, C. A. C. **Construção social de mercados orgânicos: o caso das Células de Consumidores Responsáveis em Florianópolis-SC**. Revista de Economia e Sociologia Rural, 2020. 59(2), e220071. <https://doi.org/10.1590/1806-9479.2021.220071> Disponível em: <<https://www.scielo.br/-pdf/resr/v59n2/0103-2003-resr-59-2.pdf>> Acesso: 08 fev. 2021.

MOTTA, P.C.M. **Distribuição de renda e análise custo benefício a integração de eficiência e equidade**. Pesquisa e Planejamento Econômico, v. 4 n.4, pg. 411 432, 1974. Disponível em: <<https://ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/view/684/0>> Acesso em 08 out. 2021.

NEGRÃO, B. G. **Estudo sobre o processo histórico do Mercado Orgânico de Brasília: O modelo de gestão da COOPERORG**. 2019, 82 f. (Dissertação) Mestrado em Agronegócios) – Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2019. Disponível em: <<https://repositorio.unb.br/handle/10482/35788>> Acesso em: 12 fev. 2021.

NENONEN, S. et al. *A new perspective on market dynamics: Market plasticity and the stability–fluidity dialectics*. *SAGE Journal. Marketing Theory*, v. 14, n. 3, p. 269-289, 2014. Disponível em: <<https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/14705931-14534342>> Acesso em: 12 fev. 2021.

NEVES, M. F. et al. **Agronegócio & Desenvolvimento Sustentável: Uma Agenda para a Liderança Mundial na Produção de Alimentos e Bionergia**. São Paulo, Editora Atlas, 2011.

NEVES, M. F. **Método para planejamento e gestão estratégica de sistemas agroindustriais**. Revista de Administração, v.43, n.4, p.331-343, out./nov./dez. 2008. Disponível em: <<http://www.rausp@edu.usp.br>>. Acesso em: 10 de set. 2020.

NEVES, M. F.; CHADDAD, F. R., LAZZARINI, S. GIOVANETTI. **Gestão de negócios em alimentos**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2000.

NIEDERLE, P.A.; MARQUES, F.C. **Produção ecológica de alimentos e mudanças institucionais: implicações para a construção de novos mercados**. In: MARQUES, F.C.; CONTERATO, M.A.; SCHNEIDER, S. Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016, p. 275-307.

NIEDERLE, P. A. **Mercados como ordens sociais: uma alternativa aos dualismos da sociologia na agricultura**. In: V Colóquio de Agricultura Familiar e Desenvolvimento Rural,

UFRGS, Porto Alegre, RS. 2017. Disponível em: < <http://raizes.revistas.ufcg.edu.br/index.php/raizes/article/view/68>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

NIEDERLE, P. **Mercados como arenas de luta por reconhecimento: disputas morais na construção dos dispositivos de qualificação dos alimentos.** *Política & Sociedade*, v.15(33), p.97-130, 2016. Disponível em: < <https://doi.org/10.5007/21757984.2016v15-n33p97>> Acesso em: 08 mar. 2021.

NIEDERLE, P.A.; WESZ JR., V. **As novas ordens alimentares.** Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2018.

NORTH, D. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico.** São Paulo: Três Estrelas, 2018.

NOHRIA, N; ECCLES, R. *Networks and organizations: structure, form and action.* Boston: Harvard business school press, 1992. Disponível em: < <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=4978>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OCB – Organização das Cooperativas Brasileiras. **A força das cooperativas agropecuárias no Brasil.** 2014. Disponível em: <<http://www.ocbrj.coop.br/HotSite/Noticias/View.aspx?ID=1768>>. Acesso em: 15 maio 2014.

OLIVEIRA, F. C. R.; HOFFMANN, R. **Consumo de alimentos orgânicos e de produtos light ou diet no Brasil: fatores condicionantes e elasticidades renda.** *Segurança Alimentar e Nutricional*. Campinas, SP, v. 22, n. 1, p. 541-557, nov. 2015. ISSN 2316-297X. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/article4157>>. Acesso em: 15 fev. 2021.

OLIVEIRA, M. F. **Metodologia científica: um manual para a realização de pesquisas em Administração.** Catalão: UFG, 2011.

OLIVEIRA, S. A. B.; et al. **Estudo da rede de coautoria e da interdisciplinaridade na produção científica com base nos métodos de análise de redes sociais: avaliação do caso do programa de pós-graduação em ciência da informação.** (Dissertação) - PPGCI / UFMG. n. 1. pp. 179-194. Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2006. Disponível em: < <https://periodicos.ufsc.br/index.php/eb/article/view/1518-2924.2006v11nesp1p179>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OLIVEIRA, D. P.R. **Manual de gestão das cooperativas: Uma abordagem prática.** São Paulo: Editora Atlas. 4º edição, 2006.

OLIVEIRA, V. M.; CORREIA, S. E. N.; GOMEZ, C. R. P. **Inovações Sociais como Meio de Promoção do Consumo Sustentável: Possibilidades e Desafios.** *Desenvolvimento em Questão*, v. 16, n. 44, p. 383-416, 2018. DOI: <<https://doi.org/10.21527/2237-6453.2018.44.383-416>> Disponível em: <<https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/dese>> Acesso: 28 fev. 2021.

OLIVEIRA, D.; GRISA, C.; NIEDERLE, P. **Inovações e novidades na construção de mercados para a agricultura familiar: os casos da Rede Ecovida de Agroecologia e da RedeCoop.** *Redes* (St. Cruz Sul, Online), Santa Cruz do Sul, v. 25, n. 1, jan. 2020. ISSN 1982-

6745. DOI: <https://doi.org/10.17058/redes.v25i1.14248>. Disponível em: < <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/224128>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OLSON, M. **A lógica da ação coletiva: os benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1999. Disponível em: < <https://www.edusp.com.br/livros/logica-da-acao-coletiva/>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OOSTINDIE, H.; BROEKHUIZEN, R. *The dynamics of novelty production*. In: PLOEG, J. D.; MARSDEN, T. (Eds.). *Unfolding webs: the dynamics of regional rural development*. Assen: Royal Van Gorcum, 2008. Disponível em: < <https://edepot.wur.nl/358298>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OOSTINDIE, H. *et al. Central role of nested markets in rural development in Europe*. *Rivista di Economia Agraria, Firenze*, v. 65, n. 2, jun. 2010. Disponível em: < [https://www.montagneinrete.it/uploads/tx\\_gorillary/the\\_central\\_role\\_of\\_nested\\_markets\\_in\\_rural\\_development\\_in\\_europe\\_1519111857.pdf](https://www.montagneinrete.it/uploads/tx_gorillary/the_central_role_of_nested_markets_in_rural_development_in_europe_1519111857.pdf)>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OSTROM, E. *Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems*. *American Economic Review*, n. 100, p. 1-33, 2010. Disponível em: < <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.100.3.641>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OSTROM, E. *Collective Action and Local Development Processes*. *Sociologica*. Bologna, 2007. Disponível em: < <https://www.rivisteweb.it/download/article/10.2383/25950>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

OSTROM, E., & AHN, T. K. *The meaning of social capital and its link to collective action*. In *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Indiana University (2006).

OSTROM, E. *Collective Action and the Evolution of Social Norms*. *The Journal of Economic Perspectives*, (2000a). 14(3), 137–158.

OSTROM, E. *Reformulating the commons*. *Swiss Political Science Review*, (2000b).29–52.

OSTROM, E. *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. EUA: Cambridge University Press, 1990. Disponível em: < [https://www.actu-environnement.com/media/pdf/ostrom\\_1990.pdf](https://www.actu-environnement.com/media/pdf/ostrom_1990.pdf)>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PATULNY, R. V.; SVENDSEN G. L. H. *Exploring the social capital grid: bonding, bridging, qualitative*. *The International Journal of sociology and Social Policy*, v.27, pg. 32 1, 2007. DOI: < <http://dx.doi.org/10.1108/01443330710722742>> Disponível em: < <https://ro.uow.edu.au/artspapers/1332/>> Acesso em: 08 out. 2021.

PEREIRA, M.; LOURENZANI, A.; BÂNKUTI, S.; PIGATTO, G. **Coordenação na Agricultura Familiar e o Desenvolvimento Territorial: o caso das indicações geográficas para o café**. Política & Sociedade, 2016, Vol.15. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/politica/article/view/2175-7984.2016v15nesp1p131/0>> Acesso em: 11 fev. 2021.

PEREZ-CASSARINO, J. **A construção social de mecanismos alternativos de mercados no âmbito da Rede Ecológica de Agroecologia**. 2012, 450 f. (Tese) Doutorado em Meio Ambiente

e Desenvolvimento, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2012. Disponível em: <<https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/27480>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PEREZ-CASSARINO, J.; TRICHES, R. M.; BACCARIN, J. G.; TEO, C. R. P. A. **Abastecimento alimentar: redes alternativas e mercados institucionais**. Chapecó: Ed. UFFS; Praia, Cabo Verde: UNICV, 2018. Disponível em: <<https://www.uffs.edu.br/-institucional/reitoria/editora-uffs/repositorio-de-e-books/abastecimento-alimentar-redes-alternativas-e-mercados-institucionais-pdf/@@download/file>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PETERSEN, P. **Agroecologia e a superação do paradigma da modernização**. In: NIEDERLE, P.A.; ALMEIDA, L.; VEZZANI, F.M. *Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura*. Curitiba: Kairós, 2013, p. 69-104. Disponível em: <<http://aspta.-org.br/files/2013/07/AGROECOLOGIA-praticas-mercados-e-politicas.pdf>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PLOEG, J.D. **A economia política da agroecologia**. *The Journal of Peasant Studies*, 48 (2): 1-24, 2020. DOI: 10.1080 / 03066150.2020.17254892020. Disponível em: <<https://www.researchgate.-net/publication/340691655>>. Acesso em: 15 fev. 2021.

PLOEG, J.D. **Theorizing Agri-Food Economies**. *Agriculture*, v. 6, n. 30, p. 1-12, 2016. Disponível em: <<https://doi.org/10.3390/agriculture6030030>>. Acesso em: fev. 2021.

PLOEG, J. D. **Trajetórias do desenvolvimento rural: pesquisa comparativa internacional**. *Sociologias*, Porto Alegre, ano 13, no 27, mai./ago. 2011, p. 114-140. Disponível em: <<https://repositorio.ufscar.br/bitstream/handle/ufscar/>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PLOEG, J. D. **The drivers of change: the role of peasants in the creation of an agro-ecological agriculture**. *Agroecología, Universidad de Murcia*, v. 6, p.47-57. 2011. Disponível em: <<https://openaccess.city.ac.uk/id/eprint>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PLOEG, J.D. **Mercados aninhados recém-criados: uma introdução teórica**. In: MARQUES, F.C.; CONTERATO, M.A.; SCHNEIDER, S. *Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016.

PLOEG, J.D.; SCHNEIDER, S.; YE, J. **Rural development through the construction of new, nested markets**. *Journal of Peasant Studies*, v. 39, n. 1, p.133-173, 2012. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/pgdr/publicacoes/producaotextual/sergio-schneider/sergio-schneider-jan-douwe-van-der-ploeg-ye-jingzhong-rural-development-2012>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PLOEG, J. D. V. D. **Camponeses e impérios alimentares: lutas por autonomia e sustentabilidade na era da globalização**. Porto Alegre: UFRGS Editora, 2008. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/pgdr/publicacoes/livros/serie-estudos-rurais-pgdr/componeses-e-imperios-alimentares-lutas-por-autonomia-e-sustentabilidade-na-era-da-globalizacao>> Acesso em: 10 fev. 2021.

PLOEG, J. D.; BOUMA, J.; Rip, A.; RIJKENBERG, F. H, J.; VENTURA, F.; WISKERKE, J. S. C. On **Regimes, Novelty, Niches and Co-Produção**. In: PLOEG, J. D. van der; WISKERKE, J.S.C. (Eds.). *Seeds of transition*. Assen: Van Gorcum, 2004. p. 1-30. Disponível em: <<https://research.wur.nl/en/publications/on-regimes-novelty-niches-and-co-production>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

PLOEG, J. D.; MARSDEN, T. *Unfolding webs: the dynamics of regional rural development. Assen-The Netherlands: Van Gorcum*, 2008. Disponível em: < <https://edepot.wur-.nl/358298>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

POPE C.; MAYS N. **Pesquisa qualitativa na atenção à saúde**. 2a Ed. Porto Alegre: Artmed Editora; 2005.

PORTER, M.E. **Vantagem competitiva: Criando e sustentando um desempenho superior**. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

POWEL, W.W. *Neither market nor hierarchy: network forms of organization. Research in Organizational Behavior, vol. 12 pg. 295 336* jan. pg.12:295-336, 1990. Disponível em: <[https://www.researchgate.net/publication/31842399\\_Neither\\_Market\\_nor\\_Hierarchy\\_Netwo rk\\_Forms\\_of\\_Organization\\_WW\\_Powell](https://www.researchgate.net/publication/31842399_Neither_Market_nor_Hierarchy_Netwo rk_Forms_of_Organization_WW_Powell)> Acesso em 20 jun. 2000.

PUTNAN, R. D. **Capital social e desempenho institucional**. Em: PUTNAN, R. D. *Comunidade e Democracia: a Experiência da Itália Moderna*. Rio de Janeiro: Editora FGV. 2ª edição. 2000.

PUTNAM, R. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

QUIVY, R.; CAMPENHOUDT, L. V. *Manuel de recherche en sciences sociales*. Paris: Dunod, 1995.

RADOMSKY, G.; SCHNEIDER, S. **Nas teias da economia: o papel das redes sociais e da reciprocidade nos processos locais de desenvolvimento**. Revista Sociedade e Estado, Brasília, v. 22, n. 2, p. 249-284, maio/ago. 2007. Disponível em: < <http://www.ufrgs.br/-pgdr/publicacoes/producaotextual/sergio-schneider>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

REINHARDT, J. C. V. **Modelo computacional para formação de equipes baseado nas redes egocêntricas de líderes de projeto**. (Dissertação). Programa de pós-graduação em Engenharia Elétrica e Informática industrial – CPGEI. Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Curitiba, 2008. Disponível em: < <http://riut.utfpr.edu.br/jspui/handle/1/19638>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

REIS, C. B. **Mapeamento da comercialização de Produtos orgânicos certificados no Distrito federal**. 2013, nº de folhas 45 f. Relatório de Estágio. (Gestão do Agronegócio) – Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Planaltina, 2013. Disponível em: < <https://repositorio.unb.br/handle/10482/5860>> Acesso em 14 ago. 2021.

REYES JÚNIOR, E. *Social relationships in industrial districts: A case in leather industry*. Rio de Janeiro: XXXVIII Encontro ANPAD, set. 2014. Disponível em: < [http://www.anpad.org.br/diversos/down\\_zips/73/2014\\_EnANPAD\\_EOR1250.pdf](http://www.anpad.org.br/diversos/down_zips/73/2014_EnANPAD_EOR1250.pdf)> Acesso em: 08 out. 2021.

REYES JÚNIOR, E. **As relações interpessoais em redes de apoio ao terceiro setor**. (Tese). Administração. Universidade Vale dos Sinos. 2012. Disponível em: < <http://www.repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/3377>> Acesso em: 08 out. 2021.

REYES JÚNIOR, E. **Redes sociais em aglomerações de empresas: o caso dos curtumes de Estância Velha.** (Dissertação). Administração. Universidade Vale dos Sinos. 2008. Disponível em: < <http://www.repositorio.jesuita.org.br/bitstream/UNISINOS/2733/1/-EdgarReyesJrAdministracao.pdf> > Acesso em: 08 out. 2021.

REINERT, M. *Alceste une méthodologie d'analyse des données textuel les e tune application: Aurelia de Gerard de Nerval.* *Bull Methodol Sociol.* 1990; 26(1): p.24-54.

RENTING, H.; MARSDEN, T; BANKS, J. **Compreendendo as redes alternativas: o papel de cadeias curtas de abastecimento de alimentos no desenvolvimento rural.** In: GAZOLLA, M.; SCHNEIDER, S. Cadeias curtas e redes agroalimentares alternativas: negócios e mercados da agricultura familiar. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2017, p. 27.

ROUSSEAU, D.; SITKIN, S.; BURT, R.; CAMERER, C. *Not so diferente after all: a cross discipline view of trust.* *Academy of Management Review*, v. 23, pg. 393 404, 1998.

SAHOTA, A. *The global market for organic food & drink.* In: WILLER, H.; LERNOUD, J. (Eds.). *The world of organic agriculture: statistics and emerging trends 2018.* Frick: FiBL; Bonn: Ifoam – Organics Internacional, 2019. Disponível em: < <https://orgprints.org-/34669/1/WILLER-LERNOUD-2018-final-PDF-low.pdf>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SALADO, A. **Qual o futuro do mercado de orgânicos no Brasil?** (Online). Euromonitor.com. 2019. Disponível em: < <https://blog.euromonitor.com/fisa-2019-qual-o-futuro-do-mercado-de-organicos-no-brasil>> Acesso em: 10 de mar. 2021.

SALES, P. C. M. **Sistemas integrados de produção e comercialização de alimentos orgânicos: Estudo de caso do assentamento Nova Camapuã- DF.** 2020, 105 f. Dissertação. (Mestrado em Agronegócios) - Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2019. Disponível em: < <https://repositorio.unb.br/-handle/10482/38807>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SAMBUICHI, R. H. et al. **A política nacional de agroecologia e produção orgânica no Brasil: uma trajetória de luta pelo desenvolvimento rural sustentável.** Brasília: Documentos Ipea, 2017. Disponível em: <<http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058-/8038/1>> Acesso em: 18 fev. 2021.

SANDRONI, P. (Org.) **Dicionário de economias do século XXI.** Rio de Janeiro: Record, 2006.

SANTOS, D.; HIGGINS, S. **A construção de um regime de qualidade no mercado brasileiro de produtos orgânicos.** *Política & Sociedade*, v.15(33), p.131-159, may-aug 2016. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/politica/article/view/21757984.2016v-15n33p131>> Acesso em: 07 mar. 2021.

SANTOS, M. **A natureza do espaço: técnica e tempo, razão e emoção.** 4. ed. São Paulo: Edusp, 2008.

SANTOS, V. N. **Redes de cooperação policial internacional: um estudo de relações interpessoais dos adidos da polícia federal em apoio às investigações e soluções de crimes.** Dissertação. Brasília: FACE/UNB. 2020.



SALVIAT, M. E. Manual do Aplicativo Iramuteq (versão 0.7 Alpha 2 e R Versão 3.2.3). Planaltina, 2017.

SCHMIDT, C. M., SAES, M. S. M.; MONTEIRO, G. F. de Á. *Value creation and value appropriation in networks: an empirical analysis of the role of geographical indication in the wine industry in Vale dos Vinhedos, RS, Brazil*. Organizações Rurais & Agroindustriais, v. 16, n. 3, p. 343-362, 2014. Disponível em: <<https://repositorio.usp.br/item/002679146>> Acesso em: 07 mar. 2021.

SCHMITT, C. **Redes, atores e desenvolvimento rural: perspectivas na construção de uma abordagem relacional**. Sociologias, Porto Alegre, ano 13, n. 27, p. 82-112. 2011. Disponível em: <<https://revistaideas.ufrj.br/ojs/index.php/ideas/article/view/168>> Acesso em: 18 fev. 2021.

SCHMITT, C. et al. **La experiencia brasileña de construcción de políticas públicas en favor de la Agroecología**. In: SABOURIN, E. et al. (Org.). *Políticas públicas a favor de la agroecología en América Latina y el Caribe*. Porto Alegre: Evangraf/Criação Humana, 2017. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/186269>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SCHMITT, C.; GRISA, C. **Agroecologia, mercados e políticas públicas: uma análise a partir dos instrumentos de ação governamental**. In: NIEDERLE, P.A.; ALMEIDA, L.; VEZZANI, F.M. *Agroecologia: práticas, mercados e políticas para uma nova agricultura*. Curitiba: Kairós, 2013, p. 215-266. Disponível em: <<http://aspta.org.br/files/2013/07/AGROECOLOGIA-praticas-mercados-e-politicas.pdf>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SCHMITT, C. **Transformação das “Ideias Agroecológicas” em Instrumentos de Políticas Públicas: dinâmicas de contestação e institucionalização de novas ideias nas políticas para a agricultura familiar**. *Política & Sociedade*, v.15, p.16-48, 2016. Disponível em: <<https://www.researchgate.net/deref/http%3A%2F%2Fdx>> Acesso em: 08 mar. 2021.

SCHNEIDER, S. Prefácio. In: **Mercados e agricultura familiar: interfaces, conexões e conflitos** / CONTERATO M.A. [et al.] (Org.). – Porto Alegre: Via Sapiens, 2013. 358 p.: il. (Difusão IEPE/UFRGS). Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/pgdr/publicacoes/livros/ou-traspublicacoes/mercados-e-agricultura-familiar-interfaces>> Acesso em: 10 mar. 2021

SCHNEIDER, S. **Mercados e agricultura familiar**. In: MARQUES, F.C.; CONTERATO, M.A.; SCHNEIDER, S. *Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016, p. 93-140.

SCHULTZ, G. **Relações com o mercado e (re) construção das identidades socioprofissionais na agricultura orgânica**. 2006. Tese. Programa de Pós graduação em Agronegócios, Centro de Estudos e Pesquisas em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2006. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/handle/10183/8585>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SCHWARTZ, S. B. **Segredos internos**. São Paulo: Cia das Letras/CNPQ. 1988.

SCHWARTZMAN, S. *Science and Technology: Old Assumptions and New Challenges. Science Policy in Brazil*. (Seminário), Harvard, USA. 1996. Disponível em: <<http://www.schwartzman.org.br/~simon/alternat.htm>> Acesso em: 08 out. 2021.

SCOTT, J. *Social network analysis: a handbook*. 2 ed. London: Thousands Oaks. 2000. Calif.: Sage Publications. 208 p.

SCOTT, W. R. *Institutions and Organizations*. 2 ed. London: Sage Publications, 2001.  
SEDIYAMA, M. A. N.; SANTOS, I. C. dos; LIMA, P. C. de. **Cultivo de hortaliças no sistema orgânico**. Rev. Ceres, Viçosa, v. 61, supl. p. 829-837, dez. 2014. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/rceres/a/tgKLxJrJvxm7tV7GWnx839h/?format=pdf&lang=pt>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SELLTIZ, C.; WRIGHTSMAN, L. S.; COOK, S. W. **Métodos de pesquisa das relações sociais**. São Paulo: Herder, 1965.

SHAPIRO, S. P. *The Social Control of Impersonal Trust*. *American Journal of Sociology*, v. 93, n. 3, p. 623-658, 1987. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/2780293>>. Acesso em: 20 set 2021.

SILVA, A. P. F.; SOUSA, A. A. **Alimentos orgânicos da agricultura familiar no Programa Nacional de alimentação Escolar do Estado de Santa Catarina, Brasil**. Rev. Nutr. [online]. 2013, vol.26, n.6, pp.701-714. ISSN 1415-5273. <https://doi.org/10.1590/S141552732013000600009>. Disponível em: <[https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S141552732013000600009-0&script=sci\\_abstract&tlng=pt](https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S141552732013000600009-0&script=sci_abstract&tlng=pt)> Acesso: 26 fev. 2021.

SILVA, M. C. M. D. **Redes Sociais Intraorganizacionais Informais e Gestão: Um estudo nas áreas de manutenção e operação da Planta HYCO-8, Camaçari-BA**. 2003. 223 (Dissertação). Escola de Administração - Núcleo de Pós-Graduação em Administração., Universidade Federal da Bahia, Salvador-BA. Disponível em: <<https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/9402/6/capa.pdf>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SILVEIRA, D. T.; CÓRDOVA, F. P. **Métodos de pesquisa**. Org. Tatiana Engel Gerhardt e Denise Tolfo Silveira; coordenado pela Universidade Aberta do Brasil – UAB/UFRGS e pelo Curso de Graduação Tecnológica – Planejamento e Gestão para o Desenvolvimento Rural da SEAD/UFRGS. – Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2009.120 p

SINGULANO, M. **Um mercado controlado por intermediários: padrões de qualidade e formas de coordenação das transações em uma região produtora de café em Minas Gerais**. Política & Sociedade, v.15(33), p.11-45, ago. 2016. Disponível em: <<https://doi.org/10.5007/2175-7984.2016v15n33p11>> Acesso: 08 mar. 2021.

SECOOPSP. Sistema Nacional de aprendizagem Cooperativista. Cooperativismo Mundial. Disponível em <<http://www.sicoobcoops.com.br>> Acesso: 11 jun. 2021

SMELSER, N. J. & SWEDBERG, R. *The sociological perspective on the economy In: SMELSER, N. J. & SWEDBERG, R. (editores). The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press. 1994.

SOARES, J. P. G.; JUNQUEIRA, A. M. R.; SALES, P. C. M.; SOUSA, R. R. L. **Cadeia produtiva de alimentos orgânicos**. Org: MEDINA, G. S.; CRUZ, J. E. In: Estudos em

Agronegócio: participação brasileira nas cadeias produtivas - V. 5. - Gabriel da Silva Medina, José Elenilson Cruz (orgs.). - Goiânia / Kelps, 2021 390 p.: ISBN:978-65-5859-343-0

SONNINO, R.; SPAYDE, J.; ASHE, L. **Políticas públicas e a construção de mercados: percepções a partir de iniciativas de merenda escolar.** In: MARQUES, F.C.; CONTERATO, M.A.; SCHNEIDER, S. Construção de mercados e agricultura familiar: desafios para o desenvolvimento rural. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2016, p.311-330.

SOUSA F. H. M.; GUANZIROLI, C. E.; BUAINAIN, A. M. **Metodologia para estudo das relações de mercado em sistemas agroindustriais.** Informe Técnico. Brasília: IICA, 2008. Disponível em: < <http://repiica.iica.int/docs/b2010p/b2010p.pdf>> Acesso em 14 fev. 2021.

SOUSA JUNIOR, E. S. **Comunidades que sustentam a agricultura no distrito federal: histórico, caracterização e impactos.** 2020, nº de folhas 140 f. Dissertação. (Mestrado em Agronegócio) – Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, Brasília, 2020. Disponível em: < <https://repositorio.unb.br/handle>> Acesso em 14 ago. 2021.

SOUSA JUNIOR, E. S.; SALES, P. C. M.; JUNQUEIRA, A. M. R.; SOARES, J.P.G. Agricultura familiar no Brasil e CSA: **Diferenciação na configuração social da comercialização e valorização da produção local de base agroecológica.** In: 57º CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 2019, Ilheus-BA. Agricultura, Alimentação e desenvolvimento. Campinas-SP: SOBER, 2019. v. 1. p. 1-18.

STEINER, P. **A Sociologia Econômica.** São Paulo: ATLAS. 2006.

STEPHENSON, K.; ZELEN, M. *Rethinking centrality: methods and examples.* *Social Networks*, v.11, n.1, p.1-37, Mar. 1989.

SYLVANDER, B. *Raw milk or not raw milk? procedural working out of a local agreement and innovation systems.* In: *Workshop on Systems and Trajectories of Agricultural Innovation, 1998. [Proceedings...]. Berkeley, 1998.* Disponível em: < <https://www.lume.-ufrgs.br/bitstream/handle/10183/186166/001082587.pdf>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

SWENSSON, L.F.J. **Programas institucionais de aquisição de alimentos e organizações de produtores: catalisadores para a transformação de sistemas de abastecimento de alimentos de pequenos produtores.** *Redes* v. 24, n. 1, p. 30-44, 2019. Disponível em: < <https://www.-redalyc.org/journal/5520/55206.pdf>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

TALAMINI, E.; FERREIRA, G. M. V. *Merging netchain and social network: Introducing the \_social netchain\_ concept as an analytical framework in the agribusiness sector.* *African Journal of Business Management*, v. 4, n. 13, p. 2981-2993, 2010. ISSN 1993-8233. Disponível em: < [https://www.researchgate.net/profile/Edson\\_Talamini/publication/228656-553\\_Merging\\_netchain\\_and\\_social\\_network\\_Introducing\\_the\\_%27social\\_netchain%27concept\\_as\\_an\\_analytical\\_framework\\_in\\_the\\_agribusiness.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Edson_Talamini/publication/228656-553_Merging_netchain_and_social_network_Introducing_the_%27social_netchain%27concept_as_an_analytical_framework_in_the_agribusiness.pdf)>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

TEO, C.R.P.A.; TRICHES, R.M. **Alimentação escolar construindo interfaces entre saúde, educação e desenvolvimento.** Chapecó, SC: Argos, 2016.

THORELLI, H.B. *"Networks: Between markets and hierarchies»*. *Strategic Management Journal*, vol. 7, p. 37-51, 1986. Disponível em: < <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1002/smj.4250070105>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

TOMAÉL, M. I., MARTELETO, R. M. **Redes Sociais: Posições dos atores no fluxo da informação**. *Revista Eletrônica de Biblioteconomia, Florianópolis n. esp.*, 2006. Disponível em: < <https://periodicos.ufsc.br/index.php/eb/article/view/1518-2924.2006v11nesp1p75>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

TORLIG, E.G.S.; RESENDE JR, P.C. **Validação de instrument de coleta de dados: experiência com o coeficiente de validação de conteúdo (CVC) e proposição de uma nova abordagem para pesquisas qualitativas**. *Atas*: vol. 3, 2019.

UYARRA, E.; FLANAGAN, K. *Understanding the innovation impacts of public procurement*. *European planning studies*, v. 18, n.1, p. 123-143, 2010. Disponível em: < <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09654310>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

UZZI, B. *Social structure and competition in interfirm networks: The paradox of embeddedness*. *Administrative Science Quarterly: Cornell University*. *ABI/INFORM Global*. 42: 35-67 p. 1997. Disponível em: < [https://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/uzzi/ftp/social\\_structure.pdf](https://www.kellogg.northwestern.edu/faculty/uzzi/ftp/social_structure.pdf)>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

VALLE, G. M. V. **Laços como ativos territoriais. Uma nova abordagem para o desenvolvimento regional**. *Revista de Desenvolvimento Econômico*, vol. 7 pg 34 42, jul 2006. Disponível em: < <https://revistas.unifacs.br/index.php/rde>> Acesso em: 08 out. 2021.

VENTURA, F.; et al. *The rural web: a synthesis*. In: *PLOEG, Jan Douwe van der; MARSDEN, Terry. Unfolding webs: the dynamics of regional rural development. Assen-The Netherlands: Van Gorcum*, 2008. p. 149-174. Disponível em: < <https://edepot.wur.-nl/358298>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

VIANA, H **Produção de alimentos orgânicos e perspectiva de atores não consumidores sobre canais de distribuição, na cidade de Porto Alegre/RS**. Tese. UFRGS, Rio Grande do Sul. 2017. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/170264/0-01053019>> Acesso em: 18 fev. 2021.

WASSERMAN, S.; FAUST, K. *Social network analysis: methods and application*. *Cambridge, UK: Cambridge University Press*, 1994. Disponível em: <<http://books.google.com.br/books>>. Acesso em: 20 set. 2021.

WEBER, M. **Economia e Sociedade: fundamentos da sociologia compreensiva**. Vol. 1 e 2. Brasília: UnB, 2000.

WEGNER, D; MISOCZKY, M. C. **Avaliação de desempenho de redes de pequenas empresas: contribuições da abordagem da produção de sentido**. *Organ. Soc.* 17 (53), jun. 2010. <DOI:10.1590/S198492302010000200007> Disponível em: <<https://revistas.ufba.br/-index.php/revistaoes/article/view/11110>> Acesso em: 08 out. 2021.

WENNIGKAMP, K. R. **Ações coletivas no agronegócio: uma análise da produção científica no Brasil (1990 a 2013)**. 2015. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-graduação em

Desenvolvimento Regional e Agronegócio, Universidade do Oeste do Paraná, Toledo, 2015. Disponível em: < <http://tede.unioeste.br/handle/tede/2188>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

WESTERN, J.; STIMSON, R.; BAUM, S.; VAN GELLECUM, Y. *Measuring Community strength and social capital*. *Regional Studies*, vol 39, issue 8. Pg. 1095-1109, 2005. Disponível em: < <https://ideas.repec.org/a/taf/regstd/v39y2005i8p1095-1109.html>> Acesso em: 08 out. 2021.

WICKERT, S. **Associativismo e Cooperativismo para Produtores Rurais**. Porto Alegre: EMATER/RS, 2007. Disponível em: < [http://www.emater.tche.br/site/arquivos/E\\_Book2.pdf](http://www.emater.tche.br/site/arquivos/E_Book2.pdf)>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

WILLER, H.; TRÁVNICEK, C.M.; SCHLATTER (Eds.). **Te World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2021**. Research Institute of Organic Agriculture FiBL, Frick and IFOAN – Organics International, Bonn (Alemanha), 2021.

WILLER, H.; LERNOUD, J. (Eds.). *The world of organic agriculture. Statistics and emerging trends*. Frick: FiBL. Bonn IFOAM - Organics Internacional, 2019.

WILLER, H.; SCHAACK, D.; LERNOUD, J. *Organic farming and market development in Europe and the European Union*. In: WILLER, H.; LERNOUD, J. (Eds.). *Te world of organic agriculture: statistics and emerging trends 2018*. Frick: FiBL; Bonn: Ifoam – Organics Internacional, 2018. Disponível em: < <https://core.ac.uk/download/pdf/18-7723626.pdf>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

WILKINSON, J. **Mercados, redes e valores: o novo mundo da agricultura familiar**. Porto Alegre: UFRGS, 2010.

WILKINSON, J. **Sociologia econômica, a teoria das convenções e o funcionamento dos mercados: inputs para analisar os micros e pequenos empreendimentos agroindustriais no Brasil**. Ensaios FEE. Porto Alegre - RS: Fundação de Economia e Estatística. 23: 805-824 p. 2002. Disponível em: < <https://revistas.dee.spgg.rs.gov.br/index.php/ensaios/-article/view/2042>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

WILKINSON, J. **A teoria do Ator-Rede e economia política: do atrito à convergência via redes sociais, convenções, cadeias de valor global e redes de produção global**. In: PORTO, Maria Stela Grossi; DWYER, Tom. *Sociologia e realidade: pesquisa social no século XXI*. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2005. p. 319-345.

ZANCAN, C. **Antecedente e consequências da qualidade do relacionamento: a perspectiva de produtores da maçã brasileira**. Dissertação. Universidade Federal do Paraná: Curitiba, 2005. Disponível em: < <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/-34134>> Acesso em: 08 out. 2021.

ZANCAN, C.; SANTOS, P.C.F.; CAMPOS, V.O.; **As contribuições teóricas da Análise de redes sociais (ARS) aos estudos organizacionais**. Revista Alcance. Editora Univale. V.19. n.1. 2012. Disponível em: < <https://siaiap32.univali.br/seer/index.php/ra/article/-view/2166>>. Acesso em: 10 de mar. 2021.

ZYLBERSTAJN, D.; NEVES, M.F. (Org.) **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição.** São Paulo: Pioneira, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D.; FARINA, E. **Strictly coordinate food-systems: exploring the limits of the Coasian Firm.** International Food and Agribusiness Management Review, v. 2, n. 2, p. 249-265, 1999. Disponível em <<https://econpapers.repec.org/RePEc:ags:ifaamr:3420>> Acesso em: 20 mar. 2021.

ZYLBERSZTAJN, D. **Papel dos contratos na coordenação agroindustrial: um olhar além dos mercados.** RER, Rio de Janeiro, v. 43, n. 03, p. 385-420, jul/set 2005. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/~cursopgdr/downloadsSerie/derad103.pdf>> Acesso em: 12 fev. 2021.

ZYLBERSZTAJN, D; FARINA, E. **Dinâmica de governança de redes: uma contribuição para o estudo de formas complexas.** REAd São Paulo vol. 06 vol. 1, 2010. Disponível em: <<https://seer.ufrgs.br/read/article/view/38963>> Acesso em: 12 jan. 2021.

ZYLBERSZTAJN, D. **Agribusiness systems analysis: origin, evolution and research perspectives.** Rev. Adm. São Paulo n.52 vol. 1. Jan-Mar 2017. DOI:<https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.10.004> disponível em: <[https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci\\_abstract&pid=S0080-21072017000100114&lng=en&nrm=iso](https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0080-21072017000100114&lng=en&nrm=iso)> Acesso em: 20 mar. 2021.

ZUCKER, L. G. *Production of trust: institutional sources of economic structure.* *Organizational Behavior.* Vol. 8 pg. 53 111. 1986. Disponível em: < <https://digitalassets.lib.berkeley.edu/irle/ucb/text/irla0277.pdf>> Acesso em: 08 out. 2021.

## APÊNDICE

### Apêndice A – Roteiro de entrevista semiestruturada



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA - UnB  
FACULDADE DE AGRONOMIA E MEDICINA VETERINÁRIA - FAV  
Programa de Pós-Graduação em Agronegócios – PROPAGA  
**ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMIESTRUTURADA**

#### A. Perfil do cooperado:

1. Nome: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
2. Gênero: ( ) masculino ( ) feminino
3. Idade: \_\_\_\_\_ anos
4. Grau de escolaridade:  
( ) analfabeto ( ) ensino fundamental completo (1º grau)  
( ) ensino fundamental incompleto (1º grau) ( ) ensino médio completo (2º grau)  
( ) ensino médio incompleto (2º grau) ( ) ensino superior completo (graduação)  
( ) ensino superior incompleto (graduação) ( ) outros:  
CURSO: \_\_\_\_\_
5. Naturalidade: cidade: \_\_\_\_\_ estado:  
\_\_\_\_\_
6. Localização da propriedade. RA:  
\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
7. Há quanto tempo reside na região? \_\_\_\_\_ anos.
8. O que o(a) levou a trabalhar com orgânicos? (motivação)  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
9. Nome da Propriedade:  
\_\_\_\_\_
10. Nome da empresa/marca:  
\_\_\_\_\_
11. Quantidade de funcionários com carteira registrada:  
\_\_\_\_\_
12. Estimativa de contratação de funcionários para períodos temporários:  
\_\_\_\_\_
13. Tamanho total da propriedade: \_\_\_\_\_ ha.
14. Tamanho da área de produção:  
a) Área orgânica \_\_\_\_\_ ha    b) Área convencional \_\_\_\_\_ ha    c) Área em transição \_\_\_\_\_ ha

#### B. Perfil socioeconômico:

1. Qual é a principal atividade econômica que desempenha?

---

---

---

2. Há quanto tempo trabalha com produtos orgânicos?

---

3. A família é do ramo? Não ( ) Sim ( ) Quem?

---

4. Qual mercado seu produto alcança?

**Local**                      **Região Administrativa**

DF

Estados

Exportação

---

---

---

### C. Perfil organizacional:

1. Qual sua percepção sobre os atributos que **os cooperados** necessariamente devem ter para manter uma boa relação na cooperativa: (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

<b>Atributos dos cooperados em relação à cooperativa</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Comprometimento e responsabilidade							
Clareza na comunicação							
Partilhar valores, crenças e hábitos							
Conhecimento especializado e experiência anterior							
Delegação							
Compartilhamento de controle							
Liderança democrática e participativa							
Autonomia							
Iniciativa							
Flexibilidade							
Disponibilidade							
Confiança							
Sociabilidade e consistência nas relações de trabalho							
Respeito e integridade							
Solidariedade, honestidade e lealdade							
Cumprimento de obrigações normativas							

2. Qual sua percepção sobre **a gestão da cooperativa** que necessariamente deve ter para manter uma boa relação com os cooperados: (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

<b>Atributos da gestão em relação aos cooperados</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Comprometimento e responsabilidade							
Clareza na comunicação							
Partilha de valores, crenças e hábitos							
Conhecimento especializado e experiência anterior							
Delegação							



Compartilhamento de controle							
Liderança democrática e participativa							
Autonomia e iniciativa							
Flexibilidade							
Disponibilidade							
Confiança							
Sociabilidade e consistência nas relações de trabalho							
Respeito e integridade							
Solidariedade, honestidade e lealdade							
Cumprimento com obrigações normativas							

3. Sobre sua percepção/envolvimento quanto **ao ambiente cooperativo**: (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

<b>Ambiente interno</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Participação em assembleias							
Participação em capacitações, cursos, palestras e outros							
Participação em eventos para promoção da cooperativa							
Participação em eventos para promoção de outros cooperados							
Participação em confraternizações							
Colaboração com a gestão							
Colaboração entre cooperados							
Negociação entre cooperados							
Compartilhamento de informações							
Relações de amizade com os outros cooperados							
Lealdade, responsabilidade, reciprocidade e cooperação entre os cooperados							
Lealdade, responsabilidade, reciprocidade e cooperação com a gestão da cooperativa							
Ambiente flexível. São poucos os mecanismos de controle existentes.							
Ambiente formal, controlado para o cumprimento das responsabilidades							

4. Sobre **sua percepção** enquanto cooperado: (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

<b>Identificação organizacional (pertencimento)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Sobre críticas à cooperativa, isso me soa como insulto pessoal							
Desenvolvimento da cooperativa e dos cooperados							
A minha confiança na gestão da cooperativa							
A gestão conhece minhas dificuldades							
A minha confiança nos cooperados							
Acredito que os cooperados cumprirão nossos acordos							
Acredito que os cooperados me manterão informado sobre os assuntos importantes para a atividade							
Acredito que a cooperativa me manterá informado sobre os assuntos importantes da própria cooperativa							
Acredito que os cooperados têm a intenção de cooperar comigo							

Repasso aos cooperados tarefas importantes para o funcionamento da cooperativa mesmo que não possa acompanhar suas ações							
Não me preocupo com as decisões tomadas pelos cooperados mesmo que eu não esteja presente nas reuniões que discutem os negócios da cooperativa							
Compartilho informações importantes sobre meu negócio com os cooperados sem o receio que eles usem essa informação para me prejudicar							
Com o passar do tempo a confiança nos cooperados aumentou							
Com o passar do tempo a confiança na gestão da cooperativa aumentou							
Com o passar do tempo a confiança nos parceiros da cooperativa aumentou							
Nos últimos anos aumentei minha participação nas atividades e ações desenvolvidas pela gestão da cooperativa							
Nos últimos anos aumentei minha participação nas atividades e ações desenvolvidas pelos cooperados							
Nos últimos anos aumentei minha participação nas atividades e ações desenvolvidas pelos parceiros da cooperativa							
Nos últimos anos aumentei minha parceria com empresas locais							
Nos últimos anos aumentei minha parceria com os cooperados							
Nos últimos anos aumentei minha parceria com a cooperativa							
Nos últimos anos indiquei os serviços e produtos da cooperativa							
Nos últimos anos indiquei os serviços e produtos dos parceiros da cooperativa							
Nos últimos anos indiquei os serviços e produtos da minha empresa							
A atuação de instituições parceiras me auxiliou a compreender a importância da cooperativa (EMATER, SEAGRI, SENAR, ONGS...)							
Ações de parceria e cooperativismo são organizadas por instituições parceiras							
Faço parcerias com cooperados porque, quem não ajuda os outros fica malvisto na cooperativa							
Na minha relação com os cooperados, eu ajudo quem me ajuda. Se não me ajudam, eu deixo de ajudar							
Você coopera apenas com cooperados que o ajudaram em algum momento anterior							
Supondo que um cooperado preste algum tipo de auxílio/ajuda para você. Você se sente na obrigação de retribuir esse favor, mesmo que não haja relação de amizade/confiança entre vocês							

5. Entre **os desafios** apresentados pelo trabalho cooperativo:

(1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) ocasionalmente (6) frequentemente; (7) sempre.

<b>Desafios ao trabalho cooperativo</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Propiciar que indivíduos ou empresas se beneficiem sem serem cooperados							
Trabalhar com pessoas com percepções diferentes							
Acesso a informações							
Acesso a recursos operacionais							

Acesso a recursos financeiros							
Custo elevado para participar da cooperativa							
Cooperados com dificuldades em cumprir as diretrizes							
Colaboração dos cooperados entre si							
Colaboração dos cooperados na gestão							
Colaboração da gestão com os cooperados							
Gerenciar conflitos entre os cooperados							
Gerenciar conflitos contratuais							
Outros							

6. Sobre os motivos que o(a) levaram a ser cooperado(a): (1) sem importância; (2) muito pouco importante; (3) pouco importante; (4) neutro; (5) importante; (6) muito importante; (7) extremamente importante.

<b>Motivo para ser cooperado</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Indicação/incentivo de cooperados							
Indicação/incentivo de amigos							
Indicação/incentivo de familiares							
Indicação/incentivo de órgãos vinculados ao setor							
Acesso a mão de obra qualificada							
Acesso a insumos							
Desenvolvimento de estratégias de vendas							
Desenvolvimento de novas habilidades e aquisição de novos conhecimentos							
Suporte gerencial e de resolução para problemas complexos							
Diminuição dos custos operacionais							
Acesso a novos mercados							
Acesso a informações							
Acesso a financiamentos							
Acesso a novas tecnologias							
Partilha e redução dos riscos as atividades de produção e comercialização							
Disponibilidade de infraestrutura							
Disponibilidade e serviços técnicos especializados, tais como Eng. Agrônomos, Contador.							
Existência de programas de apoio e promoção							
Proximidade com universidades e centros de pesquisas							
Parcerias entre os cooperados							
Eliminação de intermediários							
Fortalecimento competitivo ao participar da cooperativa							
Reputação(boa) da imagem da cooperativa							
Reconhecimento da marca da cooperativa							
Outros							

7 a) Como está o desenvolvimento/desempenho do seu negócio hoje comparado ao período anterior à sua entrada na cooperativa? (Capacidade produtiva)

<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>
Diminuiu drasticamente	Diminuiu consideravelmente	Diminuiu minimamente	Nem diminuiu	Aumentou minimamente	Aumentou consideravelmente	Aumentou significativamente

- nem  
aumentou
- b) Como está o desenvolvimento/desempenho do seu negócio hoje comparado ao período anterior à sua entrada na cooperativa? (Aumento das receitas)
- 1                      2                      3                      4                      5                      6                      7
- Diminuiu              Diminuiu              Diminuiu              Nem              Aumentou              Aumentou              Aumentou  
drasticamente      consideravelmente      minimamente      diminuiu      minimamente      consideravelmente      significativamente  
nem                      nem                      aumentou
- c) Como está o desenvolvimento/desempenho do seu negócio hoje comparado ao período anterior à sua entrada na cooperativa? (Conhecimento técnico)

- 1                      2                      3                      4                      5                      6                      7
- Diminuiu              Diminuiu              Diminuiu              Nem              Aumentou              Aumentou              Aumentou  
drasticamente      consideravelmente      minimamente      diminuiu      minimamente      consideravelmente      significativamente  
nem                      nem                      aumentou

#### D. Análise das redes sociais (aspectos relacionais)

1. Você é parente de algum cooperado?

Nome	Grau de parentesco	Atividade	Empresa do cooperado

2. Você é compadre(comadre) de algum cooperado?

Nome	Atividade	Empresa do cooperado

3. Você é amigo(a) de algum cooperado?

Nome	Desde? De onde?	Atividade	Empresa do cooperado

4. Você participa de outras associações, cooperativas, clubes, agremiações, grupos ativistas, ongs, partido político, filosófico e religioso (participação ativa)? Se sim, quais?

Nome	Atividade	Nível de participação

5. Nos últimos anos, quais instituições parceiras e ou de apoio mais contribuíram para o desenvolvimento da cooperativa?

Nome	Atividade	Nível de participação

6. Quais cooperados você procura para conversar sobre questões relacionadas à cooperativa?

Nome	Atividade Segmento	Empresa

7. Quais cooperados você procura para conversar sobre questões relacionadas à vida pessoal, amizades, problemas?

Nome	Atividade Segmento	Empresa

8. Quais cooperados têm maior potencial para crescer no mercado? Por quê considera que este cooperado tem maior potencial?

Nome	Atividade	Empresa	Por quê?

9. A cooperativa tem potencial para crescer no mercado? Sim? Não? Por quê?

### E. Confiança nas transações:

1 a) Qual a importância da confiança nas transações econômicas entre os cooperados?

1	2	3	4	5	6	7
sem importância	minimamente importante	pouco importante	neutro	importante	muito importante	extremamente importante.

b) Você aceita pagar mais caro para comprar de um amigo?

1	2	3	4	5	6	7
nunca	muito raramente	raramente	neutro	frequentemente	muito frequentemente	Sempre

c) Você oferece condições especiais na venda para um amigo?

1	2	3	4	5	6	7
nunca	muito raramente	raramente	neutro	frequentemente	muito frequentemente	Sempre

d) Você aceita pagar mais caro para comprar de um parente?

1	2	3	4	5	6	7
nunca	muito raramente	Raramente	Neutro	frequentemente	muito frequentemente	Sempre

e) Você oferece condições especiais na venda para um parente?

1	2	3	4	5	6	7
nunca	muito raramente	Raramente	Neutro	frequentemente	muito frequentemente	Sempre

2. Existem conflitos entre as partes envolvidas nas transações cooperativas? ( ) Não ( ) Sim  
Se sim, qual a recorrência? (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) frequentemente; (6) muito frequentemente; (7) sempre.

<b>Conflitos</b>	1	2	3	4	5	6	7
( ) Entre cooperados							
( ) Entre cooperados e a gestão da cooperativa							
( ) Entre a gestão da cooperativa e os cooperados							
( ) Outro _____							

3. Os conflitos caso existam são resolvidos?

(1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) frequentemente; (6) muito frequentemente; (7) sempre.

<b>Resolução de conflitos</b>	1	2	3	4	5	6	7
( ) Entre cooperados							
( ) Entre cooperados e a gestão da cooperativa							
( ) Entre a gestão da cooperativa e os cooperados							
( ) Outro _____							

4. Para os tipos de contratos **formal e informal** (compromissos, acordo, comprometimento), qual é a frequência nas transações? (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) frequentemente; (6) muito frequentemente; (7) sempre.

<b>Frequência nas transações</b>	1	2	3	4	5	6	7
contratos formais entre cooperados							
contratos formais entre cooperados e cooperativa							
contratos formais entre cooperativa e cooperados							
contratos informais entre cooperados							
contratos informais entre cooperados e cooperativa							
contratos informais entre cooperativa e cooperados							

5. Frequência na quebra de contrato ou acordo: (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) frequentemente; (6) muito frequentemente; (7) sempre.

<b>Quebra de contrato/acordo</b>	1	2	3	4	5	6	7
contratos formais entre cooperados							
contratos formais entre cooperados e cooperativa							
contratos formais entre cooperativa e cooperados							
contratos informais entre cooperados							
contratos informais entre cooperados e cooperativa							
contratos informais entre cooperativa e cooperados							

6. Ocorrem incentivos para a continuidade dos contratos ou acordos? (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) frequentemente; (6) muito frequentemente; (7) sempre.

<b>Incentivos para contratos/acordos</b>	1	2	3	4	5	6	7
contratos formais entre cooperados							
contratos formais entre cooperados e cooperativa							
contratos formais entre cooperativa e cooperados							
contratos informais entre cooperados							
contratos informais entre cooperados e cooperativa							
contratos informais entre cooperativa e cooperados							

7. Frequência da aplicação de penalizações por eventuais rescisões contratuais ou acordos: (1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) frequentemente; (6) muito frequentemente; (7) sempre.

<b>Penalizações</b>	1	2	3	4	5	6	7
contratos formais entre cooperados							
contratos formais entre cooperados e cooperativa							
contratos formais entre cooperativa e cooperados							
contratos informais entre cooperados							
contratos informais entre cooperados e cooperativa							
contratos informais entre cooperativa e cooperados							

8. Entre quais partes é comum a renovação de contratos ou compromissos? (fidelidade)

(1) nunca; (2) muito raramente; (3) raramente; (4) neutro; (5) frequentemente; (6) muito frequentemente; (7) sempre.

<b>Renovação de contratos/compromissos</b>	1	2	3	4	5	6	7
contratos formais entre cooperados							
contratos formais entre cooperados e cooperativa							
contratos formais entre cooperativa e cooperados							
contratos informais entre cooperados							
contratos informais entre cooperados e cooperativa							
contratos informais entre cooperativa e cooperados							