

A FORMAÇÃO DE CAPITAL SOCIAL A PARTIR DO ASSOCIATIVISMO EM REDES DE COOPERAÇÃO NO RIO GRANDE DO SUL

RESUMO

No mundo contemporâneo as complexas teias de relacionamentos sociais destinam pouco espaço para as ações individuais ou isoladas de agentes organizacionais, por isso o conceito de desenvolvimento está diretamente relacionado ao de capital social. Verifica-se que estas relações são caracterizadas por fortes laços de confiança e cooperação que remetem à formação, novamente, de Capital Social. Este estudo apresenta alguns dos principais conceitos sobre Capital Social e seus atributos constitutivos a fim de conectá-los às situações de cooperação existentes nos movimentos associativistas interorganizacionais no Estado do Rio Grande do Sul, através do Programa Redes de Cooperação.

PALAVRAS-CHAVES: Capital Social; Associativismo; Redes de Cooperação; Rio Grande do Sul.

CAPITAL FORMATION SOCIAL ASSOCIATIONS FROM IN COOPERATION NETWORKS IN RIO GRANDE DO SUL

ABSTRACT

In the contemporary world the complex webs of social relationships meant little space for individual or isolated actions of organizational agents, so the concept of development is directly related to social capital. It appears that these relationships are characterized by strong bonds of trust and cooperation that lead to the formation again of Social Capital. This study presents some of the key concepts of Social Capital and its constituent attributes in order to connect them to the situations existing cooperation in interorganizational associative movements in the state of Rio Grande do Sul, through the Programme of Cooperation Networks.

KEYWORDS: Capital; Associations; Cooperation Networks; Rio Grande do Sul.

Revista Brasileira de Administração Científica, Aquidabã, v.5, n.1, Jan, Fev, Mar, Abr, Mai, Jun 2014.

ISSN 2179-684X

SECTION: *Articles*
TOPIC: *Terceiro Setor e Cooperativismo*



DOI: 10.6008/SPC2179-684X.2014.001.0020

Juliana Rachel de Souza Luchesi

Universidade de Caxias do Sul, Brasil
<http://lattes.cnpq.br/4769077177897140>
jrsLuChe@ucs.br

Leonardo Roth

Universidade de Caxias do Sul, Brasil
<http://lattes.cnpq.br/1503422324069263>
lroth@ucs.br

Janaina Macke

Universidade de Caxias do Sul, Brasil
<http://lattes.cnpq.br/4947114574577513>
jmacke@terra.com.br

Ana Cristina Fachinelli

Universidade de Caxias do Sul, Brasil
<http://lattes.cnpq.br/6028718382943867>
afachinelli@gmail.com

Received: 28/09/2013

Approved: 10/03/2014

Reviewed anonymously in the process of blind peer.

Referencing this:

LUCHESE, J. R. S.; ROTH, L.; MACKE, J.; FACHINELLI, A. C.
A formação de capital social a partir do associativismo em redes de cooperação no Rio Grande do Sul. Revista Brasileira de Administração Científica, Aquidabã, v.5, n.1, p.333-343, 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.6008/SPC2179-684X.2014.001.0020>

INTRODUÇÃO

O presente estudo tem o intuito de apresentar alguns dos principais conceitos e pensamentos sobre a formação do capital social a partir dos movimentos associativistas interorganizacionais no Estado do Rio Grande do Sul. Para isso, foram abordados estudos contemporâneos sobre Capital Social e suas imbricações com outros temas, tais como: confiança, cooperação, associação e desenvolvimento. Na primeira parte observa-se a explanação conceitual sobre o foco do relatório: Capital Social, seguido pelos conceitos de Redes de Cooperação e seus principais atributos: confiança, cooperação e desenvolvimento. O estudo se encerra com as sugestões para futuras pesquisas empíricas sobre os temas nas associações gaúchas, bem como na identificação de suas principais motivações na construção contínua do Capital Social.

REVISÃO TEÓRICA

Capital Social

As discussões sobre o capital social, ligadas diretamente a uma relativa confusão de conceitos, principalmente no meio empresarial, quando, segundo Gomes e Moretti (2007) os empresários, por desconhecimento “optam na esmagadora maioria das vezes pela realização de ações sociais meramente para atender demandas de ordem comunitária de maneira isolada”. Independentemente da concepção ou normas utilizadas pelas empresas, com ou sem fins lucrativos, exigem amplo planejamento, acompanhamento, implementação, coordenação e mensuração de seus impactos.

Nos principais estudos voltados para o desenvolvimento, o capital social é um dos conceitos mais relevantes, apesar da tradicional conceituação reducionista de desenvolvimento econômico, que predominou até o final da década de 1980, terminologia essa que era vista como sinônimo de crescimento econômico. Assim, pode-se observar que nas últimas décadas inicia-se uma ressignificação dessa visão que envolve as esferas política, econômica, social, cultural e ambiental (BENDER, 2007).

A partir da mudança de paradigma sobre desenvolvimento, verificou-se o surgimento de um debate sobre o capital social como estimulador de uma nova percepção de ser humano como ator, capaz de promover, através das relações sociais e de confiança mútua, os desenvolvimentos social, econômico e político-institucional (BENDER, 2007; SHEIKH et al., 2009).

Já conceito de capital social vai além, ao medir o potencial de produção de riqueza que flui das diversas formas de associação coletiva, permite explorar os impactos da sociedade civil no desempenho econômico e na criação de valor, tendo sido considerado este último um fator-chave para análise e pesquisa (NAHAPIET & GHOSHAL, 1998). O capital social pode aparecer sob

muitas formas: confiança, normas e cadeias de relações sociais. O capital social aumenta a eficiência da ação e para Putnam (2002) sustenta até que altos níveis de confiança reduzam o oportunismo e a necessidade de custos de monitoramento ao longo do processo. Este se torna comum em regiões com um alto índice de desenvolvimento, a partir da constituição de redes de relações, confiança e civismo, a capacidade de organização e associação. Ainda assim, observa-se que a maioria dos autores desse segmento aponta que o estoque de capital social, quanto mais utilizado, maior será o seu estoque, mostrando-se efetivamente benéfica para as gerações futuras (BENDER, 2007).

Para Putnam (2002 citado por BENDER, 2007) tais mudanças políticas faziam parte do ‘desabrochar da vida associativa, com o surgimento de comunas, guildas, sociedades comerciais, novas formas de solidariedade [que] expressavam um sentimento mais vívido de igualdade’. Além das guildas, organizações locais como *vicinanze* (associações comunitárias), *populus* (organizações paroquiais que geriam os bens da igreja local e elegiam seu pároco), confrarias (sociedades religiosas para mútua assistência) e *consorterie* (sociedades formadas para oferecer segurança mútua) tinham papel predominante nos negócios locais. Macke (2005) identifica os principais conceitos de pesquisas sobre o tema capital social onde se pode observar a congruência nos pensamentos de diversos autores, como demonstrado no quadro 1.

Destacam muito bem os conceitos de capital social onde citam que, ‘nas últimas décadas ganhou ênfase nas ciências sociais e econômicas, sendo considerado elemento chave para o desenvolvimento humano e econômico das comunidades’. O mundo contemporâneo se estrutura através de complexas teias de relacionamentos socialmente imbricadas e economicamente motivadas, nas quais há pouco espaço para ações individuais de agentes isolados (CASTELLS, 1999). Tais relações ampliam-se quando se diferencia empresa social e empreendedorismo social. Amplia-se essa discussão de cooperação quando se afirma que “dependendo das metas e dos interesses das pessoas que se unem para criar e compartilhar a propriedade de uma empresa cooperativa, ela pode ser estruturada para beneficiar tanto a classe média quanto os mais necessitados”, reforçando ainda mais a necessidade desta abordagem (YUNUS, 2008, p.49).

Em relações sociais caracterizadas por muito capital social, há muita confiança, reciprocidade em obrigações, expectativas e normas compartilhadas entre as pessoas conectadas. Em outras palavras, membros de uma comunidade que dispõe de muito capital social possuem uma maior capacidade de cooperar (COHEN & PRUSAK, 2001; BÖHE & SILVA, 2004; MALLOCH, 2010).

Koka e Prescott (2002 citado por BÖHE & SILVA, 2004) identificaram três dimensões informacionais do capital social: volume de informações, diversidade de informações e riqueza de informações. A primeira dimensão reflete a quantidade de vínculos de cada empresa pertencente à rede. Quanto mais vínculos, mais rápido será o acesso a uma maior quantidade de informações. O capital decorrente dessas relações consiste na redução do tempo necessário para a coleta e validação das mesmas. A segunda dimensão, a diversidade, diz respeito às características dos

parceiros, visto que mais informações diversas geram oportunidades para a aprendizagem, para a geração de novos conhecimentos e para os negócios. A terceira dimensão, a riqueza, reflete a experiência de uma empresa em gerir as relações com parceiros e pode contribuir para a solução de problemas comuns, além disso, segundo os mesmos autores, a riqueza das informações também está relacionada com o alto grau de confiança entre os parceiros da rede.

Quadro 1: Definições de Capital Social Encontradas na Literatura.

REFERÊNCIA	DEFINIÇÃO
Coleman (1990)	“aquelas características da organização social, tais como confiança, normas e redes que podem melhorar a eficiência da sociedade, por facilitarem ações coordenadas”.
Putnam (2002)	“aqui (na comunidade cívica) o capital social diz respeito a características da organização social como confiança, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando ações coordenadas”.
Nahapiet e Ghoshal (1998)	“capital social é a soma dos recursos reais e potenciais envolvidos, avaliados e derivados das redes de relacionamento tidas por um indivíduo ou unidade social”.
Franco (2002 apud Melo e Froes, 2002)	“capital social são os níveis de participação e de organização que uma sociedade possui. Se a sociedade não está tramada, na sua base, por miríades de organizações, se ela não tem iniciativa, se a confiança social entre os grupos sociais não existe ou é pequena, você também não pode ter desenvolvimento, nem mesmo crescimento econômico sustentável”.
Bourdieu (2003)	“o capital representa um poder sobre um campo (num dado momento) e mais precisamente, sobre o produto acumulado do trabalho passado... as espécies de capital, à maneira dos trunfos num jogo, são os poderes que definem as probabilidades de ganho num campo determinado... a posição de um determinado agente...”.
Baker (1990 apud Portes, 1998)	“um recurso que os autores derivam de estruturas sociais específicas e então os usam para perseguir seus interesses; é criado através das trocas nas relações entre os atores”.
Jacobs (1965 apud Nahapiet e Ghoshal, 1998)	“o termo capital social, inicialmente, surgidos nos estudos sobre comunidades, destaca a importância chave – para a sobrevivência e funcionamento das comunidades – das fortes redes de relacionamento pessoal desenvolvidas ao longo do tempo, as quais provêm a base para a confiança, a cooperação e ação coletivas nestas comunidades”.
Loury (1977 apud Portes, 1998)	“o conceito de capital social para Loury captura a diferença de acesso às oportunidades através de laços sociais para minorias e não-minorias, mas ele não trabalha com uma definição sistemática das relações do capital social com outras formas de capital”.
Constantini (2002)	“conjunto de elementos – tais como, as relações entre atores, o nível de confiança, a capacidade de agregação de grupos e empresas, etc. – que facilitam a produção de atividades sociais e econômicas, em presença de recursos de iniciativa social”.
Fontes (1999 apud Scherer-Warren, 2002)	“o estoque de capital social disponível numa comunidade vai determinar o que Fontes denomina ‘sustentabilidade das organizações voluntárias’, uma vez que se encontram estruturadas nas comunidades sob a forma de redes sociais para os empreendimentos de práticas, visando à produção de bens públicos... (construírem) suas identidades a partir da idéia de comunidade, locais de convivibilidade e de estabelecimento de laços de pertencimento, que se traduzem no esforço coletivo para a produção do bem comum”.
World Bank (2004)	“as instituições, relações e normas que conformam a qualidade e a quantidade das interações sociais de uma sociedade”.
Baiardi e Laniado (2002)	“o capital social distingue-se de outras formas de capital porque sua disponibilidade não depende de uma dotação da natureza, nem de um processo de acumulação original, nem de investimentos prévios e nem mesmo da capacitação de recursos humanos. No contexto de hoje, depende, única e exclusivamente, da capacidade que tiveram os membros de uma comunidade de praticar o civismo, de engajar-se em empreitadas de bem comum, confiando que estas iniciativas não sejam isoladas porque abrangem sempre um espectro maior da comunidade”.
Silveira (2002)	“capital social refere-se à experiência associativa, aos laços de confiança e cooperação, às competências e capacidades organizacionais e às configurações de caráter tácito ou institucionalizado que sedimentam relações interpessoais e interorganizacionais, passíveis de abordagem na ótica de construção social dos territórios”.

Fonte: Macke, 2005.

Quadro 2: Dimensões do Capital Social.

<i>Dimensão Estrutural</i>	<i>Dimensão Cognitiva</i>	<i>Dimensão Relacional</i>
Conexões da rede	Códigos e linguagem compartilhados	Confiança
Configuração da rede	Narrativas compartilhadas	Normas
Adequação da organização		Obrigações e expectativas
		Identificação social

Fonte: Macke et al.(2010).

Associativismo, Cooperação e Redes de Cooperação

As redes se constituem em uma forma de coordenação socioeconômica que emerge em resposta a determinadas contingências históricas concretas e como forma de solucionar determinados problemas práticos de coordenação (ARAÚJO, 2000). Para Mance (1999) as redes podem ser descritas como um conjunto complexo de inter-relações que dinamizam as competências das unidades envolvidas focadas em objetivos comuns ou complementares, reforçando todo o agregado na medida em que são fortalecidas por ele.

Rosenfeld (1997) conceitua redes como atividades colaborativas de negócios realizadas por distintos, usualmente pequenos, grupos de firmas no intuito de gerar vendas e lucros através de exportação em conjunto, pesquisa e desenvolvimento, inovação e solução de problemas. Para Balestro (2004) as redes são consideradas arranjos interorganizacionais que formam uma estrutura própria mais do que uma forma híbrida de organização entre hierarquia e mercado. As redes constituem grupos de organizações fechadas, amplamente conectadas entre si, gerando vantagens comparativas inacessíveis às empresas externas (RING, 1997). Para Jarillo (1998) as redes são arranjos propositais de longo prazo entre distintas porém relacionadas organizações lucrativas que permitem a essas firmas ganhar ou sustentar vantagens competitivas frente aos seus competidores fora da estrutura.

Conforme os estudos de Nohria (1992) as premissas fundamentais sobre a perspectiva de redes nas organizações defendem que: i) todas as organizações estão situadas dentro de redes sociais e devem ser analisadas sob essa perspectiva; ii) o ambiente da organização deve ser visto como uma rede de outras organizações; iii) as ações dos atores em organizações podem ser melhor explicadas em termos de suas posições na rede; iv) as redes restringem ações cujos efeitos moldam as redes; v) a análise comparativa de organizações deve levar em conta as características das suas redes.

Para Dotto e Wittmann (2004) aliar-se a outras empresas significa trabalhar e atuar articuladamente, com sinergia e parceria, integrando esforços para obter acesso a produtos e serviços complementares. Ainda sob a análise destes autores, a busca de externalidades positivas, proporcionada pela cooperação entre empresas, permite a complementaridade e facilita o fluxo dos processos, pois ao combinarem recursos, as organizações passam a ser beneficiadas pela ampliação da diversidade existente entre elas. Duas premissas solidificam o ensejo da cooperação pelas organizações. A ideia de que o todo é maior do que as partes e a composição de relações *ganha-ganha* a partir das relações benéficas para todos os participantes de um grupo, visto que a cooperação não se sustenta com relações díspares: ou todos ganham juntos ou perdem juntos (BARNARD, 1971; BRANDENBURGER & NALEBUFF, 1995).

Os objetivos mais comuns, perseguidos pelas empresas nas iniciativas de cooperação interorganizacional, estão relacionados no acesso ao conhecimento e à aprendizagem, na redução de custos, na ampliação da escala, na adaptação às mudanças, na diminuição de riscos,

na complementação de ativos e no desenvolvimento de capacitações (EBERS, 1997; WILDEMAN, 1998 citado por VERSCHOORE, 2004). Geralmente, as vantagens advindas dos processos cooperativos não são internalizadas por uma das organizações isoladamente, mas pelo conjunto de empresas associadas (VERSCHOORE, 2004). O mesmo autor afirma ainda que, a cooperação com a finalidade de geração de vantagens que somente associados participantes podem usufruir é benéfica para as organizações envolvidas, pois as torna mais competitivas frente àquelas que não fazem parte do grupo. Para Granovetter (1992 citado por MACKE et al., 2010) o ponto de vista relacional descreve o tipo de relacionamento pessoal, desenvolvido através de uma história de interações. Ainda sob a análise do mesmo autor, este conceito foca aspectos que influenciam os comportamentos, como respeito e amizade, os quais irão determinar a sociabilidade, aceitação e prestígio.

Segundo Skidmore (2001) existem razões pelas quais as redes sociais desenvolvem capital social e desenvolvimento econômico: i) níveis elevados de confiança social e fortes normas de reciprocidade reduzem os custos de transação; ii) as redes sociais diluem os riscos, permitindo que os membros se engajem em inovações e em níveis de risco mais elevados; iii) redes sociais facilitam a rápida disseminação de informações e com isso reduzem as assimetrias entre os seus membros; iv) as redes sociais permitem que seus membros resolvam mais facilmente os problemas de ação coletiva. A união de empresas com o objetivo de obter soluções coletivas, que individualmente não seriam possíveis, vem recebendo atenção nos estudos científicos nas últimas décadas, visto que nas atuais condições de concorrência do atual paradigma competitivo, terão destaque as organizações voltadas ao aprendizado contínuo, focadas na inovação e aptas a cooperarem (OLIVER & EBERS, 1998; VERSCHOORE, 2004).

Os relacionamentos em redes de cooperação buscam alavancar a capacidade das organizações na tentativa de melhorar a eficácia organizacional. Este fato, se tomado isoladamente, faz da formação de uma rede de cooperação alternativa frente aos desafios impostos pelo mercado (PEREIRA & PEDROZO, 2004). Para Dotto e Wittmann (2004) a cooperação é compensatória, refletindo no contexto ambiental onde as empresas estão inseridas, pois impacta positivamente na economia do setor ou região, através da criação e ampliação dos negócios, da melhoria e da produtividade e da diminuição de custos e, paralelamente, contribuindo para o enriquecimento do capital social, com a prática de atitudes colaborativas.

A cooperação permite o crescimento de laços de confiança e a percepção dos benefícios advindos de soluções conjuntas tanto no âmbito empresarial quanto no que diz respeito à coletividade e ao desenvolvimento regional, principalmente quando as práticas colaborativas envolvem os muitos atores da sociedade (BANDEIRA, 2000; PUTNAM, 2002; MANNING, 2010). A formação de redes interorganizacionais de pequenas e médias empresas propicia um impacto positivo na região onde estão localizadas, dinamizando a economia regional, através de: i) aprofundamento de laços de cooperação entre os envolvidos; ii) ampliação de recursos, produtos e serviços disponibilizados pelas empresas aos consumidores; iii) condições mais adequadas para

enfrentar a concorrência; iv) desencadeamento de um processo com a demanda de produtos e serviços de outras empresas regionais que integram a cadeia produtiva do setor, como fornecedores e prestadores de serviços (BANDEIRA, 2000).

Para Böhe e Silva (2004) existem duas condições fundamentais para o sucesso da rede: a criação de capital social no ambiente interno da associação e o aumento do número de associados. Os autores evidenciam ainda que, pertencer a um grupo de empresas com o mesmo perfil e com os mesmos problemas pode conceder aos empresários maiores segurança, principalmente em regiões economicamente pouco desenvolvidas ou em situações complexas marcadas pelas por altos níveis de incerteza. Seguindo a linha de raciocínio dos autores, é a identificação mútua entre os que têm os mesmos problemas que ajuda a encontrar mais do que segurança emocional em uma rede de cooperação, ela provê a base para outras vantagens, como trocar informações ou realizar negócios em conjunto. Percebe-se que a confiança dentro da rede é o que possibilita criar um ambiente que facilita a troca de informações e a aprendizagem. Quanto mais funções estiverem compartilhadas, maiores as oportunidades para trocar informações e aprender. Essa aprendizagem e riqueza das informações implicam, por sua vez, um maior nível de capital social, pois a interdependência cresce e a maior intensidade e frequência de contatos em rede viabilizam as relações de confiança e reciprocidade.

Para Lazega e Pattison (1999) cada tipo de ligação parece ter seu padrão característico e proporcionar um tipo de troca entre os autores, sejam laços de amizade, sejam de trabalho. Para os mesmos autores, a multiplicidade refere-se à variedade de laços e a conteúdos que são trocados entre os atores. Compreender este fenômeno permite entender o comprometimento com a ação coletiva e a importância de considerar as organizações como sistemas de troca. A redução da incerteza também é o motivo pelo qual muitas empresas decidem ingressar em uma rede. As relações de troca dentro de uma rede, dada a existência de normas, são menos incertas do que as relações de troca dentro do mercado.

Bandeira (2000) e Lima (2010) ressaltam que cooperar pressupõe colaboração, interdependência, confiança e responsabilidade mútuas. Em um ambiente empresarial, a cooperação atinge aspectos conflitantes, como o abandono da concepção de concorrência e a adoção do conceito de parceria, a definição de interesse mútua transparentes, com a busca de soluções em conjunto para problemas que são comuns; e as mudanças na forma de gerenciar seu negócio. Os mesmos autores enfatizam que ultrapassando estes desafios, a cooperação passa a ser enfatizada como uma alternativa organizacional para as empresas que estão dispostas a investir num relacionamento cujos benefícios proporcionem às mesmas uma renovação de sua existência no mercado.

Programa Redes de Cooperação no Rio Grande do Sul

Para Andrade (2010) e Verschoore (2010) fica evidente que o processo de globalização exige cada vez maior flexibilidade das estruturas das organizações, principalmente no que tange as suas dimensões operacionais. No Rio Grande do Sul, o Programa Redes de Cooperação tem a finalidade de fomentar o desenvolvimento regional a partir da atuação conjunta entre governo, universidades e redes de empresas. Dessa forma, reúnem-se diferentes capacidades de inovação, colaborando para a disseminação do conhecimento, promovendo a eficiência produtiva e estimulando o desenvolvimento sustentável.

Conforme disponibilizado no site da SEDAI – Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais, do Governo do Estado do RS, as Redes constituídas através do Programa proporcionam reais benefícios às empresas integradas. Entre eles podem ser destacados: i) ganhos de credibilidade no mercado, garantindo maior legitimidade nas ações empresariais e redimensionando a importância da empresa em seu ambiente comercial; ii) novas possibilidades de relacionamentos empresariais, com Universidades, agências estatais e instituições tecnológicas; iii) valorização de marcas, lançamento de produtos diferenciados e marketing compartilhado; iv) redução de custos de produção e riscos de investimento, com compras conjuntas de mercadorias, materiais de expediente, máquinas e equipamentos e acesso a grandes marcas; v) normatização de procedimentos e certificações; vi) aumento da produtividade e redução da ociosidade; vii) contratação de novos empregados e manutenção de postos de trabalho; viii) capacitação gerencial e qualificação profissional; ix) assessoramento e consultorias em diversas áreas, proporcionando o conhecimento de novos conceitos, métodos e estilos de gestão; x) abertura e consolidação de mercados com estruturas de comercialização nacionais e internacionais; xi) organização dos negócios a partir de planejamento estratégico e da gestão conjunta; xii) ampliação da escala produtiva e atendimento de grandes pedidos através da produção conjunta; xiii) troca de informações e experiências; xiv) aumento da motivação e confiança no negócio; xv) facilidade de acesso ao crédito, através de ações de investimentos conjuntos e do reconhecimento da estrutura de Rede pelo agente financeiro.

No somatório de atividades, desde seu início no ano 2000, constituímos e apoiamos aproximadamente 260 Redes de Cooperação com 5.200 empresas integradas, gerando e/ou mantendo aproximadamente 50.000 postos de trabalho diretos e alcançando, em conjunto, um faturamento anual superior a R\$ 5 bilhões.

Através de pesquisa realizada pela CPP - Feevale, em 2006, cujos resultados parciais encontram-se disponíveis no site da SEDAI, constatam-se alguns percentuais expressivos na participação das empresas através das redes de cooperação, tais como: i) aumento médio no faturamento das empresas: 26,51%; ii) aumento médio no número de funcionários: 36,73%; iii) Aumento médio nos investimentos: 30,95%; iv) aumento médio no recolhimento dos impostos: 26,59%; v) Redução média dos custos: 13,38%, não considerando o incremento de *know-how* e

níveis de qualificação profissional dos gestores e outros desenvolvimentos gerados na área mercadológica que não foram foco imediato desta pesquisa.

CONCLUSÕES

Verifica-se que as Redes de Cooperação, sob a ótica associativista, é uma experiência geradora de Capital Social para as organizações. De fundamental importância torna-se a cooperação e o desenvolvimento de objetivos comuns a serem alcançados em conjunto. A competição mercadológica vem restringindo a ação isolada ou individualizada das empresas em termos de geração de crescimento e desenvolvimento e, constata-se assim que, é nestes novos formatos organizacionais que as empresas podem encontrar soluções para problemas comuns, redução de riscos e geração de inteligência competitiva, obviamente, além do Capital Social. Julga-se pertinente mencionar a necessidade da realização de pesquisas *in loco* com o objetivo de mensurar, efetivamente, qualitativa e quantitativamente o Capital Social gerado pelas Redes de Cooperação e a contribuição efetiva para o desenvolvimento regional. Este estudo teve o intuito somente de iniciar uma discussão sobre a relevância dos temas teoricamente abordados.

REFERÊNCIAS

- ANDRADE, L. B.. **Programa Redes de Cooperação como modelo para o desenvolvimento regional: da teoria à prática no Rio Grande do Sul**, Porto Alegre: PUC, 2007.
- ARAÚJO, L.. **Estudos organizacionais: novas perspectivas na administração de empresas**. São Paulo: Iglu, 2000.
- BALESTRO, M. V.. **Características estruturais e mecanismos de governança em redes de cooperação: apontamentos conceituais**. Porto Alegre: FEE, 2004.
- BANDEIRA, P. S.. **Participação, articulação de atores sociais e desenvolvimento regional: determinantes e desafios contemporâneos**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2000.
- BENDER, S. M.. **Capital Social e Desenvolvimento em São Leopoldo**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Regional) – Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul, 2007.
- BARNARD, C.. **As funções do executivo**. São Paulo: Atlas, 1971.
- BRANDENBURGER, A.; NALEBUFF, B. J.. The right game: use game theory to shape strategy. **Harvard Business Review**, v.73, n.4, p.57-71, 1995.
- BÖHE, D. M.; SILVA, K. M.. **Redes de Cooperação: uma nova organização de pequenas e médias empresas no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2004.
- CASTELLS, M.. **A sociedade em rede**. São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- COHEN, D.; PRUSAK, L.. **In Good Company: how social capital makes organizations work**. Cambridge: Harvard Business Press, 2001.
- DOTTO, D. M. R.; WITTMANN, M. L.. **Redes de cooperação: uma nova organização de pequenas e médias empresas no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2004.

- EBERS, M.. **The formation of inter-organizational networks**. Oxford: Oxford University, 1997.
- GRANOVETTER, M.. **Networks and organizations: structure, form and action**. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1992.
- GOMES, A.; MORETTI, S.. **A Responsabilidade e o social: uma discussão sobre o papel das empresas**, São Paulo: Saraiva, 2007.
- HUANG, Y. C.; WU, Y. C. J.. Intellectual capital and knowledge productivity: the Taiwan biotech industry. **Management Decision**, v.48, n.4, p.580-599, 2010.
- JARILLO, J. C.. On strategic networks. **Strategic Management Journal**, v.9, v.21, p.203-215, 1988.
- KOKA, B.; PRESCOTT, J.. Strategic Alliances as social capital: a multidimensional view. **Strategic Management Journal**, v.23, p.795-816, 2002.
- LAZEGA, E.; PATTISON, P. E.. Multiplexity, generalized exchange and cooperation in organizations: a case study. **Elsevier Science Publishers**, v.21, p.67-90, 1999.
- LIMA, R. J. C.. Capital social e desenvolvimento regional: limites e possibilidades para a construção de novas institucionalidades. **Revista Pós Ciências Sociais**, São Luís, v.7, n.13, p.83-100, 2010.
- MACKE, J.. **Programas de responsabilidade social corporativa e capital social: contribuição para o desenvolvimento local?** Tese (Doutorado) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, RS, Brasil, 2005.
- MACKE, J.. Confiança e Capital Social para o Desenvolvimento de Comunidades Rurais. O Caso da Aprovele, **Revista de Gestão Social e Ambiental**, São Paulo, v.1, n.3, p.99-111, 2007.
- MACKE, J.; VALLEJOS, R. V.; SARATE, J. A. R.. Collective competence and social capital analysis in collaborative networks. **Journal of Systemics, Cybernetics and Informatics**, v.8, n.3, p.18-23, 2010.
- MACKE, J.; CARRION, R. S.; DILLY, E. K.. Programas sociais corporativos e capital social: proposta de qualificação. **Revista de Administração Contemporânea**, São Paulo, v.14, n.5, p.836-853, 2010.
- MALLOCH, T. R.. Spiritual capital and practical wisdom. **Journal of Management Development**, v.29, n. 7/8, p.755-759, 2010.
- MANCINI, E.. **A revolução das redes**. São Paulo: Vozes, 1999.
- MANNING, P.. Putnam and radical socio-economic theory. **International Journal of Social Economics**, v.37, n.3, p.254-269, 2010.
- NAHAPIET, J.; GHOSHAL, S.. Social capital, intellectual capital, and organizational advantage. **Academy of Management Review**, v.23, p.242-266, 1998.
- NOHRIA, N.. **Networks and organizations: structure, form and action**. Boston: Harvard Business School, 1992.
- OLIVER, A. L.; EBERS, M.. Networking network studies: an analysis of conceptual configurations in the study of inter-organizational relationships. **Organization Studies**, v.19, n.4, p.549-584, 1998.
- PEREIRA, B. A. D.; PEDROZO, E. A.. **Redes de cooperação: uma nova organização de pequenas e médias empresas no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2004.
- PUTNAM, R. D.. **Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna**. 3 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2002.
- RING, P. S.. **The formation of inter-organizational networks**. Oxford: Oxford University, 1997.
- ROSENFELD, S. A.. Bringing business clusters into the mainstream of economic development. **European Planning Studies**, v.5, n.1, p.3-23, 1997.

SHEIKH, M. R.; ALI, S. Z.; SHEHZADI, R.; HUSSAIN, A.; AFZAL, M. M.. Measurement of social capital as indicator of community-based initiatives (CBI) in the Islamic Republic of Iran. **Journal of Health, Organization and Management**, v.23, n.4, p.429-441, 2009.

SILVA, I. A.. **Inovação curricular**: a sensibilização para as mudanças na Universidade. Porto Alegre: PUCRS, 2007.

SKIDMORE, D.. **Transição em fragmentos: desafios da democracia no final do século XX**. Rio de Janeiro: FVG, 2001.

VERSCHOORE, J. R. S.. **Redes de Cooperação: uma nova organização de pequenas e médias empresas no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: FEE, 2004.

VERSCHOORE, J. R. S.. Programa redes de cooperação: uma análise da política pública gaúcha de desenvolvimento local com base em seus beneficiários. **Revista Pós Ciências Sociais**, São Luis, v.7, n.13, p.101-116, 2010.

WILDEMAN, L.. Alliances and networks: the next generation. **International Journal of Technology Management**, v.14, n.1/2, 1998.

YUNUS, M.. **Um mundo sem pobreza**: a empresa social e o futuro do capitalismo. São Paulo: Ática, 2008.