

Análise do Capital Social dos Agentes de um APL da Atividade Vinícola

Marcos Junior Marini¹
Gustavo Cristiano Sampaio²
Gilson Ditzel Santos³

<http://dx.doi.org/10.21527/2237-6453.2018.44.508-537>

Recebido em: 12/12/2016

Aceito em: 6/9/2017

Resumo

As discussões na literatura apontam para novas dinâmicas produtivas com a valorização da articulação dos agentes territoriais, como ocorre com os Arranjos Produtivos Locais (APLs). De forma geral, estes APLs são constituídos por um conjunto de agentes econômicos, sociais e políticos do território, os quais interagem em ações conjuntas que visam a ganhos de competitividade, acarretando na relação direta com o capital social. Nesse sentido, o artigo buscou analisar elementos do capital social de um APL da área vinícola, incluindo as relações sociais e a interação dos seus agentes. Quanto à metodologia, a pesquisa utilizou o método de estudo de caso no APL de Vinhos de Altitude Catarinense, com a coleta de fontes primárias a partir de entrevistas com o conjunto de agentes deste arranjo. Os dados foram tabulados com métodos estatísticos e Análise de Redes Sociais (ARS), possibilitando uma abordagem quantiqualitativa. Como síntese dos principais resultados ressalta-se que este APL de vitivinicultura possui um ótimo nível de confiança e bom nível de engajamento e comprometimento entre os agentes. A rede, contudo, possui uma baixa interação social, além de revelar um papel centralizador da governança local e de um pequeno grupo de agentes. O método ARS comprovou estes apontamentos, com a densidade e a reciprocidade ficando em torno de um terço das possibilidades para esta rede.

Palavras-chave: Arranjo Produtivo Local. Vitivinicultura. Capital social. Cooperação.

¹ Doutor em Tecnologia pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco. marini@utfpr.edu.br

² Mestre em Desenvolvimento Regional pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Servidor da Universidade Federal de Santa Catarina. gustavo.sampaio@ufsc.br

³ Doutor em Administração pela Universidade de São Paulo. Professor do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco. ditzel@utfpr.edu.br

ANALYSIS OF THE SOCIAL CAPITAL OF AGENTS IN VITICULTURE CLUSTER

Abstract

The discussions in the literature point to new productive dynamics with the greater emphasis of articulation of territorial agents, as with the clusters. In general, these clusters are made up of a set of economic agents, social and political territory, which interact in joint actions aimed at competitiveness gains, resulting in direct relation to the social capital. In this sense, the article aimed to analyze elements of social capital of a cluster of viticulture area, including social relationships and interaction of its agents. Regarding the methodological aspects, the research used the case study method in Cluster of Altitude Wines in Santa Catarina, with the data collect of primary sources from interviews with all of agents of this productive arrangement. The data were tabulated with statistical methods and SNA, enabling a quantitative and qualitative approach. As a summary of the main results is emphasized that this cluster of wine industry has a good level of trust, engagement and commitment among agents. However, the network had less social interaction, as well as reveal a centralizing role of local governance and a small group of agents. The ARS method proved these notes, with the density and network reciprocity getting around a third of possibilities for this network.

Keywords: Cluster. Viticulture. Social capital. Cooperation.

Diante das grandes mudanças institucionais nas estruturas produtivas, na concorrência internacional e nos avanços tecnológicos, os Arranjos Produtivos Locais (APLs) tornam-se um modelo propício para instalação de ambientes inovadores e propulsores do desenvolvimento regional (SUZIGAN, 2006; CASSAROTTO FILHO; AMATO NETO, 2007; COSTA, 2010; MARINI et al., 2012).

Segundo Marini et al. (2012), um APL apresenta características bem peculiares, entre elas o capital social, proveniente da relação entre seus agentes, tais como empresas, instituições de ensino, organizações de fomento, agentes públicos, entidades que colaboram para o aperfeiçoamento e desenvolvimento de uma atividade específica. Este capital, constituído de reciprocidade, engajamento e confiança, pode culminar no fortalecimento e crescimento de tais arranjos.

Um dos principais desafios de uma definição operacional de capital social é, portanto, possibilitar, em estudos de casos concretos, não só detectar sua presença ou ausência, mas também determinar se essa variável de fato levou ou não ao fortalecimento da sociedade civil ou ao aumento da cooperação, da interação e da produtividade econômica. Trata-se, portanto de “definir o capital social, separando analiticamente suas origens de suas características centrais, e estas de seus efeitos” (DURSTON, 2000). Este trabalho teve como objetivo, portanto, mensurar e analisar elementos do capital social estabelecidos entre os agentes do APL de vinhos de altitude catarinense.

Fundamentação Teórica

Arranjos Produtivos Locais

As grandes mudanças institucionais nas estruturas produtivas, na concorrência internacional, os avanços tecnológicos e a valorização de micro e pequenas empresas contribuíram para o surgimento dos Arranjos Produtivos

Locais a partir da década de 80 (CASAROTTO FILHO; PIRES, 2001; MARINI; SILVA, 2012). Essa nova concepção de aglomeração industrial surgiu a partir do sucesso comercial das empresas instaladas no Vale do Silício, nos Estados Unidos, aglomeração de alta tecnologia, e os distritos industriais italianos, chamando mais atenção ainda em decorrência da elevada renda per capita nesses espaços (SANTOS; DINIZ; BARBOSA, 2004).

Em meados dos anos 90 esses aglomerados tornaram-se um importante mecanismo de política econômica no Brasil. A literatura apresenta inúmeras nomenclaturas para estas aglomerações, como: Parques Tecnológicos, Arranjos Produtivos Locais, Aglomerações Produtivas, Distritos Industriais, Polos Tecnológicos, Sistemas Produtivos Locais, *Clusters*, Sistemas Locais de Inovação, entre outros (COSTA, 2010). Reis e Amato Neto (2012), porém, identificam consenso em vários estudos de que “a promoção de ações conjuntas entre empresas e outras organizações potencializa o ganho de eficiência coletiva que a concentração geográfica de um mesmo setor pode ter” (p. 1).

De forma mais genérica um APL pode ser entendido como um grupo de agentes “orquestrados” por um grau de institucionalização explícito ou implícito ao aglomerado que buscam como finalidade, harmonia, interação e cooperação. Cabe ressaltar, contudo, que estes elementos ocorrem num ambiente competitivo, no qual há sujeitos com distintos graus de poder e com projetos territoriais diversos e muitas vezes antagônicos (COSTA, 2010, p. 127).

Haddad (2002) elenca alguns dos principais atores que compõem este arranjo: (a) atores econômicos (clientes, parceiros e competidores; fornecedores de insumos, componentes ou equipamentos; fornecedores de serviços técnicos); (b) atores do conhecimento (consultores; universidades e institutos de pesquisa); (c) atores de regulação (órgão gestor do APL, governos em seus vários níveis) e (d) demais atores sociais (sindicatos, associações empresariais, organizações de suporte, organizações do chamado “Terceiro Setor”, entre outros). Marini et al. (2012) afirmam que APL é uma aglomeração setorial,

formada predominantemente por pequenas e médias empresas organizadas em uma base territorial, as quais buscam ganhos de eficiência coletiva e competitividade, gerados tanto pelas externalidades como pelas práticas cooperativas entre os diversos agentes econômicos, sociais e políticos que constituem este ambiente produtivo.

Amaral Filho (2001) ressalta que as organizações coletivas de micro e pequenas empresas que obtiveram êxito são aquelas que apresentam quatro elementos estruturais comuns: capital social, estratégia coletiva de organização da produção, estratégia coletiva de mercado e articulação político-institucional, todos apresentados articuladamente. Adicionalmente, ressalta a importância do acúmulo do capital social entre o núcleo produtivo (primeiro elemento) para o sucesso dos demais. A importância do capital social para o desenvolvimento regional e, especialmente, para os Arranjos Produtivos Locais fica mais evidente quando este está intimamente atrelado aos resultados obtidos quando há um acúmulo deste capital entre os agentes ou atores desse determinado núcleo de empresas (AMARAL FILHO, 2001).

Capital Social

A concepção de capital social opõe-se à ideia estabelecida em relação ao comportamento humano na civilização moderna, o de que a sociedade é um “conjunto de indivíduos independentes, cada um agindo para alcançar um objetivo a que chegam independentemente uns dos outros, o funcionamento do sistema social consistindo na combinação destas ações dos indivíduos independentes” (COLEMAN, 1990). Putnam (1996) e Coleman (1990) acreditam que o capital social é historicamente construído e nasce das relações sociais e da formação de associações horizontais, fazendo aumentar o protagonismo das comunidades. Quanto maior o estoque de capital social, maior será o seu potencial de desenvolver ações cooperativas ou ações con-

juntas. Logo, o capital social possui um efeito significativo no desempenho das instituições e, também, na definição dos níveis de desenvolvimento dessa sociedade (SILVA; CÔRTEZ, 2009).

Nessa perspectiva, os agentes ou atores sociais passam a ser protagonistas de seu próprio espaço e de suas ações. Nos Arranjos Produtivos Locais todos os agentes, principalmente aqueles que desenvolvem a atividade produtiva, geralmente micro e pequenas empresas, procuram se unir a fim de obter vantagem competitiva diante das grandes organizações ou de seus concorrentes. Buscam, portanto, fortalecer a atividade, por meio de associações ou cooperativas, buscando realizar ações conjuntas com os agentes de apoio (instituições públicas, órgãos governamentais e não governamentais, associações, sindicatos, instituições de ensino e pesquisa). Assim entendido, acredita-se que quanto mais estoque de capital social, maiores as chances de ocorrerem ações em prol do bem comum.

Albagli e Maciel (2002) sintetizam o conceito de capital social afirmando que é um recurso ou via de acesso a recursos, fruto das relações sociais, tais como confiança, reciprocidade, normas e relação de associação, que facilitam a ação coletiva, permitindo obter certos benefícios econômicos, políticos e sociais. Nessa concepção, o capital social é um meio para atingir resultados. Um dos maiores desafios em relação à definição operacional do capital social é não apenas detectar a sua presença, mas também avaliar se a sua formação tem contribuído para o fortalecimento de uma determinada comunidade ou cooperação (ALBAGLI; MACIEL, 2002).

Alguns elementos e formas deste capital social nos territórios já são conhecidos na literatura há algumas décadas, porém não eram chamados explicitamente de capital social. Dessa forma, passaremos a detalhar quais são esses elementos e variáveis a fim de delimitá-los no escopo deste trabalho.

Granovetter (1973) ressalta a ideia de confiança ao afirmar que o capital social pode ser considerado uma das vantagens competitivas das estruturas localizadas e da associação de empresas, uma vez que estimula a adoção de estratégias coletivas e inibe comportamentos oportunistas dos

agentes envolvidos, azeitando más condutas. Um dos primeiros aspectos mais encontrados na literatura está relacionado à confiança. Santos (2007) destaca que a confiança é vista como lubrificando a vida social e gerando resultados econômicos: sociedades com elevado grau de confiança tornam-se e permanecem ricas porque são cívicas.

Putnam (1996, p. 177) afirma que o capital social corresponde “às características da organização social, como confiança, normas e sistemas, que contribuem para aumentar a eficiência da sociedade, facilitando as ações coordenadas”. Já nos estudos realizados por Coleman (1990), este expõe seis formas nas quais o capital social pode apresentar-se: obrigações e expectativas; canais de informação; normas e efetivas sanções; relações de autoridade; organizações apropriáveis e organizações intencionais. Woolcock et al. (2000) ao sugerirem um método de análise do capital social, o dividem em seis dimensões: a) grupos e redes; b) confiança e solidariedade; c) ação coletiva e cooperação; d) informação e comunicação; e) coesão e inclusão social e f) autoridade e capacitação (*empowerment*) e ação política.

Análise de Redes Sociais

Comumente encontramos a utilização de Análise de Redes Sociais (ARS) em trabalhos de discussão do capital social. Esta ferramenta de análise, apesar das várias vertentes, apresenta três linhas principais de estudos: os analistas sociométricos, baseados na teoria dos grafos; os pesquisadores de Harvard, que estudaram padrões de relações interpessoais, e os antropólogos de Manchester, os quais utilizavam as duas vertentes para pesquisar a estrutura das relações de “comunidade” em sociedades tribais e de aldeias (SCOTT, 2000).

Granovetter (1973, p. 4) sugere “a análise de redes sociais como uma ferramenta para a ligação entre níveis micro e macro níveis da teoria sociológica”. Corroborando, Silva, Fialho e Saragoça (2013) tratam a ARS como uma temática bastante complexa e sua definição bastante polissêmica. Neste sentido afirmam que:

A análise de redes “olha” para a realidade social como uma estrutura de relações que envolvem entidades interdependentes (grupos, indivíduos, organizações, etc.). O foco central de análise é a relação, a qual pode assumir a vários níveis: amizade, aconselhamento, comunicação, influência, autoridade, variando consoante às situações e/ou entidades sociais que estão no objetivo da investigação. O agregado destas relações é a rede social (2013, p. 93).

Neste cenário de investigação, no início do século 20 surge o sociograma como uma maneira de representar as relações formais das configurações sociais. Estas representações são similares a diagramas de geometria espacial, na qual os indivíduos figuram como “pontos” e as relações entre si são exibidas por meio de linhas. Mediante o uso do sociograma tornou-se possível visualizar os canais estabelecidos entre os participantes de uma rede, a influência exercida entre os mesmos, identificar líderes e indivíduos isolados, com a finalidade de desvendar assimetrias e reciprocidade (SCOTT, 2000).

Por intermédio da representação gráfica é que podem ser identificados os laços existentes entre os indivíduos integrantes das redes sociais. Granovetter (1973) refere-se a um laço interpessoal satisfatoriamente forte medido pela combinação da quantidade de tempo, intensidade emocional, intimidade (confidência mútua) e os serviços recíprocos dos participantes. Neste sentido, o laço representa uma forma positiva e simétrica.

Granovetter (1973, p. 20) chama a atenção destacando também que “os laços fracos, vistos como geradores de alienação, podem ser fatores indispensáveis para sua integração na comunidade, ao passo que laços fortes reproduzem coesão local, levam à fragmentação global”.

Metodologia da Pesquisa

Esta pesquisa classifica-se como descritiva de caráter exploratório, apresentando uma abordagem quantiqualitativa. Na fase exploratória foi necessário caracterizar este objeto de estudo, o APL de vinhos de altitude,

utilizando fontes secundárias com aplicação do método de análise documental. Complementarmente, utilizou-se de fontes primárias com a realização de entrevistas semiestruturadas com a Presidência da Associação Catarinense dos Produtores de Vinhos de Altitude (Acavitis) e membros da Diretoria para identificação e definição da população desta pesquisa (vinícolas, entidades, organizações públicas, instituições de ensino).

Com este encaminhamento, a população do APL a ser pesquisado foi composta por 43 agentes: 1 agente da governança (Acavitis), 26 agentes de apoio, e, ainda, 16 agentes econômicos, ou seja, vitivinicultores.

A coleta de dados ocorreu a partir da técnica de pesquisa de campo, com o uso de questionário estruturado, o qual foi composto por algumas questões comuns a todos os agentes e outras direcionadas a determinados grupos de agentes. Os dados foram coletados em entrevistas presenciais realizadas no período entre 16 e 26 de novembro de 2015. Adicionalmente, houve a necessidade de enviar por correio eletrônico alguns questionários para aqueles agentes com os quais a entrevista pessoal não foi possível, e que foram recebidos até o dia 19 de dezembro do mesmo ano. Cabe destacar que da população inicial de 43 agentes, apenas 3 (três) vitivinicultores não responderam a esta pesquisa, em razão da dificuldade de entrevistá-los pessoalmente, e também não responderam ao questionário enviado para seus *e-mails*.

Após a coleta de dados foram utilizadas cinco ferramentas para a tabulação dos dados, incluindo os *softwares*: (i) *Microsoft Excel 2010*; (ii) *IBM® SPSS® Statistics*, e (iii) *Microsoft Word 2010*. Adicionalmente, para as questões que envolveram as variáveis do capital social mensurados por meio da Análise de Redes Sociais (ARS), como a densidade, horizontalidade e reciprocidade dos agentes, os dados inicialmente foram lançados na planilha do *Microsoft Excel 2010*, e, posteriormente, importadas para o *software* (iv) *Ucinet6 for Windows*. Posteriormente, o sociograma de cada uma das análises foi gerado a partir do *software* (v) *NetDraw 2.119*.

Em relação à análise, ressalta-se que o arcabouço metodológico foi composto por um conjunto com as seguintes variáveis: confiança, engajamento e comprometimento, troca de informações, normas e sanções, densidade, horizontalidade (centralidade da rede), reciprocidade (obrigações e expectativas), autoridade ou capacitação (*empowerment*). Como se observa nas Tabelas 1 e 2, nas questões que envolvem a variável confiança e engajamento e comprometimento, cada agente avaliou os demais. Assim sendo, os valores apresentados para cada um dos avaliados (apresentados na primeira coluna), correspondente a uma média agrupada por grupo de agentes respondentes (governança, agentes de apoio e vitivinicultores). Além disso, as prefeituras, ADRs e vitivinicultores foram avaliados de forma geral.

Análise e Discussão dos Resultados

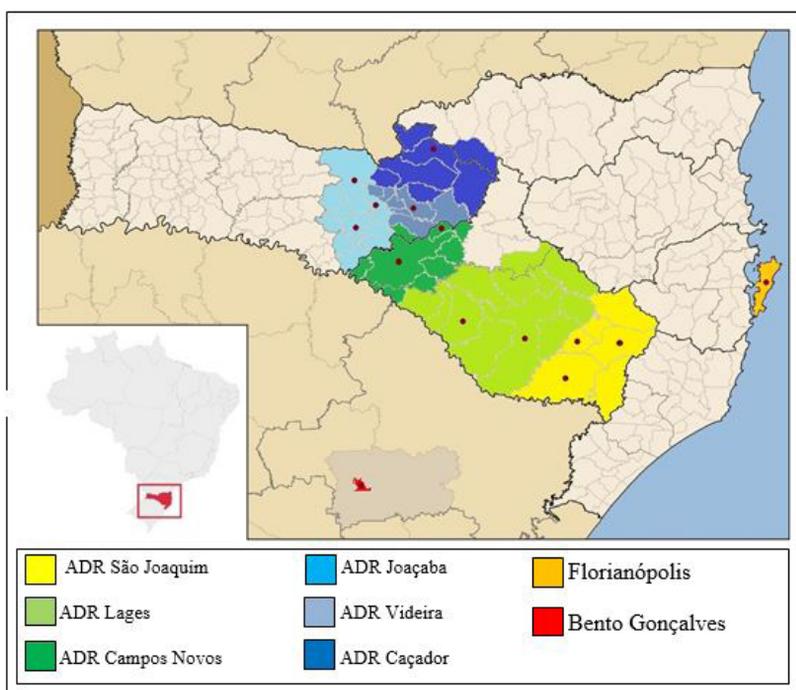
O APL de Vinhos de Altitude Catarinense

Os vinhos de altitude catarinense têm uma peculiaridade em relação às demais regiões do Estado, pois o surgimento da produção de vinhos originou-se por meio de experimentos realizados em 1991, incluindo parceria entre pesquisadores da Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina (Epagri) com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), os quais constataram boa adaptação da espécie *vitis viníferas* ao clima regional.

Para fortalecer e fomentar ainda mais esta atividade na serra e região meio-oeste catarinense, alguns empresários fundaram a Associação Catarinense dos Produtores dos Vinhos Finos de Altitude (Acavitis) no dia 6 de novembro de 2005. Esta entidade abrange todo o Estado e abrigava inicialmente 37 associados distribuídos pelos municípios que compreendem as regiões de São Joaquim (incluindo as cidades de São Joaquim, Urupema, Urubici, Bom Retiro, Painel e Campo Belo do Sul),

Campos Novos (compreendendo as cidades de Campos Novos e Monte Carlo) e Caçador (contemplando as cidades de Caçador, Água Doce, Salto Veloso, Treze Tílias, Videira e Tangará). Estes produtores cultivavam 279 *hectares* com uvas do tipo *vitis viniferas* (espécie de videira cultivada para produção de vinho na Europa) em altitude entre 900 a 1.400 metros (ASSOCIAÇÃO..., 2015).

Figura 1 – Localização geográfica do APL de Vinhos de Altitude Catarinense



Fonte: Elaborada pelos autores (2016).

A integração e a organização entre diversas empresas vinícolas e demais agentes de apoio regionais, além da criação de uma associação própria, são fatores que contribuíram ainda mais com a atividade nas regiões

produtora de vinhos de altitude, um dos motivos que faz caracterizá-lo como um Arranjo Produtivo Local, conforme apontado por Campos (2009) e Campos et al. (2010).

Em síntese, a Acavitis é formada atualmente por 17 vinícolas em seu quadro de associados, abrangendo as cidades de São Joaquim, Urubici, Urupema, Campo Belo do Sul, Monte Carlo, Videira, Treze Tílias, Caçador e Água Doce, conforme mapa apresentado na Figura 1. Benetti (2016) afirma que os associados possuem mais de 500 hectares plantados de uva, produzindo aproximadamente 1,2 milhão de garrafas (anual), e com um faturamento anual superior a R\$ 150 milhões, e a geração de mais de 2 mil empregos diretos e indiretos.

Mensuração dos Elementos do Capital Social do APL de Vinhos de Altitude

O arcabouço metodológico definido para compor a análise e as discussões propostas neste artigo é formado a partir de um conjunto de variáveis que abarcam esta temática, incluindo os principais elementos necessários para a mensuração do capital social presente nesta rede de agentes do APL de vinhos de altitude catarinense. A seguir serão apresentados os resultados obtidos em cada uma destas variáveis.

Confiança

A análise da variável confiança contempla a avaliação de cada agente aos demais agentes que compõem o APL. A confiança nesse quesito está relacionada em poder relatar problemas da empresa, liberdade em trocar informações confidenciais e estabelecer parcerias. A Tabela 1 apresenta os resultados dessa avaliação.

Tabela 1 – Avaliação do grau de confiança dos agentes do APL

AVALIADORES	Governança	Agentes de Apoio	Vitivinicultores	Total dos agentes
AVALIADOS				
Governança do APL		7,93	7,62	7,79
Abrasel-SC	9,00	6,67	6,50	6,89
Santur	10,00	6,60	7,27	7,00
Sebrae	10,00	8,58	8,83	8,72
Epagri	10,00	9,11	7,85	8,63
Embrapa Uva e Vinho	10,00	7,07	8,38	7,65
Prefeitura Municipal	10,00	8,07	5,77	7,07
ADR	10,00	7,44	5,50	6,77
Fiesc	10,00	7,71	7,71	7,82
Sindivinho-SC	10,00	8,36	5,50	7,43
UFSC (CCA-Florianópolis)	10,00	7,87	8,38	8,13
Udesc (CAV-Lages)	10,00	7,92	6,13	7,36
IFSC (Campus Urupema)	10,00	7,00	6,80	7,13
Unoesc (Campus Videira)	10,00	6,90	4,50	6,77
Vitivinicultores	10,00	8,71	6,77	8,03
Média Geral	10,00	7,73	6,90	7,54

Fonte: Elaborada pelos autores (2016).

A média do grau de confiança da rede foi 7,54, apresentando um ótimo nível na rede de agentes. A confiança é evidenciada na literatura como um importante elemento do capital social. Em vários trabalhos analisados é apontada como uma forma determinante para a existência ou não do capital social e até mesmo definem este elemento como o próprio capital social. Dessa forma, o capital social é elevado onde existe confiança mútua entre as pessoas a partir de obrigações recíprocas entre elas (COLEMAN, 1990; DURSTON, 2000). Putnam (1996) ainda acrescenta que a confiança de uma comunidade é alcançada quando há um conhecimento mútuo entre os seus

membros e a elevação dessa confiança transforma estas comunidades ricas por meio do civismo. Woolcock (2000) destaca que a confiança só aumenta com o seu uso, sendo transmitida e disseminada por meio da cadeia de relações.

Engajamento e Comprometimento

A Tabela 2 resume a análise do grau de engajamento e comprometimento da rede de agentes do APL, avaliado pela governança e os vitivinicultores.

Tabela 2 – Avaliação do grau de engajamento e comprometimento dos agentes do APL

AVALIADORES	Governança	Vitivinicultores	Total de agentes
AVALIADOS			
Governança do APL		8,08	8,08
Abrasel-SC	9,00	4,50	5,14
Santur	10,00	7,40	7,64
Sebrae	10,00	8,62	8,71
Epagri	10,00	8,00	8,14
Embrapa Uva e Vinho	10,00	8,00	8,20
Prefeitura Municipal	10,00	5,77	6,07
ADR	10,00	5,62	5,93
Fiesc	10,00	7,13	7,44
Sindivinho-SC	10,00	5,22	5,70
UFSC (CCA-Florianópolis)	10,00	7,78	8,00
Udesc(CAV-Lages)	10,00	5,89	6,30
IFSC (Campus Urupema)	10,00	6,57	7,00
Unoesc (Campus Videira)	10,00	3,00	4,40
Vitivinicultores	10,00	7,46	7,64
Média Geral	10,00	6,60	6,96

Fonte: Elaborada pelos autores (2016).

Ademais, três questões avaliaram também esta variável. A autoavaliação dos agentes de apoio resultou numa média de 7,41. Numa segunda questão avaliou-se o nível de contribuição com recursos financeiros, caso uma determinada atividade do APL em questão não lhe beneficie diretamente, mas beneficie a atividade em geral. O valor apresentado pela governança foi 10 e a média dos vitivinicultores foi de 6,85. Assim, a média para o total de agentes para esta questão foi de 7,07. A mesma questão envolveu a contribuição com dedicação ao tempo de serviço. A média apresentada foi de 6,46.

Troca de Informações

Na primeira questão relacionada a esta variável, os vitivinicultores avaliaram a capacidade do APL em disseminar as informações entre os vitivinicultores, resultando numa média de 6,62. Na segunda, foi avaliada a capacidade destes agentes em receber informações dos agentes de apoio do APL, resultando numa média de 6,54. Os agentes de apoio avaliaram o APL em relação ao recebimento de informações sobre a sua condução, resultando numa média de 5,81. A quarta questão, extensiva a todos os agentes do APL, avaliou a qualidade e utilidade das informações disseminadas entre os integrantes do APL. A governança do APL avaliou esta questão com uma nota 10; os agentes de apoio, uma média de 7,32 e a média dos vitivinicultores resultou numa avaliação de 6,69. A média total de todos os agentes resultou em 7,15.

Em relação à periodicidade de troca de informações, 37,70% das citações dos vitivinicultores revelam que não possuem contato com agentes de apoio; o percentual de contato que ocorre semestralmente é de 20,77%; a periodicidade mensal apresentou 20,22%; trimestralmente, 14,21%; quinzenalmente, 3,83% e semanalmente, 3,83%. A periodicidade de troca de informações da governança do APL com os demais agentes de apoio, entretanto, é mais frequente: 57,15% do contato com os agentes é realizada, 28,57% ocorrem quinzenalmente e 14,28% semanalmente. A última questão

relativa à troca de informações trata-se dos meios de comunicação. Os mais utilizados pela rede de agentes do APL são as reuniões, eventos e trocas de mensagens por endereço eletrônico, correspondente a 28 (24,35%); 26 (22,61%) e 25 (21,74%) de frequência de citações.

Normas e Sanções

A primeira questão para avaliação desta variável, realizada pelos agentes de apoio e vitivinicultores, diz respeito à organização e à gestão do APL em relação às normas e diretrizes buscando a melhoria da entidade, resultando numa média de 6,85. A segunda, requerida a ambos no que diz respeito à avaliação dos encaminhamentos do APL em relação a cobranças e exigências para atendimento às normas estabelecidas pelo grupo, resultou numa média de 6,35.

A média geral em relação à probabilidade de cobrança do grupo em relação aos vitivinicultores, caso estes não participem de atividades do APL, foi avaliada em 6,21. Na opinião dos próprios vitivinicultores a exigência e cobrança apresentam-se razoavelmente positivas, pois a média apresentada foi de 6 e da governança foi de 9. Já em relação à cobrança em relação à não participação dos agentes de apoio, a exigência é considerada maior pelos vitivinicultores, bem como pelos próprios agentes de apoio, resultando na média de 6,92 e 7,31, respectivamente. A média geral, contudo, elevou-se em relação a estes dois grupos, resultando em 7,20.

Autoridade ou capacidade (Empowerment)

Para a análise da autoridade ou capacitação, também denominada na literatura como *empowerment*, utilizou-se quatro questões. A primeira delas, direcionada aos vitivinicultores, apontou por unanimidade que a forma de escolha da governança do APL ocorre por votos de todos os membros. A segunda questão, que diz respeito à forma de tomada de decisão do APL, foi

apontada por 50,05% do total de respondentes de que a “A participação da maioria dos agentes ocorre de forma conjunta na análise, desenvolvimento dos planos de ação e na formação e fortalecimento do APL”. A opção selecionada com o segundo maior percentual de indicação foi “a tomada pela governança ou pequeno grupo de agentes e depois repassada essa decisão aos demais”, considerada por 34,65% dos agentes. Há, porém, de se considerar que muitos dos agentes não são convidados ordinariamente para as reuniões deste APL. A Epagri é convocada para todas as reuniões. Já a UFSC (CCA-Florianópolis) e alguns agentes de apoio locais são convidados esporadicamente para as reuniões ordinárias do APL.

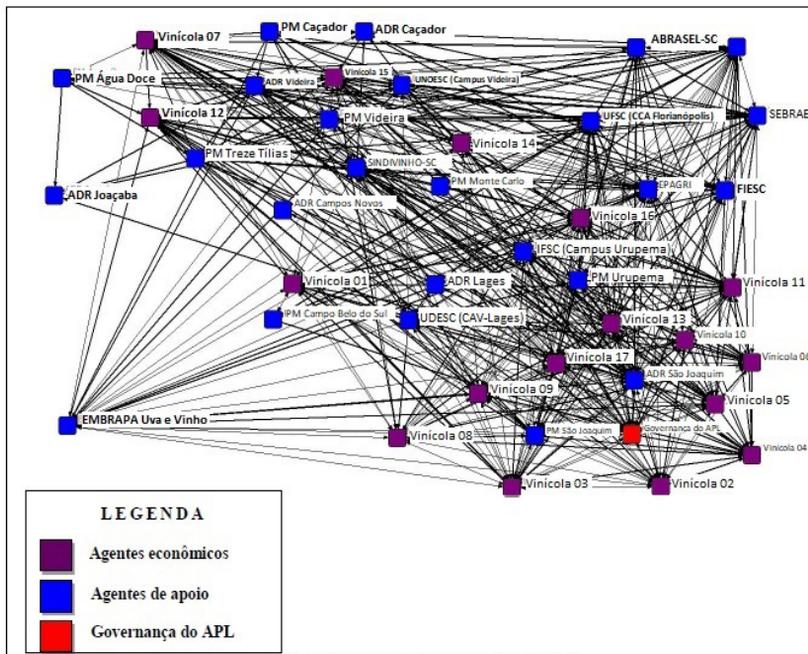
Complementarmente, foi solicitado a todos os agentes avaliação a respeito da capacidade de articulação do APL junto aos agentes de apoio, resultando numa média de 7,25. A média apresentada pelos vitivinicultores corresponde a 7,23 e, na visão dos agentes de apoio o grau de articulação resultou em 7,14 e para a governança 10. Na avaliação dos vitivinicultores, quanto ao sucesso das reivindicações junto aos agentes de apoio e outros órgãos públicos, a média apresentada foi de 6,92. Na avaliação da governança, este índice foi de 10, resultando numa média das duas classes de 7,14. Com base na concepção de Baquero (2012), pode-se definir que a primeira está relacionada ao empoderamento organizacional, que busca dar poder aos agentes para contribuir na tomada de decisão e a segunda a delegação de poder comunitário de todo o APL, que está vinculado à articulação do grupo em relação à busca das soluções e reivindicações para o bem de todos os integrantes do arranjo.

Densidade

A análise da densidade da rede de agentes do APL ocorreu por meio da questão que requeria de todos os agentes que assinalassem, “considerando a interação social do APL, quais os agentes que os mesmos possuíam contato

e interação”. Esta análise está relacionada à quantidade de laços existentes em relação ao tamanho da rede de agentes existentes, identificada pela quantidade de laços possíveis de existir.

Figura 2 – Sociograma de análise da densidade da rede de agentes do APL



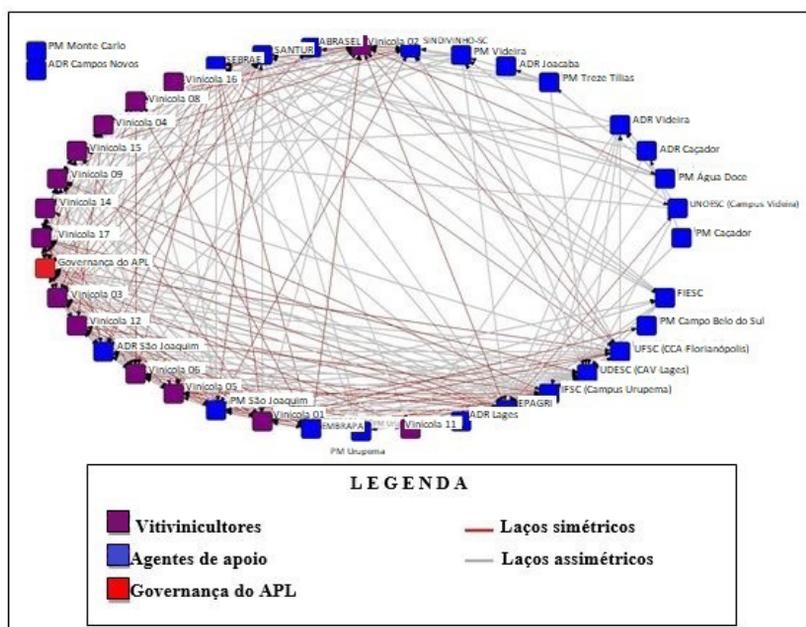
Fonte: Elaborada pelos autores por meio do software Ucinet e NetDraw (2002).

A análise realizada aponta para de densidade de 0,395 para esta rede de agentes. O número de laços médio por ator foi de 16.605. A densidade da rede é medida pelo percentual de conexões existentes em relação à quantidade possível nesta rede. De acordo com Scott (2004), esta medida serve para avaliar o nível de coesão geral de um grafo. Quanto maior o número de laços existentes, maior é a coesão do grupo (HATALA, 2006). Considerando que o valor de densidade é medido numa escala de zero a 1, a densidade ou coesão dessa rede é considerada baixa.

Reciprocidade (Obrigações e expectativas)

Com o intuito de analisar a reciprocidade da rede de agentes deste APL, buscou-se identificar quais deles estão mais próximos, ou seja, se possuem afinidade para trocar informações e estabelecer relações além das reuniões formais da entidade. Segundo Wasserman e Faust, (1994), um laço é considerado simétrico quanto “i” escolhe “j”, e “j” também escolhe “i”. Dessa forma, a definição de reciprocidade passa por um conceito de Díade Mútuas, em que ambos os agentes possuem ligações. Este laço pode ser considerado mais consistente e propício para difusão de conhecimento mais intenso. Por outro lado, o laço que não apresenta simetria pode indicar uma instabilidade na relação (WASSERMAN; FAUST, 1994).

Figura 3 – Sociograma de análise de reciprocidade da rede de agentes do APL



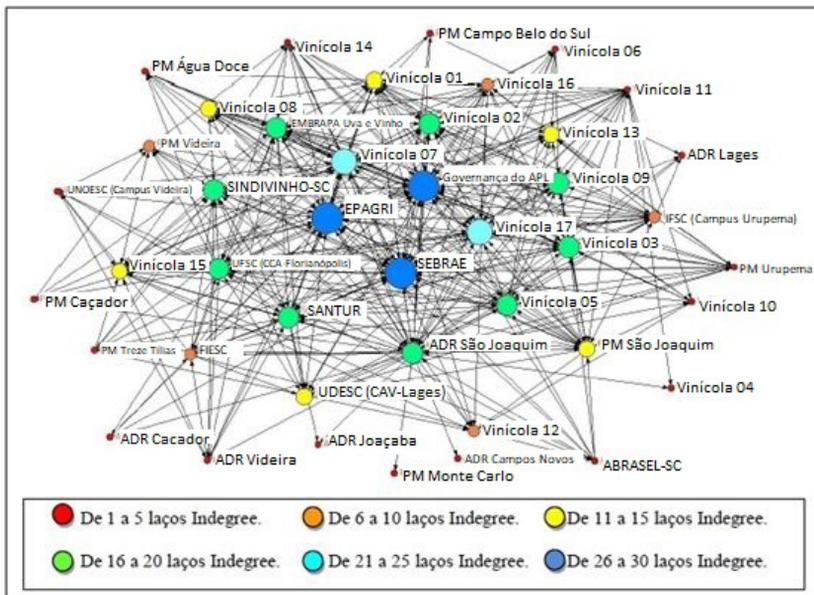
Fonte: Elaborada pelos autores por meio do software Ucinet e NetDraw (2002).

O resultado desta análise aponta para uma média de reciprocidade da rede em 0,3689. Os agentes que possuem maior proporção de laços simétricos são governança do APL (0,708); vinícola 6 (0,625); vinícola 8 (0,615) e Embrapa Uva e Vinho (0,600). Os agentes que não possuem nenhum laço simétrico são Fiesc, prefeituras de Treze Tílias, Videira e Caçador, Agências de Desenvolvimento Regional de Joaçaba, Caçador e Videira e a Vinícola 10. Considerando que este valor é mensurado de uma escala de zero a 1, a reciprocidade pode ser considerada baixa.

Horizontalidade

Com o intuito de identificar a horizontalidade ou centralidade da rede de agentes deste APL, foi solicitado a todos os respondentes que apontassem “os agentes que considerava mais proativos e importantes articuladores das ações coletivas efetivas para o desenvolvimento da atividade vinícola de altitude”. Esta análise aponta para o(s) nó(s) mais central(is) da rede, indicando quem são os agentes que exercem maior liderança e pró-atividade perante a rede. Hatala (2006) afirma que um alto valor de centralidade indica que o agente possui uma posição central na rede. Neste caso, como queremos analisar o quão esta rede é horizontal, ou seja, sua baixa centralidade, parte do pressuposto de que quanto menor a centralidade, maior será a horizontalidade. A Figura 4 apresenta o resultado desta análise.

Figura 4 – Sociograma de análise da centralidade da rede de agentes do APL



Fonte: Elaborada pelos autores por meio do software Ucinet (2002).

O resultado desta análise aponta para um índice de centralidade da rede (*Indegree*) de 45,125%. A média de conexões *Indegree* dos atores é de 10,488 e o percentual de centralidade média de 24,972%. Aponta-se que o nó mais central desta rede pela quantidade de laços recebidos (*Indegree*) é a Governança do APL, Sebrae e Epagri, os quais possuem 29 apontamentos cada; individualmente cada um apresenta 69,05% dos laços totais possíveis. Dos vitivinicultores, os que possuem maior percentual são as vinícolas 7 e 17, apresentando 21% e 20% das indicações. Os dois agentes que possuem a menor quantidade de indicações foram a Agência de Desenvolvimento Regional de Campos Novos e prefeitura de Monte Carlo, apresentando somente uma indicação cada um deles.

Putnam (1996) afirma que “as redes de cooperação e de confiança, as fontes principais do engajamento cívico, encontram solo mais fértil sob condições horizontais do que sob a égide de hierarquias impostas e do dirigismo político”. Dessa forma, esta rede apresenta uma razoável taxa de horizontalidade, com vários agentes no processo de decisão, como Epagri e Sebrae. Percebe-se ainda que três agentes são nós centrais da rede e dois são adjacentes. Os agentes com baixa atuação nesta rede (23), mensurados pela quantidade indicações (de 1 a 10 laços) contribuem para uma centralidade mais acentuada.

Síntese da Análise dos Elementos do Capital Social do APL de Vinhos de Altitude

Buscando facilitar a compreensão das variáveis do capital social, realizou-se uma avaliação por meio de um escalonamento de quatro níveis da seguinte forma: Baixo (0,00 a 2,50), Fraco (2,51 a 5), Bom (5,01 a 7,50) e Ótimo (7,51 a 10). No Quadro 1, portanto, apresentamos o resumo das variáveis extraídas deste estudo:

Quadro 1 – Valores das variáveis do Capital Social do APL de Vinhos de Altitude

ELEMENTOS	Média
Confiança	7,54
Engajamento e Comprometimento	6,96
Troca de Informações	6,53
Normas e Sanções	6,65
Densidade	3,95
Horizontalidade	6,22
Reciprocidade	3,69
Autoridade e Capacitação	7,19

Fonte: Elaborado pelos autores (2016).

A confiança foi a variável do capital social que apresentou a maior média geral, correspondente a 7,54, com destaque para os agentes que apresentaram as maiores médias do grau de confiança, tais como Sebrae (8,72), Epagri (8,63), UFSC (8,13) e Embrapa Uva e Vinho (7,65), os quais têm efetivamente contribuindo para ações deste APL, inclusive com vários projetos de pesquisa, apoio técnico e administrativo para esta atividade.

O ótimo índice de confiança e o bom nível de engajamento e envolvimento dos agentes têm oportunizado algumas interações mais duradouras e efetivas para este APL. Evidentemente, o envolvimento e a participação dos agentes de apoio ocorrem de acordo com a finalidade e o propósito de cada um deles. Nesse aspecto, o envolvimento das instituições de pesquisa e educação tem apresentado maior relevância por estarem ligados diretamente ao cultivo, manejo da uva, desenvolvimento de novas variedades, produção e elaboração do vinho e aperfeiçoamento. Os projetos de pesquisa e convênios pactuados, trazendo confiança e obrigações mútuas entre entidades e vitivinicultores, têm propiciado melhorias da atividade na região pesquisada.

O Sebrae tem sido apontado também como um ótimo parceiro pelas vinícolas nas questões administrativas, em eventos e projetos específicos para a promoção da vitivinicultura, por exemplo, a obtenção da Marca Coletiva à Acavitis, em conjunto com Epagri e Embrapa. A participação dos vitivinicultores nestas ações, no entanto, foi razoável. O tempo de atividade vinícola dos vitivinicultores e a participação dos agentes do APL também são bons indicativos do fortalecimento do capital social. Do total de vitivinicultores, mais de 60% possuem tempo de atividade entre 9 e 16 anos e quase 50% destes têm uma participação no APL desde a fundação da Acavitis, e 38,5% participam entre 5 e 8 anos, resultando numa média de mais de 7 anos. Em relação ao total de agentes de apoio, 80,76% declararam participar do APL e a média de participação deste grupo é de mais de 7 anos, idêntico ao tempo médio dos vitivinicultores. Além disso, mais da metade, aproximadamente 60%, participam de 9 a 10 anos. Isso revela iniciativa de participação, engajamento e mobilização deste grupo na busca de melhoria

desta atividade na região. Dessa forma, destaca-se como uma das principais atividades na maioria dos municípios em que está presente, considerando também que na cidade-sede da entidade (Acavitis), São Joaquim, ainda não existe uma associação empresarial que represente e defenda os interesses dos empresários da cidade.

Esta análise, portanto, vai ao encontro do que ressalta a ideia de que a confiança e engajamento, frutos do capital social, podem ser considerados uma das vantagens competitivas das estruturas localizadas e da associação de empresas, uma vez que estimulam a adoção de estratégias coletivas e inibem comportamentos oportunistas dos agentes envolvidos, azeitando más condutas (GRANOVETTER, 1985; COLEMAN, 1988; PUTNAM, 1996).

A troca de informações é também um elemento muito importante para o fortalecimento do capital social da rede de agentes de um APL. A média geral dessa variável apresentou-se boa numa escala de 1 a 10, resultando em 6,53. A análise da capacidade do APL em disseminar informações entre os vitivinicultores atingiu 6,62, enquanto que a avaliação da capacidade dos vitivinicultores em receber informações dos agentes de apoio foi de 6,54. Já a avaliação dos agentes de apoio em relação ao recebimento de informações sobre a condução do APL foi de 5,81. Além disso, a qualidade e utilidade das informações disseminadas no APL foram avaliadas em 7,32. Ao avaliar a periodicidade de troca de informações entre os agentes, há algum tipo de contato entre 62,31% das relações possíveis dentro do APL.

A governança do APL é evidenciada neste trabalho como uma grande articuladora entre os agentes de apoio. O contato semanal ocorre com aproximadamente dois terços destes (57,15%), portanto existe uma interação muito grande com o grupo de agentes de apoio e vitivinicultores, servindo de intermediação entre os dois grupos. Gnyawali e Madhavan (2001) advertem que vínculos internos intensos facilitam o fluxo de informações, ou seja,

reduzem a necessidade de cada pessoa, individualmente, acessar uma fonte primária de dados, podendo basear-se na transmissão de informações que ocorre dentro do grupo, uma vez que estas são de caráter refinado e confiável.

Em relação a normas e sanções do APL de Vinhos de Altitude, a média final apresentada foi de 6,65. Logo, esta variável do capital social também apresenta um bom resultado, evidenciando nos resultados mais detalhados de que há uma cobrança maior dos agentes de apoio do que os vitivinicultores. Coleman (1988) afirma “que normas e sanções constituem capital social onde elas encorajam os indivíduos a trabalharem por um bem comum, abandonando interesses próprios imediatos”. Costa e Costa (2005) destacam que quando os agentes compartilham normas reduzem a incerteza, pois permitem aos atores prever o comportamento mútuo. Verschoore e Balestrin (2008) enfatizam que o empreendimento de ações colaborativas complexas entre empresas torna-se possível por meio do capital social, uma vez que a formação de uma rede de cooperação será influenciada pelo grau com que as pessoas de uma comunidade empresarial compartilham normas e valores e são capazes de subordinar os interesses individuais aos coletivos.

A densidade (0,3950) e reciprocidade (0,3689) indicam que a rede apresenta aproximadamente um terço das possibilidades de interação para esta rede de agentes. O resultado dessas duas variáveis é avaliado como baixo, considerando que os valores destas análises variam de zero a 1. Há, entretanto, uma interação maior de um pequeno grupo de agentes de apoio e vitivinicultores, principalmente aqueles localizados na região em que se situa a sede da governança do APL. Neste vértice, é possível afirmar que a disposição geográfica dessa rede interfere nessas relações. A região de São Joaquim (onde se situa a sede da governança deste APL) possui 22 agentes e 13 vitivinicultores, dos quais somente 2 estão fora da cidade mencionada. Há uma distância bastante considerável entre esta região e o outro núcleo, compreendido pelas cidades de Videira, Treze Tílias, Monte Carlo, Caçador e Água Doce. Este segundo, que tem como cidade central Videira, em razão da Estação Experimental da Epagri, está a uma distância de 269 quilômetros

da cidade-sede do APL. Este segundo núcleo é composto por 16 (dezesseis) agentes de apoio e somente 4 (quatro) vitivinicultores, portanto um núcleo um pouco disperso localmente, considerando o raio de distância entre ela e a cidade de Videira.

Percebe-se, dessa forma, que alguns agentes de apoio, como Agências de Desenvolvimento Regional e algumas prefeituras apresentam pouca ou não possuem qualquer interação com o APL, como as prefeituras de Monte Carlo, de Caçador, de Urupema, Agência de Desenvolvimento Regional de Caçador, Campos Novos, Joaçaba e Lages. Agentes como Abrasel e Fiesc possuem uma relativa participação em razão da sua finalidade e atribuição junto a este Arranjo Produtivo Local, desempenhando um papel de articuladores e não de executores propriamente dito. Apesar disso, a reciprocidade e densidade têm possibilitado a organização de algumas ações conjuntas nesse arranjo por possuir um núcleo forte e articulado, haja vista os resultados apresentados nas demais variáveis já apresentadas. A grande maioria das vinícolas e os agentes Sebrae, Santur, Agência de Desenvolvimento Regional de São Joaquim, prefeitura de São Joaquim, Embrapa Uva e Vinho, Epagri, UFSC, Udesc e IFSC (apesar de ser recente) são os agentes que possuem maior reciprocidade e densidade na rede de agentes do APL de Vinhos de Altitude.

O percentual de centralidade da rede apresentado foi de 45,125%. Os nós mais centrais desta rede são a Governança do APL, Sebrae e Epagri, os quais possuem 29 (vinte e nove) apontamentos cada. Individualmente cada um apresenta 69,05% dos laços totais possíveis. Complementarmente a essa avaliação, a maioria dos agentes avaliou que a tomada de decisão e participação nas decisões são tomadas conjuntamente (50,05% das respostas), o APL possui uma capacidade de articulação (7,25) e o sucesso obtido por meio das reivindicações atinge 7,41. Esses dados demonstram um bom nível de capital social neste arranjo produtivo, o que reflete na capacidade de desenvolvimento de ações conjuntas de interesse comum a uma grande parte dos agentes deste APL (7,18) e há uma boa parte das demandas provenientes dos agentes que são concretizadas em ações conjuntas (7,03). Neste

sentido Putnam (1996) ressalta que a multiplicação das relações de confiança provoca o fortalecimento de seus componentes horizontais e, ao mesmo tempo, o enfraquecimento de suas redes verticais e que o associativismo horizontal, fruto de confiança, normas e redes de solidariedade produziria relações cívicas virtuosas, ao passo que a verticalidade causa a obstrução da ação coletiva. Acrescenta ainda que sociedades baseadas no associativismo horizontal têm um grau elevado de engajamento cívico e auto-organização superior às sociedades verticalizadas. Além de terem um elevado desempenho econômico, as horizontalizadas conseguem garantir o bem-estar social de seus cidadãos (PUTNAM, 1996).

Considerações Finais

Este trabalho apontou para um ótimo índice de confiança e um bom nível de engajamento e envolvimento dos agentes do APL. A governança do arranjo produtivo apresenta-se como uma grande articuladora entre os agentes de apoio, pois possui contato com aproximadamente dois terços destes (57,15%), servindo de intermediação entre os dois grupos. Em suma, este APL apresenta um bom nível de troca de informações, evidenciando-se que muitos agentes possuem uma ampla interatividade.

A densidade (0,3950) e a reciprocidade (0,3689), entretanto, indicam que a rede apresenta aproximadamente apenas um terço das possibilidades de interação. Logo, o resultado dessas duas variáveis é considerado baixo, embora haja uma interação maior de um pequeno grupo de agentes de apoio e vitivinicultores, principalmente aqueles localizados na região em que está situada a sede da governança local do APL.

A análise também revelou que a centralidade desta rede foi de 45,12%, com os nós mais centrais sendo: Governança do APL, Sebrae e Epagri. Coincidentemente, cada um apresenta 69,05% dos laços totais possíveis.

Em síntese, é possível afirmar que a análise realizada nesta pesquisa poderá auxiliar o Arranjo Produtivo Local de Vinhos de Altitude quanto aos aspectos positivos das relações estabelecidas entre os agentes, possibilitando ainda buscar melhorias em aspectos que possam aumentar o capital social para o fortalecimento deste APL. Cientificamente, este trabalho colaborou com a utilização de ferramentas de análise de redes sociais e constructos para mensuração e análise do capital social em Arranjos Produtivos Locais.

A limitação deste trabalho centra-se na análise momentânea dos elementos do capital social. Outra limitação do estudo, em razão da abrangência locacional deste arranjo, foi a dificuldade para entrevistar todos os agentes deste APL, principalmente devido à distância geográfica entre o conjunto selecionado para a amostra.

Como pesquisa futura sugere-se repetir esta aplicação metodológica no mesmo Arranjo Produtivo Local, dentro de um espaço de tempo, buscando comparar os novos resultados com os dados desta pesquisa, além de aplicar esta mesma metodologia em outros APLs semelhantes, possibilitando realizar análises regionais comparativas.

Referências

ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DOS PRODUTORES DE VINHOS FINOS DE ALTITUDE (Acavitis). Disponível em: <www.acavitis.com.br>. Acesso em: ago. 2015.

ALBAGLI, S.; MACIEL, M. L. Capital social e empreendedorismo local. In: *Proposição de políticas para a promoção de Sistemas Produtivos Locais de micro e pequenas empresas*. Redes de Sistemas Produtivos Inovativos Locais. Rio de Janeiro: UFRJ, 2002.

AMARAL FILHO, J. do. Sistemas e Arranjos Produtivos Locais. *Planejamento e Políticas Públicas*, n. 36, jan./jun. 2001.

BAQUERO, R. V. A. Empoderamento: instrumento de emancipação social? – uma discussão conceitual. *Revista Debates*, Porto Alegre, v. 6, n. 1, p. 173-187, jan./abr. 2012.

BENETTI, E. Rota dos vinhos de altitude levam riqueza para a Serra de SC. *Diário Catarinense*, Florianópolis, SC, 14 mar. 2016. Disponível em: <<http://dc.clicrbs.com.br/sc/columnistas/estela-benetti/noticia/2016/03/rotas-dos-vinhos-de-altitude-levam-riqueza-para-a-serra-de-sc-5110895.html>>. Acesso em: 24 abr. 2016.

- CAMPOS, R. R. (Coord.). *Os Arranjos Produtivos Locais no Estado de Santa Catarina: mapeamento, metodologia de identificação e critérios de seleção para políticas de apoio*. Primeiro Relatório da Pesquisa “Análise do Mapeamento e das Políticas para Arranjo Produtivos Locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil”. Florianópolis: UFSC, 2009. 59 p.
- CAMPOS, R. R. et al. *Políticas estaduais para arranjos produtivos locais no Sul, Sudeste e Centro-Oeste do Brasil*. Rio de Janeiro: E-Papers, 2010.
- CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L. H. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. São Paulo: Atlas, 2001.
- CASAROTTO FILHO, Nelson; AMATO NETO, João. Cooperação entre pequenas empresas, garantia mutualista e desenvolvimento regional: reflexões sobre sistemas de garantia de crédito. *REAd – Revista Eletrônica de Administração*, Ed. 57, vol. 13, n. 3, set./dez. 2007.
- COLEMAN, James S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, p. S95- S120, 1988.
- _____. *Foundations of social theory*. Cambridge, Mass; London: The Belkness Press of Harvard University Press, 1990.
- COSTA, E. J. M. da. *Arranjos Produtivos Locais, Políticas Públicas e Desenvolvimento Regional*. Ministério da Integração Nacional. Governo do Estado do Pará. Idesp. Brasília: Mais Gráfica Editora, 2010.
- COSTA, Aquiles Barcelos da.; COSTA, Beatriz Morem da. Cooperação e capital social em arranjos produtivos locais. *ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA*, 33., 6 a 9 de dez. 2005. Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2005/artigos/A05A113.pdf>>. Acesso em: 26 mar. 2015.
- DURSTON, J. Qué es el capital social comunitario? Santiago de Chile: *Cepal Série Políticas Sociales*, n. 38, 2000.
- GNYAWALI, D.; MADHAVAN, R. Cooperative networks and competitive dynamics: a structural embeddedness perspective. *Academy of Management Review*, v. 26, n. 3, p. 431-445, 2001.
- GRANOVETTER, M. S. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 78, Issue 6, p. 1.360-1.380, 1973.
- _____. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, v. 91, n. 3, p. 481-510, 1985.
- HADDAD, P. R. A organização dos sistemas produtivos locais como prática de desenvolvimento endógeno. In: FÓRUM INTERAMERICANO DA MICROEMPRESA, 2002, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: BID, 2002. p. 1-10.
- HATALA, J. Social Analysis in Human Resource Development: A New Methodology. *Human Resource Development Review*, v. 5, 1, p. 49-71, 2006.
- MARINI, M. J.; SILVA, C. L. da. Desenvolvimento Regional e Arranjos Produtivos Locais: uma abordagem sob a ótica interdisciplinar. *Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional*, G&DR, Taubaté, SP, v. 8, n. 2, p. 107-129, 2012.

MARINI, M. J. et al. Avaliação da contribuição de Arranjos Produtivos Locais para o desenvolvimento local. *Revista Bibliográfica de Geografia y Ciencias Sociales*, Biblio3W, v. 17, n. 996, 2012.

PUTNAM, Robert. “The prosperous community: social capital and public life” in the *American Prospect*, 4:13, 1993.

_____. *Comunidade e democracia*. Rio de Janeiro: FGV, 1996.

_____. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 4. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2005.

REIS, A. P. dos; AMATO NETO, J. Aprendizagem por cooperação em rede: práticas de conhecimento em arranjos produtivos locais de software. *Produção*, v. 22, n. 3, p. 345-355, 2012.

ROMANO, J. O. Empoderamento: enfrentemos primeiro a questão do poder para combater juntos a pobreza. *International Workshop Empowerment and Right Based Approach in Fighting Poverty Together*. Rio de Janeiro, Brazil, 4 a 6 set. 2002.

SANTOS, G. A. G. dos; DINIZ, E. J.; BARBOSA, E. K. Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e vantagens competitivas locais. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 11, n. 22, p. 151-179, 2004.

SANTOS, V. B. *Capital social em áreas de acordos de pesca na Amazônia Oriental: articulações entre escalas e aspectos institucionais e organizativos nos processos de aprendizagem e inovações de pescadores artesanais ribeirinhos*. SEMINÁRIO NACIONAL MOVIMENTOS SOCIAIS, PARTICIPAÇÃO E DEMOCRACIA, 2., 2007, Florianópolis. *Anais...* Florianópolis: UFSC, 2007.

SCOTT, J. *Social network analysis: a handbook*. 2. ed. London, GB: Sage Publications, 2000.

_____. A perspective of economic geography. *Journal of Economic Geography*, Oxford University Press, vol. 4, n. 5, 2004.

SILVA, C. A. da; FIALHO, J.; SARAGOÇA, J. Análise de redes sociais e sociologia da ação. Pressupostos teórico-metodológicos. *Revista Angolana de Sociologia (RAS)*, Edição (11/2013): Sociologia e prática social, p. 91-106, 2013.

SILVA, M. K.; CÔRTEZ, S. V. *Fundamentos da confiança: associativismo, instituições político-administrativas e capital social na Região Metropolitana de Porto Alegre*. *Cadernos Metrópole*, 21, p. 155-172, 2009.

SUZIGAN, W. Identificação, mapeamento e caracterização estrutural de arranjos produtivos locais no Brasil. *Relatório Consolidado*, Ipea-Diset, 2006.

VERSCHOORE, Jorge Renato; BALESTRIN, Alsones. Fatores relevantes para o estabelecimento de Redes de Cooperação entre empresas do Rio Grande do Sul. *RAC*, Curitiba, v. 12, n. 4, p. 1.043-1.069, out./dez. 2008.

WASSERMAN, S.; FAUST, K. *Social network analysis: methods and applications*. Cambridge; Nova York: Cambridge University Press, 1994.

WOOLCOCK, S. European Trade Policy: Global Pressures and Domestic Constraints. In: WALLACE, H.; WALLACE, W. (Org.). *Policy-Making in the European Union*. 4. ed. Oxford: University Press, 2000. p. 373-400.