

UNIVERSIDADE FEDERAL DO ESPÍRITO SANTO
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MESTRADO EM ECONOMIA

NÁDIA DELARMELINA

**A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E AS RELAÇÕES
CONTRATUAIS ENTRE COOPERATIVAS E CLIENTES: UMA
CONTRIBUIÇÃO PARA O ENTENDIMENTO DO SISTEMA
COOPERATIVISTA DA AGROPECUÁRIA DO ESPÍRITO SANTO**

VITÓRIA
2014

NÁDIA DELARMELINA

**A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO E AS RELAÇÕES
CONTRATUAIS ENTRE COOPERATIVAS E CLIENTES: UMA
CONTRIBUIÇÃO PARA O ENTENDIMENTO DO SISTEMA
COOPERATIVISTA DA AGROPECUÁRIA DO ESPÍRITO SANTO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Espírito Santo, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Prof. Dr. Alexandre Ottoni Teatini Salles

VITÓRIA
2014

Dados Internacionais de Catalogação-na-publicação (CIP)
(Biblioteca Central da Universidade Federal do Espírito Santo, ES, Brasil)

D339t Delarmelina, Nádia, 1987-
A teoria dos custos de transação e as relações contratuais entre cooperativas e clientes : uma contribuição para o entendimento do sistema cooperativista da agropecuária do Espírito Santo / Nádia Delarmelina. – 2014.
137 f. : il.

Orientador: Alexandre Ottoni Teatini Salles.
Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Espírito Santo, Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas.

1. Custos de transação. 2. Cooperativismo. 3. Agropecuária. 4. Governança. 5. Teoria dos custos de transação. I. Salles, Alexandre Ottoni Teatini. II. Universidade Federal do Espírito Santo. Centro de Ciências Jurídicas e Econômicas. III. Título.

CDU: 330

“A Teoria dos Custos de Transação e as Relações Contratuais entre Cooperativas e Empresas: Uma Contribuição para o Sistema Cooperativista da Agropecuária do Espírito Santo”

Nádia Delarmelina

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Espírito Santo como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Economia.

Aprovada em 30 de maio de 2014 por:



Prof. Dr. Alexandre Ottoni Teatini Salles – Orientador -UFES



Prof. Dr. Robson Antônio Grassi - UFES



Prof. Dr. Huáscar Fialho Pessali – UFPR

Com amor e gratidão, aos meus pais.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço ao Deus Pai Criador de todas as coisas por sua infinita bondade.

Agradeço aos meus pais pela compreensão, pelas importantes contribuições e por terem me proporcionado esta oportunidade; aos familiares e aos meus amigos que me apoiaram nesta etapa. Também ao meu namorado pelo incentivo, compreensão, contribuições e conselhos. Sempre estiveram ao meu lado e, nos momentos de desânimo, me deram força para prosseguir.

Também gostaria de agradecer aos colegas de curso, especialmente ao Manuel, Marina, Fasollo e Rafael. Muitos foram os momentos em que pudemos compartilhar idéias e informações.

Um agradecimento ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Espírito Santo (UFES) pela oportunidade; aos professores do programa, pelos conhecimentos transmitidos; às funcionárias da Secretaria pelos atendimentos atenciosos; e, ao apoio financeiro da Fundação de Amparo à Pesquisa do Espírito Santo (FAPES) disponibilizado durante o período de vigência da Bolsa de Mestrado.

Não poderia deixar de agradecer ao meu orientador, professor Dr. Alexandre Ottoni Teatini Salles, por ter aceitado participar deste estudo e pelas inúmeras contribuições; aos professores Dr. Robson Antônio Grassi e Dr. Huáscar Fialho Pessali por terem aceitado o convite para fazerem parte da banca examinadora desta Dissertação.

Outro agradecimento especial às cooperativas agropecuárias do Espírito Santo que se dispuseram participar desta pesquisa, fornecendo informações indispensáveis para a elaboração do trabalho. Finalmente, não poderia deixar de agradecer à Organização das Cooperativas Brasileiras do Espírito Santo (OCB/ES) pela atenção e pelas informações disponibilizadas.

Quando a agricultura prospera, todas as
outras artes florescem com ela; mas
quando se abandona o cultivo da terra,
por qualquer razão que seja, todos os
outros trabalhos, em terra ou no mar,
desaparecem ao mesmo tempo.

(Sócrates)

RESUMO

O principal objetivo desta Dissertação é estudar como são estabelecidas as relações contratuais entre as cooperativas agropecuárias do Espírito Santo e como estas relações permitem reduzir os custos de transação. A motivação básica, portanto, é contribuir para que as cooperativas voltadas para este ramo possam melhor estruturar a governança de suas transações. Para atingir estes objetivos, a base teórica que apóia este trabalho é discutida em uma revisão de literatura da Teoria dos Custos de Transação, abordando seus princípios teóricos. Outra investigação importante para o debate a ser realizado neste estudo refere-se ao surgimento do sistema cooperativista, seu conceito e sua forma de funcionamento. A conexão estabelecida entre estes dois temas é considerada importante para entender a natureza das cooperativas, principalmente em seu conceito de firma (ou instituição) que busca organizar as trocas (de bens e/ou serviços) de maneira eficiente. O estudo busca, portanto, compreender quais estruturas estas associações adotam para realizar suas transações, propondo estruturas alternativas que permitam reduzir os custos de transação de forma eficiente e aumentar o retorno esperado pelos produtores, de acordo com as propostas da teoria. O estudo revela que o comportamento de diversas cooperativas é diferente do proposto pela TCT. Em alguns desses casos, isto impede que elas reduzam os custos de transação da forma mais eficiente possível. Em outros, no entanto, as práticas que colidem com o proposto na TCT (por motivos idiossincráticos, institucionais e/ou estruturais próprios da organização) podem trazer resultados auspiciosos para as cooperativas.

Palavras-chave: Teoria dos Custos de Transação. Cooperativismo. Agropecuária.

ABSTRACT

This Dissertation aims to study how the contractual relationships are established between the agricultural cooperatives of the Espírito Santo and how these relations allow a transaction costs reduction. The basic motivation, therefore, is to help them to structure the governance of their transactions. To achieve these objectives, the Dissertation starts with a literature review of the Transaction Cost Theory, approaching its theoretical principles. Another important debate for the research refers to the emergence of the cooperative system, its concept and its way of functioning. The connection established between these two issues is important to understand the nature of cooperatives, especially in his concept of the firm (or institution) that seeks to organize trade (goods and/or services) efficiently. The study, therefore, seeks also to understand what structures these associations adopt to conduct their transactions, proposing alternative structures to reduce transaction costs efficiently and increase expected returns by producers. The study reveals that the behavior of several cooperatives is different from proposed by the TCT. However, this does not mean that the results obtained this way are inefficient. In some of these cases, this prevents them to reduce transaction costs in the most efficient way. In others, the practices that conflict with the proposed TCT (for idiosyncratic, institutional, structural, and even organizational reasons) can bring auspicious results.

Keywords: Transaction Cost Theory. Cooperatives. Agricultural.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Evolução do Número de Cooperativas no Brasil por Ramo de Atividade Econômica Registradas no Sistema OCB - 2006-2011	54
Tabela 2 - Participação Estadual do Valor Adicionado Bruto da Agropecuária no Valor Adicionado Bruto Total do Sudeste e do Brasil (2011).....	87
Tabela 3 - Participação Percentual do Número Total de Estabelecimentos Rurais por Grupo de Área Total (hectares) no Total de Estabelecimentos Rurais - Espírito Santo, Sudeste e Brasil (2006).....	89
Tabela 4 - Evolução do Número de Cooperativas no Espírito Santo por Ramo de Atividade Econômica Registradas no Sistema OCB - 2006-2014	91

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Número de Cooperativas no Brasil, por Ramos de Atividade Econômica Registradas no Sistema OCB (2011).....	53
Gráfico 2 - Evolução do Número Total de Cooperativas no Brasil Registradas no Sistema OCB - 2006-2011.....	57
Gráfico 3 - Evolução da Quantidade Total Produzida na Fruticultura no Espírito Santo (Mil Toneladas) - 2000-2012.....	81
Gráfico 4 - Evolução da Quantidade Total Produzida pela Cafeicultura e pela Lavoura de Cana-de-Açúcar no Espírito Santo (Mil Toneladas) - 2000-2012.....	82
Gráfico 5 - Evolução da Quantidade Produzida pelas Lavouras de Borracha Natural, Cacau e Pimenta-do-Reino no Espírito Santo (Toneladas) - 2000-2012	83
Gráfico 6 - Evolução do Valor da Produção por Produto no Espírito Santo (Milhões de Reais) - 2000-2012	84
Gráfico 7 - Evolução da Quantidade Total Produzida na Pecuária de Leite no Espírito Santo (Mil Litros de Leite) - 2000-2012	85
Gráfico 8 - Evolução do Valor Total da Produção de Leite no Espírito Santo (Milhões de Reais) - 2000-2012	86
Gráfico 9 - Evolução da Participação das Atividades Econômicas no Valor Adicionado Bruto do Espírito Santo (2002-2011)*	87
Gráfico 10 - Evolução do Número Total de Estabelecimentos Rurais por Grupo de Área Total (hectares) no Espírito Santo (1980-2006)	88

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Síntese do <i>Modus Operandi</i> de Cooperativas Agropecuárias	73
Figura 2 - Esquema de Indução das Estruturas de Governança	95

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Relação entre Racionalidade Limitada e Oportunismo.....	29
Quadro 2 - Governança Eficiente	39
Quadro 3 - Evolução dos Princípios Cooperativistas - 1844-1995	62
Quadro 4 - Estrutura Organizacional da Cooperativa	66
Quadro 5 - Direitos e Deveres dos Cooperados	68
Quadro 6 - Princípios Teóricos da TCT e Fatores Determinantes de Acordo com a Pesquisa Realizada	96
Quadro 7 - Fatores Determinantes dos Custos de Transação e das Características das Transações de Cada Cooperativa de Acordo com as Entrevistas Realizadas.....	97
Quadro 8 - Oportunismo e Características das Transações de Cada Cooperativa de Acordo com as Entrevistas Realizadas.....	100
Quadro 9 - Características das Relações Estabelecidas entre Cooperativas e Clientes e Acordo com as Entrevistas Realizadas.....	102
Quadro 10 - Tipo de Contratação e Estruturas de Governança Praticados pelas Cooperativas de Acordo com as Entrevistas Realizadas.....	103

LISTA DE SIGLAS

ACARES	Associação de Crédito e Assistência Rural do Espírito Santo
ACI	Aliança Cooperativa Internacional
AGE	Assembléia Geral Extraordinária
AGO	Assembléia Geral Ordinária
CDF	Cooperative Development Foundation
CNC	Conselho Nacional de Cooperativismo
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICA	International Cooperative Alliance
IJSN	Instituto Jones dos Santos Neves
INCAPER	Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural
NEI	Nova Economia Institucional
OCB	Organização das Cooperativas Brasileiras
OCB/ES	Organização das Cooperativas Brasileiras do Espírito Santo
PEDEAG	Plano Estratégico de Desenvolvimento da Agricultura Capixaba
SESCOOP	Serviço Nacional de Aprendizado do Cooperativismo
TCT	Teoria dos Custos de Transação

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	16
1.1. A ESCOLHA DO TEMA.....	16
1.2. HIPÓTESE E OBJETIVOS	17
1.3. METODOLOGIA	18
1.4. A ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	19
2. UMA REVISÃO TEÓRICA DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO 20	
2.1. INTRODUÇÃO.....	20
2.2. UMA ANÁLISE DA EVOLUÇÃO DA LITERATURA INSTITUCIONALISTA SOBRE OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	21
2.3. UMA ANÁLISE DA LITERATURA SOBRE A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO SOB A ÓTICA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	22
2.3.1. Uma Breve Análise do Conceito de Custos de Transação na Visão da NEI 24	
2.3.2. Revisitando os Pressupostos Comportamentais da TCT	25
2.3.2.1. Um Exame sobre o Conceito de Oportunismo a partir de Williamson .	27
2.3.3. Revisando as Principais Dimensões Críticas das Transações	29
2.3.4. Examinando a Literatura sobre as Relações Contratuais das Transações Econômicas	32
2.3.4.1. Uma Síntese das Principais Estruturas de Governança das Relações Contratuais.....	34
2.3.4.2. Avaliando a Importância das Instituições nas Transações e nas Relações Contratuais	40
2.4. CONCLUSÃO.....	42
3. SURGIMENTO E EVOLUÇÃO DO COOPERATIVISMO	44
3.1. INTRODUÇÃO.....	44
3.2. UM BREVE HISTÓRICO DO SURGIMENTO DO COOPERATIVISMO	45
3.3. ANALISANDO O SURGIMENTO E A EVOLUÇÃO DO SISTEMA COOPERATIVISTA NO BRASIL.....	50

3.4. EXAMINANDO O CONCEITO, A ORGANIZAÇÃO E O PAPEL DO SISTEMA COOPERATIVISTA PARA A ATIVIDADE ECONÔMICA	58
3.4.1. Revisando o Conceito de Cooperativismo	58
3.4.2. Revisitando os Princípios Cooperativistas.....	61
3.4.3. Funcionamento das Cooperativas no Brasil.....	65
3.4.4. Importância das Cooperativas para a Atividade Econômica em Geral	68
3.4.5. Investigando a Natureza das Cooperativas à Luz da Teoria dos Custos de Transação.....	71
3.5. CONCLUSÃO.....	76
4. COOPERATIVISMO AGROPECUÁRIO DO ESPÍRITO SANTO À LUZ DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	78
4.1. INTRODUÇÃO.....	78
4.2. IMPORTÂNCIA DA AGROPECUÁRIA NO ESPÍRITO SANTO E SUA CONJUNTURA NA PRIMEIRA DÉCADA DO SÉCULO XXI	79
4.3. UM HISTÓRICO DO SURGIMENTO E DA EVOLUÇÃO DO COOPERATIVISMO NO ESPÍRITO SANTO	90
4.4. VISÃO GERAL DO COOPERATIVISMO AGROPECUÁRIO DO ESPÍRITO SANTO A PARTIR DAS ENTREVISTAS REALIZADAS.....	92
4.5. INTERPRETANDO AS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA ADOTADAS PELAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DO ESPÍRITO SANTO A PARTIR DA TCT.....	94
4.5.1. Resultados das Entrevistas e Discussões.....	96
4.5.1.1. Pressupostos Comportamentais e Características das Transações.....	96
4.5.1.2. Estruturas de Governança Praticadas pelas Cooperativas	101
4.6. CONCLUSÃO.....	108
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	110
REFERÊNCIAS	114
ANEXOS	131

1. INTRODUÇÃO

1.1. A ESCOLHA DO TEMA

A agricultura e a pecuária têm sido desde os tempos antigos, atividades cruciais para a existência da vida humana. Por este motivo, o ser humano sempre buscou elaborar (e desenvolver) métodos de organização e técnicas de cultivo e comercialização a fim de escoar a produção e seu excedente. Ao longo da história, várias Escolas de Pensamento foram se formando em economia tendo a atividade agropecuária como fundamento de seus princípios. Dentre elas pode-se citar a Escola Fisiocrata, cujos principais pensadores foram: François Quesnay (1694-1774), Marquês de Mirabeau (1715-1789), e Robert-Jacques Turgot (1727-1781).

Esta Escola surgiu durante os séculos XVII a XVIII (quando as bases materiais do capitalismo estavam sendo erigidas) em reação ao mercantilismo. Assim como sugere a origem etimológica da palavra, o movimento fisiocrata defendia que o sistema econômico deve ser considerado como um “organismo” regido pela ordem natural (*Tableau Économique des Physiocrates*). Assim, toda riqueza era provida pela agricultura, bem como o trabalho produtivo (agricultores) era considerado a única fonte da riqueza das nações. Tanto a Escola considerou a agricultura como única atividade fonte de riquezas que Quesnay definia a existência de apenas três classes de trabalhadores: produtiva, proprietários e estéril. A primeira compreendia todos os trabalhadores da agricultura, responsável pelo cultivo e pela geração da riqueza das nações. A segunda compreendia os proprietários de terra que deviam sua existência ao cultivo da terra por parte da classe produtiva. Por sua vez, a terceira compreendia os demais trabalhadores (ocupados em outras atividades). Assim, os excedentes da agricultura fluíam pela economia na forma de renda, salários e comércio e eram os verdadeiros propulsores do sistema.

A partir daí, a discussão sobre a importância do setor se estende excessivamente, afastando-se dos objetivos desta Dissertação. No contexto desta introdução vale a pena destacar que a agropecuária é uma atividade econômica em que as instituições são importantes no que se refere à imposição de regras e limites ao comportamento dos

agentes, especialmente por envolver produtos perecíveis, sujeitos à sazonalidade, mudanças climáticas e oscilações de preço. Estes aspectos tornam o setor bastante complexo do ponto de vista da comercialização. Logo, o estabelecimento de contratos torna-se relevante para coordenar e viabilizar a operação de toda a cadeia produtiva, assim como ocorre em todas as atividades econômicas. Portanto, um dos aspectos cruciais a ser discutido neste estudo é o processo de subscrição contratual durante a comercialização da produção. Este mecanismo tem se tornado bastante comum no setor como forma de reduzir os custos de transação e os riscos decorrentes do comportamento das partes envolvidas (por exemplo, comportamento oportunista).

A negociação e o acompanhamento destes contratos geram custos elevados aos produtores individuais, levando-os a buscar formas organizacionais que lhes permitam reduzir as falhas de mercado e as incertezas associadas às transações. Neste contexto, as cooperativas voltadas para este ramo de atividade ganham importância devido ao seu papel de gerenciar as relações contratuais de maneira mais eficiente. Elas podem ser vistas como um conjunto de contratos entre os agentes econômicos envolvidos na relação de troca, consistindo em uma forma de governança. Por este (e outros) motivo(s), esta investigação irá analisar um conjunto de cooperativas agrícolas do Espírito Santo sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação.

1.2. HIPÓTESE E OBJETIVOS

A principal hipótese deste estudo é que as cooperativas agropecuárias do Espírito Santo organizam as transações de maneira eficiente, permitindo reduzir os custos de transação dos produtores e aumentar o retorno esperado por eles. Por sua vez, o objetivo geral da pesquisa consiste em estudar como são estabelecidas as relações contratuais entre tais cooperativas agropecuárias e como estas relações permitem reduzir os custos de transação.

O trabalho conta com três objetivos específicos. O primeiro é estudar as relações contratuais entre as cooperativas voltadas para o setor agropecuário do Espírito Santo e seus clientes (agroindústrias, redes de abastecimento, comércio varejista, empresas comerciais e consumidor final). O segundo visa identificar as estruturas de governança

presentes nestas relações contratuais. Finalmente, o terceiro procura verificar se as estruturas de governança adotadas pelas cooperativas representam os princípios teóricos estudados, ou seja, se as relações estabelecidas estão bem estruturadas.

1.3. METODOLOGIA

O estudo abordará o tema relacionado à Teoria dos Custos de Transação (TCT), estabelecendo uma possível conexão com o Sistema Cooperativista Agropecuário do Espírito Santo. Esta discussão se apoiará em um levantamento das principais referências voltadas para os temas analisados nos capítulos 2 e 3: Teoria dos Custos de Transação e Sistema Cooperativista, respectivamente. O objetivo do Capítulo 2 é discutir os princípios gerais de tal teoria a fim de compreender os principais conceitos envolvidos. Por sua vez, o terceiro capítulo tem como objetivo compreender o surgimento e a evolução desse sistema, os princípios gerais e os principais conceitos envolvidos e sua importância no sistema econômico.

A coleta de dados para ser discutida no Capítulo 4 foi realizada por meio de um questionário destinado à interpretação da forma como as cooperativas organizam as transações com seus clientes (agroindústrias, redes de abastecimento, comércio varejista, empresas comerciais e consumidor final). Selecionou-se as cooperativas voltadas para o ramo Agropecuário e que operam como intermediárias da comercialização da produção agropecuária. Sua seleção foi feita a partir do banco de dados da Organização das Cooperativas Brasileiras do Espírito Santo (OCB/ES).

O questionário (anexo A e B) considerou aspectos relacionados ao modo de comercialização e aos princípios teóricos da TCT (oportunismo, especificidade de ativos, incerteza, frequência das transações e estruturas de governança). As informações fornecidas pelas cooperativas serão interpretadas, avaliando se os resultados da interpretação representam os princípios teóricos da TCT.

1.4. A ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Além desta introdução, a Dissertação está dividida em mais quatro capítulos. O segundo apresentará uma revisão da literatura sobre a Teoria dos Custos de Transação (TCT). Primeiramente será feito um ensaio acerca da evolução do conceito de custo de transação à luz da Escola Institucionalista. Uma vantagem associada a esta discussão é que ela permite compreender como este conceito foi sendo introduzido na abordagem econômica. Para isto, resgata-se as análises de Coase, devido à discussão a respeito da importância da firma como instrumento alternativo ao mercado. Além disso, o capítulo apresentará uma análise teórica da Teoria dos Custos de Transação, abordando os pressupostos comportamentais, as características das transações, as estruturas de governança e a importância das instituições.

O terceiro capítulo abordará o surgimento e a evolução do cooperativismo no mundo e no Brasil. Serão apresentados, também, os conceitos de cooperativa sob o ponto de vista de diferentes instituições e autores, e os princípios cooperativistas e a organização das cooperativas. Além disto, o capítulo fará uma análise da importância das cooperativas para o sistema econômico em geral, por exemplo, para a prosperidade econômica e melhoria do bem estar social dos cooperados. Por último, buscará estabelecer uma conexão entre a natureza das cooperativas e a TCT. Nesta última análise, questões relacionadas ao capítulo anterior serão incorporadas na discussão.

Por sua vez, o quarto capítulo tratará do cooperativismo agropecuário no Espírito Santo, sendo analisado sob a ótica da Teoria dos Custos de Transação. Primeiramente será apresentado um panorama da agropecuária no Espírito Santo e sua importância para a economia capixaba, com ênfase para os produtos comercializados pelas cooperativas agropecuárias do estado. Em seguida, será apresentado um histórico do surgimento e da evolução do cooperativismo espírito-santense. Além disso, o capítulo investigará, a partir das entrevistas, como e porque as cooperativas agropecuárias foram criadas no estado. Para concluir, será feita uma análise das estruturas de governança adotadas pelas cooperativas, buscando investigar se são adequadas para as características de suas transações, de acordo com as propostas de Williamson [1985] (2012). Finalmente, importantes conclusões e sugestões de agenda futura serão apresentadas no quinto capítulo.

2. UMA REVISÃO TEÓRICA DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

2.1. INTRODUÇÃO

Este capítulo inicia o trabalho com uma revisão da literatura sobre a Teoria dos Custos de Transação (TCT). Essa investigação tem por base a Nova Economia Institucional (NEI) e será realizada a partir de um levantamento da literatura voltada para o tema, com destaque para as obras de O. Williamson. Primeiramente, será realizada uma apresentação institucionalista da evolução do conceito de "transação" a partir de Coase (1937) para, então, apresentar os conceitos gerais. Deve-se destacar que o foco principal deste capítulo é apresentar a análise da TCT. Nesse sentido, o principal objetivo desta revisão é discutir os princípios gerais de tal teoria a fim de compreender os principais conceitos envolvidos. Este estudo é importante, pois será a base teórica de toda discussão a ser realizada nesta Dissertação.

Além desta introdução, o capítulo está dividido em mais três seções. A segunda apresenta uma breve discussão a respeito do surgimento do conceito de transação a partir de uma literatura da Escola conhecida como a Nova Economia Institucional. Desse modo, o conceito de transação será o primeiro assunto a ser apresentado. A terceira seção apresenta uma revisão teórica da TCT, abordando os pressupostos comportamentais, as principais dimensões críticas que diferenciam as transações, uma síntese sobre as relações contratuais, as diferentes estruturas de governança e a importância das instituições nas relações contratuais. Finalmente, a quarta seção finaliza o capítulo apresentando suas principais conclusões.

2.2. UMA ANÁLISE DA EVOLUÇÃO DA LITERATURA INSTITUCIONALISTA SOBRE OS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

Ainda que de maneira bastante embrionária, o conceito de transação foi inicialmente investigado por Ronald Coase ao longo da década de 1930. Outros trabalhos de Coase também investigam o conceito de transação. Em seu artigo intitulado *The Nature of the Firm* (1937), mostrou-se insatisfeito com o fato de que a abordagem tradicional dedicava pouca atenção às firmas. Por isso, este artigo foi importante no sentido de servir de base para a continuidade do estudo da organização das firmas e dos mercados. Na verdade, a introdução da abordagem dos custos de transação na teoria econômica se deu a partir da constatação Coasena de que ao recorrer ao mercado para negociar quaisquer tipos de contrato, o agente se depara com custos de transação significativos.

Existem relações cujos contratos são complexos e não satisfazem todas as necessidades das operações de troca. Por este motivo torna-se necessário um mecanismo que organize a produção ou aloque os recursos de forma a reduzir tais custos. Assim, pode-se afirmar que um mecanismo eficiente na alocação dos recursos e na redução dos custos de transação seria a firma. De fato, Coase (1937) preocupou-se em investigar a origem da firma e seus limites de produção. Em suma, a firma surge como modo alternativo ao mercado no que se refere à redução dos custos, uma vez que consiste em uma instituição que busca poupar os custos de transação, de forma que seus limites estão condicionados aos custos de se organizar a produção e aos custos da transação no mercado. Os custos da organização interna variam de acordo com os diferentes modos de distribuição e de organização das transações pela firma. Estes custos também variam por meio do mecanismo de preços porque as operações de troca são bastante diversificadas e dificilmente apresentam o mesmo caráter. Por este motivo, cada tipo de transação deve ser realizado em um tipo de organização a fim de se reduzir os custos.

As transações podem ser executadas através do mercado ou através de contratos estabelecidos entre os agentes, o que depende dos custos apresentados pelo mecanismo de preços do mercado. Se estes custos forem elevados é mais sensato realizar a troca por meio de um contrato (a fim de reduzi-los), em vez de realizá-la por meio do mercado. Como Coase destacou em *The Problem of Social Cost* (1960), isto deve ocorrer porque é bastante custoso conhecer quem são os agentes interessados na negociação (e suas

condições para negociar) e realizar todos os procedimentos envolvidos na relação. Por isso, sempre haverá custos para efetuar determinadas transações.

Para Coase (1972), no caso de transações realizadas no mercado, os custos de negociação e de execução de um contrato serão mais relevantes. Por isso, ao substituir o mercado pela firma, as transações devem ser realizadas a um custo menor para que os agentes não decidam recorrer novamente ao mercado. Neste artigo, ele também se preocupou com a organização da firma. A relação entre os custos de se recorrer ao mercado e os custos de se organizar as atividades no seu interior influenciará o modo como as atividades estão agrupadas¹. Destaca-se que os custos de se organizar as atividades no interior das firmas dependem dos sistemas legais, político, social, educacional e cultural e das mudanças tecnológicas (COASE, 1972; 1998).

Em seu artigo de 1991, Coase afirmou que antes de realizar qualquer negociação os agentes precisam calcular os custos de transação. Nesse sentido, a existência da firma é justificada pela decisão dos agentes de evitar os custos de transação que ocorrem por meio do mercado. Assim, firmas e mercados são mecanismos de produção e de organização das transações. O autor também observou que como a firma é um instrumento de organização da produção, ela substitui o mercado e funciona como um meio alternativo de atingir o mesmo resultado, porém a um custo inferior daquele obtido ao se utilizar o mercado para realizar determinadas transações.

2.3. UMA ANÁLISE DA LITERATURA SOBRE A TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO SOB A ÓTICA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

A chamada Nova Economia Institucional (NEI) foi impulsionada com os estudos de O. Williamson na década de 1970 e, mais especificamente, com a inserção de pesquisa da Teoria dos Custos de Transação (TCT). Também autores como Coase e Douglass North deram suporte às análises desta Escola, dedicando-se à abordagem relacionada às organizações e ao papel das instituições e sua evolução. De modo geral, a Escola

¹ Conforme Pessali (1998) destacou, Coase (1937) questionou o porquê de os custos de transação não serem superados no interior na firma. Segundo o autor, quanto mais transações uma firma agrega, maiores são os retornos decrescentes durante a atividade e mais chances os agentes terão de cometer erros durante o processo de alocação dos fatores.

dedica-se a estudar a organização econômica, considerando aspectos relacionados ao modo como cada organização atua institucionalmente, à tecnologia empregada e às falhas de mercado (CONCEIÇÃO, 2007).

Um importante programa de pesquisa da NEI é a TCT, desenvolvida na década de 1970 por Williamson. Essa abordagem é caracterizada por ter substituído o conceito de firma elaborado pela abordagem *mainstream* como função de produção, predominante até os anos de 1970. Por isso, seu foco principal está relacionado com o modo de organização da atividade econômica e chama a atenção de teóricos da Nova Economia Institucional (WILLIAMSON, [1985] 2012; PESSALI, 1998).²

Uma questão importante a ser destacada é que, segundo Williamson (1981), a TCT defende que é preciso levar em consideração a maneira como as formas organizacionais lidam com problemas relacionados à transação. Ou seja, preocupa-se com tecnologia, ferramentas, habilidades, agentes envolvidos e, principalmente, com as despesas da produção ou da distribuição. Deve-se considerar que as diferenças tecnológicas podem gerar conflitos e riscos na execução de um contrato.

Para o autor, existem três níveis de análise dos quais a abordagem dos custos de transação se utiliza para estudar as organizações: a) estrutura global da empresa; b) partes operacionais; c) organização dos ativos humanos. A primeira análise considera o ambiente empresarial como dado e busca compreender a forma como as operações relacionam-se entre si. A segunda reconhece que algumas atividades devem ocorrer no interior da firma e outras atividades devem ser organizadas externamente à firma. No caso da terceira análise, o objetivo é "[...] to match internal governance structures with the attributes of work groups in a discriminating way" (WILLIAMSON, 1981, p. 549). Com o objetivo de estudar a organização econômica, o autor foca sua análise nos dois últimos, voltando-se portanto para a abordagem dos custos de transação.

² Assim, a teoria econômica dos custos de transação, de acordo com Pessali (1998, p. 23; 42) "[...] envolve a ciência do contrato, que se preocupa com a busca não só da resolução do conflito presente ou em marcha, mas também com o reconhecimento do conflito potencial e assim tratar das instituições ou estruturas de gestão que o impeçam ou atenuem [...]". Além disso, como afirma, "[...] interpreta e busca, em suma, analisar o mundo dos contratos sob incerteza habitado pelo homem contratual oportunista e limitado racionalmente, que efetua as transações econômicas diante de limitações e especificidades tecnológicas e/ou institucionais, e que por essas características recorre a diferentes formas de organizar a produção [...]".

2.3.1. Uma Breve Análise do Conceito de Custos de Transação na Visão da NEI

O conceito de custo de transação também foi investigado por Arrow (1969), que o definiu da seguinte maneira (p. 1): "[...] transaction costs are costs of running the economic system [...]". Por sua vez, Williamson (1981, p. 552) elaborou a seguinte definição: "[...] The economic counterpart of friction is transaction cost [...]". Dessa forma, o autor tornou o conceito como uma unidade passível de ser mensurada. Na verdade, para Williamson (1981, p. 552) "a transaction occurs when a good or service is transferred across a technologically separable interface [...]". Nota-se aqui que, o autor ampliou o conceito proposto inicialmente por Arrow (1969), ao fazer uma comparação com os sistemas físicos de "atrito" e ao compreender que este "atrito" surge durante a realização das transações no sistema econômico, gerando custos significativos.

Neste contexto, o autor reconheceu que o ato de organizar uma tarefa que envolve agentes econômicos também implica em determinados custos, que podem ser do tipo *ex-ante* ou *ex-post* (WILLIAMSON, [1985] 2012). Com relação ao primeiro, é possível afirmar que a competição se realiza *ex-ante* a um contrato, ou seja, são custos referentes ao estabelecimento de um contrato. Estes custos estão relacionados à formulação, negociação e salvaguarda de um contrato, especialmente quando se tratar de um documento complexo e que, por esse motivo, poderá apresentar muitas lacunas. À medida que as transações são realizadas, os agentes envolvidos podem preencher as lacunas, fazer as adaptações necessárias ou corrigir as inconsistências (WILLIAMSON, [1985] 2012; PESSALI, 1998).

Já o segundo estende-se à inclusão de recursos *a posteriori*, sendo definido de acordo com as características dos agentes envolvidos encontradas em cada operação de troca. Os custos de transação *ex-post* podem ocorrer devido à má adaptação no estabelecimento de um contrato, que conseqüentemente exigirá uma nova negociação, e ao monitoramento do contrato. Além disso, podem consistir em "[...] custos de instalação e funcionamento associados às estruturas de governança (geralmente não ao Judiciário) para que se recorra aos litígios [...]" ou custos de salvaguardar o cumprimento dos compromissos (WILLIAMSON, [1985] 2012, p. 18).

2.3.2. Revisitando os Pressupostos Comportamentais da TCT

Analisando autores como Roy Radner, Herbert A. Simon e Arrow é possível compreender como os conceitos de racionalidade limitada e oportunismo foram sendo introduzidos na abordagem da TCT. À medida que a Teoria incorporou tais elementos teóricos na análise, eliminou a hipótese de informação simétrica, distanciando-se da abordagem tradicional, como será discutido a seguir.

De acordo com Radner (1968), as ações dos indivíduos são determinadas por escolhas estratégicas a partir de novas informações que vão surgindo ao longo do tempo e por estratégias antes selecionadas. Isso pode levar a crer que todos os indivíduos alcançarão seus objetivos a partir de escolhas estratégicas. Entretanto, segundo Arrow (1969), uma vez que os agentes buscam obter o máximo lucro possível para si, os acordos não podem ser vantajosos para todos os indivíduos envolvidos. Isso ocorre porque os indivíduos possuem capacidade limitada para realizar suas escolhas de maneira estratégica. Além disso, em um ambiente de incerteza, haverá assimetrias de informação que afetam de maneira importante a organização econômica.

Como Simon (1978) destacou, o estudo da economia considera o agente racional como um agente maximizador de sua utilidade. O autor preocupou-se com esse assunto e buscou avançar na análise, desenvolvendo o conceito de racionalidade processual, o qual está relacionado às limitações dos indivíduos e à necessidade de se utilizar um determinado procedimento para que o resultado desejado seja alcançado. Nesse sentido Simon descreveu a racionalidade limitada como uma condição do agente e definiu a mente humana como um recurso escasso, conforme afirmado por Williamson em [1985] (2012). Como o ambiente econômico torna-se cada vez mais complexo, é bastante comum verificar uma preocupação crescente no que se refere à capacidade dos agentes em lidar com questões complexas. Para o autor, a existência de uma capacidade limitada implica em limitações na eficácia do processo de decisão dos agentes, de modo que sua competência para solucionar problemas complexos depende de como sua racionalidade é utilizada. Mesmo que o indivíduo seja racional, ele não precisa ser maximizador. Na verdade, os agentes contentam-se com um resultado que satisfaça suas necessidades que por si próprias se ajustam gradativamente ao resultado alcançado. Posteriormente, em 1979, o autor complementou sua análise, definindo racionalidade limitada como uma "falta de onisciência", ou seja, o agente não possui todo o conhecimento (SIMON, 1979,

p. 502). Ao contrário, tal limitação inclui incerteza sobre eventos importantes e incapacidade de realizar cálculos.

Williamson (1981) buscou avançar na idéia de que os agentes possuem um grau de racionalidade inferior, distinguindo o "homem organizacional" do "homem econômico". Para o autor, o "homem organizacional" é aquele agente que possui menor poder de análise, por isso ele possui uma capacidade limitada para analisar e processar as informações, o que não significa que ele seja irracional, mas que ele possui limitações para formular e resolver problemas complexos. Por isso o "homem organizacional" é de certa forma menos competente e mais complexo que o "homem econômico", definido como aquele que possui elevado grau de racionalidade.

Com isso, a TCT reconhece a natureza do homem econômico e incorpora alguns elementos, chamados de pressupostos comportamentais, em sua abordagem, distinguindo-se da teoria neoclássica, dentre eles: a) os agentes possuem racionalidade limitada; b) alguns agentes agem com oportunismo. Além disso, a Teoria dos Custos de Transação elimina a hipótese de informação simétrica, uma vez que leva em consideração a hipótese de existência de racionalidade limitada e ambiente complexo e incerto.

Verifica-se que os conceitos de racionalidade limitada, incerteza, complexidade e oportunismo são muito importantes para a abordagem de custos de transação. Diante da racionalidade limitada e do auto-interesse, há maior possibilidade de os agentes omitirem informações relevantes ou fornecerem de forma incompleta, a informação que possuem, tornando o ambiente complexo e incerto e, os problemas relacionados à contratação, bastante complicados. Por outro lado, se os agentes fossem confiáveis, seria possível elaborar um contrato menos completo.

Quanto mais complexa for uma transação, mais atentos os agentes envolvidos deverão estar em relação aos custos que surgem durante todo o processo de transação, desde o seu planejamento até o monitoramento, mesmo porque os agentes podem agir por oportunismo, que é conseqüentemente, motivo para que haja incerteza. Em outras palavras, como destacado por Arrow (1969), transmitir informações implica em altos custos. Além disso, os agentes possuem informação incompleta ou distorcida, podendo então uma das partes envolvidas utilizar-se de desonestidade durante uma transação,

buscando estrategicamente seu benefício exclusivo (WILLIAMSON, 1973). Se os agentes possuem racionalidade limitada, sua capacidade de receber as informações, armazená-las e processá-las sofre limitações. Logo, os contratos complexos tornam-se incompletos, implicando em uma possível ocorrência de desajustes, segundo Williamson (1998).

A própria existência de racionalidade limitada pode dar origem a atritos durante o estabelecimento de uma relação contratual, mesmo que os agentes envolvidos não ajam por oportunismo. Isso pode ocorrer devido à capacidade limitada do indivíduo, que impede que um contrato seja elaborado de forma abrangente. Pode-se afirmar, portanto, que a racionalidade limitada consiste em um pressuposto comportamental que interfere na organização das atividades econômicas, pois limita a capacidade de os agentes elaborarem estratégias maximizadoras.³

Além disso, dado que os agentes oportunistas não apresentam as obrigações de forma clara para agirem com honestidade, as trocas serão eficientes apenas se realizadas diante de alguma garantia (WILLIAMSON, 1993). Em face da racionalidade limitada, se os agentes agissem de maneira confiável, não haveria a necessidade de se impor um contrato e os resultados alcançados seriam mais satisfatórios, reduzindo os custos de transação.

2.3.2.1. Um Exame sobre o Conceito de Oportunismo a partir de Williamson

O conceito de oportunismo foi utilizado pelo autor para distanciar-se da corrente tradicional e é conhecido como a busca de interesse próprio com avidez. Também consiste em atitudes como "mentir, roubar e trapacear" (WILLIAMSON [1985] 2012). Em outra publicação, o autor definiu da seguinte forma: "[...] is an effort to realize individual gains through a lack of candor or honesty in transactions [...]" (WILLIAMSON, 1973, p. 317). Esse pressuposto comportamental considera, portanto, que os agentes calculam suas ações na intenção de se beneficiarem, podendo inclusive distorcer as informações ou revelá-las de forma incompleta, de modo a enganar ou

³ Fiani (2002, p. 269) observou também que "[...] Caso a racionalidade humana fosse ilimitada, os contratos poderiam incorporar cláusulas antecipando qualquer circunstância futura".

confundir a outra parte envolvida na transação. Foi nesse sentido que Williamson [1985] (2012) estabeleceu uma relação entre incerteza e oportunismo, ou seja, o comportamento dos indivíduos como incerto e estratégico, o que pode implicar em problemas na negociação e na elaboração e execução de um contrato, pois estes dois elementos tornam o ambiente ainda mais complexo.

O autor reconheceu duas formas de oportunismo: o oportunismo *ex-ante* e o oportunismo *ex-post*. O primeiro, relacionado à seleção adversa, consiste no uso estratégico da informação assimétrica, ou seja, não é possível observar quem são os agentes envolvidos nem conhecer a qualidade do bem, por isso tal situação pode causar danos às negociações. Ou ainda, pode implicar em problemas durante a realização das transações (*ex-post*).

Já o segundo, também conhecido como risco moral, geralmente ocorre durante a realização das transações, de modo que não é possível conhecer as ações dos agentes, ou seja, durante uma transação econômica o agente pode alterar seu comportamento ou começar agir de maneira inapropriada. O autor destacou que o risco de oportunismo *ex-post* pode ser eliminado por meio de garantias elaboradas *ex-ante*. Isso pode ocorrer a partir da inclusão de cláusulas que obriguem as partes a fornecer todas as informações importantes de maneira honesta e cooperativa (WILLIAMSON, [1985] 2012).

Williamson ([1985] 2012, p. 43) acrescentou que em um ambiente ausente de oportunismo, o comportamento dos agentes poderia ser conduzido por normas. Nesse sentido, o pressuposto de oportunismo parece ser relevante apenas diante da existência de racionalidade limitada, incerteza e complexidade. A partir disso, o autor elaborou um quadro síntese para melhor exemplificar as formas de contrato que surgem a partir da relação entre racionalidade limitada e oportunismo (QUADRO 1).

Quadro 1
Relação entre Racionalidade Limitada e Oportunismo

		Condição de Racionalidade Limitada	
		Ausente	Admitido
Condição de Oportunismo	Ausente	Felicidade	Contratação "Cláusula Geral"
	Admitido	Contratação Abrangente	Dificuldades Contratuais Sérias

Fonte: Williamson ([1985] 2012, p. 60)

O que o autor considerou como "felicidade" significa que, na ausência de racionalidade limitada e de oportunismo, as relações contratuais são perfeitas, ou seja, ocorrem de forma ideal. Já na ausência de racionalidade limitada e na presença de oportunismo, os contratos são elaborados de forma a alcançar uma contratação mais ampla. Por outro lado, a presença de racionalidade limitada e a ausência de oportunismo implicam que os contratos devem conter cláusulas que protejam a execução dos riscos que podem surgir a partir de suas lacunas. Já na presença, de racionalidade limitada e de oportunismo, as relações contratuais possuem maiores dificuldades durante sua execução devido a possíveis lacunas. Nota-se, portanto, a relevância do comportamento oportunista na presença de racionalidade limitada.

2.3.3. Revisando as Principais Dimensões Críticas das Transações

Williamson [1985] (2012) também dedicou atenção às principais características das transações, chamadas de dimensões críticas: incerteza, especificidade dos ativos e frequência das transações. Em relação ao conceito de incerteza, utilizado por Arrow em seu artigo de 1969, se um ambiente é incerto os agentes podem elaborar contratos que dependem da ocorrência de possíveis eventos. No entanto, a existência de incerteza em uma atividade econômica pode implicar na dificuldade de se obter informação, tornando-se difícil a previsão de eventos futuros. Se os agentes envolvidos não sabem se um determinado evento ocorrerá, torna-se impossível a elaboração de um contrato

contingente. Assim, diante da possibilidade de ocorrência de alguma contingência, o agente envolvido pode tomar suas decisões quanto à direção da atividade, o que leva à redução de operações de troca que beneficiem ambas as partes envolvidas (COASE, 1937; ARROW, 1969).

Com isso, para Williamson [1985] (2012) a incerteza tem origem no comportamento oportunista do indivíduo e por este motivo pode ser chamada de incerteza comportamental. Além disso, a incerteza pode ser analisada a partir da introdução de desvios de informação, decorrente do oportunismo, ou a partir de elementos particularmente inerentes ao contrato. Entende-se que sua existência consiste em lacunas que não podem ser preenchidas por meio de contratos, abrindo espaço para a renegociação e para atitudes oportunistas. Destaca-se que se os agentes agissem honestamente, sem esforços para obter benefícios exclusivos, os distúrbios provocados pela incerteza poderiam ser resolvidos com ajustes honestos.

Quanto ao conceito de especificidade dos ativos, Williamson ([1985] 2012, p. 50) definiu ativos específicos como:

[...] investimentos duráveis que são realizados em suporte a transações determinadas, sendo que o custo de oportunidade destes investimentos é muito menor nos melhores usos alternativos ou por usuários alternativos se a transação original for terminada prematuramente [...].

O autor supõe que se um bem ou um serviço deve ser fornecido com uma tecnologia especial, será exigido um investimento em uma determinada especificidade. Embora seja mais eficiente no que se refere à manutenção da relação contratual entre comprador e vendedor, as transações de ativos específicos podem gerar complicações contratuais devido às necessidades de ajustes do contrato à peculiaridade do produto/serviço contratado. Além disso, existe o risco de que o investidor em um ativo específico possa ter dificuldades de reintroduzir o investimento no mercado sem custos, caso um contrato seja interrompido antecipadamente. Nota-se, nesse caso, que em muitas situações a relação entre os agentes envolvidos passa a ser de exclusividade ou quase exclusividade. Por isso, a continuidade das trocas possui grande relevância.⁴

⁴ Ménard (2005, p. 285) definiu especificidade dos ativos como o equivalente ao valor do investimento aplicado na produção do ativo em questão.

Nesse sentido, Williamson, em "Instituições Econômicas do Capitalismo", inseriu quatro tipos de especificidades de ativos na discussão: a) humano; b) locacional; c) físico; e d) dedicado. Já em seu artigo de 1991, definiu mais dois tipos de especificidade de ativos: a) especificidade de marca; e b) temporal. A especificidade de ativos humanos refere-se ao capital humano alocado em uma empresa, surgindo no processo de aprendizado do empregado. À medida que um conjunto de conhecimentos altamente específicos relacionados às transações é adquirido, a realocação desse ativo pode gerar custos elevados.

A especificidade de ativos locacional refere-se a ativos que possuem necessidade de localização específica, a fim de reduzir custos com transporte e estocagem: uma vez implantados tais ativos, torna-se difícil sua remoção. Em relação à especificidade de ativos físicos, pode-se afirmar que está relacionado à padronização física de um determinado produto utilizado no processo de produção ou a ser transacionado. Por sua vez, ativos dedicados consistem em ativos envolvidos na produção de um bem específico. Caso esse bem específico não fosse produzido, o investimento em determinado ativo não seria realizado.

A especificidade de marca surge nos casos em que o capital se materializa em um ativo. Joskow (2005) explicou que algumas marcas podem adquirir valor significativo ao longo do tempo, através de investimentos em propaganda e qualidade. Por último, ativos com especificidade temporal referem-se a ativos cujo valor depende do tempo de processamento. Deve-se destacar que esta especificidade refere-se também à perecibilidade dos ativos.

Diante disso, é possível verificar que o risco de comportamento oportunista por parte dos agentes é muito grande, por isso a necessidade de salvaguardar a execução dos contratos. Segundo Joskow (2005), mesmo os acordos mais complexos podem não proteger completamente a relação de um comportamento oportunista, no caso de um investimento específico. Na verdade, para Williamson (1979) contratos sempre terão falhas quando se tratar de investimentos em transações específicas, uma vez que o nível de incerteza será maior. Nesse sentido, de acordo com o autor, no que se refere à especificidade dos ativos, o oportunismo é um conceito de extrema importância para a atividade econômica.

Finalmente, a frequência das transações consiste em uma importante característica das transações. Se as transações forem realizadas com menor frequência, menor a possibilidade de comportamento oportunista por parte dos agentes e menores os custos de coleta de informação e elaboração de um contrato que restrinja o comportamento oportunista. Por outro lado, transações realizadas com maior frequência os agentes desenvolvem uma reputação e uma relação de confiança, restringindo o comportamento oportunista. Além disso, transações realizadas com maior frequência exigem implantação de mecanismos que garantam o cumprimento dos compromissos. Isso, de certa forma, restringe a possibilidade de comportamento oportunista pelas partes envolvidas, reduzindo, em consequência, os custos da transação.

De acordo com Furubotn e Richter (2005), as características das transações exercem grande influência no comportamento do sistema econômico. Portanto, pode-se afirmar que tais pressupostos são fundamentais para que surjam custos durante uma transação e fazem da teoria econômica dos custos de transação uma abordagem relevante (FIANI, 2002).

2.3.4. Examinando a Literatura sobre as Relações Contratuais das Transações Econômicas

Pode-se afirmar que o estabelecimento de uma relação contratual dá origem a uma dependência entre os agentes envolvidos devido à informação que as partes possuem e às características da atividade em questão. Segundo Coase (1937), algumas organizações podem desejar elaborar um contrato de longo prazo para transacionar seus bens ou serviços, evitando os custos de se elaborar diversos contratos menores, dado o risco das pessoas envolvidas (comprador e fornecedor, por exemplo). Por outro lado, o autor concorda que um contrato de longo prazo pode ser pouco desejável para o comprador do bem ou serviço, devido à dificuldade de se prever como o fornecedor agirá no decorrer da execução do contrato. Em outras palavras, na presença de incerteza,

contratos de longo prazo podem incorrer em altos custos, pois nem todas as adaptações referentes a possíveis eventos podem ser antecipadas.⁵

Nesse contexto, Coase (1937; 1960) asseverou que o contrato consiste em uma relação em que os agentes envolvidos devem obedecer às regras estabelecidas, respeitando os limites. Além disso, acrescentou que "[...] the essence of the contract is that it should only state the limits to the powers of the entrepreneur. Within these limits, he can therefore direct the other factors of production" (COASE, 1937, p. 391).

Ou seja, um contrato deve indicar limites às ações dos agentes envolvidos na transação de um bem ou serviço. Isso deve ocorrer, pois os agentes podem agir de maneira oportunista dada a existência de racionalidade limitada para formular e resolver problemas complexos, busca de autointeresse, complexidade e incerteza, que geram conseqüentemente, assimetrias de informação. Por isso, os contratos surgem como forma de organizar o processo das trocas econômicas de maneira eficiente. Logo, um contrato consiste em uma forma de planejar cada transação, devendo, portanto, levar em consideração os custos associados à negociação (COASE, 1937; WILLIAMSON, 1981; [1985] 2012).

A contratação envolve processos que dependem dos pressupostos comportamentais e das características do bem ou serviço a ser transacionado. Tais processos consistem em "planejamento, promessa, competição e governança", de acordo com Williamson ([1985] 2012), e estão diretamente relacionados com incerteza, racionalidade limitada, oportunismo e especificidade dos ativos. Em uma economia caracterizada pela existência de racionalidade ilimitada, oportunismo e ativos específicos, um contrato deve ser descrito como *planejamento*, no que se refere ao processo de contratação. Todas as questões relevantes em relação ao contrato serão planejadas no período inicial, no qual deverá ocorrer uma transação abrangente. Disto dependerão todas as adaptações necessárias referentes a eventualidades, de modo que não poderão ocorrer transtornos com relação à execução do acordo. Já em condição de racionalidade limitada, ativos específicos e ausência do oportunismo, um contrato deverá ser descrito como *promessa*, podendo-se confiar na palavra do agente. Desta forma, diante de qualquer falha que venha surgir no contrato, sua execução não sofrerá nenhum problema desde que os

⁵ Fiani (2002, p. 285) alertou para o fato de contratos de longo prazo darem origem a elevados custos de transação, uma vez que se faz necessário a elaboração de "[...] cláusulas condicionais que antecipem todas as circunstâncias relevantes no futuro [...]".

agentes envolvidos apelem para uma "cláusula auto-executável", conforme o autor afirmou.

Supondo que os agentes sejam oportunistas e possuam racionalidade limitada, mas que os ativos não sejam específicos, um contrato envolve *competição*. Nesse caso, os agentes envolvidos não estão continuamente interessados na identidade da outra parte exatamente devido a não especificidade dos ativos. Finalmente, considerando a presença de racionalidade limitada, oportunismo e ativos específicos, o contrato é descrito como *governança*, pois, segundo Williamson ([1985] 2012, p. 27),

[...] O planejamento é, necessariamente, incompleto (devido à racionalidade limitada), a promessa previsivelmente se quebra (por causa do oportunismo), e a identidade em pares das partes agora importa (devido à especificidade de ativos) [...].

Logo, o estabelecimento de um contrato tem por objetivo reduzir os custos de transação de forma eficiente devido à presença de racionalidade limitada, protegendo a transação do comportamento oportunista. Assim, para que a eficiência no processo de contratação seja alcançada, deve-se considerar os pressupostos comportamentais dos agentes e as características das transações.

2.3.4.1. Uma Síntese das Principais Estruturas de Governança das Relações Contratuais

Reduzir os custos de transação tem uma grande importância, pois é a principal decisão no que se refere aos ganhos de eficiência de uma governança. A TCT considera as questões relacionadas à organização econômica como uma questão de contratação, o que deixa claro que a preocupação principal da abordagem é a governança das relações contratuais. Por isso, as estruturas de governança existem para minimizar os custos de transação e são vistas como parte importante da questão ligada à eficiência (WILLIAMSON, 1981; [1985] 2012).

Conforme discutido, o próprio estabelecimento de vínculos entre os agentes no mercado implicam em custos. Por isso as estruturas de governança foram desenvolvidas para

garantir a realização das transações no mercado. Nesse sentido, uma estrutura de governança pode ser definida como um mecanismo utilizado pelos agentes econômicos para coordenar suas atividades econômicas e garantir que as transações ocorram da forma como foram planejadas. Em alguns casos, inclusive, mudanças nessa estrutura podem fazer com que ocorram reduções nos custos de elaboração e execução de contratos, reduzindo o comportamento oportunista (WILLIAMSON, 1979).

Como Ménard (2005) salientou, existem diversas formas de se organizar uma transação, de modo que dependem das características de cada transação, discutidos anteriormente. A frequência das transações pode ser classificada de três formas: de uma vez, ocasional ou recorrente. Como a distinção entre transação de uma vez e transação ocasional é pouco perceptível, considera-se a partir daqui, apenas as transações ocasional e recorrente para descrever os tipos de transação e suas combinações com as diferentes estruturas de governança.

Por sua vez, a especificidade dos ativos também pode ser classificada de três formas: não específica, mista ou altamente específica, conforme Williamson (1979; [1985] 2012). Um bem ou serviço é considerado como não específico quando a continuidade de sua transação tem pouco valor para as partes em questão. Aqui não importa o grau de incerteza, de modo que novos acordos podem ser estabelecidos com outros agentes.

Transações de bem ou serviço de investimento misto possui alguns problemas de organização relevantes. Esses tipos de transação podem sofrer mudanças diante de um aumento na incerteza, embora o grau de especialização do bem em questão não seja completo, de acordo com Williamson (1979; [1985] 2012). Já uma transação é altamente específica quando a produção do bem ou serviço necessita de ativos extremamente especializados. Nesse caso, nenhuma negociação com as firmas envolvidas será capaz de gerar economias de escala.

Como já foi discutido anteriormente, o principal objetivo das estruturas de governança é garantir a execução das transações e estabelecer a ordem nas relações contratuais. Por isso, uma das grandes preocupações das instituições econômicas diz respeito às diversas formas de relações contratuais, que são classificadas conforme as dimensões críticas que diferem as transações, mas que não possuem uma boa definição. As principais definições utilizadas por Williamson, em seus estudos, são: Direito Contratual Clássico,

Direito Contratual Neoclássico e Contratação Relacional. Por sua vez, as governanças podem ser classificadas como: Governança de Mercado, Governança Trilateral, Governança Bilateral e Governança Unificada.

O *Direito Contratual Clássico* tem por objetivo facilitar as trocas, assim como qualquer direito contratual, buscando intensificar uma apresentação de todos os possíveis eventos futuros no que se refere ao fornecimento do bem ou do serviço. Nesse caso específico, as particularidades referentes à transação são explicitadas nas cláusulas e são impostos limites à origem do contrato não importando quem são as partes envolvidas na transação. Leva-se em consideração, portanto, "[...] normas jurídicas, documentos formais e transações auto-liquidáveis" (WILLIAMSON, [1985] 2012, p. 62). Conforme Williamson (1993), esse tipo de contrato é usualmente aplicado em transações, ocasionais ou recorrentes, de ativos não específicos, realizadas no mercado. Além disso, são utilizadas em transações singulares e transitórias, de modo que o contrato estabelecido é padronizado.

Porém, como esse modelo não é adequado para todos os tipos de transação, surge uma relação contratual alternativa que busca preservar a negociação, assegurando a implantação de uma nova estrutura de governança. Trata-se do *Direito Contratual Neoclássico*. Este tipo de contratação caracteriza-se por estabelecer uma relação de longo prazo, pois os agentes interessam-se em manter sua continuidade, especialmente por se tratar de ativos específicos. Logo, a identidade das partes envolvidas nesta contratação é muito importante. Além disso, para (WILLIAMSON, [1985] 2012, p. 63) é caracterizado por reconhecer "[...] que o mundo é complexo, que os acordos são incompletos, e que alguns contratos nunca serão atingidos ao menos que ambas as partes tenham confiança nos mecanismos de resolução [...]". Ou seja, a Lei do Contrato Neoclássico reconhece que os contratos são incompletos porque o ambiente é complexo e que, diante de incerteza, contratos de longo prazo podem apresentar custos elevados. Dessa forma, podem ocorrer adaptações futuras no contrato. Deve-se destacar que esta contratação é utilizada em transações ocasionais de ativos com especialidade mista ou idiossincrática.

A *Contratação Relacional*, por sua vez, deriva-se da *Neoclássica* e geralmente é aplicada em casos em que os agentes optam pela continuidade da relação estabelecida, de modo que as cláusulas de um contrato podem ser revisadas em qualquer tempo e de

maneira permanente à medida que o contrato é executado. Isso pode ocorrer diante de qualquer mudança no ambiente, de maneira que a negociação é constante. Em geral, esse tipo de contratação é utilizado em transações que ocorrem com maior frequência (recorrentes) e cujos ativos são mistos ou altamente específicos (ou idiossincráticos).

A *Governança de Mercado* é bastante comum em transações ocasionais e recorrentes e de investimentos não específicos e utiliza o sistema de preços para a negociação, necessitando assim de menor controle. No caso de ativos não específicos, as transações recorrentes são realizadas por meio do mercado, porque as partes envolvidas na transação têm conhecimento sobre o produto/serviço em questão, além de possuírem grande demanda no mercado apresentando maior facilidade de planejamento diante de qualquer nível de incerteza. Além disso, os agentes possuem poucas despesas ao darem continuidade a estas transações, principalmente por se tratarem de ativos não específicos. Apesar de geralmente ser aplicado em transações ocasionais, este tipo de governança pode apresentar alguns limites para sustentá-las. Ocorre que em transações ocasionais e de investimentos não específicos, as partes possuem capacidade reduzida para "[...] contar com despesas diretas para salvaguardar as transações contra o oportunismo [...]", segundo Williamson ([1985] 2012, p. 66). A não especificidade do bem permite que os agentes envolvidos ajam de maneira não oportunista.

Em geral, a *Governança Trilateral* é utilizada em transações ocasionais e de investimento misto e altamente específico, bastante vulneráveis ao comportamento oportunista. Neste caso específico, as partes envolvidas desejam colocar o contrato em prática até o término de seu prazo, de modo que ele sempre será revisto. Isso ocorre principalmente quando se refere a transações com investimento altamente específico. Por estes motivos, se faz necessária a intervenção de uma autoridade para solucionar possíveis problemas relacionados à transação.

No caso de transações recorrentes de investimentos mistos e altamente específicos geralmente utiliza-se a *Governança Bilateral*, também conhecida como *Governança Especializada*. Como as transações recorrentes permitem recuperar rapidamente os custos de utilização desse tipo de estrutura, não se faz necessária a intervenção de uma autoridade. Além disso, nesse tipo de estrutura, se mantém a autonomia das partes envolvidas e os agentes envolvidos têm muito interesse em dar continuidade às relações, ou seja, formais e de longo prazo, desenvolvendo uma relação de confiança entre as

partes. Nesse sentido, este tipo de governança está baseado em uma *Contratação Relacional*.

Já para intermediar transações que ocorrem na firma, é bastante comum a prática da *Governança Unificada*. Nesse caso, o mercado é substituído pela firma e a transação é organizada de maneira adaptativa dentro de uma única firma, na qual existe uma integração vertical, ou seja, um arranjo de processos tecnológicos, tais como produção, processamento, distribuição e venda (WILLIAMSON, [1985] 2012). Ao passo que os bens ou serviços tornam-se mais específicos, as partes passam a ter pouco incentivo para dar continuidade às transações. Logo, uma vantagem associada à organização da transação dentro da firma refere-se à possibilidade de se fazer as adaptações sequencialmente, sem a necessidade de se reelaborar um novo contrato.

É importante destacar que para Williamson (1980) uma das principais importâncias da integração vertical é economizar os custos de transação que surgiriam caso uma troca fosse organizada no mercado, dado que o ambiente é complexo, fortemente incerto e com grande possibilidade de comportamento oportunista. Entretanto, ao se transferir uma transação para dentro da firma, surge a dúvida de como ocorre sua organização. Por isso, para Williamson (1980), a maneira como as etapas do processo produtivo e o processo de troca serão organizados internamente dependerão da magnitude dos custos de transação, mantendo constante o grau de hierarquização.

Para melhor compreensão deste argumento pode-se utilizar o quadro síntese elaborado por Williamson ([1985] 2012, p. 70), conforme a seguir, ao qual o autor denominou de "Governança Eficiente", propondo uma relação entre as dimensões críticas de frequência e especificidade dos ativos (QUADRO 2).

Quadro 2
Governança Eficiente

		Características do Investimento		
		Não específico	Misto	Idiosincrático
Frequência	Ocasional	Governança de Mercado (Contratação Clássica)	Governança Trilateral (Contratação Neoclássica)	
	Recorrente	Governança de Mercado (Contratação Clássica)	Governança Bilateral (Contratação Relacional)	

Fonte: Williamson ([1985] 2012, p. 70).

De acordo com Williamson (1988), a magnitude dos custos de transação que surgem ao organizar uma transação no mercado ou por meio da firma motiva os agentes a escolherem entre o mercado e a firma para realizar determinadas transações. No caso de transações de ativos com baixa especificidade, pode-se recorrer ao mercado para realizá-las. Já no caso de transações de ativos com investimentos mistos, pode-se recorrer a uma forma híbrida, que pode ser entendida como uma forma organizacional (acordos comerciais, por exemplo) que se encontra entre o mercado e a firma. Ou seja, quanto maior a especificidade de um ativo, maior a possibilidade de sua troca ocorrer no interior da firma, pois dessa maneira, menores serão os custos de sua transação. Deve-se ressaltar também, que transações com elevado nível de incerteza são mais relevantes, pois se deve levar em consideração como a incerteza afeta a governança das operações de troca⁶.

Além disso, é possível perceber que, na ausência de racionalidade limitada e oportunismo, problemas relacionados à governança das relações contratuais são reduzidos dado que os agentes possuem informação completa e os contratos deixam de ser incompletos. Em outras palavras, as estruturas de governança sofrem influência dos comportamentos dos agentes ao mesmo tempo em que interferem nas preferências dos indivíduos. Portanto, as dimensões críticas das transações estão ligadas ao ambiente

⁶ Bialoskorski Neto (2004b, p. 28) também destacou que o grau de incerteza entre os indivíduos exerce influência sobre as relações de contrato e tem como consequência uma elevação nos custos das transações entre agentes econômicos e organizações. Por exemplo, em um ambiente em que existe incerteza forte, deve-se dar mais importância à Contratação Relacional do que à Contratação Clássica, pois suas garantias são maiores por possuir auto-regulação, ao contrário da Contratação Clássica que é regulada pelo sistema judiciário.

institucional em que ocorrem as transações, que se constitui por leis, hábitos e aspectos culturais, e com o comportamento do indivíduo (potencialmente oportunista e racionalmente limitado). Assim, a relação existente entre tais elementos condiciona as estruturas de governança, ao passo que sua eficácia é influenciada pelo ambiente institucional.

2.3.4.2. Avaliando a Importância das Instituições nas Transações e nas Relações Contratuais

Dado que os agentes possuem racionalidade limitada e não conseguem prever todo possível evento futuro resultante da realização de uma transação de modo a estabelecer as medidas de correção, existe um conjunto de instituições empenhadas na realização das transações e na garantia de que os contratos serão executados. Logo, as instituições, em seu conceito de leis e normas de conduta, agem de modo a facilitar as trocas, pois permitem que as decisões nos processos sejam sequenciais e adaptativas, dada a impossibilidade de que os contratos sejam completos. Assim, elas ganham importância na análise de eficiência do sistema econômico, uma vez que as leis regulam o ambiente no qual um contrato é negociado, reduzindo seus custos, como Hadfield (2005) mencionou.

Para Arrow (1969, p. 2),

[...] there is a wide variety of social institutions, in particular generally accepted social norms of behavior, which serve in some means as compensation for failure or limitation of the market, though each in turn involves transaction costs of its own. The question also arises how the behavior of individual economic agents in a social institution (especially in voting) is related to their behavior on the market [...].

O autor complementou afirmando que o Estado consiste em uma forte instituição que impõe a redução dos custos de transação, por meio de um conjunto de costumes e normas que deve ser interpretado e seguido, de modo a melhorar a eficiência econômica. Dessa forma, ele desempenha um papel importante na alocação dos recursos.

Williamson (1998; [1985] 2012) argumentou que as instituições e os mecanismos contratuais surgem como forma de facilitar as trocas e reduzir os custos associados a uma transação, pois amenizam os conflitos que tendem a surgir no ato da realização de uma transação. Dessa forma, os contratos são considerados instrumentos legais de execução das trocas nos mercados. Além disso, o autor acrescentou que "[...] qualquer questão que possa ser formulada como um problema contratual pode ser investigada com vantagem em termos de economização de custos de transação [...]" (WILLIAMSON, [1985] 2012, p. 15). Neste sentido, portanto, pode-se afirmar que as relações contratuais, em si, constituem uma instituição econômica importante.

Ménard (2005) lembrou que os contratos desempenham um papel muito importante, pois impõem restrições a possíveis ações dos indivíduos e ao seu comportamento oportunista. De fato as instituições surgem como forma de reduzir as falhas de mercado derivadas da presença de racionalidade limitada, busca de auto-interesse com avidez, ambiente complexo e incerteza (aspectos que interferem, negativamente, no resultado das transações).

Posteriormente North (1992; 1994) defendeu que a existência de racionalidade limitada entre os agentes e as características das transações impedem que os agentes alcancem um custo de transação igual a zero. Por isso, os custos de transação também são causados pela ausência de informação simétrica. Instituições então são criadas para controlar as interações entre os agentes econômicos em ambientes complexos, reduzindo a incerteza desta relação, pois consistem em regras e restrições informais (normas de conduta e convenções impostas pelos indivíduos). Complementar a isso, em seu artigo de 2003, o autor defendeu que à medida que as instituições reduzem o nível de incerteza, elas proporcionam um ambiente favorável para a continuidade das transações. De fato, se o ambiente fosse afetado por um baixo nível de incerteza, não haveria a necessidade de instituições.

Dessa maneira, as instituições não determinam apenas as relações entre os indivíduos, mas também suas escolhas, de modo que as organizações econômicas geralmente se comportam conforme as instituições orientam. Assim, suas escolhas interferem no desempenho da economia ao longo do tempo, pois à medida que as instituições evoluem, o padrão de comportamento dos indivíduos evolui gradativamente e de

maneira inconsciente. Em geral essa evolução é motivada por oportunidades percebidas pelos agentes no ambiente em que desenvolvem suas atividades (NORTH, 1994; 2005).

Retomando seu artigo de 1994, o autor citou o exemplo das colônias americanas. Sua estrutura institucional herdada da Inglaterra foi favorável para o crescimento da economia, por meio de incentivos à autonomia política descentralizada e à ocorrência de transações de baixo custo que se dariam através do pagamento de uma taxa simples pela propriedade da terra e através da garantia dos direitos de propriedade. Ao mesmo tempo, o processo de aprendizado adquirido ao longo do tempo permitiu às colônias reduzirem os custos de suas transações e melhorarem a eficiência econômica.

Nesse sentido, as instituições oferecem incentivos e restrições ao comportamento dos agentes, ou seja, estruturam suas relações para que as transações ocorram a baixo custo, possibilitando o crescimento econômico. A eficiência econômica, nesse caso, é resultado de incentivos dados pelas instituições para que os agentes executem os contratos a um baixo custo, pois elas podem proporcionar acesso ao conhecimento e a inovações. Ou seja, o modo como elas interferem no desempenho econômico e a tecnologia utilizada determinam os custos de produção e de transação (NORTH, 1992; 2003).

2.4. CONCLUSÃO

Este capítulo apresentou a base teórica deste estudo, a partir de uma revisão da literatura sobre a TCT. Ele discutiu seus princípios gerais e os principais conceitos envolvidos na teoria. Embora o capítulo não contemple toda a literatura acerca do tema, ele mostrou importantes fundamentos considerados como a base teórica de toda discussão a ser realizada nesta dissertação.

Conforme apresentado no capítulo, uma das principais preocupações da TCT refere-se ao estudo de mercados e hierarquias. Esta abordagem preocupa-se em analisar as operações de troca no mercado. Além disso, dedica-se ao estudo das relações contratuais estabelecidas entre as firmas e cada um dos elementos que as constitui, tais como produtos e clientes, com o objetivo de economizar os custos de transação, que são

os custos que os agentes enfrentam todas as vezes que recorrem ao mercado para efetuarem suas transações (trocas ou transferências de bens ou serviços, acompanhados de um acordo que estabeleça preço e forma de pagamento).

Outra preocupação da abordagem é o comportamento dos agentes. Muitos contratos são estabelecidos em um ambiente de incerteza, no qual os indivíduos podem ser oportunistas e possuem racionalidade limitada, elementos importantes na distinção das diversas formas de relações contratuais. Dessa forma, a abordagem dos custos de transação faz referência à capacidade para economizar em racionalidade limitada enquanto salvaguarda as operações de troca do risco de oportunismo, por meio de mecanismos legais, ou seja, o contrato, considerado como uma importante instituição econômica.

Assim, ao incluir questões relacionadas à economia, ao direito e aos estudos sobre a organização, esse debate é de grande importância nesta dissertação. Essa revisão teórica dos aspectos centrais constitui-se como base para toda a discussão que segue, na qual se concentra o estudo sobre o sistema de cooperativismo.

3. SURGIMENTO E EVOLUÇÃO DO COOPERATIVISMO

3.1. INTRODUÇÃO

Este capítulo apresenta uma análise sobre o Sistema Cooperativista no Brasil e no Espírito Santo. O estudo será construído a partir da análise da literatura existente. Estudos de autores como Fleury (1983), Fairbairn (1994; 2003), Gagliardi (2009) e Ricciardi (2006), por exemplo, e informações de organizações de coordenação do cooperativismo foram importantes para a construção da investigação histórica do surgimento e da evolução do sistema. Da mesma forma, o levantamento da literatura permitiu examinar os principais conceitos relacionados com o tema deste capítulo, abordando autores como Fleury (1983), Centner (1988) e para organizações como a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB).

Seu principal objetivo é compreender o surgimento e a evolução desse sistema, bem como os princípios gerais e os principais conceitos envolvidos. Além disto, busca-se analisar a importância do movimento cooperativista no sistema econômico. Procura-se também investigar como a abordagem teórica estudada no capítulo anterior pode contribuir para compreender a natureza da atividade que é característica das cooperativas. A construção dessa análise consistirá em um instrumento de apoio para a realização do estudo de caso, objeto deste trabalho.

Além desta introdução, o capítulo está dividido em mais cinco seções. A segunda apresenta um breve histórico a respeito do surgimento do cooperativismo. A terceira seção analisa o surgimento e a evolução do cooperativismo no Brasil e no Espírito Santo. A quarta faz uma análise do Sistema Cooperativista, abordando seu conceito e seus princípios gerais, revisando seu funcionamento atualmente no Brasil, examinando sua importância para o sistema econômico e investigando como a TCT pode explicar o surgimento das cooperativas. Finalmente, breves considerações finais encerram o capítulo.

3.2. UM BREVE HISTÓRICO DO SURGIMENTO DO COOPERATIVISMO

De acordo com Bonin, Jones e Putterman (1993), estudiosos alegam que o interesse pela criação de cooperativas surgiu por volta do século XIX devido à necessidade de se promover melhorias na qualidade de vida dos trabalhadores que à época eram desprovidos de rede social de segurança. De fato, a literatura assevera que as primeiras cooperativas surgiram a partir da luta das massas por melhores condições de vida e por melhorias na remuneração, atendendo assim aos interesses dos trabalhadores, dos consumidores (no que se refere à qualidade dos produtos) e dos agricultores.

Segundo Celso Furtado (2000), uma das principais características da Revolução Industrial em sua primeira etapa foi a redução dos salários e o aumento da jornada de trabalho. Ricciardi (1996) acrescentou que este período foi caracterizado pela instalação de equipamentos de capital altamente custosos, provocando o fechamento de pequenas organizações e o desemprego da mão-de-obra artesanal. Ao mesmo tempo em que a classe artesã passava por uma fase de importante perda de seu poder de compra, camponeses foram expulsos das propriedades rurais, criando grandes dificuldades socioeconômicas à população em geral. Estes problemas de ordem social eram agravados pelo comportamento oportunista dos comerciantes que, aproveitando-se da situação de fraqueza destes trabalhadores, vendiam bens de consumo em geral a preços elevados (FAIRBAIRN, 1994).

Nesta fase da Revolução Industrial, a cidade inglesa Rochdale se destacava como um centro de produção especializada no setor têxtil, em que predominava o uso de teares manuais. Porém, devido às inúmeras inovações introduzidas nesta época, estes teares foram sendo substituídos por equipamentos mecânicos. Além disso, Fairbairn (1994) relatou que este setor perdeu mercado em consequência da política de preços norte-americana. Por estes motivos, a indústria têxtil de Rochdale ingressou em um período de importante declínio econômico. Associado à mudança tecnológica, esta situação gerou grande descontentamento entre tecelões e conflitos trabalhistas.

A cidade também era um centro que praticava a atividade cooperativista. Prova disto é que, em 1830, um grupo de tecelões de flanela formou a chamada *Rochdale Friendly Co-operative Society* baseada em premissas que mais tarde seriam utilizadas pelos "Pioneiros de Rochdale".

Fairbairn (1994) registrou que na década de 1840, a população de Rochdale e de outras localidades da Europa passavam por período de pobreza e fome causadas pela persistência de elevados níveis de desemprego. Diante da necessidade de sobrevivência e em reação às condições econômicas e sociais então precárias, um grupo de tecelões se uniu na Inglaterra em 1844, montou um armazém com o objetivo de adquirir bens de consumo e fundou uma cooperativa chamada *Rochdale Society of Equitable Pioneers*, também conhecida como "Pioneiros de Rochdale".⁷ O grupo era movido por objetivos econômicos e sociais. Os econômicos consistiam em melhorias nos preços dos alimentos e fornecimento de bens de consumo aos associados, criação de um estabelecimento para a comercialização de bens de consumo básico e organização e distribuição da produção, de modo a estabelecer uma sociedade capaz de prover as necessidades e os interesses dos seus sócios (FAIRBAIRN, 1994). Os objetivos sociais eram melhorar os níveis de educação, moradia para seus membros e as condições de trabalho. Além disso, também visavam constituir uma associação de propriedade dos próprios membros, de modo que os lucros eram para o benefício dos associados, e de ajuda mútua como forma de alcançar seus objetivos.

Estes trabalhadores se empenharam em criar um conjunto de regras e regulamentos baseados em princípios de moral e conduta para a organização e funcionamento da cooperativa. Tais princípios foram importantes para formar a base econômica e social de todo o sistema. Além disso, algumas experiências vividas por membros desta associação em organizações anteriores a esta contribuíram para o amadurecimento de suas ideias. Por esse motivo, obtiveram bastante sucesso no decorrer do tempo. Para Ricciardi (1996), o êxito da cooperativa de Rochdale foi resultado justamente dessa experiência acumulada por seus cooperados.⁸ De fato, segundo Fairbairn (1994, p. 3) "[...] even the Rochdale Pioneers, whose success in retrospect seems almost magical, were the result of decades of hard work, failures, and disappointments".

⁷ De acordo com Fairbairn (1994), o movimento de criação dos Pioneiros de Rochdale era movido por ideais cooperativistas de ativistas, pensadores, líderes. O industrial e reformador Robert Owen teve importância em suas idéias baseadas no socialismo, sindicalismo, cooperação e reforma social.

⁸ Holanda (2003) registrou que a primeira cooperativa surgiu nos anos 1760, na Inglaterra, a partir da organização de um grupo de trabalhadores insatisfeitos com o preço do trigo. Tais trabalhadores se uniram a fim de fundar seu próprio moinho. Interessante destacar, também, que a Revolução Francesa foi um acontecimento que desencadeou uma depressão econômica na Inglaterra, incluindo os problemas de abastecimento, uma vez que as indústrias estavam voltadas para a produção de material bélico, tornando a situação da massa trabalhadora bastante difícil. Nesse contexto, segundo o autor, diversas organizações de consumo foram criadas ao longo do tempo, principalmente no início da década de 1790, quando da elevação no preço do trigo, causada pelos conflitos entre a França e a Inglaterra.

Na década de 1850, os Pioneiros de Rochdale tentaram ampliar a associação com a criação de um moinho de farinha denominado *Co-operative Corn Mill Society*, de propriedade conjunta com mais cinco associações ligadas ao varejo, e da *Rochdale Co-operative Manufacturing Society*, com a instalação de mais de 90 teares (FAIRBAIRN, 1994). Seguindo o exemplo destes pioneiros, diversas cooperativas de consumo foram sendo criadas na Inglaterra ao longo dos anos seguintes. No início da década de 1860, cerca de quinhentas cooperativas deste mesmo ramo já existiam no país (RICCIARDI, 1996).

Schneider (1981, p. 11) relatou que o surgimento do cooperativismo se deu "[...] como uma proposta de superação 'pacífica' do sistema capitalista e suas mazelas, evidenciadas de forma tão drástica como o desencadear da Revolução Industrial [...]". De fato, conforme Zeuli e Cropp (2004) registraram, as cooperativas foram criadas em períodos de tensões econômicas. Este tipo de associação constituiu uma alternativa às instituições capitalistas tradicionais que visam o lucro, obtendo sucesso com o passar do tempo ao dar origem ao sistema cooperativista, expandindo-se para diversos países. A este respeito, Fairbairn (1994, p. 1) asseverou:

[...] The solutions in Rochdale look something like the modern idea of socially sustainable development: in the most general terms, Rochdale stands for development in the long-term interests of people and communities - development controlled by the people it affects [...].

O autor complementou ainda que Rochdale foi um "[...] active symbol that influences understanding of co-operatives in countries around the world today [...]" (FAIRBAIRN, 1994, p. 1). Neste sentido, o modelo cooperativista surgido na Inglaterra foi se expandindo para diversos países ainda no século XIX, sendo adaptado e diversificado de acordo com as realidades idiossincráticas de cada nação. Atualmente, está presente em quase todos os países do mundo. Nas nações européias como Alemanha e França, foram criadas cooperativas de crédito e produção em meados do século XIX. O movimento também se expandiu para outros países como Bélgica, Holanda, Japão, Itália, entre outros, passando por diferentes experiências ao longo dos anos.

De acordo com *Cooperative Development Foundation* (CDF) (2013), a primeira e mais antiga cooperativa (porém menos conhecida que os Pioneiros de Rochdale) foi fundada

nos Estados Unidos em 1752 por Benjamin Franklin. Essa cooperativa foi chamada *Philadelphia Contributorship for the Insurance of Homes from Loss by Fire*, e ainda está atividade. Já em 1845, pessoas se reuniram e fundaram uma cooperativa de consumo de bens de necessidades básicas, baseada nos princípios de Rochdale. Porém, a maioria das cooperativas foi criada para atender os objetivos dos agricultores, quais sejam: melhoria nos preços, prestação de serviços, redução dos custos. A partir da década de 1870, os agricultores começaram a se unir e, a partir dos anos 1880, se mobilizaram juntamente com outros trabalhadores em reação ao desenvolvimento industrial (FAIRBAIRN, 1994). No entanto, muitas das cooperativas criadas no país não permaneceram em atividade devido à insuficiência de capital investido pelos membros, e a falhas na gestão.

Na Bélgica e na Holanda, as cooperativas surgiram ainda no século XIX. A primeira cooperativa belga foi criada em 1848, mas o movimento nunca foi expressivo no país. Um dos motivos foi a criação de uma legislação bastante ampla que dificultou a distinção entre cooperativa e demais empresas. Ao contrário do caso belga, as cooperativas holandesas foram contempladas com uma legislação específica para a organização, permitindo que o movimento se difundisse para diversos setores da economia, tais como crédito, agricultura, construção, habitação (GAGLIARDI, 2009).

Segundo Gagliardi, o movimento cooperativista italiano teve início no ano de 1854, crescendo de forma considerável durante o século XX e se tornando um elemento bastante importante para o sistema econômico. Experiência semelhante ocorreu com as cooperativas na Espanha, onde o movimento cooperativista tornou-se bastante amplo e concentrado em regiões, com uma legislação específica a fim de regular o sistema. Por sua vez, o cooperativismo francês também teve início em meados do século XIX. Embora este sistema tenha se desenvolvido bastante no país, não apresentou elevada participação na economia⁹ e sempre sofreu intervenções do Estado, com a criação de leis privilegiando as cooperativas de trabalho, por exemplo, conforme citado por Gagliardi (2009).

Em 1860, cooperativas de consumo foram criadas na Dinamarca a partir do modelo de Rochdale. Porém, nenhuma legislação específica para o movimento foi criada. Ainda de

⁹ De acordo com Gagliardi (2009, p. 142), o número de empregos registrados em 1998 representou apenas 1% do emprego total no país. Além disso, no mesmo ano, o número de cooperativas registradas representou 0,64% no número total de empresas.

acordo Gagliardi (2009), talvez por esse motivo não foi proporcionado um ambiente favorável para a criação de cooperativas. Na Polônia, a criação das cooperativas se deu na década de 1870. Ainda naquele século, o movimento começou a desempenhar importante papel econômico, social e político, contando com o apoio de diversas instituições, principalmente na área rural. De acordo com Gagliardi (2009), as cooperativas de trabalho também desempenharam papel importante para aqueles indivíduos em idade economicamente ativa e no que se refere à minimização dos impactos da depressão provocada pelo período de guerras, como a criação de unidades industriais e a proteção da população rural.

O surgimento das cooperativas na Iugoslávia é recente. Conforme Gagliardi destacou, a criação das empresas de autogestão no país se deu na década de 1950 e permitiu a introdução de práticas democráticas no ambiente de trabalho das empresas. Com isso, os trabalhadores passaram a participar das tomadas de decisão.

No Japão, o cooperativismo surgiu em meados do século XIX, principalmente nos setores industrial e agrícola. No início do século XX, seu desenvolvimento foi resultado de esforços do governo e incentivos para a criação de cooperativas locais. Na metade do século, uma reforma regulatória permitiu a difusão das cooperativas para ramos de consumo, pesca e crédito, acompanhando o crescimento da economia. Nos primeiros anos da presente era, o movimento tem apresentado relevância nos ramos de seguro, agricultura, varejo de alimentos, assistência médica e habitação (GAGLIARDI, 2009). Em síntese, o período entre as décadas de 1930 e 1960 foi marcado pelo crescimento das cooperativas nos países desenvolvidos.

Ainda segundo Gagliardi (2009), a existência de instituições legais é de fundamental importância para o desenvolvimento de firmas cooperativas. Ao mesmo tempo, a ausência de uma legislação específica conduz a um baixo desempenho e pouca significância do movimento, como ocorreu nos casos da Bélgica e Dinamarca. Reformas institucionais no sistema financeiro e em outros setores também são importantes na promoção do desenvolvimento do setor cooperativo, como aconteceu na França, Espanha e Itália. Nos Estados Unidos, também, as instituições financeiras desempenharam um importante papel para as cooperativas agrícolas, conforme relatou a autora.

3.3. ANALISANDO O SURGIMENTO E A EVOLUÇÃO DO SISTEMA COOPERATIVISTA NO BRASIL

De acordo com a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2013b), no Período Colonial (1500-1822) já se observava a prática da cooperação no Brasil. Em meados do século XIX, a população urbana brasileira passava por necessidade de bens de consumo básico provocada pela dificuldade de transporte e comercialização de produtos alimentícios. Essa situação se agravou com o crescimento das cidades e com o processo de industrialização, pelas políticas macroeconômicas, que favoreciam os produtores agrícolas e os industriais, e pelos baixos salários pagos aos trabalhadores do setor secundário e terciário. Além disso, a população urbana adquiria os produtos por meio de uma rede de comércio intermediário, o que tornava os preços mais elevados, agravando ainda mais o problema do abastecimento. Assim, um modo alternativo da população urbana tentar reduzir os efeitos desse quadro foi criar cooperativas de consumo, que começaram a surgir no final da década de 1880, por meio de funcionários públicos, militares, profissionais liberais e operários.

A primeira cooperativa de consumo do Brasil foi criada em 1889 em Minas Gerais, composta por funcionários públicos, denominada Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos de Ouro Preto. A partir daí, outras cooperativas foram sendo criadas no estado de Minas Gerais e em outros estados, de acordo com a OCB (2013b). Fleury (1983) citou algumas: Associação Cooperativa dos Empregados da Cia. Telefônica em Limeira (1891), Cooperativa Militar de Consumo no Distrito Federal (1894), Cooperativa de Consumo de Camaragibe (1895) e Cooperativa dos Empregados da Cia. Paulista (1897).

Já no início do século XX, começaram a surgir cooperativas ligadas ao setor agropecuário, por iniciativa dos produtores imigrantes europeus, na intenção de também romper com o sistema de comercialização de atravessadores. De acordo com Fleury (1983, p. 44), algumas delas, portanto, tiveram sucesso "[...] em sua proposta de criação de canais alternativos para comercialização dos produtos de abastecimento", ou seja,

pequenos produtores se reuniam para comercializar seus produtos, reduzindo o trabalho dos corretores e aumentando sua margem de lucro.

Fleury (1983, p. 39) registrou que as primeiras cooperativas agrícolas que deram continuidade as suas atividades foram fundadas no final da década de 1920: Sociedade Cooperativa de Responsabilidade Limitada dos Produtores de Batatas de Cotia, que mais tarde passou a ser denominada de Cooperativa Agrícola de Cotia, e Cooperativa Agrícola de Juqueri. Tais cooperativas obtiveram sucesso devido ao seu projeto de intermediar a comercialização dos produtos.

Entretanto, somente a partir da década de 1930 foi criada uma legislação específica sobre o sistema. A Revolução de 1930 criou condições para que as cooperativas fossem reconhecidas em nível nacional, pois se fazia necessário um mecanismo para atender as necessidades da população urbana e da classe industrial, sem prejudicar os produtores rurais. O cooperativismo então adquiriu força com a intervenção do Estado por meio do Decreto-Lei nº 2.239, promulgado em 1932 pelo Presidente Getúlio Vargas, permitindo às cooperativas no Brasil constituir-se e atuar com liberdade, como forma de atender as necessidades da população urbana e industrial, e definindo o seu funcionamento. De acordo com Fleury (1983) esse decreto não foi importante somente no que se refere aos incentivos à criação de cooperativas, mas também no que diz respeito à isenção de impostos. Além disso, permitiu uma melhor definição da estrutura cooperativa em comparação com estruturas de outros tipos de associação. Fleury (1983, p. 51) ainda afirmou:

As razões para esta intervenção do Estado na economia, através do cooperativismo, se encontram imbricadas no potencial econômico e ideológico do movimento cooperativista. A nível econômico o cooperativismo pôde ser concebido como elemento fundamental no processo de modernização de produtos agrícolas, facilitando sua integração no mercado.

Durante a década de 1940, a escassez de alimentos provocada pela Segunda Guerra Mundial e os incentivos fiscais por parte do governo impulsionaram a criação de cooperativas agrícolas. Durante a década de 1940 foram criadas mais de 600 cooperativas em todo o território nacional. No entanto, muitas não deram continuidade as suas atividades ou não vingaram porque não correspondiam às necessidades dos

produtores. Muitas outras obtiveram êxito não apenas devido às intervenções do Estado, mas também porque estavam ligadas a produtos para abastecimento (hortifrutigranjeiros), ou seja, porque "[...] realmente correspondiam ao projeto de um grupo de produtores, visando melhorar suas condições de sobrevivência no mercado [...]" (FLEURY, 1983, p. 49)

Portanto, até o período posterior à Segunda Guerra Mundial, essa política de incentivos seguiu praticamente inalterada. Posteriormente, em meados da década de 1960, o cooperativismo foi centralizado, estatizado e submetido a políticas governamentais de modernização conservadoras. Além disso, alguns incentivos fiscais foram eliminados, sendo estabelecida uma regulamentação mais restritiva, o que culminou no fechamento de muitas cooperativas.

No decorrer dessa evolução do cooperativismo no Brasil, algumas entidades de apoio foram sendo criadas. Em 1969, foi criada a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), com o objetivo de representar e defender os interesses das cooperativas e como forma de organizar todo o movimento cooperativista. Segundo OCB (2004, p. 47), por meio de sua criação, "o cooperativismo se modernizou e as cooperativas passaram a se enquadrar num modelo empresarial, permitindo a sua expansão econômica e sua adequação às exigências do desenvolvimento capitalista agroindustrial adotado pelo Estado".

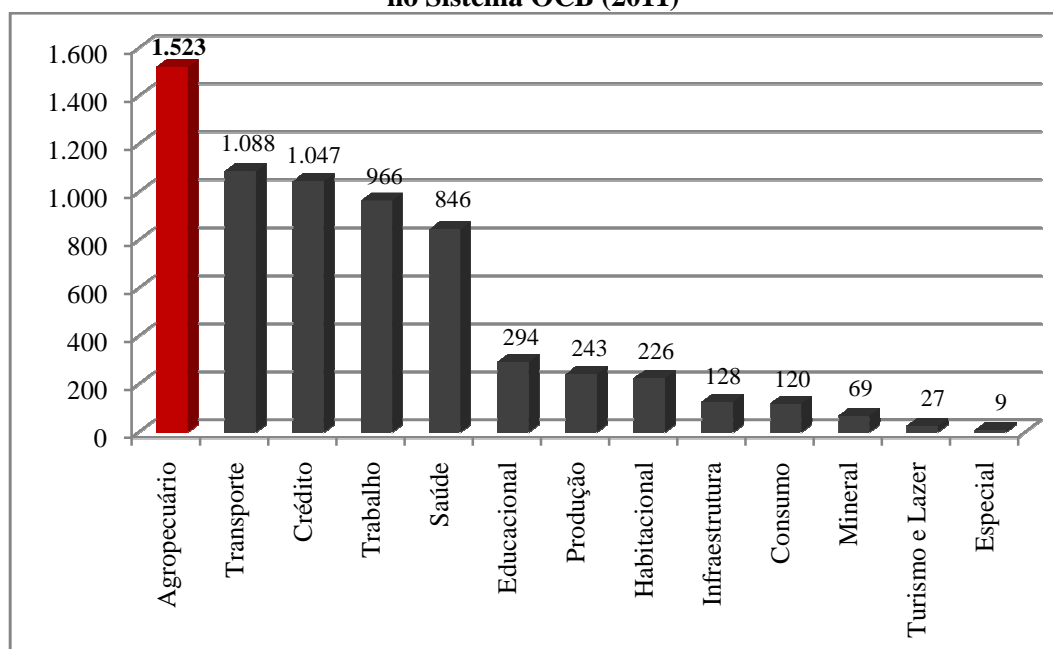
Em 1971, o Decreto Lei nº 5.764 publicado pelo Presidente Médici (que permanece em vigor no período atual) passou a regular o funcionamento das cooperativas. De acordo com a OCB (2013b), a Lei "[...] disciplinou a criação de cooperativas, porém restringiu a autonomia dos associados, interferindo na criação, funcionamento e fiscalização do empreendimento cooperativo [...]". Segundo Fleury (1983), esse decreto também isentou as cooperativas de impostos, inclusive Imposto de Renda, pois as definiu como sociedade que não produz renda, e Imposto de Circulação de Mercadorias. Anos mais tarde, em 1988, a Constituição Federal permitiu as cooperativas atuarem como empresas de autogestão, proibindo a interferência do Estado sobre elas.

No ano de 1998, foi criado o Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (SESCOOP), responsável pela formação profissional e educação dos cooperados, dos trabalhadores e dos funcionários das cooperativas do Brasil. Entre seus principais

objetivos estão a promoção de estudos e pesquisas de interesses das cooperativas, bem como a promoção da formação profissional de todos os agentes envolvidos com a cooperativa. Além disso, auxilia as cooperativas em programas de treinamento e aprendizagem.

Atualmente, o cooperativismo brasileiro encontra-se estruturado e considerado como um sistema fundamental para a economia do país. Dados da Organização das Cooperativas Brasileiras mostram que existem no Brasil mais de 6.500 cooperativas divididas em 13 ramos da economia: Agropecuário, Transporte, Crédito, Trabalho, Educacional, Produção, Habitacional, Infraestrutura, Consumo, Mineral, Turismo e Lazer, Especial (Tabela 1 e Gráfico 1). Tais ramos foram estabelecidos e aprovados pela OCB de acordo com as áreas de atuação, estrutura organizacional, habilidades e experiências, com o objetivo de melhor representar os diversos setores e facilitar a organização das cooperativas.

Gráfico 1
Número de Cooperativas no Brasil, por Ramos de Atividade Econômica Registradas no Sistema OCB (2011)*



Fonte: Serviço Nacional de Aprendizado do Cooperativismo - SESCOOP (2012)

Elaboração Própria

* Dados disponíveis até o ano de 2011.

Tabela 1
Evolução do Número de Cooperativas no Brasil por Ramo de Atividade
Econômica Registradas no Sistema OCB - 2006-2011*

Ramos	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Agropecuário	1.549	1.544	1.611	1.615	1.548	1.523
Transporte	896	945	1.060	1.100	1.015	1.088
Crédito	1.102	1.148	1.113	1.100	1.064	1.047
Trabalho	1.874	1.826	1.746	1.408	1.024	966
Saúde	888	919	894	871	852	846
Educacional	327	337	327	304	302	294
Produção	200	208	215	226	235	243
Habitacional	371	381	340	253	242	226
Infraestrutura	161	147	148	154	141	128
Consumo	156	141	138	128	123	120
Mineral	45	40	53	58	63	69
Turismo e Lazer	22	24	22	29	31	27
Especial	12	12	15	15	12	9

Fonte: OCB (2013a)

* Dados disponíveis até o ano de 2011.

As cooperativas ligadas ao ramo Agropecuário compreendem produtores rurais, pecuarista e pescadores detentores dos meios de produção. Segundo Richardson (1988), para que uma cooperativa seja classificada como Agropecuária, os membros devem se limitar à produção de produtos agrícolas e/ou pecuários. Tais cooperativas são caracterizadas pela intermediação na comercialização dos produtos e pela prestação de serviços aos seus associados, tais como assistência técnica, social e educacional. As primeiras foram organizadas no início dos anos 1900, em Minas Gerais, com o objetivo de eliminar o trabalho dos atravessadores. A partir daí, outras cooperativas agropecuárias foram sendo criadas em estados da Região Sul, estendendo-se por todo o território nacional. De acordo com a OCB (2013d), o cooperativismo agropecuário é o mais conhecido pela sociedade e o mais forte em termos econômicos, principalmente porque participam de toda a cadeia produtiva. Atualmente, este ramo apresenta o maior número de cooperativas registradas: existem mais de 1.500 cooperativas agropecuárias no Brasil.

Cooperativas ligadas ao serviço de transporte individual e coletivo de passageiros, de cargas e escolar constituem o ramo de Transporte. Esse ramo foi criado em 2002 a partir

do seu desmembramento do ramo Trabalho, devido a particularidades de suas atividades e à necessidade de solucionar problemas referentes a essa categoria de trabalhadores. Mais de 1.000 cooperativas atuam nesse ramo em todo o território nacional, de acordo com o registro da OCB (2013d).

O cooperativismo de Crédito tem por objetivo financiar projetos ou empreendimentos urbanos ou rurais de seus cooperados. Esse segmento teve início no ano de 1902, no Rio Grande do Sul, inspirado no modelo alemão. Foi aplicado em pequenas vilas ou comunidades rurais, obtendo bastante sucesso. Dados da OCB (2013d) revelam que, entre as décadas de 1930 e 1950, cerca de 1.200 cooperativas de crédito foram criadas em todo o território nacional. No entanto, restrições impostas pelo Banco Central levaram a sua desarticulação. Ainda assim, dois bancos foram criados na década de 1980 (BANCOOB e BANSICREDI) e diversas outras cooperativas de crédito rural e urbano. O Brasil possui 1.047 cooperativas ligadas ao ramo de Crédito, registradas na OCB, que ocupam o terceiro lugar no *ranking* das cooperativas no país. De acordo com o Serviço Nacional de Aprendizado do Cooperativismo, em um relatório elaborado em 2012, a queda registrada em 2011 pode ser explicada pela incorporação de cooperativas de crédito como, por exemplo, a Cooperativa de Crédito Rural de Cássia que foi incorporada pela Cooperativa de Crédito dos Pequenos Empresários, Microempresários e Microempreendedores.

As cooperativas de Trabalho dedicam-se em organizar e administrar os interesses dos profissionais associados e são formadas por agentes ligados a uma determinada atividade profissional. Esse movimento tem o objetivo de promover melhorias de salário e condições de trabalho de grande parte das categorias profissionais, com cerca de 960 cooperativas em todo o Brasil. Já advogados, professores, profissionais da saúde, turismo e lazer e transporte estão organizados em ordens específicas. O movimento teve início em São Paulo em 1938 e segundo a OCB (2013d) continua em expansão.

O ramo de Saúde é constituído por "cooperativas que se dedicam à preservação e promoção da saúde humana", atuando em áreas médicas, inclusive odontologia e psicologia (OCB, 2013d). Tais cooperativas existiam dentro do ramo Trabalho e foram desmembradas deste na década de 1990 devido a sua expansão. Hoje, existem no Brasil mais de 800 cooperativas de Saúde registradas na OCB.

Profissionais em educação, alunos, pais de alunos e quaisquer profissionais ligados à atividade podem organizar-se em cooperativas do ramo Educacional, com o objetivo de cumprir o papel de mantenedora da escola e promover melhorias na educação dos alunos. As primeiras cooperativas desse ramo surgiram com o objetivo de contornar a deficiência do ensino público e melhorar a qualidade da educação oferecida pelo governo. Atualmente, quase 300 cooperativas Educacionais estão registradas na OCB.

Cooperativas de Produção são aquelas "dedicadas à produção de um ou mais tipos de bens e produtos, quando detenham os meios de produção" (OCB, 2013d). Essas cooperativas têm sido importantes para trabalhadores de empresas em falência, pois por meio delas é possível manter os postos de trabalho. Cerca de 240 cooperativas fazem parte desse ramo, atualmente.

Participam do ramo Habitacional aquelas cooperativas ligadas à construção, administração e manutenção de conjuntos habitacionais. Esse movimento teve início em 1964, com o objetivo de "coordenar a ação dos órgãos públicos e orientar a iniciativa privada, estimulando a construção de habitações de interesse social e financiando a aquisição da casa própria, principalmente para as populações de média e baixa renda", desempenhando desse modo importante papel no país, principalmente no que se refere aos problemas habitacionais (OCB, 2013d). Mais de 200 cooperativas atuam nesse ramo em todo o território nacional.

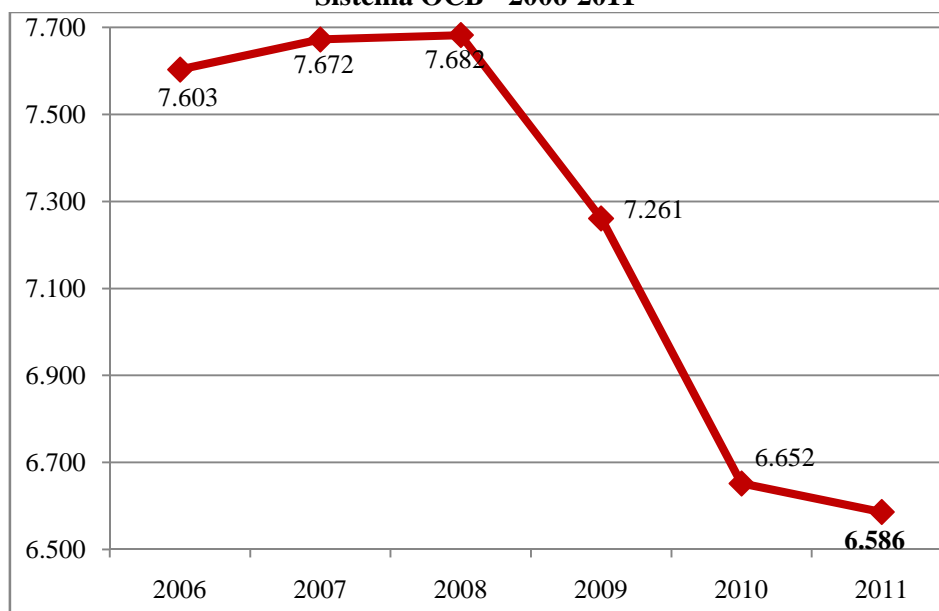
As cooperativas pertencentes ao ramo de Infraestrutura dedicam-se a atender a sociedade com serviços de infraestrutura básica, tais como energia e telefonia rural, fornecendo tais serviços (sejam originados de concessionárias, sejam por geração própria) às comunidades rurais, de modo que elas possam melhor desenvolver suas atividades. No caso das cooperativas de eletrificação rural, conforme a OCB (2013d) afirma, tais cooperativas surgiram a partir da criação do Estatuto da Terra, em 1964, e hoje possuem a maior participação desse ramo. No total, existem 128 cooperativas ligadas a esse ramo no país, registradas na OCB.

O ramo de Consumo compreende cooperativas responsáveis pela aquisição de bens de consumo para seus cooperados, que podem ser agentes ligados a uma cooperativa, sindicato ou profissão ou qualquer agente a fim de associar-se. Como já registrado, a primeira cooperativa de consumo foi criada em 1844, em Rochdale. No Brasil, a

primeira cooperativa desse ramo foi criada em 1889, no estado de Minas Gerais e, a partir daí, diversas outras foram criadas nos demais estados do país com o objetivo de repassar produtos a preços, qualidade e quantidade favoráveis aos seus cooperados. Existem, atualmente, mais de 100 cooperativas de Consumo no Brasil.

O ramo Mineral é constituído de cooperativas dedicadas à pesquisa, extração, lavra, industrialização e comercialização de produtos minerais, com a atuação de quase 70 cooperativas. Por sua vez, As cooperativas ligadas ao ramo de Turismo e Lazer, por sua vez, têm como objetivo principal prestar serviços de turismo e lazer aos cooperados e conta com a atuação de quase 30 cooperativas em todo o território nacional. Finalmente, as cooperativas Especiais são formadas por agentes que necessitam ser tutelados e tem o objetivo de inserir esses indivíduos no mercado de trabalho e, além disso, promovem sua capacitação por meio de programas de treinamento. Apesar de sua nítida importância quanto ao objeto de atuação, apenas nove cooperativas com esse objetivo atuam em todo o território nacional, com registro na OCB.

Gráfico 2
Evolução do Número Total de Cooperativas no Brasil Registradas no Sistema OCB - 2006-2011*



Fonte: OCB (2013a)

* Dados disponíveis até o ano de 2011.

De modo geral, nota-se que o número de cooperativas registradas na OCB sempre foi bastante expressivo no país, durante o período analisado. Porém, uma queda bastante acentuada foi registrada nos anos de 2009 e 2010. O Serviço Nacional de Aprendizado do Cooperativismo (2012) explicou que não houve uma retração no segmento, mas um processo de fusão e incorporação de cooperativas com o objetivo de melhorar a produtividade e a competitividade diante da crise financeira mundial ocorrida em 2008. Na opinião dos autores, espera-se que, diante de mudanças no mercado e do processo de união dessas sociedades, o número atual de cooperativas seja mantido.

3.4. EXAMINANDO O CONCEITO, A ORGANIZAÇÃO E O PAPEL DO SISTEMA COOPERATIVISTA PARA A ATIVIDADE ECONÔMICA

Uma importante linha de pensamento econômico que se preocupa com o estudo da cooperação e do cooperativismo é formada pelos chamados Socialistas Utópicos. Estes pensadores preocupam-se com os problemas sociais da Europa do século XIX, principalmente com a exploração da classe operária. Além disso, defenderam a cooperação como mecanismo alternativo ao mercado e a adoção de uma co-propriedade dos meios de produção ao invés da propriedade privada. Ou seja, defendiam que uma possível solução para a transformação do sistema econômico no sentido de melhorar o padrão de vida de um volume maior de trabalhadores é a cooperação com a formação de associações cooperativas.

3.4.1. Revisando o Conceito de Cooperativismo

Embora diversos autores e organizações tenham se preocupado em definir o conceito de cooperativa, algumas definições tem abrangência analítica importante para os propósitos da seção. Segundo a definição da Aliança Cooperativa Internacional (ACI)¹⁰, uma

¹⁰ A ACI consiste em uma organização que tem como objetivo representar as cooperativas em nível mundial. Assim, a ACI consiste em uma organização cooperativista e não governamental, com sede em Genebra (Suíça) (OCB, 2013). Sua criação em 1895 foi importante para a criação de estruturas cooperativas internacionais e para a organização dos princípios de Rochdale (FAIRBAIRN, 1994).

cooperativa é vista como: "[...] an autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social, and cultural need and aspirations through a jointly-owned and democratically-controlled enterprise" (ICA, 2013). Já a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB)¹¹ (2013) definiu uma cooperativa como "[...] uma organização de pessoas que se baseia em valores de ajuda mútua e responsabilidade, democracia, igualdade, equidade e solidariedade" e que possuem objetivos sociais e econômicos em comum. Por sua vez, a Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971, em vigor até hoje, definiu cooperativas como "[...] sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas à falência, constituídas para prestar serviços aos associados [...]" (Art. 4º), de modo que algumas características específicas as distinguem das demais organizações, quais sejam:

I - adesão voluntária, com número ilimitado de associados, salvo impossibilidade técnica de prestação de serviços; II - variabilidade do capital social representado por quotas-partes; III - limitação do número de quotas-partes do capital para cada associado, facultado, porém, o estabelecimento de critérios de proporcionalidade, se assim for mais adequado para o cumprimento dos objetivos sociais; IV - inaccessibilidade das quotas-partes do capital a terceiros, estranhos à sociedade; V - singularidade de voto, podendo as cooperativas centrais, federações e confederações de cooperativas, com exceção das que exerçam atividade de crédito, optar pelo critério da proporcionalidade; VI - quorum para o funcionamento e deliberação da Assembléia Geral baseado no número de associados e não no capital; VII - retorno das sobras líquidas do exercício, proporcionalmente às operações realizadas pelo associado, salvo deliberação em contrário da Assembléia Geral; VIII - indivisibilidade dos fundos de Reserva e de Assistência Técnica Educacional e Social; IX - neutralidade política e indiscriminação religiosa, racial e social; X - prestação de assistência aos associados, e, quando previsto nos estatutos, aos empregados da cooperativa; XI - área de admissão de associados limitada às possibilidades de reunião, controle, operações e prestação de serviços.

Fleury (1983, p. 21-22) definiu cooperativa como:

[...] uma associação de pessoas que se rege por três princípios básicos: propriedade cooperativa, gestão cooperativa e repartição cooperativa. A propriedade cooperativa significa que os usuários da cooperativa e não os detentores do capital são seus proprietários; a gestão cooperativa implica em que o poder decisório se concentra em mãos dos associados; a repartição cooperativa significa que a distribuição do lucro da cooperativa (as sobras

¹¹ A Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) foi criada em 1969 com o objetivo de representar as cooperativas do país. A organização é responsável por promover e proteger o sistema, bem como orientar as cooperativas.

líquidas) é feita proporcionalmente à participação dos associados nas operações da mesma.

Assim, de acordo com a autora, uma cooperativa apresenta determinadas características que a distinguem de uma empresa privada, permitindo que seus membros tenham condições de alcançar seus objetivos individuais. Ao contrário de uma empresa privada, uma associação cooperativa é uma sociedade simples, regulamentada por uma legislação específica, e cujo objetivo não é a obtenção de lucro, mas a prestação de serviços. Suas decisões são tomadas de forma democrática, de modo que cada cooperado tem direito a um voto. Centner (1988, p. 95) por sua vez, definiu a organização da seguinte forma:

[...] a nonprofit organization comprising people with a common objective of collectively achieving a goal in whereby each member has a voice in the selection of management and proportional participation in the benefits accruing from association's activities [...].

De modo geral as cooperativas consistem em uma organização econômica e voluntária de agentes econômicos e de seus recursos. Porém, avanços são verificados em cada conceito elaborado. Inicialmente a cooperativa era vista apenas como uma forma de satisfazer as necessidades econômicas e sociais de um determinado grupo de pessoas e baseava-se em princípios de moral e conduta. À medida que as instituições evoluíram, a cooperativa passou a ser vista como uma instituição de natureza jurídica, regulamentada, mas sem excluir seus ideais de cooperação, ajuda mútua e progresso social. Tais avanços são importantes pois as condições econômicas sofrem mudanças ao longo do tempo.

Também é possível notar nestes conceitos a presença de dois elementos comuns relacionados ao cooperativismo: associação de pessoas e cooperação. Os sócios de uma cooperativa, também chamados de cooperados, são indivíduos que exercem uma atividade econômica para a qual a organização está voltada. Ou seja, estes agentes estão voltados para a produção de um mesmo produto, ainda que seja pouco expressivo para a economia em termos de sua participação relativa na produção agregada. Esses sócios possuem características produtivas e interesses comuns e, além de constituir um empreendimento ao associar-se a uma cooperativa, buscam unir-se aos outros para que,

diante de situações adversas, possam ajudar-se mutuamente, transformando tais situações em bem-estar econômico e social, de acordo com a organização. Ou seja, elas têm o objetivo de melhorar as condições econômicas e sociais de um grupo de agentes econômicos, aumentar a rentabilidade e a produtividade e criar alternativas que aumentem a competitividade no mercado. Sendo esta uma forma de cooperação, todos os indivíduos possuem os mesmos direitos, de modo que os resultados devem ser repartidos proporcionalmente à participação de cada um.

Complementar às definições mencionadas acima, Cook, Chaddad e Iliopoulos (2004) verificaram que as cooperativas podem ser vistas sob três formas: a) como um complexo de contratos; b) como uma firma independente; c) como uma aliança. No caso da primeira forma de cooperativa, alguns estudos sugerem que as cooperativas estabelecem contratos com seus cooperados, por isso podem ser vistas como um complexo de contratos. Já o segundo caso refere-se ao fato de que a cooperativa é uma firma que busca alcançar um objetivo comum, ou seja, o bem estar dos seus cooperados, de modo que pode determinar a forma como operar. Finalmente, a cooperativa pode ser vista como uma firma que realiza alianças para atender os interesses de um grupo de agentes econômicos. Na verdade, uma aliança forte permite ganhos, de modo que a distribuição dos benefícios deve ser negociada entre os membros, na visão dos autores.

3.4.2. Revisitando os Princípios Cooperativistas

O princípio básico do cooperativismo é a cooperação, mas não apenas este. Segundo Rhodes (1987), dado que as cooperativas tiveram uma origem anticapitalista, as primeiras basearam-se em ideais de democracia, igualdade, ajuda mútua e preocupação com os menos favorecidos. Os fundamentos cooperativistas tiveram origem com os "Pioneiros de Rochdale" e foram importantes no sentido de determinar a estrutura e o funcionamento da cooperativa. Como Fairbairn (1994) relatou, eles foram organizados, reorganizados, subtraídos ou adicionados e modificados. Essas alterações provavelmente foram motivadas por mudanças no ambiente econômico e social, de modo, porém, que os preceitos básicos continuaram fazendo parte dos ideais do cooperativismo (QUADRO 3). O fato é que tais princípios passaram a constituir elementos fundamentais para que um sistema seja considerado cooperativista.

Quadro 3
Evolução dos Princípios Cooperativistas - 1844-1995

1844 ¹	1937 ²	1966 ³	1995 ⁴
- Livre adesão	- Livre adesão	- Livre adesão, independente da religião, raça ou nível social	- Associação livre e voluntária
- Gestão democrática (um voto por membro)	- Gestão democrática	- Gestão democrática	- Controle democrático dos membros
- Distribuição dos ganhos entre os membros de acordo com suas operações	- Retorno limitado do capital investido	- Destinação das sobras aos cooperados proporcionalmente as suas operações, ao desenvolvimento da cooperativa e a serviços comuns	- Participação econômica dos membros
- Retorno limitado do capital investido	- Retorno proporcional às operações	- Taxa limitada de juros ao capital social	- Autonomia e independência
- Vendas à vista	- Compras e vendas à vista	- Constituição de um fundo de reserva destinado à educação dos associados	- Educação, treinamento e informação
- Neutralidade política e religiosa	- Educação dos associados	- Cooperação entre as cooperativas	- Cooperação entre cooperativas
- Educação dos associados	- Neutralidade política e religiosa		- Preocupação com a comunidade

Fonte: Fairbairn (1994); OCB (2013b); Staatz (1987)

(1) Princípios Originais dos Pioneiros de Rochdale;

(2) Congresso da ACI realizado em Paris;

(3) Congresso da ACI realizado em Viena;

(4) Princípios estabelecidos pela ACI.

Nota: Algumas referências apresentam diferenças quanto aos princípios originais de Rochdale, no que se refere ao número de princípios e sua descrição. Por isso, para a elaboração deste quadro síntese realizou-se uma adaptação a partir dos princípios apresentados com maior frequência na literatura pesquisada.

No caso do primeiro princípio, todos os agentes econômicos que apresentarem as características produtivas e as condições exigidas pela organização podem tornar-se associados voluntariamente, desde que estejam dispostos a cumprir determinadas responsabilidades e que compartilhem dos mesmos objetivos da cooperativa. Por sua vez, a cooperativa deve receber todos esses agentes independentemente de etnia, sexo, escolha religiosa e política e classe social.

O segundo refere-se ao fato de que os cooperados devem participar de maneira direta e ativa na tomada de decisões, por meio de assembleias nas quais serão discutidos

assuntos de interesse dos associados. Dessa forma, todos os cooperados devem participar das eleições dos representantes por meio de um voto por membro, independente de sua quota-parte.

Em relação ao terceiro princípio, a OCB (2013b) explica:

[...] os membros contribuem equitativamente para o capital das suas cooperativas e controlam-no democraticamente. Parte desse capital é, normalmente, propriedade comum da cooperativa. Os membros recebem, habitualmente, se houver, uma remuneração limitada ao capital integralizado, como condição de sua adesão [...]."

Na verdade, ao realizar a intermediação da venda dos produtos, as cooperativas retêm uma taxa, que será destinada a um fundo de reserva para a manutenção da associação. A destinação do excedente é decidida pelos cooperados, podendo ser revertida no desenvolvimento da própria cooperativa, em benefícios próprios proporcional às transações de cada membro ou em qualquer outra iniciativa. Isso ocorre se as receitas superarem as despesas. Mas, caso isso não aconteça pode utilizar os recursos do fundo de reserva para repassar igualmente aos cooperados ou proporcionalmente às transações. O principal objetivo deste princípio, portanto, é valorizar o trabalho do cooperado, de modo que ele possa ter retorno de seu trabalho.

As cooperativas devem tomar as decisões a respeito de suas atividades sem interferência de outras organizações, de modo que qualquer parceria estabelecida não deve limitar as decisões da organização. O princípio de *Autonomia e independência* também define que uma cooperativa, ao contrário de uma empresa privada, é uma organização de ajuda mútua entre os agentes econômicos que se unem de forma voluntária e com objetivos econômicos e sociais comuns.

As organizações cooperativas sempre se preocuparam com a educação dos associados, sua formação profissional e ao seu acesso às informações relevantes. Portanto, no que se refere ao princípio de *Educação, formação e informação*, é possível afirmar que está relacionado à educação, treinamento e informação dos agentes envolvidos na cooperativa, de modo a promover seu desenvolvimento e gerar benefícios para a comunidade na qual a cooperativa atua. Com o objetivo de subsidiar estas ações, as cooperativas devem constituir o Fundo de Assistência Técnica Educacional e Social

(FATES) com parcela mínima de 5% (cinco por cento) das sobras líquidas apuradas em cada exercício e com o lucro integral obtido a partir de operações com terceiros, quando ocorrerem, (após a dedução dos impostos), de acordo com o Art. 28 da Lei 5.764/71. Deve-se destacar que este fundo é indivisível entre os sócios.

Pelo sexto princípio entende-se que consiste no trabalho conjunto entre as cooperativas, de modo a melhor atender os cooperados. A cooperação entre as cooperativas pode ocorrer através de transações em comum, distribuindo os produtos conjuntamente, ou por meio de trocas de experiências e informações. A intercooperação também pode ocorrer a partir da união das cooperativas com o objetivo de defender interesses comuns. Entretanto, Vieitez e Dal Ri (2001) observaram que este tipo de aliança tem apresentado algumas dificuldades, especialmente no que se refere à diferença entre este conceito e o perfil dos produtores cooperados.

Finalmente, uma das preocupações das cooperativas é trabalhar em prol de benefícios para as comunidades onde residem os cooperados. As cooperativas agem nas comunidades por meio de políticas aprovadas pelos membros. Portanto, o princípio *Preocupação com a comunidade* vem reforçar o caráter social desse tipo de organização.

De acordo com Staatz (1987), atualmente as cooperativas não seguem todos os princípios citados, embora tais princípios sejam fundamentais para a definição da estrutura da cooperativa. De fato, os princípios cooperativistas definem as cooperativas como um empreendimento de gestão democrática, cujo ambiente necessita de instituições que incentivem maior participação dos cooperados nas decisões da associação e na condução das atividades, conforme Marucci, Oliveira e Fontes Filho (2009) verificaram.

Em síntese, a OCB (2013b) defende que os referenciais que diferem uma cooperativa de uma empresa privada, tais como a união de indivíduos, a atenção às necessidades do grupo e a busca de prosperidade para todos os membros, tornam a organização uma alternativa socioeconômica de sucesso. De acordo com a entidade, o cooperativismo é um movimento que pode se desenvolver em qualquer território, pois seus valores são universais.

3.4.3. Funcionamento das Cooperativas no Brasil

Atualmente, as cooperativas no Brasil estão regulamentadas pela Lei 5.764/71 e são representadas pela Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), órgão máximo responsável por representar o Sistema Cooperativista Nacional, com sede em Brasília, de modo que cada estado possui uma unidade com funções semelhantes. Também dedica-se em preservar, incentivar, orientar e aprimorar o cooperativismo, e suas unidades estaduais. De acordo com o Artigo 105º desta lei, a organização deve seguir algumas competências, dentre as quais, pode-se citar: a) a manutenção da neutralidade política, sem discriminação de raça, religião e classe social; b) a integração de todos os ramos de atividade econômica; c) a manutenção do registro de todas as cooperativas; d) a manutenção do serviço de assistência social.

Complementar a isso, Ricciardi (1996, p. 62) registrou suas principais funções:

[...] dispor de setores consultivos especializados, de acordo com os ramos de cooperativismo; exercer outras atividades conforme a sua condição de órgão de representação e defesa do sistema cooperativista; manter relações de integração com entidades cooperativistas internacionais.

A Lei 5.764/71 define principalmente a Política Nacional de Cooperativismo e o regime jurídico das organizações cooperativas. Por meio do Artigo 1º, fica instituído que qualquer atividade proveniente de iniciativas do sistema cooperativista, seja pública ou privada, e de interesse público, constitui uma Política Nacional de Cooperativismo, que deve ser orientada pelo Conselho Nacional de Cooperativismo (CNC). Além disso, a Lei dispõe normas e restrições para a constituição e o funcionamento das cooperativas e dos órgãos sociais que definem a estrutura de uma cooperativa, como toda organização (QUADRO 4).

Quadro 4
Estrutura Organizacional da Cooperativa

ÓRGÃO	FUNÇÃO
Assembléia Geral	Reunir os cooperados para que as decisões sejam tomadas de forma coletiva
Conselho de Administração	Tomar decisões sobre questões de interesse coletivo
Conselho Fiscal	Fiscalizar a administração
Comitê Educativo	Auxiliar na administração
Estatuto Social	Impor regras ao funcionamento da cooperativa
Capital Social	Utilizado no desenvolvimento da cooperativa
Demonstração dos Resultados do Exercício	Apresentar as sobras do exercício

Fonte: OCB (2013b)

A Assembléia Geral consiste no maior órgão de uma cooperativa e é responsável pela tomada coletiva de decisões, que ocorre por meio da Assembléia Geral Ordinária (AGO) ou por meio da Assembléia Geral Extraordinária (AGE). A AGO é realizada uma vez por ano, geralmente no primeiro trimestre, com o objetivo de apresentar a prestações de contas, os relatórios, o plano de atividade para o ano corrente, decidir sobre a destinações de sobras, a fixação de honorários dos diretores, a cédula de presença de conselheiros, realizar a eleição dos Conselhos de Administração e Fiscal e discutir outros assuntos de interesse dos cooperados. Já a AGE é realizada em caráter extraordinário para discutir qualquer assunto de interesse da cooperativa. De acordo com a OCB (2013b), qualquer assunto relacionado ao regimento e à organização da cooperativa, como estatuto, incorporações ou desmembramentos, é de responsabilidade exclusiva da AGE.

O Conselho de Administração da cooperativa, formado por cooperados, com mandato de quatro anos, podendo ser renovado, consiste no maior órgão administrativo da organização e tem a responsabilidade de decidir sobre qualquer questão de interesse dos cooperados e da cooperativa. O Conselho Fiscal, por sua vez, formado por três membros efetivos e três suplentes, é um órgão independente do Conselho

Administrativo e é responsável por fiscalizar a administração, as atividades da cooperativa, os livros e os documentos.

Em relação ao Comitê Educativo, pode-se afirmar que consiste no órgão responsável por auxiliar na administração, realizar estudos e apresentar possíveis respostas sobre determinados acontecimentos. Além disso, segundo a OCB (2013b), o órgão "[...] pode adotar, modificar ou fazer cumprir questões, inclusive no caso da coordenação e programas de educação cooperativista junto aos cooperados, familiares e membros da comunidade da área de ação da cooperativa".

O Estatuto Social de uma cooperativa consiste em um importante elemento, pois refere-se ao conjunto de regras que coordenam o funcionamento, as atividades e os objetivos da organização e deve ser elaborado com a participação dos cooperados e de acordo com um modelo pré-definido. Porém, como as organizações cooperativas possuem particularidades que as diferem umas das outras, a elaboração do documento deve ser discutida entre os cooperados e adaptado às características da cooperativa (CANÇADO, 2007). Na verdade, o Estatuto tem o papel de reduzir eventuais problemas internos à organização. Outro elemento importante é o Capital Social, definido como o valor monetário que cada cooperado investe na cooperativa quando da sua associação. Esse elemento é importante, pois também é utilizado no desenvolvimento da associação.

Finalmente, a Demonstração de Resultado do Exercício refere-se à demonstração das sobras à disposição da AGO e que devem ser repassadas aos cooperados se assim for aprovado pelos associados, conforme previsto no Estatuto, e à demonstração do valor monetário que pertence à cooperativa. Este último não pode ser repassado aos cooperados, pois deverá ser revertido em um fundo de reserva, chamado de Fundo indivisível, que poderá ser utilizado no seu desenvolvimento, na cobertura de eventuais perdas e em fundos de assistência aprovados pela Assembléia Geral como, por exemplo, o FATES.

Os cooperados consistem no principal elemento para a formação de uma cooperativa e é proprietário e usuário da associação. Seu principal papel, seja por meio de conselho ou comissão, é contribuir com os demais cooperados responsáveis pela administração para que a tomada de decisões ocorra no sentido de representar os interesses do conjunto.

O Artigo 3º da legislação voltada para o cooperativismo determina que todos os agentes econômicos envolvidos no exercício uma atividade econômica podem firmar contratos cooperativos a fim de contribuir com bens e serviços relacionados a tal atividade. Por este motivo e de acordo com a OCB (2013b) os associados a uma cooperativa possuem determinados direitos e alguns deveres (QUADRO 5).

Quadro 5
Direitos e Deveres dos Cooperados

Direitos	Deveres
<ul style="list-style-type: none"> • Participar de votações nas eleições e de todas as operações da cooperativa • Receber o retorno de sobras • Examinar os documentos • Convocar assembléia sempre que for necessário • Ser esclarecido pelos Conselhos de Administração e Fiscal • Dar opiniões e ideias e medidas de interesse da cooperativa 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar suas operações com a cooperativa • Participar das assembléias sempre que forem convocados • Pagar suas quotas-parte • Cumprir as decisões tomadas em assembléias • Participar das votações da cooperativa • Defender a cooperativa • Participar do rateio das perdas e das despesas, quando houver

Fonte: OCB (2013b)

Complementar à síntese dos direitos e das obrigações dos associados, Ricciardi (1996) afirmou que os cooperados possuem o direito de avaliar o desempenho da associação. Assim, verifica-se que estrutura da cooperativa segue um modelo organizacional democrático, no qual as decisões são tomadas a partir de um consenso entre os associados.

3.4.4. Importância das Cooperativas para a Atividade Econômica em Geral

Durante o século XIX, foram criadas instituições alternativas às firmas que buscam lucro, que ficaram conhecidas como cooperativas. Fleury (1983) buscou então investigar o significado do cooperativismo em um sistema capitalista. Para a autora, a

criação do cooperativismo surgiu do objetivo de se criar uma "comunidade utópica", embora apresentasse diversas dificuldades.

Apesar de as cooperativas desempenharem um importante papel na economia, nos últimos anos do século XX, a teoria da firma não dedicou atenção suficiente ao papel dessas organizações no sistema econômico (HOLMSTRÖM, 1999). Talvez porque muitos autores acreditem que elas tendem a se transformar em empresas capitalistas. No entanto, Fleury (1983) defendeu que tais previsões não se concretizaram. Em países mais avançados, por exemplo, a persistência da agricultura familiar diante da mecanização da agricultura e do desenvolvimento do capitalismo significou uma forma de o cooperativismo defender-se da perda de poder de mercado para outros setores da economia.

Outro importante fator para que as cooperativas continuem desempenhando papel fundamental no desenvolvimento econômico é a globalização. Stiglitz (2004) citou o exemplo das cooperativas italianas, que foram criadas para atender às necessidades das pequenas e das médias empresas. Isto obteve sucesso no país uma vez que as pequenas e médias empresas são mais eficazes diante da globalização, segundo o autor. Neste contexto, as cooperativas (principalmente as agropecuárias) têm se mostrado de grande importância também no que se refere à gestão e no progresso social.

Na visão de Hansen (2009), a globalização consiste na participação de uma empresa ou organização no mercado internacional, seja na forma de produtos, recursos, ou mesmo sob a forma geográfica. Por isso, passa a ser vista como um desafio positivo para as cooperativas, pois permite melhorar a competitividade, beneficiando os produtores. Além disso, as mudanças no setor produtivo permitem a interação das diversas organizações, por exemplo, associações e cooperativas, levando-as a adquirir importância relevante dentro do sistema econômico, principalmente, no que se refere ao acompanhamento de todo o processo produtivo.

Ao contrário das empresas capitalistas que visam à promoção da acumulação e a rentabilidade do capital, as cooperativas são de propriedade dos associados e a organização da produção objetiva a elevação dos seus rendimentos (LEVIN, 1984). Ou seja, a gestão das cooperativas é de responsabilidade dos próprios cooperados e todas as decisões devem fazer parte dos interesses dos membros. Nesse caso, clientes,

trabalhadores e cooperados de uma cooperativa passam a ser os proprietários da organização.

O estudo de Carson (1977) intitulado *A Theory of Cooperatives* verificou que o fato de os produtores sentirem-se proprietários da associação permite que a cooperativa enriqueça os trabalhos dos cooperados, promovendo maior satisfação. Gagliardi (2009) também relatou que esse fato permite que o esforço do cooperado seja maior em uma firma cooperativa do que em uma empresa que visa o rendimento do capital, pois ele torna-se o responsável pela organização e pelo destino da cooperativa. De fato, o trabalho de controle dos membros é um fator bastante importante para a organização. A decisão conjunta torna os membros mais responsáveis pelas decisões e mais honestos com os demais associados, facilitando a interação entre eles. Neste contexto, a eficiência econômica das cooperativas inclui a produtividade, o bem estar do associado e a eficácia, de modo que esta última é atingida por meio da prática dos princípios cooperativistas. Assim, a cooperação entre os agentes fornece incentivos econômicos para que se sintam motivados a agir em conjunto e formar cooperativas. Por causa desses motivos, as cooperativas podem apresentar maior eficiência que outras formas organizacionais.

Além disso, as cooperativas cada vez mais desempenham papel significativo na economia pois ajudam a proporcionar o desenvolvimento das condições econômicas e sociais dos cooperados e de suas comunidades. Segundo Bialoskorski Neto (2004a), elas contribuem para a geração e distribuição de renda, por meio da distribuição *pro-rata* dos resultados entre os cooperados, bem como para o acesso à educação para as comunidades e geração de emprego, sem a intenção de obter lucro através disso. Kalmi (2006) também verificou que as cooperativas tem importância social uma vez que promovem a redução da pobreza nas regiões onde atuam e a estabilidade social, o que a distingue de uma associação financeira. Nesse sentido, pode-se afirmar que o movimento permite que a sociedade participe do desenvolvimento econômico. No entanto, deve-se destacar que geração e distribuição de renda são possíveis apenas se houver eficiência econômica (BIALOSKORSKI NETO, 2004a).

Através da Lei nº 5.764, as cooperativas podem prestar serviços de qualquer gênero e operar em qualquer atividade, desde que se obriguem a seguir o formato de "cooperativa". Schneider (1981) também asseverou que um de seus objetivos mais

importantes é organizar os agentes voltados para uma determinada atividade econômica. Por meio disto, pode oferecer bens e serviços de qualidade, e promover maior escala de produção e padronização dos produtos de modo a melhor atender as demandas do mercado, facilitando as negociações com as grandes empresas. Dessa forma, aumentam o poder de barganha dos produtores, principalmente quando se trata do setor agropecuário.

Conforme Gertler (2001) destacou, as cooperativas permitem que os produtores atendam as exigências de qualidade dos produtos. Logo, muitas empresas preferem estabelecer relações com cooperativas, buscando comprar os produtos por meio delas, devido ao preço e à qualidade e, principalmente com o intuito de contribuir para a criação e o desenvolvimento do cooperativismo (VIEITEZ E DAL RI, 2001).

As cooperativas consistem em estratégias que visam o aumento da competitividade à medida que obtém maior poder de negociação nas transações com grandes redes, principalmente no que se refere à melhoria de preços aos produtores. O cooperativismo é visto como uma alternativa para a redução das desigualdades econômicas e sociais e dos desequilíbrios (OCB, 2004). Ao contrário de uma empresa privada, as cooperativas promovem alternativas para que seus associados possam obter retornos satisfatórios de sua produção.

3.4.5. Investigando a Natureza das Cooperativas à Luz da Teoria dos Custos de Transação

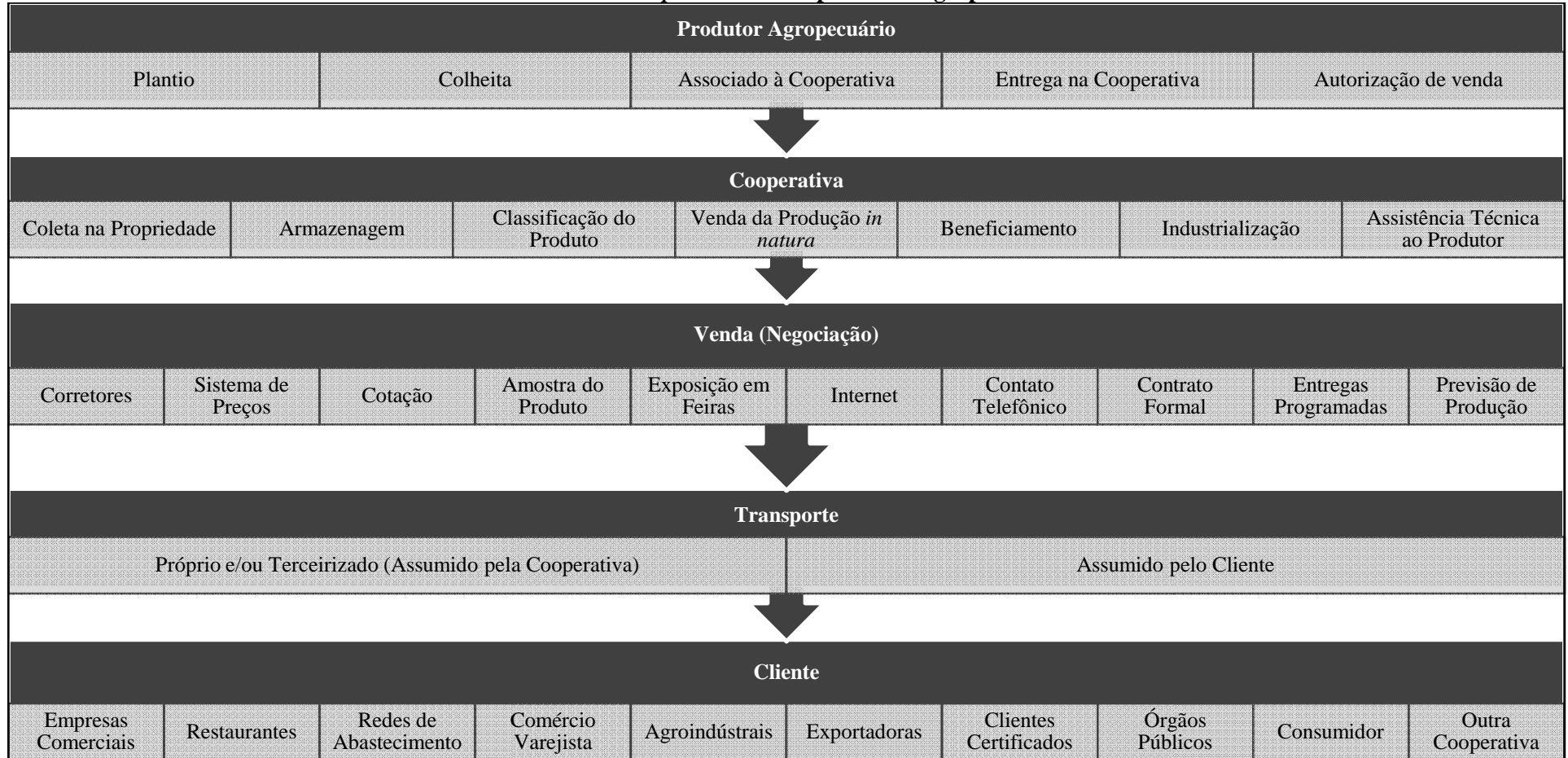
A Teoria dos Custos de Transação (TCT) permite analisar a natureza das instituições voltadas para a organização das transações a partir de seus princípios teóricos. Logo, é possível estabelecer interfaces entre a natureza das cooperativas e a abordagem teórica em discussão. Além disso, conforme a literatura tem destacado, a TCT permite explicar a relação estabelecida entre as cooperativas e os cooperados principalmente no que se refere aos ganhos de eficiência. Isto ocorre a partir da análise dos pressupostos comportamentais, sobretudo do oportunismo, das características das transações (dimensões críticas) e das estruturas de governança.

Cooperativas consistem em uma forma organizacional que pode atuar nas diversas etapas do processo produtivo. Deste modo, permitem estreitar os elos de intermediação das transações no interior da cadeia produtiva uma vez que funcionam como intermediárias na comercialização da produção, em especial aquelas voltadas para o ramo Agropecuário (tema desta Dissertação). Em geral, esta intermediação pode ser conduzida de maneiras diversas, até que o produto seja vendido ao cliente, conforme esquematizado na Figura 1, que apresenta diversas formas de uma cooperativa operar dentro da cadeia produtiva. Assim, estas cooperativas surgem como uma instituição alternativa ao mercado, a firmas e a contratos de outra natureza ou forma. Por isso pode ser vista como uma forma híbrida.

As relações subjacentes a esta forma de coordenar as transações podem ocorrer, por exemplo, através de um sistema de contratos que servem como garantia de comercialização total dos produtos, reduzindo assim o nível de incerteza inerente a estas transações, uma vez que os agentes envolvidos devem obedecer às regras estabelecidas, respeitando os limites. Por meio da associação dos produtores é possível coordenar a cadeia de produção uma vez que este tipo de organização consiste em um complexo de contratos com os cooperados e com as firmas. Zylbersztajn (2002) corretamente enfatizou que esta estrutura contratual configura uma forma de governança.

Conforme assevera a literatura, produtores reduzem os custos de transação ao internalizarem a comercialização do produto por meio deste tipo de aliança, uma vez que a negociação com os clientes é assumida pela cooperativa (FIGURA 1). Em outras palavras, ao associar-se a uma cooperativa, o produtor individual reduz os riscos (principalmente durante a comercialização de seus produtos) e as oscilações de preços dos produtos, e passam a garantir seu espaço no mercado. Nem sempre é fácil para tal encontrar um comprador de grande escala para seus produtos, por isso as cooperativas são tão importantes dado que por meio delas o produtor tem a garantia de que, mesmo produzindo em menor escala, seu produto será vendido. Assim, conforme enfatizou Levin (1984), produtores são incentivados a manter a produção sem interrupção, contribuindo assim para a redução dos possíveis prejuízos associados à perda de receita de venda. Ao mesmo tempo, ao assumirem o compromisso de comercializar o produto dos associados, as cooperativas desenvolvem uma reputação, aumentando a segurança e limitando o comportamento oportunista em ambas as partes.

Figura 1
Síntese do *Modus Operandi* de Cooperativas Agropecuárias



Fonte: Entrevistas realizadas com Cooperativas Agropecuárias do Espírito Santo

Elaboração Própria

Nota: Esta figura esquemática apresenta as etapas da negociação no interior de uma cooperativa Agropecuária e sugere diversas possibilidades de esta instituição operar dentro da cadeia produtiva e possíveis clientes que adquirem os produtos agropecuários por intermédio de uma cooperativa ligada a este ramo de atividade econômica.

Neste contexto, aplicar a Teoria dos Custos de Transação ao estudo das cooperativas ligadas ao ramo Agropecuário também remete a duas importantes características das transações: especificidade dos ativos e incerteza. Produtos agrícolas e pecuários consistem em ativos com alta especificidade temporal pois muitos deles são sazonais e altamente perecíveis, por isso estes são ativos irrecuperáveis. Outro tipo de especificidade diz respeito à locacional (ou geográfica). Esta significa que o cultivo de determinados produtos se concentra em uma determinada região. Algumas vezes tais regiões podem estar distante do mercado consumidor, aumentando os custos de transporte (e estoque) e as perdas de qualidade durante o transporte. Por último, muitas culturas necessitam de insumos bastante especializados durante a formação das lavouras, caracterizando-se pela utilização de ativos dedicados.

Como se sabe, o produtor está sujeito aos riscos contratuais e a oscilações de preços de mercado, o que aumenta a incerteza e, conseqüentemente, os custos de transação. Esta característica também decorre de problemas relacionados ao transporte dos produtos, (principalmente quando o produto é cultivado em áreas de difícil acesso), da sua qualidade e de fatores climáticos. Mudanças climáticas podem prejudicar o plantio e/ou a formação/desenvolvimento de determinadas lavouras, refletindo em perdas de safra e/ou na qualidade dos produtos.¹² Estes fenômenos naturais não podem ser previstos perfeitamente, logo não é possível grafar contratos perfeitos.

Outro aspecto que aumenta o nível de incerteza é a má qualidade das vias de transporte, o que pode prejudicar o deslocamento dos produtos e/ou provocar atrasos na entrega, comprometendo assim sua qualidade. Além disso, a possibilidade de ocorrência de doenças e pragas, e a perecibilidade dos produtos, tornam o ambiente agrícola bastante incerto quando se trata de sua comercialização. Isto abre espaço para o comportamento oportunista.

Esses fatores podem gerar riscos e problemas de coordenação durante a realização das transações. Outros riscos podem resultar de informação assimétrica e comportamentos oportunistas, gerando custos de transação. A assimetria de informação relacionada à obtenção de informação sobre a qualidade dos produtos aumenta os custos de transação

¹² No caso da cafeicultura, por exemplo, a estiagem em alguns períodos do ano de 2013 provocou a má formação dos grãos de café, em alguns estados brasileiros, reduzindo sua qualidade (CONAB, 2013a; 2013b). Para maiores informações sobre este aspecto, ver CONAB (2013a; 2013b).

associados à produção agropecuária, gerando comportamento oportunista em determinado momento da transação. Por sua vez, o comportamento oportunista no setor agropecuário normalmente ocorre através da redução (por parte dos compradores) ou elevação (por parte dos vendedores) indiscriminada dos preços dos produtos. Estes agentes podem distorcer as informações sobre a qualidade do produto ou revelá-las de forma incompleta na intenção de obter benefícios exclusivos, configurando uma atitude oportunista.

Em síntese, a agropecuária consiste em uma atividade complexa e os custos de transação associados a ela estão relacionados à coleta de informações sobre oferta e demanda, à negociação de preços, ao processamento e transporte dos produtos. Por estes motivos, o estabelecimento de contratos na agricultura tem se tornado bastante comum, reduzindo os riscos e os custos de transação (FAIRBAIRN, 2003). Porém, a negociação e o acompanhamento destes contratos geram custos para os produtores individuais, levando-os a buscar formas organizacionais que lhes permitam reduzir os riscos associados às transações de seus produtos e as falhas de mercado decorrentes destes riscos. De fato, segundo Cook (1995, p. 1155), "[...] depressed prices or market failures create incentives for producers to react collectively [...]". Surge, então, a importância das cooperativas no setor agropecuário devido ao seu papel de coordenação das relações contratuais de maneira eficiente.

Cook (1995, p. 1155) enfatizou também que "[...] individual producers need institutional mechanisms to countervail opportunism and holdup situations encountered when markets fail [...]". Assim, as cooperativas operam a fim de restringir o comportamento oportunista através de duas ações. Primeiro, por meio da representação do produtor no que se refere à negociação de preços e à comercialização total da produção, permitindo maximizar os ganhos dos produtores. Em segundo lugar, por meio do desenvolvimento de relações de longo prazo com clientes (agroindústrias, comércio varejista e empresas comerciais, por exemplo). À medida que os produtores comercializam com maior frequência com as cooperativas, limita-se o comportamento oportunista, reduzindo desta forma os custos de transação.

De acordo com Iliopoulos e Cook (1999), estudos verificaram que as cooperativas são projetadas para reduzir os custos de transação, o que pode ser facilitado a partir do estabelecimento de uma relação de cooperação entre elas e seus clientes. Isso gera

ganhos de eficiência, ao mesmo tempo em que permitem maiores retornos financeiros aos cooperados uma vez que possibilitam agregar valor aos produtos, aumentando o ganho do produtor (FLEURY, 1983). Deve-se considerar também a utilização de uma estrutura de governança eficiente. Como, em muitos casos, as transações entre as cooperativas agropecuárias e as empresas são bastante frequentes e são de ativos específicos, necessita-se de uma *Governança Bilateral* (BIALOSKORSKI NETO, 1998). No caso da atividade agropecuária, a estrutura de governança pela qual o produtor optará para realizar suas transações é definida a partir das características de cada cultura ou atividade pecuária, o que inclui o modo de produção e de comercialização.

3.5. CONCLUSÃO

Este capítulo abordou o sistema cooperativista, seu surgimento e evolução. Seu principal objetivo foi examinar os principais conceitos relacionados ao movimento e seus princípios gerais. Embora nem toda a literatura tenha sido contemplada, ele mostrou questões fundamentais para dar sequência à discussão.

Conforme apresentado de acordo com a literatura, cooperativas consistem em uma associação sem fins lucrativos, formada por agentes econômicos ligados a uma determinada atividade econômica, cujos retornos são repartidos proporcionalmente as suas operações. Nesse sentido, o capital não tem finalidade lucrativa, mas servir os agentes. Deve-se destacar que a associação dessas pessoas apresenta retornos satisfatórios para seus membros apenas se todos os associados possuírem interesses em comum e se sua união ocorrer de forma voluntária. Outro conceito importante para as cooperativas refere-se à suposição de cooperativa como um complexo de contratos, uma vez que contratos são estabelecidos com cooperados e com clientes.

A discussão realizada mostrou que um dos objetivos do cooperativismo é oferecer bens e serviços de qualidade aos seus cooperados, proporcionando retornos satisfatórios de sua produção. Outra preocupação do sistema está em proporcionar o desenvolvimento econômico e social dos cooperados e de suas comunidades por meio da geração e distribuição de renda. De fato, a literatura pesquisada permitiu verificar que as

cooperativas foram criadas justamente com o objetivo de promover melhores condições de vida aos trabalhadores, ou ainda, como instituições alternativas às instituições capitalistas, por isso, sua relevância para o sistema econômico.

Além disso, pode-se concluir que a cooperativa consiste em um complexo de contratos e é vista como importante instituição que busca poupar os custos de transação de forma eficiente ao internalizar a comercialização dos produtos dos cooperados. Assim, ela reduz os riscos de comportamento oportunista e incerteza que os produtores enfrentariam caso recorressem ao mercado para transacionar seus produtos, maximizando, dessa forma, os ganhos dos seus associados.

Portanto, ao incluir a importância do cooperativismo na discussão, essa revisão é de grande relevância para esta dissertação. Na verdade, essa revisão teórica também consiste em uma base para a análise que será realizada.

4. COOPERATIVISMO AGROPECUÁRIO DO ESPÍRITO SANTO À LUZ DA TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

4.1. INTRODUÇÃO

Este capítulo apresenta uma análise específica do Cooperativismo Agropecuário no Espírito Santo. Seu principal objetivo é analisar as estruturas de governança escolhidas pelas cooperativas para realizar suas transações e como os resultados podem representar os princípios teóricos estudados na TCT. A construção desta análise consistirá em um importante instrumento de apoio às cooperativas que operam na comercialização da produção, no que se refere à melhor coordenação da governança das relações contratuais estabelecidas com seus clientes.

Para alcançar tais objetivos, este trabalho será construído a partir de estudo de caso e o método adotado consiste na aplicação de questionário (Vide Anexo A) por meio de entrevistas individuais junto às cooperativas do Espírito Santo voltadas para o ramo Agropecuário que operam como intermediárias da comercialização da produção. Aspectos importantes inerentes à teoria foram considerados no questionário, dentre eles: questões gerais relacionadas à comercialização; oportunismo; especificidade dos ativos; incerteza; frequência das transações; e estrutura de governança. Nesse sentido, este questionário será importante para gerar uma base agregada a partir das informações fornecidas pelas cooperativas. Deve-se destacar que esta base de dados será interpretada a fim de manter a confidencialidade de determinadas informações que não podem ser divulgadas no texto. Ainda, para garantir o sigilo, os nomes das cooperativas que participaram da pesquisa não serão revelados. Este critério foi adotado para preservar a identidade destas instituições.

No Espírito Santo existem 37 cooperativas do ramo Agropecuário registradas na OCB/ES. Destas, estima-se que 26 operam como intermediárias da comercialização. Foram realizadas entrevistas com 12 destas, o que representa quase 50% das cooperativas voltadas para a organização da comercialização e mais de 30% do total de cooperativas Agropecuárias do Espírito Santo registradas na OCB/ES. Algumas

restrições impediram realizar maior número de entrevistas, como a dificuldade de contato com a cooperativa e/ou com algum de seus representantes ou por motivos internos à organização. Este último deve-se ao fato de as informações referentes às transações e às relações estabelecidas com os clientes não poderem ser repassadas a terceiros por algumas cooperativas.

Além desta introdução, o capítulo está dividido em mais quatro seções. A segunda apresenta uma breve análise panorâmica da importância do setor Agropecuário no Espírito Santo na primeira década do século XXI, a fim de tratar posteriormente da questão específica das cooperativas voltadas para este ramo. Deve-se ressaltar que as culturas agrícolas e os produtos de origem pecuária destacados nesta análise foram selecionados de acordo com as atividades desenvolvidas pelas cooperativas agropecuárias do Espírito Santo, ou seja, os produtos correspondentes à comercialização destas cooperativas, e que estão disponíveis no banco de dados do IBGE. Dentre os quais, pode-se citar: café, cana-de-açúcar, cacau (em amêndoa), borracha natural (látex coagulado), pimenta-do-reino, abacaxi, goiaba, manga, maracujá e uva e leite. A terceira seção apresenta um histórico do surgimento e do desenvolvimento do cooperativismo no Espírito Santo. A quarta faz uma explanação geral acerca do cooperativismo agropecuário espírito-santense a partir das entrevistas. A quinta examina as questões referentes aos princípios teóricos da Teoria dos Custos de Transação (TCT) existentes nas cooperativas entrevistadas, buscando verificar a estrutura de governança adotada pelas cooperativas para organizar suas transações. Esta análise é executada a partir da interpretação das informações fornecidas pelas cooperativas e será importante para verificar se a proposta da teoria é realizada. Finalmente, a sexta seção apresenta breves considerações finais.

4.2. IMPORTÂNCIA DA AGROPECUÁRIA NO ESPÍRITO SANTO E SUA CONJUNTURA NA PRIMEIRA DÉCADA DO SÉCULO XXI

Historicamente, a agricultura e a pecuária são atividades de importância crucial para mover o sistema econômico como um todo uma vez que são fontes de alimento para a população dos grandes centros rurais e urbanos, e fornecem matéria-prima que sustenta

a atividade econômica em geral. Além disso, contribuem para a fixação do homem no campo, reduzindo o êxodo rural, e para a geração de emprego e renda desta população.

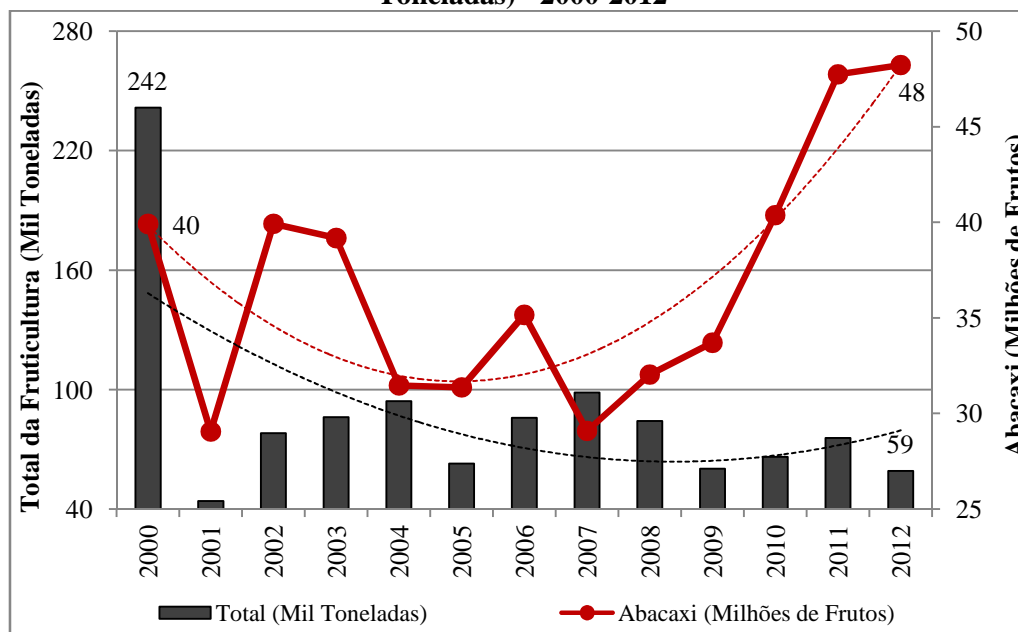
Dados de 2012 do IBGE revelam que o Espírito Santo possui uma área de cerca de 690 mil hectares destinados ao cultivo agrícola, o que corresponde a quase 15% da área total do Estado (IBGE, 2014c). Com esta área, a quantidade total produzida na agricultura capixaba no mesmo ano foi superior a 7,5 milhões de toneladas e o montante total gerado pela agricultura e pela pecuária ultrapassou R\$ 5 milhões.¹³

Na fruticultura, culturas como goiaba, manga, maracujá e uva, em sua totalidade, produziram 59 mil toneladas no ano de 2012, com uma redução de 75,6% na quantidade produzida no período compreendido entre 2000 e 2012, apresentando de fato tendência de queda em 2012. De acordo com dados do IBGE (2014c), a partir do ano de 2001 estas culturas apresentaram baixo rendimento médio. No caso do abacaxi, foi registrada uma produção de quase 50 milhões de frutos no mesmo ano e um aumento de 20% na produção do fruto em comparação com o ano de 2000, embora tenha apresentado maior oscilação na quantidade produzida. Nota-se claramente tendência de expansão a partir de 2006 (GRÁFICO 3).

Possivelmente, a redução verificada na cultura do abacaxi pode ser decorrente de variações nas áreas plantadas durante o período analisado (IBGE, 2014c). Em 2000, o Espírito Santo possuía 1.975 hectares de área plantada com esta lavoura. Entre os anos de 2004 e 2009, quando foram verificados baixos níveis de produção, a área plantada variou entre 1.500 e 1.800 hectares. Já em 2010, a área destinada à cultura ultrapassou 2.000 hectares e manteve-se em expansão.

¹³ Esses valores correspondem à área total destinada à agricultura no Espírito Santo, à quantidade total e ao valor total da produção no estado, incluindo todas as culturas registradas pelo IBGE, mas que não foram selecionadas para a análise a seguir.

Gráfico 3
Evolução da Quantidade Total Produzida na Fruticultura no Espírito Santo (Mil Toneladas) - 2000-2012



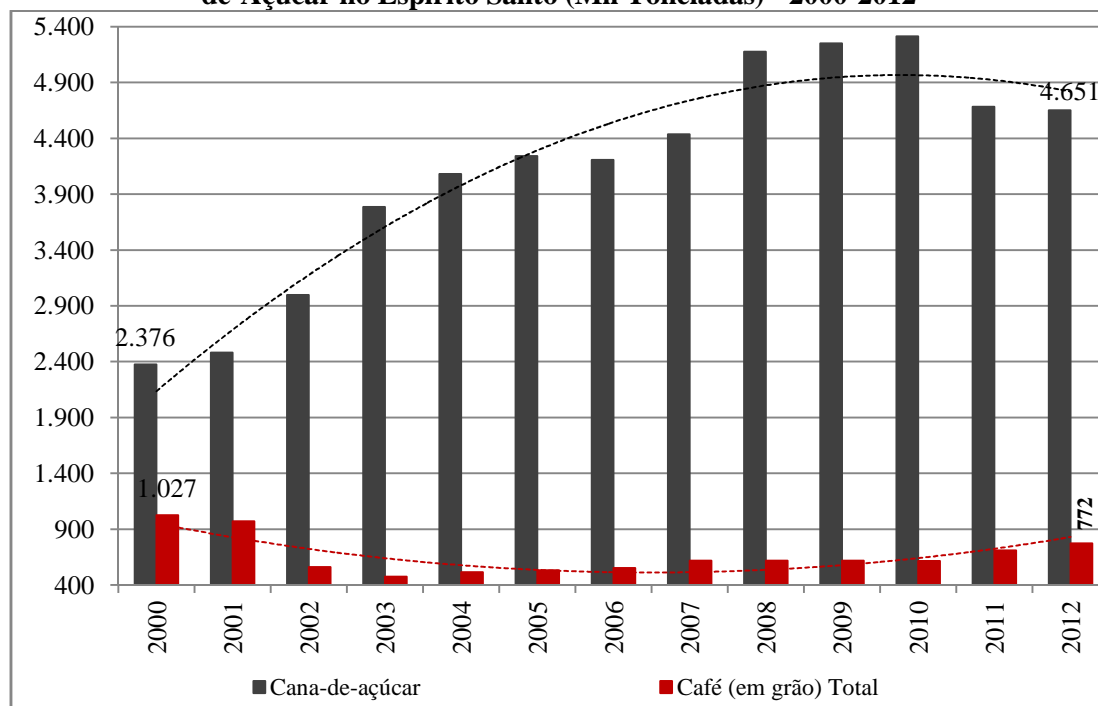
Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal

Elaboração Própria

Nota: Para a elaboração do gráfico, considerou-se para Fruticultura: abacaxi (contabilizado por unidade), goiaba, manga, maracujá e uva.

A cafeicultura capixaba, por sua vez, produziu quase 780 mil toneladas em 2012, maior produção dos últimos 10 anos, embora tenha sido aproximadamente 25% menor em relação ao ano de 2000 (GRÁFICO 4). Verificou-se também uma queda acentuada na produção do ano de 2002 em relação à produção de 2001, o que pode ser explicado pela menor utilização de insumos nas lavouras, devido à falta de recursos financeiros (por parte dos produtores) decorrente dos preços baixos. Este fator pode ter contribuído para a redução da produtividade dos cafezais (ESPÍRITO SANTO, 2003). A partir daquele ano, a cultura vem recuperando sua produção, ainda que no período compreendido entre 2007 e 2010 a produção tenha permanecido relativamente estável. Apesar disso, o que se pode notar é que quantidade produzida entre os anos de 2000 e 2006 tendeu à queda. A partir deste ano, a produção retomou seu padrão de crescimento. No caso da cultura de cana-de-açúcar, foi registrada uma produção de 4.651 mil toneladas em 2012, correspondendo a uma expansão de 95,7% em comparação com o ano de 2000, embora tenha apresentado uma leve tendência de queda nos últimos dois anos analisados (GRÁFICO 4).

Gráfico 4
Evolução da Quantidade Total Produzida pela Cafeicultura e pela Lavoura de Cana-de-Açúcar no Espírito Santo (Mil Toneladas) - 2000-2012



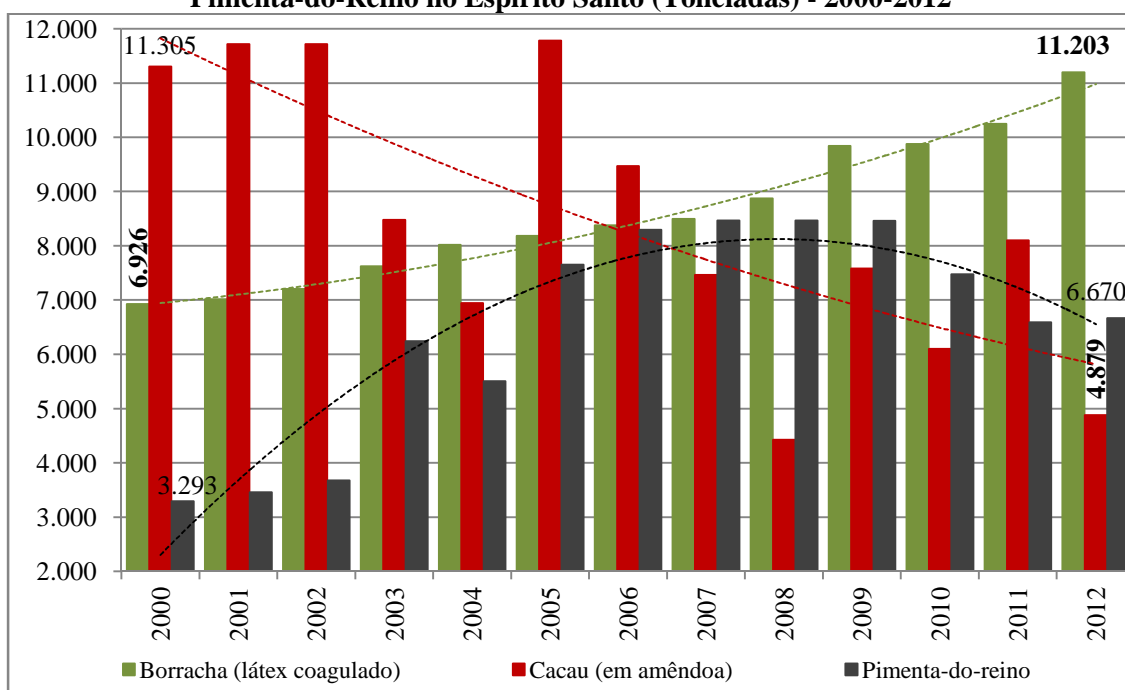
Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal
 Elaboração Própria

A produção de borracha natural no Espírito Santo em 2012, segundo dados do IBGE (2014c), foi superior a 11 mil toneladas, quase 62% maior que a produção do ano de 2000. Nota-se que a cultura vem apresentando tendência de crescimento constante na sua produção e deve-se destacar que a quantidade produzida em 2012 foi a maior registrada nos últimos 12 anos (GRÁFICO 5). O plantio de árvores de seringueira vem se expandindo desde o ano de 2000. Neste ano, a cultura estava presente em 5.786 hectares. Já em 2012, a área destinada à colheita de borracha natural ultrapassava 8 mil hectares (IBGE, 2014c).

Dados do IBGE (2014c) ainda revelaram uma redução considerável na quantidade produzida pela lavoura cacaueira no Estado. Em 2012, a produção foi 56,8% menor que aquela registrada no ano de 2000. Por sua vez, a produção de pimenta-do-reino foi superior a 6.500 toneladas em 2012 e duas vezes maior que a quantidade produzida em

2000, embora tenha apresentado tendência de queda nos último quatro anos analisados (GRÁFICO 5).

Gráfico 5
Evolução da Quantidade Produzida pelas Lavouras de Borracha Natural, Cacau e Pimenta-do-Reino no Espírito Santo (Toneladas) - 2000-2012



Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal
 Elaboração Própria

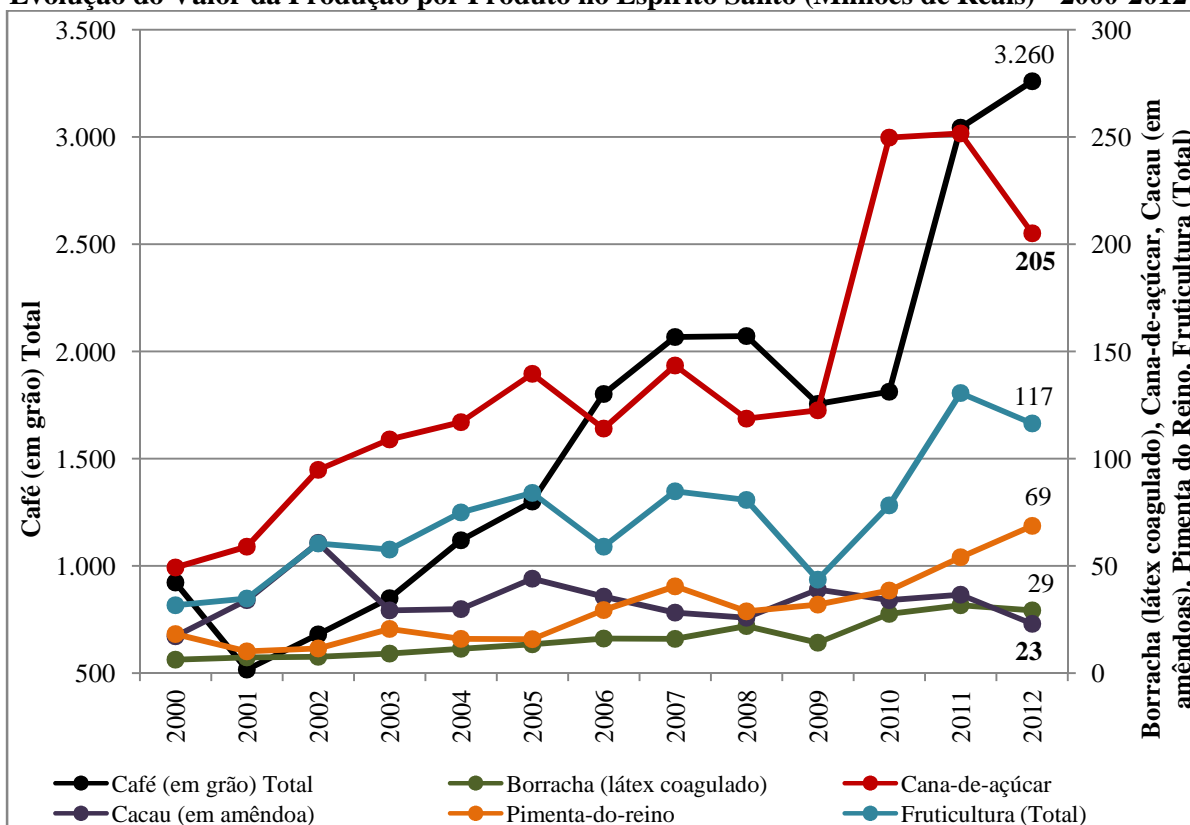
Com relação ao valor produzido pela atividade agrícola, dados do IBGE (2014c) informam que em 2012 os produtos destacados geraram um montante no valor de R\$ 3.703 milhões no Espírito Santo (GRÁFICO 6). A cafeicultura capixaba teve a maior participação, contribuindo com 88% deste valor, produzindo R\$ 3.260 milhões. A segunda maior participação foi registrada pela lavoura da cana-de-açúcar, que gerou um montante de R\$ 205 milhões em 2012, apresentado considerável queda em comparação com o ano anterior (uma redução de quase R\$ 50 milhões no valor produzido). Por sua vez, a fruticultura produziu R\$ 117 milhões em 2012, também apresentando queda em comparação a 2011.

Dados do IBGE (2014c) registraram ainda que o valor produzido pela heveicultura (produção de borracha natural) em 2012 foi de R\$ 29 milhões (quase cinco vezes

superior ao produzido em 2000), permanecendo praticamente estável em comparação com aquele registrado em 2011. Nota-se que esta atividade apresentou menor vulnerabilidade no período compreendido entre os anos de 2000 e 2012, no que se refere ao montante produzido em relação às demais culturas destacadas. Por sua vez, o montante produzido pela lavoura cacauera foi de R\$ 23 milhões, não apresentando muita expansão durante o período analisado. Por último, o cultivo de pimenta-do-reino gerou R\$ 69 milhões, contra apenas R\$ 18 milhões produzidos em 2000 e R\$ 54 milhões produzidos em 2011. Nota-se que, assim como verificado no caso da heveicultura, os valores produzidos pelos cultivos de cacau e de pimenta-do-reino apresentaram baixa oscilação durante o período analisado (GRÁFICO 6).

Gráfico 6

Evolução do Valor da Produção por Produto no Espírito Santo (Milhões de Reais) - 2000-2012



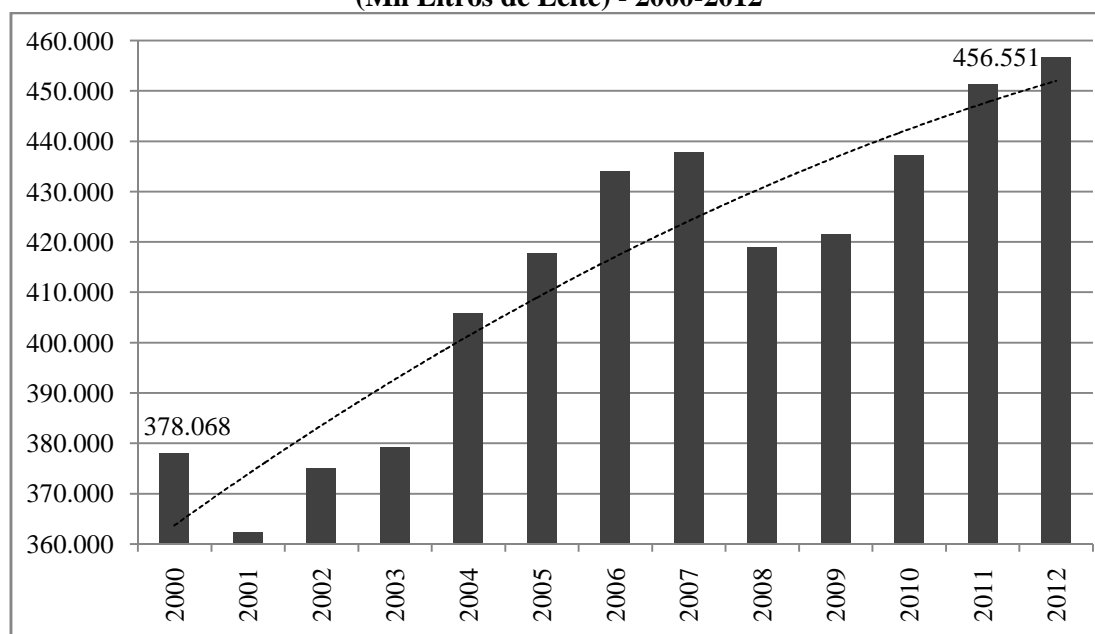
Fonte: IBGE - Produção Agrícola Municipal

Elaboração Própria

Nota: Para a elaboração do gráfico, considerou-se Fruticultura: abacaxi, goiaba, manga, maracujá e uva.

Na pecuária capixaba, a produção de leite foi de 456.551 mil litros no ano de 2012. Destaca-se que essa produção teve um aumento de 21% em relação à produção de 2000 e foi a maior registrada durante o período analisado. Verifica-se que em 2008 a atividade apresentou uma queda de produção em relação ao ano de 2007, o que pode ser explicado pela crise econômica mundial, que alterou o comportamento dos preços dos insumos no mercado mundial e o valor das importações para o Brasil. Desde 2009, no entanto, nota-se que a atividade leiteira vem retomando sua trajetória de crescimento, ainda que em taxas decrescentes, de acordo com a linha de tendência (GRÁFICO 7).

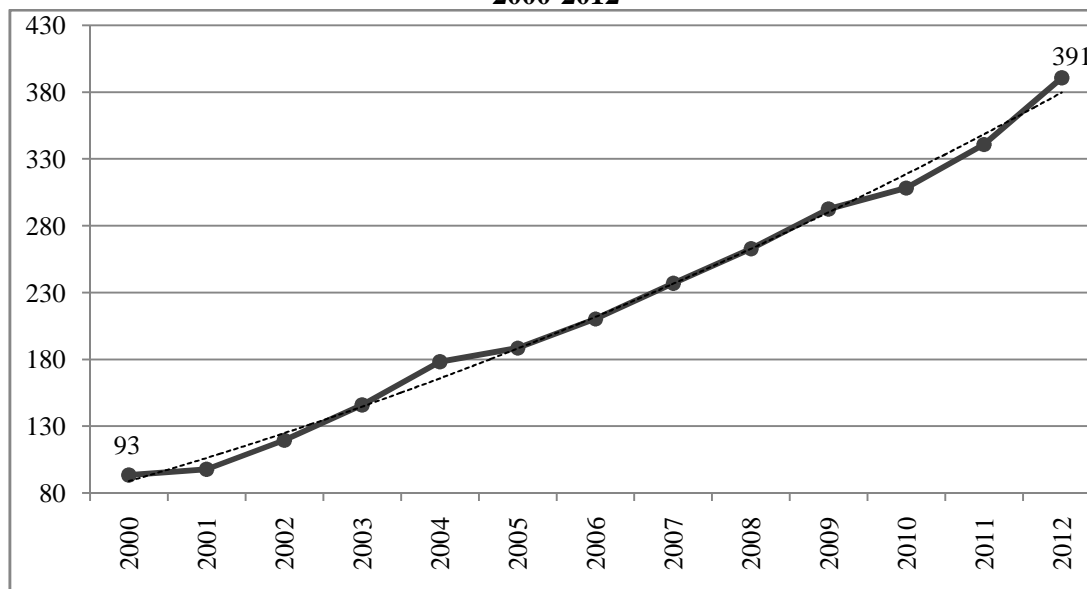
Gráfico 7
Evolução da Quantidade Total Produzida na Pecuária de Leite no Espírito Santo (Mil Litros de Leite) - 2000-2012



Fonte: IBGE - Pesquisa Pecuária Municipal
Elaboração Própria

Com a produção registrada em 2012, o valor produzido pela atividade leiteira foi de R\$ 391 milhões, contra R\$ 93 milhões em 2000 (GRÁFICO 8). Destaca-se que durante todo o período analisado a pecuária leiteira apresentou trajetória de expansão contínua, mesmo durante período de crise econômica. Com esses resultados, os dados corroboram a análise anterior. Ou seja, assim como na quantidade produzida, o valor da produção seguiu um padrão de crescimento notável.

Gráfico 8
Evolução do Valor Total da Produção de Leite no Espírito Santo (Milhões de Reais) - 2000-2012



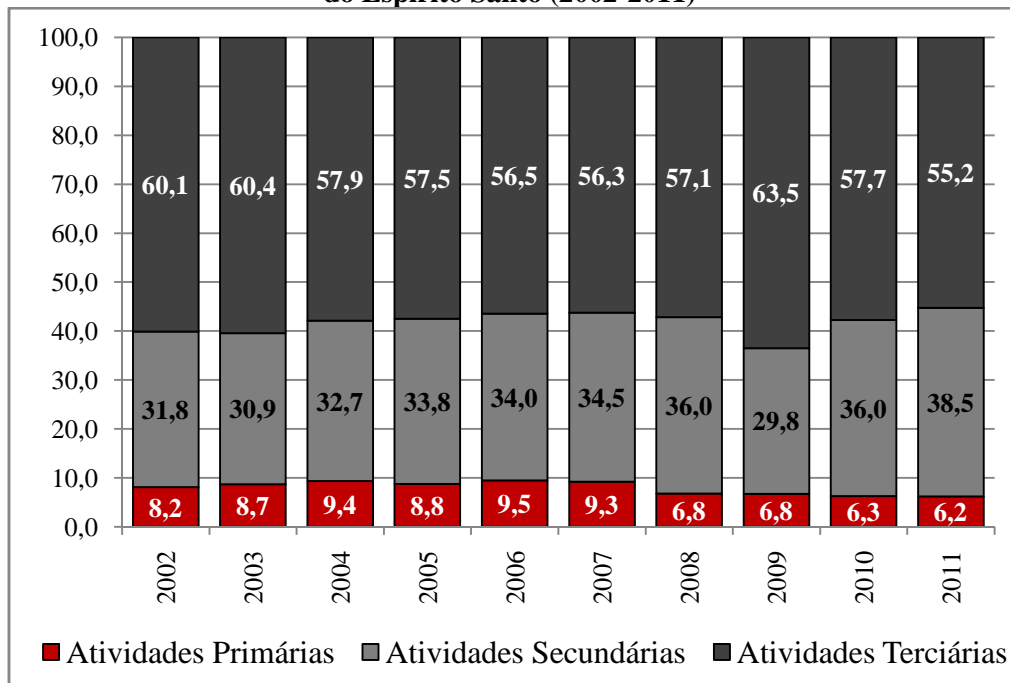
Fonte: IBGE - Pesquisa Pecuária Municipal
 Elaboração Própria

Nota-se ainda que Atividade Primária, que inclui atividades como agricultura, pecuária, pesca, extrativismo vegetal, contribuiu com aproximadamente 6% do Valor Adicionado Bruto (VAB)¹⁴ do Espírito Santo em 2011. Os setores Secundário e Terciário, que agregam maior valor aos bens e serviços, contribuíram com 38,5% e 55,2%, respectivamente, no VAB deste mesmo ano (GRÁFICO 9).

Analisando os dados, verifica-se que no ano de 2008, a Atividade Primária perdeu participação no VAB do Estado, embora a partir daquele ano venha mantendo-se relativamente estável. Por outro lado, as atividades Secundária e Terciária vêm expandindo sua participação no VAB capixaba. No entanto, a Agropecuária do Estado contribuiu com 0,26% e 0,14% do VAB Total da Região Sudeste e do Brasil, respectivamente, ocupando o terceiro lugar no ranking desta classificação dentre os estados do Sudeste. Com esses resultados, a atividade agropecuária do Sudeste responde por 3,2% do VAB Total da Região e com 1,7% do VAB Total do país (TABELA 2).

¹⁴ Valor Adicionado Bruto (VAB) consiste no valor agregado pelas atividades econômicas aos bens e serviços utilizados durante o processo produtivo. Em outras palavras, consiste na contribuição das atividades no valor do PIB.

Gráfico 9
Evolução da Participação das Atividades Econômicas no Valor Adicionado Bruto do Espírito Santo (2002-2011)*



Fonte: Instituto Jones dos Santos Neves - IJSN (2013, p. 7)

* Dados disponíveis até 2011.

Tabela 2
Participação Estadual do Valor Adicionado Bruto da Agropecuária no Valor Adicionado Bruto Total do Sudeste e do Brasil (2011)

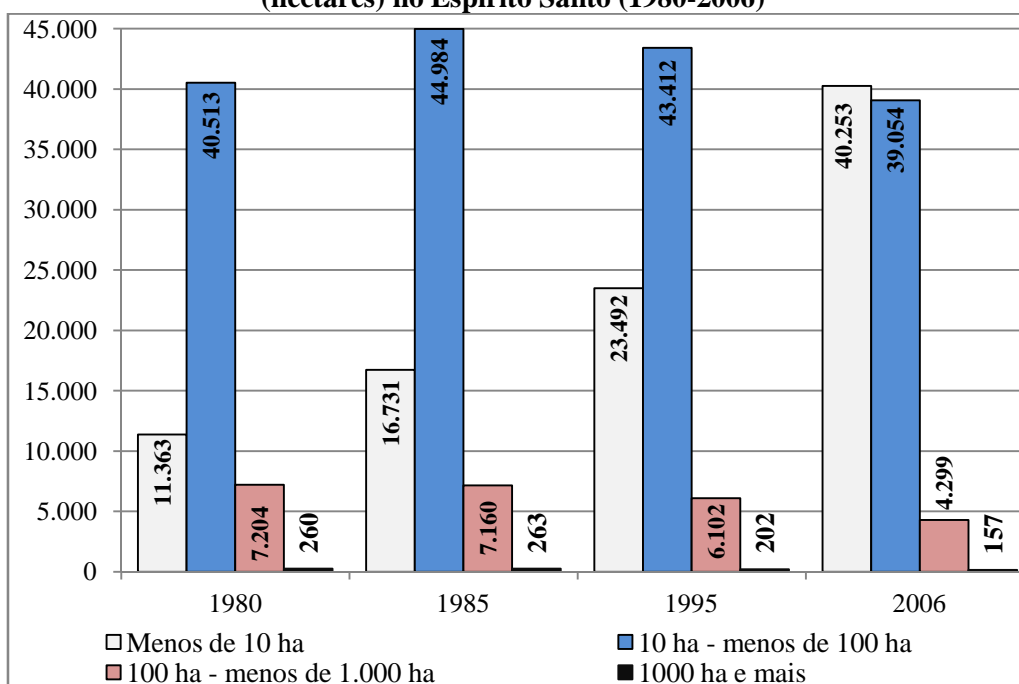
Unidade da Federação	Participação no VAB Total do Sudeste	Participação no VAB Total do Brasil
Minas Gerais	1,62	0,88
São Paulo	1,22	0,66
Espírito Santo	0,26	0,14
Rio de Janeiro	0,09	0,05
Total	3,20	1,70

Fonte: IBGE- Diretoria de Pesquisas, Coordenação de Contas Regionais
 Elaboração Própria

De acordo com dados do Censo Agropecuário de 2006 (IBGE, 2014a), no Espírito Santo existem mais de 40 mil estabelecimentos rurais com menos de 10 ha e quase 40 mil propriedades com área entre 10 e 100 ha, o que representa aproximadamente 95%

do número total de estabelecimentos existentes no Estado. Verifica-se esta tendência no Sudeste e no Brasil, onde as pequenas e médias propriedades respondem por cerca de 90% do número total tanto em nível regional quanto em nível nacional, enquanto as grandes propriedades representam apenas 5,3%, 10,9% e 9,6% do número de estabelecimentos rurais no Espírito Santo, no Sudeste e no Brasil, respectivamente (GRÁFICO 10 e TABELA 3)¹⁵.

Gráfico 10
Evolução do Número Total de Estabelecimentos Rurais por Grupo de Área Total (hectares) no Espírito Santo (1980-2006)*



Fonte: IBGE - Censo Agropecuário

Elaboração Própria

* Dados disponíveis até 2006. Como é sabido, esta seção refere-se à primeira década do século XXI, porém as mudanças na estrutura fundiária ocorrem no longo prazo. Por este motivo, este gráfico excepcionalmente contempla um período temporal maior.

¹⁵ A estrutura fundiária é classificada da seguinte forma: Minifúndios são propriedades com até um módulo fiscal; Pequenas Propriedades são estabelecimentos rurais medindo entre um e quatro módulos fiscais; Médias Propriedades possuem área entre quatro e 15 módulos fiscais; e Grandes Propriedades medem mais que 15 módulos fiscais. De acordo com Landau et. al. (2012, p. 7), o módulo fiscal foi instituído em 1979 (Lei nº 6.746) e consiste em "[...] uma unidade de medida agrária que representa a área mínima necessária para as propriedades rurais poderem ser consideradas economicamente viáveis [...]", expresso em hectares. Para definir seu tamanho em cada região, considerou-se: atividade rural explorada no município, renda obtida da respectiva atividade, outras atividades exploradas no município que gerem renda expressiva e definição de propriedade agrária familiar. No caso do Espírito Santo, os tamanhos dos módulos fiscais variam entre os municípios. Para maiores detalhes sobre a classificação fundiária, ver Landau et. al. (2012).

Tabela 3
Participação Percentual do Número Total de Estabelecimentos Rurais
por Grupo de Área Total (hectares) no Total de Estabelecimentos
Rurais - Espírito Santo, Sudeste e Brasil (2006)

Área dos Estabelecimentos	Espírito Santo	Sudeste	Brasil
Menos de 10 ha	48,1	43,6	50,3
10 ha - menos de 100 ha	46,6	45,6	40,1
100 ha - menos de 1.000 ha	5,1	10,2	8,6
1.000 ha e mais	0,2	0,7	1,0

Fonte: IBGE - Censo Agropecuário
 Elaboração Própria

O panorama apresentado acima teve como objetivo expor a importância da atividade agropecuária para o Estado e sua conjuntura na primeira década do século XXI. Devido à significância econômica e social desta atividade, planos estratégicos foram desenvolvidos pelo governo estadual a fim de estabelecer condições para que o setor se desenvolva no Espírito Santo e amplie suas potencialidades, embora apresente problemas estruturais e alguns desafios a serem solucionados, que podem ser vistos como obstáculos, conforme ressaltado no Plano Estratégico de Desenvolvimento da Agricultura Capixaba (Novo PEDEAG 2007-2025) (ESPÍRITO SANTO, 2008).

De acordo com este plano, os principais desafios do setor agrícola do Estado referem-se à incorporação de ações do governo e da participação da sociedade em programas que tenham como objetivo superar os obstáculos apresentados pela atividade; à implementação de investimentos em infraestrutura nas comunidades rurais; à recuperação dos recursos naturais, visando o desenvolvimento sustentável; e, à manutenção da agricultura familiar, por meio da capacitação do trabalhador e do desenvolvimento de suas habilidades, e de associações e cooperativas que auxiliem na comercialização dos produtos.

É possível que um dos motivos do incentivo à criação de cooperativas voltadas para a comercialização dos produtos agropecuários esteja relacionado à predominância de minifundiários e de pequenos proprietários (ou pequenos produtores rurais). Conforme já discutido, ao contrário dos grandes produtores, pequenos produtores podem encontrar dificuldades para comercializar seus produtos individualmente. Desse modo, além de facilitar a comercialização dos produtos em larga escala, as cooperativas: permitem

agregar valor à produção; melhoram a qualidade dos produtos (por exemplo, por meio de aperfeiçoamentos nas técnicas produtivas); proporcionam maiores ganhos de economias de escala dos produtores; e auxiliam na padronização dos produtos rurais.

4.3. UM HISTÓRICO DO SURGIMENTO E DA EVOLUÇÃO DO COOPERATIVISMO NO ESPÍRITO SANTO

As primeiras cooperativas do Estado foram criadas a partir da década de 1930 nos ramos Agropecuário e Consumo. A partir de então o movimento foi se diversificando para os demais ramos de atividade econômica, conforme registrado pela OCB/ES (2013).

Na década de 1960 ocorreu uma grande expansão do cooperativismo no território espírito-santense. Pode-se mencionar alguns fatores importantes para este crescimento. Em primeiro lugar, a concentração dos descendentes dos imigrantes europeus na zona rural, as condições geográficas e a existência de instituições de fomento (Serviço de Extensão Rural, com o objetivo de apoiar a agricultura familiar, e a Associação de Crédito e Assistência Rural do Espírito Santo (ACARES), que passou a se chamar Instituto Capixaba de Pesquisa, Assistência Técnica e Extensão Rural (INCAPER)). Destaca-se também as grandes transformações ocorridas no período, que definiram novos conceitos de mercado. Além disso, havia a necessidade de aumentar a produção e a rentabilidade dos produtores rurais. Outros dois aspectos importantes para o crescimento das cooperativas e a criação de novas associações foram: a predominância da economia rural no Estado naquele período e, a experiência cooperativista trazida pelos imigrantes europeus (OCB/ES, 2013). Conforme a OCB/ES (2013) afirmou:

[...] Os italianos, alemães e outros povos que vieram para o Espírito Santo iniciar nova vida, estavam familiarizados com o trabalho em grupo, objetivo e resultados comuns porque já conheciam as cooperativas européias. Fica fácil entender que as condições estavam formadas para assimilar a nova filosofia no território espírito-santense.

Aliado a estes fatores, o estabelecimento de uma meta de estímulo ao movimento cooperativista agrícola voltada principalmente para os produtores de café e de leite

promoveu a formação de diversas cooperativas relacionadas ao setor agrícola, e a introdução de técnicas de produção e industrialização em cooperativas leiteiras (OCB/ES, 2013). Entretanto, em meados da década de 1960, com a erradicação do café e consequente eliminação das plantações, as cooperativas agrícolas ligadas à cafeicultura foram afetadas, sendo inclusive fechadas.

Por outro lado, enquanto as cooperativas ligadas ao setor agrícola passavam por dificuldades, as cooperativas de Crédito começavam a desenvolver-se no Espírito Santo. A organização também registrou que as primeiras cooperativas ligadas ao crédito rural foram criadas no município de Pedro Canário em 1986, incentivadas pelo Banco Nacional de Crédito Cooperativo, existente na época.

Apesar destes problemas que atingiram o cooperativismo agrícola em meados do século XX, a tabela 3 abaixo mostra a importante participação do cooperativismo agropecuário no Espírito Santo possui em comparativa com os demais tipos de cooperativas. Pode-se afirmar que diante da diversidade de produtos de origem agrícola e pecuária e da existência de um grande número de pequenos produtores rurais, verifica-se a necessidade de se organizar novas instituições. Estas podem surgir na forma de cooperativas, de modo a auxiliar na coordenação do setor e na estruturação das atividades relacionadas ao setor agropecuário, mais do que em outros ramos de atividade econômica.

Tabela 4
Evolução do Número de Cooperativas no Espírito Santo por Ramo de Atividade Econômica Registradas no Sistema OCB - 2006-2014*

Ramos	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Agropecuário	24	26	31	34	32	38	37	37	37
Crédito	31	32	32	30	29	28	28	28	28
Transporte	19	19	21	20	21	23	24	25	26
Saúde	20	20	20	20	20	21	21	21	21
Educacional	11	12	12	12	12	12	11	10	10
Habitacional	6	9	9	9	9	9	9	9	9
Trabalho	12	9	8	9	10	11	10	7	8
Produção	6	8	8	8	7	7	6	7	7
Consumo	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Fonte: Alvarenga (2014) Elaboração Própria

* Número de cooperativas registradas na OCB/ES atualizado até Março de 2014.

Nota-se que o ramo Agropecuário é o que possui maior número de cooperativas no Espírito Santo: quase 40 cooperativas foram registradas na OCB/ES até março de 2014. Desde o ano de 2006, este registro vem mantendo-se praticamente estável (Tabela 4). No ramo de Crédito, tão importante quanto o agrícola, foram registradas pela OCB/ES quase 30 cooperativas no território capixaba até o mês de março de 2014, ocupando o segundo lugar no *ranking* do número de cooperativas no Estado. Por outro lado, o ramo de Consumo possui apenas uma cooperativa atuante no Espírito Santo registrada no órgão. Desta forma, os dados da tabela acima apresentam uma importante evidência da relevância do cooperativismo Agropecuário neste setor do Estado.

4.4. VISÃO GERAL DO COOPERATIVISMO AGROPECUÁRIO DO ESPÍRITO SANTO A PARTIR DAS ENTREVISTAS REALIZADAS

A partir das entrevistas realizadas com cooperativas, é possível entender a importância das cooperativas agropecuárias do Espírito Santo voltadas para a comercialização da produção dos produtores agrícolas e pecuários. De modo geral, diversas destas cooperativas foram criadas a partir da década de 1950 a partir da necessidade dos produtores desta atividade em proporcionar maior estabilidade econômica, fortalecer a atividade desenvolvida e facilitar as negociações e a comercialização com os clientes. Além disso, os produtores criaram cooperativas com o intuito de reduzir oscilações dos preços dos produtos, custos de insumos e transporte, aumentar a oferta do produto e facilitar o escoamento da produção.

Anteriormente à criação destas associações, alguns produtores enfrentavam a falta de equipamentos necessários para os cuidados com a lavoura e dificuldades em adquirir insumos e a assistência técnica oferecida a eles era insuficiente. Além disso, após a colheita, muitos também se deparavam com dificuldades de armazenagem. Ainda, os produtores individuais enfrentavam insegurança em relação ao mercado, oscilações de preços, assédio e atitudes oportunistas (sobre o preço) de comerciantes intermediários individuais, principalmente devido à falta de conhecimento sobre qualidade do seu

produto (abrindo ainda mais espaço para as práticas oportunistas). Não bastasse, existia dificuldade de encontrar mercado diante de seu baixo volume de produção, além de burocracias enfrentadas pelos produtores ao comercializarem diretamente com os clientes.

Com a criação das cooperativas, os cooperados reduziram e/ou eliminaram estes problemas. Além disso, ao associarem-se a elas, os produtores reduziram custos com frete e transporte, insumos, armazenagem, beneficiamento, deslocamento para venda do produto, tarifas que devem ser pagas durante as transações, e o tempo de busca de mercado para vender seu produto.

Diante desse contexto, a partir das entrevistas pode-se afirmar que muitos agropecuaristas espírito-santenses preocupados com o mercado sentem-se mais confiantes ao associar-se à cooperativa voltada para sua atividade. Isto porque a instituição faz o devido acompanhamento do mercado, de modo que o produtor precisa preocupar-se apenas com a produção em sua propriedade. Além disso, por meio da cooperativa, ele tem a garantia do beneficiamento do produto, preço justo pelo seu produto, insumos a preços reduzidos, assistência técnica e cursos de capacitação quando necessário, armazenagem, agregação de valor, comercialização total da produção e garantia de pagamento. Dependendo do produto, tem também a garantia da certificação da qualidade, o que contribui para a valorização do seu produto.

Na maioria dos casos estudados, para que o produtor mantenha-se comprometido com a entrega à cooperativa ou aumente o nível de comprometimento, a instituição utiliza alguns mecanismos: agendamento da próxima entrega (da produção à cooperativa); conferências; prestação de contas; e fornecimento de insumos com maiores prazos para pagamento. Dada a possibilidade de interrupção da produção por parte do produtor (por motivos diversos) estas associações utilizam alguns recursos para que ele mantenha a produção sem interrupção. Dentre eles, pode-se citar: garantia de pagamento; assistência técnica; programas de incentivo à permanência dos jovens e das mulheres no campo; e garantia de venda do produto.

Geralmente a qualidade varia de produtor para produtor. Por isto, muitas cooperativas oferecem incentivos a fim de estimular a melhoria e a manutenção da qualidade (estabelecendo uma padronização), tais como: orientações sobre a qualidade exigida

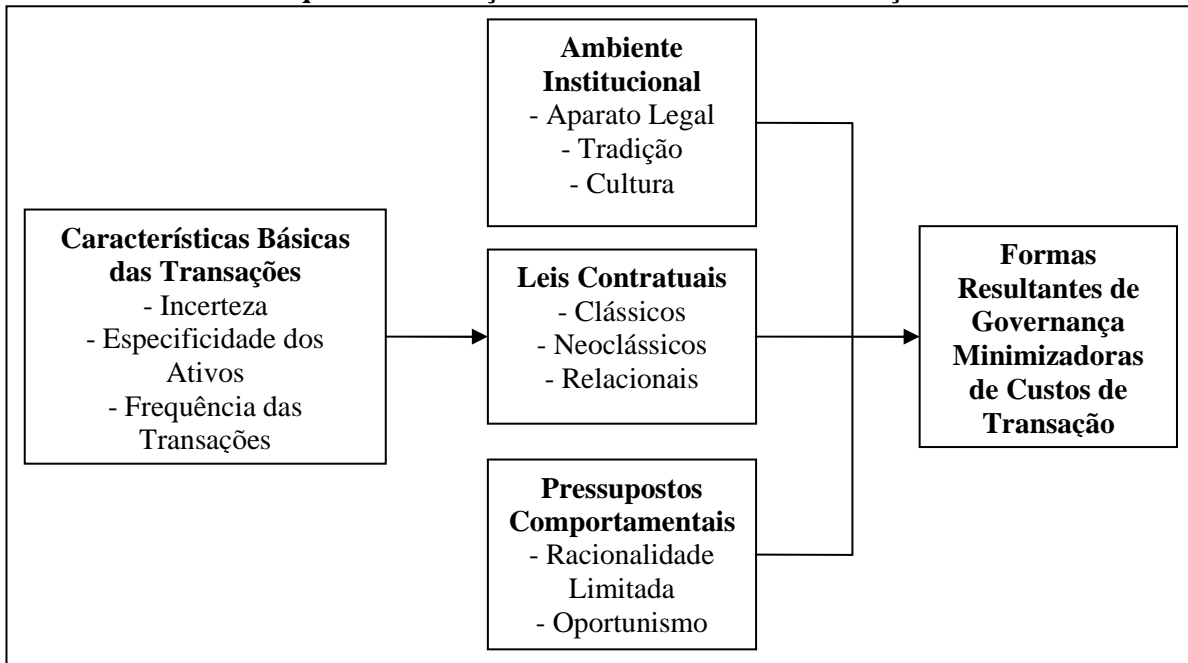
pelo cliente, classificação (ou certificação) de qualidade, melhores preços para melhores produtos, capacitação da mão-de-obra, fornecimento de informações sobre uso de defensivos, fornecimento de insumos, cursos de capacitação (palestras, seminários, visitas de campo). De fato, por estes motivos, verifica-se que a importância das cooperativas voltadas para o ramo agropecuário é fundamental para o desenvolvimento sócio-econômico dos produtores rurais e das comunidades onde atuam, corroborando o que foi averiguado na literatura pesquisada.

4.5. INTERPRETANDO AS ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA ADOTADAS PELAS COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DO ESPÍRITO SANTO A PARTIR DA TCT

A fim de analisar como as cooperativas organizam suas atividades, nesta seção resgata-se os princípios teóricos da Teoria dos Custos de Transação. Conforme visto anteriormente, as características das transações definem qual estrutura de governança os agentes econômicos devem adotar para organizar suas transações. Zylbersztajn (1995) elaborou um esquema explicativo, no qual se considera que além dos atributos das transações, o conjunto de elementos institucionais associado ao comportamento dos agentes e ao tipo de contratação determina qual estrutura de governança será adotada para reduzir os custos de transação (FIGURA 2).¹⁶

¹⁶ Este esquema foi elaborado com base nos fatores básicos propostos por Williamson ([1985] 2012). A importância desta figura esquemática refere-se ao fato de apresentar os grupos de elementos que condicionam as estruturas de governança, com o objetivo de melhor estruturar as percepções do autor. Por este motivo, a figura foi reproduzida em diversos trabalhos, dentre os quais, pode-se citar: Arbage (2004), Holgado Silva, Binotto e Siqueira (2012), Mondelli e Zylbersztajn (2008) e Schubert (2012).

Figura 2
Esquema de Indução das Estruturas de Governança



Fonte: Zylbersztajn (1995, p. 23)

De acordo com o autor, o primeiro grupo (Características Básicas das Transações) e o segundo (Ambiente Institucional) interferem diretamente na determinação do tipo de contratação a ser estabelecido e, conseqüentemente, a estrutura de governança. O terceiro grupo (Pressupostos Comportamentais) implica em existência de lacunas nos contratos, o que também é visto como aspecto importante na adoção da governança adequada.

Quadro 6
Princípios Teóricos da TCT e Fatores Determinantes de Acordo com a Pesquisa Realizada

Princípios Teóricos da TCT	Fatores Determinantes
Oportunismo	<ul style="list-style-type: none"> - Atitudes de Clientes - Descumprimento de Cláusulas - Conflitos de Interesse
Incerteza	<ul style="list-style-type: none"> - Pragas e Doenças - Variações Climáticas - Variações de Preço - Ausência de Cláusulas para Contingências
Especificidade dos Ativos	<ul style="list-style-type: none"> - Temporal (percebibilidade, mudanças climáticas) - Locacional (região específica) - Ativo Dedicado (uso de máquinas, insumos, equipamentos e método de cuidado específicos) - Ativo Humano (mão-de-obra capacitada) - Dificuldade de encontrar um novo cliente para o produto (caso o contrato seja interrompido antecipadamente), causando prejuízos ao produtor
Frequência das Transações	<ul style="list-style-type: none"> - Ocasional (anualmente) - Recorrente (diariamente, semanalmente, mensalmente)

Fonte: Questionário (Anexo A)
Elaboração Própria

A partir do questionário aplicado às cooperativas (Vide Anexo A), relaciona-se os princípios teóricos da TCT e os principais fatores determinantes da magnitude dos custos das transações organizadas pelas cooperativas (QUADRO 6). Com base no esquema proposto por Zylbersztajn (1995) e a partir da relação elaborada acima será possível avaliar o tipo de contratação esperado estabelecido entre as cooperativas e seus clientes. Todos os fatores relacionados influenciarão na estrutura de governança adequada a ser adotada pelas cooperativas.

4.5.1. Resultados das Entrevistas e Discussões

4.5.1.1. Pressupostos Comportamentais e Características das Transações

A partir das entrevistas foi possível avaliar as características das transações organizadas pelas cooperativas e quais riscos elas enfrentam ao recorrer ao mercado para realizar as transações. De modo a facilitar a compreensão dos principais fatores determinantes dos

custos e das características das transações organizadas pelas cooperativas, foi elaborado um quadro síntese com a descrição de cada fator (QUADRO7).

Quadro 7
Fatores Determinantes dos Custos de Transação e das Características das Transações de Cada Cooperativa de Acordo com as Entrevistas Realizadas

(continua)

Cooperativa	Oportunismo	Incerteza	Especificidade de Ativos	Frequência das Transações
A	Prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Descumprimento de regras de comercialização; Conflitos de interesse	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos previstos durante a negociação	Sazonalidade; Percibilidade; Atividade restrita a determinada região; Prejuízos ao produtor na ausência de clientes	Diariamente
B	Prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente)	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Negociação prevê apenas variações climáticas	Sazonalidade; Percibilidade; Atividade restrita a determinada região; Prejuízos ao produtor na ausência de clientes; Utilização de um único método de cuidado	Diariamente
C	Ausência de prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Ausência de descumprimento de cláusulas; Ausência de conflitos de interesse	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos não previstos durante a negociação	Sazonalidade; Prejuízos ao produtor na ausência de clientes; Utilização de um único método de cuidado	Semanalmente
D	Prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Descumprimento de regras de comercialização; Conflitos de interesse	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos não previstos durante a negociação	Sazonalidade; Percibilidade; Atividade restrita a determinada região; Dificuldade de encontrar novos clientes (causando prejuízo para o produtor)	Mensalmente
E	Conflitos de interesses	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos previstos em contrato	Sazonalidade; Atividade restrita a determinada região; Dificuldade de encontrar novos clientes	Mensalmente

Quadro 7

Fatores Determinantes dos Custos de Transação e das Características das Transações de cada Cooperativa de Acordo com as Entrevistas Realizadas

(continuação)

Cooperativa	Oportunismo	Incerteza	Especificidade de Ativos	Frequência das Transações
F	Prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Conflitos de interesses	Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos previstos durante a negociação	Sazonalidade; Perecibilidade; Atividade restrita a determinadas regiões; Prejuízos ao produtor na ausência de clientes; Máquinas, equipamentos e insumos específicos para a atividade	Diariamente
G	Conflitos de interesses	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos não previstos durante a negociação	Sazonalidade; Perecibilidade; Atividade restrita a determinada região; Máquinas, equipamentos e insumos específicos para a atividade	Depende da disponibilidade
H	Ausência de prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Ausência de descumprimento de cláusulas; Ausência de conflitos de interesse	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos previstos durante a negociação	Sazonalidade; Perecibilidade; Prejuízos ao produtor na ausência de clientes; Máquinas, equipamentos e insumos específicos para a atividade	Diariamente
I	Prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Descumprimento de regras de comercialização; Conflitos de interesse	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos não previstos em contrato	Sazonalidade; Perecibilidade; Dificuldade de encontrar novos clientes (causando prejuízo para o produtor); Máquinas, equipamentos e insumos específicos para a atividade; Mão-de-obra deve ser capacitada	Diariamente
J	Ausência de prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Ausência de descumprimento de cláusulas; Ausência de conflitos de interesse	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos não previstos durante a negociação	Perecibilidade; Prejuízos ao produtor na ausência de clientes; Máquinas, equipamentos e insumos específicos para a atividade; Mão-de-obra deve ser capacitada	Diariamente

Quadro 7
Fatores Determinantes dos Custos de Transação e das Características das Transações de cada Cooperativa de acordo com as Entrevistas Realizadas

(conclusão)

Cooperativa	Oportunismo	Incerteza	Especificidade de Ativos	Frequência das Transações
L	Ausência de prejuízos durante a comercialização (relacionado ao comportamento do cliente); Ausência de descumprimento de cláusulas; Ausência de conflitos de interesse	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos não previstos em contrato	Dificuldade de encontrar novos clientes (causando prejuízo para o produtor); Mão-de-obra deve ser capacitada; Utilização de um único método de cuidado	Semanalmente
M	Conflitos de interesses	Pragas e doenças; Variações climáticas; Variações de preço; Aspectos não previstos em contrato	Sazonalidade; Perecibilidade; Dificuldade de encontrar novos clientes (causando prejuízo para o produtor); Máquinas, equipamentos e insumos específicos para a atividade	Anualmente (ou não)

Fonte: Informações fornecidas pelas cooperativas

Elaboração Própria

Nota: As cooperativas foram ordenadas de acordo com as semelhanças apresentadas entre as características de suas transações.

A partir da descrição realizada, o Quadro 8 apresenta a magnitude dos custos de transação enfrentados pelas cooperativas de acordo com os princípios teóricos propostos por Williamson ([1985] 2012): incerteza, especificidade dos ativos e frequência das transações. A primeira característica foi composta por quatro questões com o objetivo de avaliar o quão vulnerável as trocas são diante da possibilidade de mudanças no ambiente. Este atributo foi classificado em níveis de acordo com as respostas do questionário: alto nível (se todas as respostas do item 5.1 forem "sim", o que significa que a atividade é bastante vulnerável a mudanças no ambiente) e baixo nível (se parte ou nenhuma resposta do item 5.1 for "sim", ou seja, se mudanças no ambiente tiverem pouca importância para a realização das transações).

No caso da segunda característica, os ativos foram considerados como: altamente específico (se todas as respostas do item 5.2 forem "sim"), misto (se parte das respostas do item 5.2 forem "sim"), não específico (se nenhuma resposta do item 5.2 for "sim"). No caso da última característica, foi definido da seguinte maneira: transações que

ocorrem diariamente, semanalmente ou mensalmente foram consideradas como recorrentes; transações que ocorrem anualmente foram consideradas ocasionais. Outro princípio teórico importante que pôde ser observado neste estudo é o oportunismo, que torna os custos de transação mais relevantes. Williamson ([1985] 2012, p. 43-45) classificou este comportamento de três formas: oportunismo (busca do auto-interesse com avidez); busca simples do auto-interesse (os agentes obedecem às regras estabelecidas, mas nutrem um sentimento oportunista); e obediência (ausência de auto-interesse, pois os agentes devem obedecer às regras impostas durante o estabelecimento do acordo, seja por meio de um contrato formal ou informal).

Quadro 8
Oportunismo e Características das Transações de Cada Cooperativa de Acordo com as Entrevistas Realizadas

Cooperativa	Oportunismo enfrentado	Incerteza	Especificidade do Ativo	Frequência das Transações
A	Oportunismo	Alto nível	Misto	Recorrente
B	Busca simples do auto-interesse	Alto nível	Misto	Recorrente
C	Obediência	Alto nível	Misto	Recorrente
D	Oportunismo	Alto nível	Misto	Recorrente
E	Busca simples do auto-interesse	Baixo nível	Misto	Recorrente
F	Oportunismo	Alto nível	Misto	Recorrente
G	Busca simples do auto-interesse	Alto nível	Misto	Recorrente
H	Obediência	Alto nível	Misto	Recorrente
I	Oportunismo	Alto nível	Misto	Recorrente
J	Obediência	Alto nível	Misto	Recorrente
L	Obediência	Alto nível	Misto	Recorrente
M	Busca simples do auto-interesse	Alto nível	Misto	Ocasional

Fonte: Informações fornecidas pelas cooperativas
Elaboração Própria

De acordo com a interpretação das informações fornecidas pelas cooperativas, quatro das cooperativas entrevistadas enfrentam a busca simples do auto-interesse por parte dos clientes, enquanto em outras quatro o comportamento dos clientes é considerado

como oportunista (QUADRO 8). Ao mesmo tempo, apenas uma cooperativa enfrenta ambiente com baixo nível de incerteza, ao passo que 11 cooperativas organizam suas transações em ambiente com alto nível de incerteza, decorrente de variações climáticas, variações de preço, implicando em lacunas na elaboração de um contrato. Além disso, em todos os casos estudados, as transações são de ativos com especificidade mista. Em geral, os custos de transação identificados referem-se a gastos com frete e/ou custos que surgem durante a negociação com seus clientes. Destaca-se a importância de relacionar as características das transações organizadas pelas cooperativas. A partir desta caracterização é possível definir a estrutura de governança e o tipo de contratação adequados para cada associação.

4.5.1.2. Estruturas de Governança Praticadas pelas Cooperativas

Para a abordagem da Teoria dos Custos de Transação, uma das formas de se analisar as questões relacionadas à organização econômica é sob o ponto de vista da contratação. Tendo em vista as características das transações organizadas pelas cooperativas, é possível avaliar os tipos de contratação e quais estruturas de governança ideais para cada cooperativa. Antes, porém, é preciso verificar as características das relações estabelecidas entre as organizações e seus clientes. Estas características informam se foi estabelecido um contrato formal ou informal (baseados na tradição) e se há continuidade nas relações. Como contrato formal, considerou-se como o acordo formalmente planejado e redigido, com o objetivo de registrar as regras gerais da transação. Por contrato informal entende-se aqui como um acordo estabelecido sem um documento lavrado (a contratação pode ocorrer por meio de mensagem eletrônica via internet ou por telefone, por exemplo)¹⁷ (QUADRO 9).

¹⁷ Hodgson (2006, p. 11) fez referência à distinção entre formal e informal: "[...] Still another variant in the literature is to identify the formal with designed, and the informal with spontaneous institutions [...]".

Quadro 9
Características das Relações Estabelecidas entre Cooperativas e Clientes e Acordo com as Entrevistas Realizadas

Cooperativa	Contrato	Prazo da Relação
A	Informal	Longo
B	Formal e Informal	Longo
C	Informal	Longo
D	Formal	Curto
E	Formal	Curto
F	Informal	Longo
G	Informal	Curto
H	Formal	Longo
I	Formal e Informal	Curto
J	Formal	Longo
L	Formal	Longo
M	Informal	Curto

Fonte: Informações fornecidas pelas cooperativas
 Elaboração Própria

Como é possível verificar, as cooperativas **A**, **C**, **F**, **G** e **M** não estabeleceram a contratação por meio de documento formalmente escrito, formalizando os acordos com seus clientes e impondo as regras da comercialização durante o período de vigência da relação. Nesses casos, o monitoramento dos compromissos ocorre, por exemplo, por meio de funcionários da cooperativa, fiscalização do pagamento e prestação de contas. Algumas destas relações são consideradas de longo prazo uma vez que os clientes optam por manter uma relação contínua com a cooperativa, ou seja, as associações transacionam frequentemente com os mesmos clientes, criando uma relação de longo prazo. Algumas dão preferência sempre aos mesmos clientes, de modo que se surgirem novos clientes ou clientes desconhecidos, elas optam por não comercializar com eles.

No entanto, algumas cooperativas elaboraram contrato formal com alguns clientes e estabeleceram uma contratação informal com outros, como é o caso da cooperativa **I**. Por sua vez, a contratação formal estabelecida pelas cooperativas **B**, **D**, **E**, **H**, **J** e **L** e seus clientes foi necessária para gerar maior segurança financeira. Além disso, a cooperativa tem garantia de preço justo e de venda total da produção, principalmente por existir dificuldade de encontrar novo cliente. Também foram estabelecidas por fazer parte dos trâmites legais de comercialização com determinados clientes. Ou seja, o

estabelecimento de contratos formais entre algumas cooperativas e seus clientes ocorre devido aos procedimentos burocráticos necessários ou por exigência do próprio cliente. Em alguns destes casos, os contratos são estabelecidos com curta duração, de modo que um contrato é estabelecido em cada negociação da transação (QUADRO 9).

Quadro 10
Tipo de Contratação e Estruturas de Governança Praticados pelas Cooperativas de Acordo com as Entrevistas Realizadas

Cooperativa	Contratação Esperada	Estrutura de Governança Esperada	Contratação Praticada	Estrutura de Governança Praticada
A	Relacional	Bilateral	Contratação Informal	Mercado
B	Relacional	Bilateral	Relacional e Informal	Bilateral e Mercado
C	Relacional	Bilateral	Contratação Informal	Mercado
D	Relacional	Bilateral	Clássico	Trilateral
E	Relacional	Bilateral	Clássico	Bilateral
F	Relacional	Bilateral	Contratação Informal	Mercado
G	Relacional	Bilateral	Contratação Informal	Mercado
H	Relacional	Bilateral	Clássico	Unificada
I	Relacional	Bilateral	Clássico e Informal	Bilateral e Mercado
J	Relacional	Bilateral	Neoclássica	Unificada
L	Relacional	Bilateral	Relacional	Unificada
M	Neoclássica	Trilateral	Contratação Informal	Mercado

Fonte: Informações fornecidas pelas cooperativas

Elaboração Própria

Nota: Nos casos das cooperativas A, B, C, F, G, I e M, a contratação (ou uma das contratações, no caso da cooperativa B) ocorre através de contato telefônico e/ou mensagens eletrônicas via internet, sem a elaboração de um documento formalizando o acordo e estabelecendo as regras. Por este motivo, estas formas de contratação fogem ao padrão de lei contratual proposto por Williamson ([1985] 2012). Assim, define-se neste trabalho como *Contratação Informal*.

O Quadro 10 apresenta uma síntese dos principais resultados relacionados ao tipo de contratação esperada, estrutura de governança esperada, contratação praticada e estrutura de governança praticada. Nos casos das cooperativas de **A** a **L**, espera-se o estabelecimento do *Contrato Relacional*. Isto porque trata-se de ativos com especificidade mista, de modo que os agentes podem optar pela continuidade de suas transações, revisando as cláusulas do contrato à medida que ele é executado, dada a possibilidade de mudanças no ambiente em que ocorrem as trocas. Além disso, estas

cooperativas deveriam adotar a *Governança Bilateral*, dado que transacionam ativos com especificidade mista e com frequência recorrente. Por meio deste tipo de governança os agentes estabelecem relações duradouras e de confiança, não havendo a necessidade de intervenção de uma autoridade jurídica para solucionar inconvenientes.

Por sua vez, segundo a abordagem da TCT, espera-se que a cooperativa **M** pratique uma *Contratação Neoclássica* e uma *Governança Trilateral*. Por meio deste tipo de direito contratual, os agentes envolvidos podem realizar adaptações no contrato uma vez que optam pela continuidade das transações. A *Governança Trilateral* é esperada por tratar-se de transações de um ativo com especificidade mista e que ocorrem ocasionalmente. Transações com estas características são bastante vulneráveis ao comportamento oportunista. Por este motivo, a necessidade de o contrato ser executado até o fim do seu prazo, podendo ser revisto, inclusive com a intervenção de uma autoridade jurídica.

Analisando as atividades realizadas pelas cooperativas, constata-se que, na verdade, as cooperativas **A**, **C**, **F**, **G** e **M** estabeleceram uma *Contratação Informal*. Com isso, elas não impõem limites ao comportamento dos agentes e regras de comercialização, podendo abrir espaço para o comportamento oportunista. Além disso, elas não têm a garantia da comercialização total da produção de cada produtor, aumentando a incerteza. Estas cooperativas escolheram a *Governança de Mercado*, o que implica em maior incerteza diante da possibilidade de comportamento oportunista uma vez que ativos específicos geram maior risco de oportunismo, provocando elevação nos custos de transação. Na verdade, este tipo de governança é adequado para transações ocasionais e de ativos não específicos, pois menores são os custos de se organizar sua comercialização.

Por sua vez, as cooperativas **D**, **E** e **H** não deveriam praticar a *Contratação Clássica*, pois este tipo de direito contratual geralmente é utilizado em transações singulares e transitórias e de ativos não específicos, os quais se adaptam a contratos padronizados. Ou seja, como elas transacionam ativos específicos e que ocorrem em ambientes de maior incerteza, é necessário o estabelecimento de um contrato específico. Por isto, a *Contratação Relacional* seria mais adequada.

Embora não esteja de acordo com o padrão proposto por Williamson ([1985] 2012), a cooperativa **D** adotou a *Governança Trilateral*. Isto ocorreu devido à necessidade de

intervenção de uma autoridade jurídica para solucionar os conflitos que surgem durante a execução do contrato em decorrência do comportamento oportunista dos agentes. Por sua vez, a cooperativa **E** pratica a governança esperada (*Bilateral*), porém a contratação é de curto prazo. Ou seja, a cada negociação, um contrato é elaborado. Neste caso, como as transações ocorrem sempre com os mesmos clientes (desenvolvendo uma relação de confiança), a elaboração de um contrato de longo prazo poderia ser mais vantajosa no sentido de evitar custos de elaboração de um novo contrato a cada negociação. Com esta prática, as partes envolvidas na transação podem revisar as cláusulas do contrato em qualquer tempo enquanto ele é executado. Mais um motivo para que a *Contratação Relacional* fosse praticada por esta cooperativa.

A cooperativa **H**, que pratica a *Governança Unificada*, deveria adotar a *Bilateral*, segundo os padrões da TCT. Porém, trata-se da transação de um ativo altamente perecível e vulnerável a variações climáticas, e que exige armazenamento e transporte adequados, aumentando o nível de incerteza. Por este motivo, comercializar com outra firma garante maior segurança em relação ao escoamento da produção.

O tipo de contratação e a governança praticados pela cooperativa **J** também não estão de acordo com as propostas de Williamson [1985] (2012). Esta cooperativa optou pela *Governança Unificada* e estabeleceu um *Contrato Neoclássico*. Embora não haja necessidade de internalizar a transação em outra firma, esta prática oferece maior garantia e segurança da comercialização total de sua produção, principalmente por se tratar de um ativo cuja transação é organizada em um ambiente de incerteza (mesma situação da cooperativa **H**). O tipo de contratação também não é adequado para as características de suas transações uma vez que é adotado em transações ocasionais que permitem adaptações futuras. Em transações recorrentes, no entanto, as negociações são constantes. Por isso sugere-se a *Contratação Relacional*.

A contratação praticada pela cooperativa **L** é adequada para as características de suas transações e segue as propostas da teoria. No entanto, como não se trata de um ativo altamente específico, a cooperativa poderia utilizar a *Governança Bilateral* ao invés da *Unificada*. Porém, ao organizar a transação dentro da firma e optar pela continuidade da relação, além de garantir a comercialização total da produção, a cooperativa tem a possibilidade de realizar adaptações sequenciais no contrato, sem a necessidade de reelaborar um novo documento.

A cooperativa **B** pratica dois tipos de contratação: *Relacional* e *Informal*. A primeira refere-se à *Governança Bilateral* e condiz com as propostas da teoria estudada para as características de suas transações. Uma vantagem associada ao estabelecimento desta contratação refere-se ao fato de a cooperativa poder revisar em qualquer tempo e de modo permanente as cláusulas do contrato, uma vez que transaciona um ativo sujeito a mudanças no ambiente. A segunda refere-se à *Governança de Mercado*, que não condiz com o padrão de lei contratual proposto por Williamson ([1985] 2012). Contudo, como a cooperativa não escoia toda a produção para as firmas com as quais estabeleceu contrato, ela recorre à venda no mercado (por exemplo, centros de abastecimentos, redes varejistas de hortifrutigranjeiros, etc). Esta prática, embora seja divergente da teoria, pode ser eficiente por ser um ativo que possui grande demanda no mercado. Além disso, como esta associação já possui relação sólida com determinados clientes, os riscos e os custos que podem existir ao transacionar apenas ao mercado são reduzidos.

A cooperativa **I** também pratica dois tipos de contratação (*Clássica* e *Informal*) e dois tipos de estruturas de governança (*Bilateral* e *Mercado*). Deve-se destacar que esta cooperativa industrializa seu produto, ou seja, ela não comercializa a produção *in natura*. De certa forma, os produtos originados deste procedimento tornam-se menos vulneráveis a mudanças no ambiente. Além disso, podem facilmente ser transacionados no mercado (varejista, por exemplo), pois possuem demanda para consumo final. Nesse caso, as transações são transitórias, não necessitando de contratos específicos. Logo, a *Contratação Informal* e a *Governança de Mercado*, embora se distanciem das recomendações da teoria, podem ser eficientes devido às particularidades citadas. Ressalta-se ainda que esta cooperativa estabeleceu uma *Contratação Clássica* com a prática de uma *Governança Bilateral*. Embora esta lei contratual não seja adequada para a respectiva governança, sua aplicação foi necessária em decorrência das exigências burocráticas dos clientes que demandam a produção desta associação.

Nota-se que em algumas situações, atitudes que contradizem o que era esperado (segundo a teoria) podem gerar resultados satisfatórios para as associações, como é o caso de **B, H, I, J, L**. As características dos produtos comercializados ou as particularidades das associações (incluindo seus aspectos institucionais e estruturais) permitem certa flexibilidade durante a adoção de um mecanismo para organizar as

trocas. Estas particularidades incluem, por exemplo, produtos industrializados pelas cooperativas ou produtos *in natura* que podem ser vendidos diretamente para o consumidor final. Ou ainda, as características dos produtos comercializados exigem que as transações sejam realizadas com clientes específicos.

No caso particular daquelas que comercializam com um único comprador (**H, J e L**), dá-se origem à dependência mútua devido às informações que ambas as partes possuem e às características do produto. Além disso, ao elaborar um contrato de longo prazo, elas evitam os custos de se elaborar contratos menores (seja com o mesmo cliente, seja com novos clientes ou com clientes desconhecidos). Como consequência, as cooperativas acabaram restringindo o comportamento oportunista, uma vez que indicaram limites às ações da outra parte envolvida na transação. Esta prática também proporcionou maior segurança em relação ao escoamento da produção e permitiu negociação de preço sempre que fosse necessário, aumentando o retorno esperado pelos produtores.

Por outro lado, uma prática diferente da esperada pela teoria pode não ser tão eficiente para a redução dos custos associados às transações das cooperativas. Isto porque podem surgir custos relacionados ao aumento da incerteza em relação à comercialização total da produção; ao próprio ambiente em que as trocas são executadas; ou devido à possibilidade de comportamento oportunista por parte dos clientes. Tais problemas emergem uma vez que são produtos que possuem certa especificidade e que, na maioria dos casos, são comercializados com maior frequência. Mesmo que os agentes desenvolvam uma reputação e uma relação de confiança ao transacionar frequentemente, transações realizadas desta forma exigem a implantação de mecanismos que garantam o cumprimento dos compromissos. Esta situação pode estar sendo vivenciada pelas cooperativas **A, C, D, E, F, G e M**.

No entanto, no caso destas cooperativas, a teoria não pôde ser aplicada de forma mais ampla devido a determinadas peculiaridades. Uma delas é que alguns produtores rurais associados entregam seu produto anualmente. Mesmo que ele entregue com frequência maior, seu comprometimento muitas vezes é baixo (nem sempre entregam a produção total), impedindo que a cooperativa estabeleça um contrato contínuo de comercialização com clientes. Ou seja, a cooperativa pode sentir-se insegura diante do baixo comprometimento do produtor rural em relação à entrega do seu produto, e face à incerteza quanto ao volume de produção que lhe será entregue futuramente por este.

Outra particularidade importante é que, em alguns casos, a maneira como o trabalho agrícola é conduzido nas propriedades rurais define com quais clientes as cooperativas devem estabelecer seus acordos de comercialização. Ademais, algumas cooperativas já possuem um estabelecimento comercial para que seu produto seja vendido diretamente para o consumidor final, de modo que não é necessária a adoção de uma estrutura de governança diferente do mercado.

4.6. CONCLUSÃO

Este capítulo abordou o sistema cooperativista agropecuário do Espírito Santo, seu surgimento e evolução. Seu principal objetivo foi examinar como as cooperativas organizam a comercialização da produção dos cooperados. Esta análise foi elaborada a partir de uma interpretação das informações fornecidas pelas cooperativas, por meio de entrevistas conduzidas através da aplicação de um questionário.

Conforme discutido, as transações organizadas pelas cooperativas apresentam, em sua maioria, características semelhantes: transações recorrentes e de ativos com especificidade mista. Nesse sentido, de acordo com o padrão proposto pela Teoria dos Custos de Transação, o resultado esperado indicava para a prática de uma *Governança Bilateral* e o estabelecimento de uma *Contratação Relacional*, o que implicaria na organização eficiente das transações por parte das cooperativas. No entanto, observou-se que a comercialização é organizada pelas cooperativas de maneira adversa à teoria. Ou seja, na maioria dos casos, os resultados verificados não representam os princípios teóricos estudados.

Pode-se concluir que muitas vezes a prática de um mecanismo de comercialização inadequado pode impedir que os agentes imponham limites e estabeleçam regras de modo a restringir o comportamento oportunista. Ou ainda, sem o estabelecimento de um documento formalizando o acordo, nem sempre há possibilidade de garantir a comercialização total da produção ou preço justo, refletindo em perdas para os agropecuaristas. Isto porque a elaboração de um contrato formal e uma relação sólida com o cliente permitem a realização de ajustes durante a execução das trocas, reduzindo a incerteza inerente ao próprio ambiente em que as trocas ocorrem e ao comportamento

oportunista dos agentes. Entretanto, em alguns casos, as diversas peculiaridades citadas anteriormente impedem que elas estabeleçam acordos formais com seus clientes. Mesmo assim, estas cooperativas podem obter resultados satisfatórios de sua comercialização. Durante a realização das entrevistas, verificou-se que em alguns casos os resultados obtidos são considerados satisfatórios pelas cooperativas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta Dissertação investigou os mecanismos adotados pelas cooperativas agropecuárias do Espírito Santo para a organização das transações da produção dos seus cooperados a partir de um estudo de caso envolvendo as cooperativas voltadas para o ramo Agropecuário que operam como intermediárias da comercialização. Além da investigação teórica da TCT e do Sistema Cooperativista, que discutiu seus principais conceitos e princípios teóricos, realizou-se um levantamento sobre a organização das transações pelas cooperativas, com o objetivo de avaliar como os resultados dos dados aferidos representam os princípios teóricos.

A principal hipótese investigada nesta pesquisa foi de que as cooperativas agropecuárias do Espírito Santo organizam as transações de maneira eficiente, permitindo reduzir os custos de transação dos produtores, aumentando o retorno esperado por eles. A análise história do sistema cooperativista forneceu evidências de que é possível estabelecer uma conexão entre a TCT e a natureza das cooperativas agropecuárias. No entanto, os elementos teóricos são insuficientes para explicar como as cooperativas conduzem as transações com os clientes. As informações analisadas revelaram que o comportamento de diversas cooperativas pode ser inadequado vis-à-vis ao que a TCT propõe. Em alguns desses casos, isto pode impedir que elas reduzam os custos de transação de forma eficiente. Em outros, no entanto, as práticas que colidem com o proposto na TCT (devido a características dos produtos transacionados, por exemplo) trazem resultados auspiciosos para as cooperativas. As experiências adquiridas com o tempo e à medida que as transações são organizadas, permitem que estas cooperativas instituem métodos próprios de coordenar as trocas (ou adaptem os já existentes), o que para elas podem ser satisfatórios na redução dos custos de transação.

Como visto, a agricultura e a pecuária consistem em atividades complexas sujeitas a comportamentos oportunistas, seja devido à incerteza relacionada à qualidade da produção e a fatores climáticos, por exemplo, seja devido à especificidade dos produtos (percebibilidade, sazonalidade, etc) ou ainda devido à frequência com que suas transações devem ocorrer para que o produtor não tenha prejuízos. Por estes motivos, os custos associados à comercialização são relevantes.

Alguns autores defenderam que estes fatores exigem o estabelecimento de contratos, o que gera custos para os produtores individuais, decorrentes da negociação e do acompanhamento da execução destes contratos. Nesse caso, os produtores são levados a buscar formas organizacionais que lhes permitam reduzir de maneira eficiente os custos e os riscos associados às transações de seus produtos. Estudiosos argumentaram também que as cooperativas são projetadas para reduzir os custos de transação, principalmente por meio do estabelecimento de uma relação de cooperação entre elas e seus clientes, gerando ganhos de eficiência e maiores retornos financeiros aos cooperados. Além disso, a análise histórica, por exemplo, apresentou que as primeiras cooperativas agropecuárias surgiram com o objetivo de eliminar o trabalho dos atravessadores, que trazia consigo atitudes oportunistas.

Neste sentido, este trabalho ganha importância em sua proposta de contribuir para que as cooperativas adotem mecanismos mais eficientes de organizar as trocas, buscando reduzir os custos de transação. Com os resultados obtidos, pode-se sugerir que as cooperativas **A**, **C**, **F**, **G** e **M** analisem a possibilidade de estabelecer contratos com seus clientes. O ideal seria que esses contratos fossem de longo prazo, de modo a manter a continuidade das trocas. Mesmo que um contrato deste tipo seja laborioso dado que não é possível antecipar todas as eventualidades, à medida que ele é executado, as cláusulas podem ser revisadas sempre que isto for exigido, podendo realizar as adaptações necessárias.

Na verdade, esperava-se constatar um comportamento diferenciado no que se refere à organização das transações pelas cooperativas. Ou seja, a partir do debate teórico apresentado no segundo capítulo e da análise histórica realizada no terceiro, acreditava-se que as cooperativas buscavam meios de comercialização apropriados para as características de seus produtos, como forma de reduzir os custos de negociação e de aumentar o retorno esperado pelos cooperados. No entanto, as diversas situações vivenciadas por algumas cooperativas (industrialização de produtos, falta de compromisso do produtor, conflitos que surgem entre as partes, por exemplo) impedem que elas adotem mecanismos de comercialização mais eficientes de acordo com a TCT, o que não significa que os resultados obtidos por elas sejam insatisfatórios.

Deve-se admitir por fim que houve algumas limitações durante a aplicação do questionário. Acreditava-se que as cooperativas transacionavam de forma bastante

semelhante ou que o tipo de cliente era o mesmo. No entanto, à medida que as entrevistas eram realizadas, observava-se realidades bastante diferentes vivenciadas pelas associações. Por este motivo, verificou-se que o questionário aplicado a todas elas não contemplou todas as questões importantes que deveriam ser analisadas em cada cooperativa. Além disso, em alguns casos determinadas informações não puderam ser repassadas. Sem dúvida, estes fatores impediram a elaboração de uma análise mais completa da forma como elas organizam suas transações. Ainda assim, apesar de suas limitações, este trabalho apresentou um tema inovador para o Espírito Santo ao relacionar a Teoria dos Custos de Transação e o Sistema Cooperativista com o propósito de estudar como as cooperativas agropecuárias do Estado organizam suas transações e se elas o fazem da forma mais eficiente de acordo com o que sugere a TCT.

Uma sugestão de pesquisa futura voltada para este tema seria aprofundar a análise para o Espírito Santo, buscando medir o quanto a adoção das estruturas de governança apropriadas contribui para a redução dos custos de transação das cooperativas agropecuárias. Este exame poderia ser realizado a partir da construção de indicadores ou de um modelo econométrico capaz de mensurar a eficiência das estruturas de governança. Outra proposta consiste em estimar (também por meio de indicadores ou modelo econométrico) o quanto os itens ligados à comercialização, comportamento dos agentes e atributos das transações contribuem para a elevação dos custos das cooperativas agropecuárias do Estado. Seria necessário coletar dados referentes aos custos despendidos por cada cooperativa agropecuária durante a negociação e a comercialização, preços dos produtos e resultados financeiros obtidos por estas associações (que consistem em dados variáveis ao longo do tempo) relativos ao período de vigência dos contratos. Além disso, as questões aplicadas por meio do questionário podem ser transformadas em variáveis binárias para que seus efeitos sejam estimados. As variáveis explicativas seriam as seguintes: preços dos produtos, custos relativos às transações (frete, custos de negociação, etc) e questões do questionário. As variáveis dependentes seriam os resultados financeiros obtidos pelas cooperativas. Nesse caso, poderia ser aplicada a análise de Dados em Painel, pois seriam observadas informações de várias cooperativas ao longo do tempo.

Por meio desta investigação também seria possível contribuir para a adoção de governanças mais adequadas. Não foi possível realizar esta análise devido à restrição de

algumas destas organizações em fornecerem tais informações, por motivos institucionais. Além disso, não foi possível entrevistar um número suficiente de cooperativas para elaborar um modelo econométrico. Havendo condições apropriadas, esta averiguação pode ser feita.

REFERÊNCIAS

ABBADE, E. B. **Cooperação interorganizacional na Associação Londrinense de Empresários Supermercadistas / ALES e no APL têxtil de Goioerê: uma análise sob a ótica da teoria dos custos de transação.** 2005. 151 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Centro de Pesquisa e Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2005.

ALVARENGA, N. M. S. **Dados Cooperativas Registradas** [mensagem pessoal]. Mensagem recebida por <nadia_delar@yahoo.com.br> em 24 abr. 2014.

ALVES, J. M.; STADUTO, J. A. R. Análise da estrutura de governança: o caso Cédula do Produtor Rural (CPR). In: WORKSHOP BRASILEIRO DE GESTÃO DE SISTEMAS AGROALIMENTARES, 2., 1999, Ribeirão Preto. **Anais...** Ribeirão Preto: FEA/USP, 1999.

ARBAGE, A. P. **Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos:** estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar do Rio Grande do Sul. 2004. 280 f. Tese (Doutorado em Administração) - Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

ARROW, K. J. The organization of economic activity: issues pertinent to the choice of market versus non-market allocation. In: **The analysis and evolution of public expenditure: the PPB system**, v. 1, U.S. Joint Economic Committee, 91st Congress, 1st Session. Washington D.C.: U.S. Government Printing Office, p. 59-73, 1969.

AZEVEDO, P. F. Nova Economia Institucional: referencial geral e aplicações para a agricultura. **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 47, n. 1, p. 33-52, 2000.

BIALOSKORSKI NETO, S. **Cooperativas:** economia, crescimento e estrutura de capital. 1998. 257 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) - Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Piracicaba, 1998.

_____. Governança e perspectivas do cooperativismo. In: WORKSHOP INTERNACIONAL DE TENDÊNCIAS DO COOPERATIVISMO. 1., 1998, São Paulo. **Anais...** São Paulo: PENSA/FUNDACE/FEARP-USP, p. 17-35, 1998.

_____. Cooperativismo é economia social: um ensaio para o caso brasileiro. In: SEMINÁRIO TENDÊNCIAS DO COOPERATIVISMO CONTEMPORÂNEO, 3., 2004, Cuiabá. **Anais...** Cuiabá, 2004a.

_____. **Economia das organizações cooperativas:** uma análise da influência da cultura e das instituições. 2004. 178 f. Tese (Livre Docência em Economia das Organizações) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2004b.

_____. Um ensaio sobre desempenho econômico e participação em cooperativas agropecuárias. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 45, p. 119-138, 2007.

BIALOSKORSKI NETO, S.; BARROSO, M. F. G.; REZENDE, A. J. Governança cooperativa e sistemas de controle gerencial: uma abordagem teórica de custos da agência. **BBR Brazilian Business Review (English Edition. Online)**, v. 9, p. 72-92, 2012.

BIANCO, M. F.; ZANQUETTO FILHO, H.; PRATTI, L. C. Caracterização da estrutura de governança: um estudo de caso na Companhia Siderúrgica de Tubarão - CST. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 25., 2005, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre, 2005.

BONIN, J.; JONES, D. C.; PUTTERMAN, L. Theoretical and empirical studies of producer cooperatives: will ever the twain meet? **Journal of Economic Literature**, v. 31, n. 3, p. 1290-1320, 1993.

BORTOLETO, F. C.; COSTA, D. R. M. The importance of cooperatives' corporate social responsibility to the loyalty of members. **Journal of Rural Cooperation**, v. 40, n. 2, p. 198-216, 2012.

BRAGA, A. L. et al. O cooperativismo como indutor das atividades de fruticultura no norte do Espírito Santo. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE

ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 48., 2010, Campo Grande. **Anais...** Campo Grande, 2010.

BRASIL. Lei n.º 5.764, de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, 16 dez. 1971. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15764.htm>. Acesso em: 28 set.. 2013.

CANÇADO, A. C. **Incubação de cooperativas populares: metodologia dos indicadores de desempenho**. 1. ed. Palmas: UFT, 2007, 133p.

CANÇADO, A. C.; GONTIJO, M. C. H. Princípios cooperativistas: origem, evolução e influência na legislação brasileira. In: ENCONTRO DE INVESTIGADORES LATINO-AMERICANOS DE COOPERATIVISMO, 3., 2005, São Leopoldo. **Anais...** São Leopoldo, 2005.

CARSON, R. L. A theory of cooperatives. **Canadian Journal of Economics**, v. 10, n. 4, p. 565-589, 1977.

CARVALHO, F. L. **Indicadores de avaliação de desempenho de cooperativas agropecuárias: um estudo em cooperativas paulistas**. 2008. 119 f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2008.

CASWELL, J. A. The cooperative-corporate interface: interfirm contact through membership on board of directors. **Journal of Agricultural Cooperation**, n. 4, p. 20-28, 1989.

CENTNER, T. J. The role of cooperatives in agriculture: historic remnant or viable membership organization? **Journal of Agricultural Cooperation**, v. 3, p. 94-106, 1988.

CHADDAD, F. R.; COOK, M. L. Understanding new cooperatives models: an ownership-control rights typology. **Review of Agricultural Economics**, v. 26, n. 3, p. 348-360, 2004.

- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, v. 4, n. 16, p. 386-405, 1937.
- _____. The problem of social cost. **Journal of Law and Economics**, v. 3, p. 1-44, Oct, 1960.
- _____. Industrial organization: a proposal for research. In: **Economic Research: Retrospect and Prospect**, v. 3, Policy Issues and Research Opportunities in Industrial Organization, p. 59-73, 1972.
- _____. The New Institution Economics. **The American Economic Review**, Papers and Proceedings, v. 88, n. 2, p. 72-74, 1998.
- _____. (1991) The institutional structure of production. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Orgs.). **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. pp. 31-39.
- CONAB. **Acompanhamento de safra brasileira: café**, Safra 2013, Terceira Estimativa, Setembro/2013. Brasília: CONAB, 2013a.
- CONAB. **Acompanhamento de safra brasileira: café**, Safra 2013, Quarto levantamento, Dezembro/2013. Brasília: CONAB, 2013b.
- CONCEIÇÃO, O. A. C. Além da transação: uma comparação do pensamento dos institucionalistas com os evolucionários e pós-keynesianos. **Revista de Economia**, v. 7, n. 3, p. 621-642, set./dez., 2007.
- CONCEIÇÃO, R. J.; COSTA, A. J. D. Custos de transação e estruturas organizacionais: um estudo de caso para o setor petrolífero. In: SIMPÓSIO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 13., 2006, Bauru. **Anais...** Bauru, 2006.
- COOK, M. L. The role of management behavior in agricultural cooperatives. **Journal of Agricultural Cooperation**, v. 9, p. 42-58, 1994.
- _____. The future of US agricultural cooperatives: A Neo Institutional approach. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 77, n. 5, p. 1153-1159, Dec., 1995.

COOK, M. L.; CHADDAD, F. R.; ILIOPOULOS, C. Advance in cooperatives theory since 1990: a review of agricultural economic literature. In: HENDRIKSE, G. W. J. (Org.). **Restructuring agricultural cooperatives**. Amsterdam, 2004. p. 65-69.

COOK, M. L.; ILIOPOULOS, C. Beginning to inform the theory of the cooperative firm: emergence of the new generation cooperative. **Finnish Journal of Business Economics**, v. 48, n. 4, p. 525-535, 1999.

COOPERATIVE DEVELOPMENT FOUNDATION. About us. All about cooperatives. Disponível em: <<http://www.cdf.coop/history-of-cooperatives/>>. Acesso em 12 dez. 2013.

COSTA, D. R. M. **Rating de cooperativas agropecuárias**: uma contribuição metodológica. 2005. 261 f. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) - Programa de Pós-Graduação em Economia Aplicada, Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Piracicaba, 2005.

_____. **Propriedade e decisões de gestão em organizações cooperativas agropecuárias brasileiras**. 2010. 133f. Tese (Doutorado em Economia) - Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 133p. 2010.

CRÚZIO, H. D. Por que as cooperativas agropecuárias e agroindustriais brasileiras estão falindo? **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 39, n. 2, p. 18-26, abr./jun., 1999.

CUNHA, C. F. **Custo de transação e mensuração nas relações contratuais entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e EUA**. 2010. 151 f. Tese (Doutorado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

DEMSETZ, H. The cost of transacting. **The Quarterly of Journal of Economics**, v. 82, n. 1, p. 33-53, Feb., 1968.

DOMAR, E. D. The soviet collective farm as a producer cooperative. **American Economic Review**, v. 56, n. 4, p. 734-757, 1966.

DUTRA, A. S.; RATHMANN, R. A ótica da Economia dos Custos da Transação no processo de tomada de decisão em cadeias produtivas agroindustriais: uma proposta de estrutura analítica. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 49., 2008, Rio Branco. **Anais...** Rio Branco, 2008.

ESPÍRITO SANTO. Secretaria de Estado da Agricultura, Abastecimento, Aquicultura e Pesca. **Plano Estratégico de Desenvolvimento da Agricultura Capixaba – PEDEAG**. Vitória: SEAG, 2003.

ESPÍRITO SANTO. Secretaria de Estado da Agricultura, Abastecimento, Aquicultura e Pesca. **Plano Estratégico de Desenvolvimento da Agricultura Capixaba: Novo PEDEAG 2007-2025**. Vitória: SEAG, 2008. 284p.

ESTRIN, S. The role of producer cooperatives in employment creation. **Economic Analysis and Workers' Management**, v. 19, n. 4, p. 345-384, 1985.

FAGUNDES, J. **Economia Institucional**: custos de transação e impactos sobre a política de defesa da concorrência. IE/UFRJ, Texto para Discussão, n. 407, 44p., 1997.

FAIRBAIRN, B. The meaning of Rochdale: the Rochdale Pioneers and the co-operative principles. Saskatoon, Canada: Center for the Study of Cooperatives, Occasional Paper Series, 1994.

_____. The role of farmers in the future economy. Saskatoon, Canada: Centre for the Study of Cooperatives, 2003, 15 pp.

FERNÁNDEZ, R. G.; PESSALI, H. F. Oliver Williamson e a construção retórica da economia dos custos de transação. In: GALA, P.; REGO, J. (Orgs.). **A história do pensamento econômico como teoria e retórica**. 34. ed., São Paulo, 2003.

FIANI, R. Teoria dos Custos de Transação. In: Kupfer, D.; Hasenclever, L. (orgs). **Economia Industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil**. 1. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

FITZROY, F. R.; KRAFT, K. Cooperation, productivity and profit sharing. **Quarterly Journal of Economics**, v. 102, n. 1, p. 23-35, 1987.

FLEURY, M. T. L. Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil. São Paulo: Global, 1983, 152p. (Teses 11)

FREDERICK, D. A. Co-ops 101: an introduction to cooperatives. U.S. Department of Agriculture. Cooperative Information Report 55, 1997.

FURTADO, C. (1961) Elementos de uma teoria do subdesenvolvimento. In: BIELSCHOWSKY, R. (org.). **Cinquenta anos de pensamento da CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, v. 2, 2000.

FURUBOTN, E. G.; RICHTER, R. Institutions and economic theory: the contribution of the New Institutional Economics. 2. ed. Michigan: Ann Arbor: The University of Michigan Press, 2005, 673p.

GAGLIARDI, F. **Firm performance and institutional context**: a theoretical exploration with evidence from the italian cooperative sector. 2009. 293 f. Tese (Doutorado em Economia), University of Hertfordshire, Hertfordshire, 2009.

GERTLER, M. E. Rural co-operatives and sustainable development. Saskatoon, Canada: Centre for the Study of Co-operatives, 2001, 31 pp.

GIMENES, R. M. T.; GIMENES, F. M. P. Agronegócio cooperativo: a transição e os desafios da competitividade. **Revista de Ciências Empresariais da UNIPAR**, Umuarama, v.7, n.1, p. 33-46, jan./jun, 2006.

GRASSI, R. B. Williamson e "formas híbridas": uma proposta de redefinição do debate. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 12, n. 1, p. 43-64, jan./jun., 2003.

HADFIELD, G. K. The many legal institutions that support contractual commitments. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Orgs.). **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. pp. 175-203.

HANSEN, H. O. Agricultural cooperatives and globalization: a challenge in future? In: INTERNATIONAL FARM MANAGEMENT CONGRESS, 17., 2009, Illinois. **Anais...** Illinois, 2009.

HANSMANN, H. Cooperative firms in theory and practice. **Finnish Journal of Business Economics**, v. 48, n. 4, p. 387-403, 1999.

HARRIS, A.; STEFANSON, B.; FULTON, M. New generation cooperatives and cooperative theory. **Journal of Cooperatives**, v. 11, p. 15-28, 1996.

HODGSON, G. M. What are institutions? **Journal of Economic Issues**, v. 40, n. 1, p. 1-25, Mar., 2006.

HOLANDA, H. A. L. **As percepções dos formadores de opinião sobre os fatores relacionados à indução do desenvolvimento local e a participação do cooperativismo nesse processo: o caso de Santa Maria de Jetibá.** 2003. 199 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal do Espírito Santo, Vitória, 2003.

HOLGADO SILVA, H. C.; BINOTTO, E.; SIQUEIRA, E. S. Governança na piscicultura: a percepção dos produtores associados a uma cooperativa. In: ENCONTRO BRASILEIRO DE PESQUISADORES EM COOPERATIVISMO, 2., 2012, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre, 2012.

HOLMSTRÖM, B. Future of cooperatives: a corporate perspective. **Finnish Journal of Business Economics**, n. 4, p. 404-417, 1999.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo Agropecuário.** Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp?e=v&p=PA&z=t&o=11>>. Acesso em 13 jan. 2014a.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Contas Regionais do Brasil - 2011.** Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/contasregionais/2011/default_xls_2002_2011.shtm>. Acesso em 31 jan. 2014b.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Agrícola Municipal.** Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp?ti=1&tf=99999&e=c&p=CA&v=183&z=t&o=11>>. Acesso em 31 jan. 2014c.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Pecuária Municipal.** Disponível em:

<<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/acervo/acervo2.asp?e=v&p=PP&z=t&o=24>>.

Acesso em 13 jan. 2014d.

ILIOPOULOS, C.; COOK, M. L. The internal organization of the cooperative firm: an extension of a new institutional digest. **Journal of Cooperatives**, v. 14, p. 77-85, 1999.

INSTITUTO JONES DOS SANTOS NEVES. Coordenação de Estudos Econômicos. **Produto Interno Bruto (PIB) Espírito Santo - 2011**. Vitória: nov., 2013.

INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE. **What's a co-op?** Disponível em: <<http://ica.coop/en/what-co-op/co-operative-identity-values-principles>>. Acesso em 27 set. 2013.

JOSKOW, P. L. Vertical integration. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Orgs.). **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. pp. 319-348.

KALMI, P. The disappearance of co-operatives from economic textbooks. Working Paper W-398, Helsinki School of Economics, 2006.

LAGO, A. **Fatores condicionantes do desenvolvimento de relacionamentos intercooperativos no cooperativismo agropecuário**. 2009. 179 f. Tese (Doutorado em Agronegócios) - Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2009.

LANDAU, E. C. et. al. Variação geográfica do tamanho dos módulos fiscais no Brasil. Sete Lagoas: Embrapa Milho e Sorgo, 199p., 2012.

LANG, M. G. The role of management behavior in agricultural cooperatives: discussion. **Journal of Agricultural Cooperation**, v. 9, p. 61-66, 1994.

LAUREANO, F. H. G. C. **A indústria de gás natural e as relações contratuais: uma análise do caso brasileiro**. 2005. 156 f. Dissertação (Mestrado em Ciências em Planejamento Energético) - Programa de Pós-Graduação em Engenharia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

LEVIN, H. M. Employment and productivity of producer cooperatives. In: JACKALL, R.; LEVIN, H. M. (Orgs.). **Worker cooperatives in America**. Berkley: University of California Press, 1984. pp. 16-31.

LOURENZANI, A. E. B. S., SILVA, A. L. Custos de transação na distribuição de tomate in natura, **Agricultura em São Paulo**, São Paulo, v. 51, n. 1, p. 41-50, jan./jun., 2004.

MACHADO FILHO, C. A. P.; MARINO, M. K.; CONEJERO, M. A. Gestão estratégica em cooperativas agroindustriais. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v. 11, n. 2, p. 61-69, abr./jun., 2004.

MALAFAIA, G. C. et. al. A análise das relações entre produtor e agroindústria na agricultura alternativa: o caso do arroz biodinâmico. **Custos e Agronegócios Online**, v. 3, n. 1, p. 21-37, 2007.

MALAMUT, A. **Cooperativas incubadas e dialogicidade**. 2005. 180 f. Dissertação (Mestrado Executivo em Gestão Empresarial) - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2005.

MARUCCI, J. C.; OLIVEIRA, M. J.; FONTES FILHO, J. R. Participação e representatividade. In: VENTURA, E. C. F. et al. (Orgs.). **Governança Cooperativa: diretrizes e mecanismos para fortalecimento da governança em cooperativas de crédito**. Brasília, BCB, 2009. pp. 91-113.

MATHER, J. W. et. al. Revised 1998. Cooperative historical statistics. U.S. Department of Agriculture, Cooperative Information Report 1, Section 26. Online. Retrieved September 1, 1999.

MÉNARD, C. A New Institutional approach to organization. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Orgs.). **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. pp. 281-318.

MENITA, P. R. et. al. Análise das estruturas de governança como instrumento de gestão de compras estratégicas. **Linkania Master**, v. 1, p. 41-64, set./out., 2011.

MONDELLI, M.; ZYLBERSZTAJN, D. Determinantes dos arranjos contratuais: o caso da transação produtor-processador de carne bovina no Uruguai. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 46, n.3, p. 831-868, 2008.

NINAUT, E. S.; MATOS, M. A. Panorama do cooperativismo no Brasil: censo, exportações e faturamento. **Informações Econômicas**, São Paulo, v. 38, n. 8, ago., 2008.

NORTH, D. C. Transaction costs, institutions and economic performance. **International Centre for Economic Growth**, Occasional Papers, n. 30, 1992.

_____. Institutions, transaction costs and productivity in the long run. **Economic History**, EconWPA, 1993.

_____. Institutional change: a framework of analysis. **Economic History**, EconWPA, Dec., 1994.

_____. The role of institutions in economic development. Discussion Paper Series n. 2003.2, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, Switzerland, 2003.

_____. Institutions and the performance of economies over time. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Orgs.). **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. pp. 21-30.

NOVAES, J. R. P. Cooperativismo: acumulação e mudança social. In: LOUREIRO, M. R. G. (Org.). **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil**. São Paulo: Cortez: Autores Associados, 1981. pp. 41-74.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **Cooperativismo brasileiro: uma história = Brazilian cooperativism: a history**. Ribeirão Preto, SP: Versão Br Comunicação e Marketing, 2004, 151p.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. Biblioteca. **Números do Cooperativismo**. Disponível em:
<<http://www.brasilcooperativo.coop.br/site/servicos/biblioteca.asp?CodPastaPai=40>>.
Acesso em 12 dez. 2013(a).

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS.

Cooperativismo. Disponível em:

<<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/index.asp>>. Acesso em 05 ago. 2013(b).

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **OCB.** Disponível em:

<<http://www.ocb.org.br/site/ocb/index.asp?CodIdioma=1>>. Acesso em 05 ago. 2013(c).

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS. **Ramos.** Disponível em:

<<http://www.brasilcooperativo.coop.br/site/ramos/index.asp>>. Acesso em 16 set. 2013(d).

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO. **Histórico da OCB/ES.** Disponível em: <<http://ocbes.coop.br/>>.

Acesso em 16 set. 2013.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO. **Cooperativas.** Disponível em: <<http://ocbes.coop.br/>>.

Acesso em 11 abr. 2014.

ORTMANN, G. F.; KING, R. P. Agricultural cooperatives I: history, theory and problems. **Agrekon**, v. 46, n. 1, p. 40-68, Mar., 2007.

PERES, U. D. Custos de transação e estrutura de governança no setor público. **Revista Brasileira de Gestão e Negócios**, v. 9, n. 24, p. 15-30, mai./ago., 2007.

PERONI, N. D. **Redes de cooperação versus custos de transação:** um estudo de caso da Associação Gaúcha de Empreendimentos Lácteos (AGEL) na Mesorregião Noroeste do Rio Grande do Sul. 2009. 105 f. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural) - Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2009.

PESSALI, H. F. **Teoria dos Custos de Transação:** uma análise à luz de diferentes correntes do pensamento econômico. 1998. 155 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 1998.

_____. Teoria dos Custos de Transação: hibridismo teórico? Uma apresentação aos principais conceitos e à literatura crítica. **Economia em Revista**, v. 8, p. 41-65, 1999.

_____. **A rhetorical analysis of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics**. 2004. 314 f. Tese (Doutorado em Economia), University of Hertfordshire, Hertfordshire, 2004.

_____. The rhetoric of Oliver Williamson's Transaction Cost Economics. **Journal of Institutional Economics**, v. 2, p. 45-65, 2006.

_____. Metaphors of Transaction Cost Economics. **Review of Social Economy**, v. 47, p. 313-328, 2009.

PESSALI, H. F.; FERNANDEZ, R. G. Institutional Economics at the micro level? What Transaction Costs Theory could learn from original institutionalism (in the spirit of building bridges). **Journal of Economic Issues**, v. 33, n. 2, p. 265-275, 1999.

_____. Negotiating Transaction Cost Economics: Oliver Williamson and his audiences. In: Clift, E. (Org.). **How language is used to do business: essays on the rhetoric of economics**. Lewiston: Mellen Press, 2008. pp. 139-166.

POHLMANN, M. C. et. al. Impacto da especificidade de ativos nos custos de transação, na estrutura de capital e no valor da empresa. **Revista Contabilidade & Finanças - USP**, São Paulo, p. 24-40, jun., 2004.

QUESNAY, F. Analyse de la formule arithmétique du tableau économique de la distribution des dépenses annuelles d'une nation agricole. In: QUESNAY, F. **Tableau économique des physiocrates**. Préface de Michel Lutfalla. Calmann-Lévy, Paris, 1969, pp. 43-75.

RADNER, R. Competitive equilibrium under uncertainty. **Econometrica**, v. 36, n. 1, p. 31-58, Jan., 1968.

REY, P.; TIROLE, J. Financing and access in cooperatives. Working Paper n.404, Institut d'Économie Industrielle, Toulouse, 2006.

RHODES, V. J. Large agricultural cooperatives: on the road to where. Washington, D.C.: USDA, n. 18, p. 155-170, Jul., 1987.

RICCIARDI, L. **Cooperativismo**: uma solução para os problemas atuais. 2. ed. Vitória: Coopermídia, 1996, 96p.

RICHARDSON, R. M. et. al. Farmer cooperative statistics, 1997. U.S. Department of Agriculture, RBS Service Report 56. Online. 1998.

RODRIGUES, L. G. et al. Transações entre os agentes: cooperativas, agroindústria AUROLAT e distribuidores. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 11, n. 1, p. 151-178, jan./jun., 2012.

ROHENKOHL, J. E. A integração produtiva entre agropecuária e agroindústria: uma discussão introdutória em torno da suinocultura. **Revista Economia e Desenvolvimento**, n. 19, 2007.

ROYER, J. S. Implications of the cooperative organizational form for vertical expansion. **Journal of Rural Cooperation**, v. 40, n. 2, p. 162–180, 2012.

SANTOS, A. C. **Estrutura organizacional no agribusiness cooperativo**: o caso das cooperativas produtoras de leite em Minas Gerais. In: ENCONTRO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO, 25., 2001, Campinas. **Anais...** Campinas, 2001(a).

SANTOS, R. T. **Coordenação de investimentos e políticas de introdução da concorrência na indústria de gás natural**: elementos para a análise de casos no Brasil. 2001. 152 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Instituto de Economia, Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2001(b).

SCHMIDT, R. M. et. al. Cooperativismo, uma alternativa de geração de renda para pequenos e médios produtores rurais. In: SEMINÁRIO NACIONAL ESTADO E POLÍTICAS SOCIAIS NO BRASIL, 2., 2005, Cascavel. **Anais...** Cascavel, 2005.

SCHNEIDER, J. E. O Cooperativismo agrícola na dinâmica social do desenvolvimento periférico dependente: o caso brasileiro. In: LOUREIRO, M. R. G. (Org.). **Cooperativas agrícolas e capitalismo no Brasil**. São Paulo: Cortez: Autores Associados, 1981. pp. 11-40.

SCHUBERT, M. N. **Análise dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no oeste de Santa Catarina**. 2012. 246 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SEN, A. K. Labour allocation in a cooperative enterprise. **Review of Economic Studies**, v. 33, n. 4, p. 361-371, 1966.

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZADO DO COOPERATIVISMO. Gerência de Monitoramento. **Panorama do cooperativismo brasileiro - Ano 2011**. SESCOOP, mar., 2012.

SIMON, H. A. Rationality as process and as product of thought. **American Economic Review**, v. 68, n. 2, p. 1-16, 1978.

_____. Rational decision making in business organizations. **American Economic Review**, v. 69, n. 4, p. 493-513, Sep., 1979.

STAATZ, J. M. The structural characteristics of farmers cooperatives and their behavioral consequences. Washington, D.C.: USDA, p. 33-60, 1987.

STIGLITZ, J. E. The role of cooperatives in globalization. Working Paper n. 9, University of Genova, 2004.

VIEITEZ, C. G.; DAL RI, N. M. **Trabalho associado: cooperativas e empresas de autogestão**. Rio de Janeiro: DP&A, 2001, 151p.

VITALIANO, P. Cooperative enterprise: an alternative conceptual basis for analyzing a complex institution. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 65, n. 5, p. 1078-1083, 1983.

VOGELSANG, D.L. et. al. (1993) Cooperative organization and structure: farmer cooperatives in the United States. U.S. Department of Agriculture, Cooperative Information Report 1, Section 6. Online. Retrieved September 1, 1999.

WILLIAMSON, O. E. Markets and hierarchies: some elementary considerations. **American Economic Review**, v. 63, n. 2, p. 316-325, 1973.

_____. Transactions Costs Economics: the governance of contractual relations. **Journal of Law and Economics**, v. 22, n. 2, p. 233-261, Nov., 1979.

_____. The organization of work. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 1, p. 5-38, Mar., 1980.

_____. The economics of organization: the transaction cost approach. **The American Journal of Sociology**, v. 87, n. 3, p. 548-77, Nov., 1981.

_____. Corporate finance and corporate governance. **Journal of Finance**, v. 43, n. 3, p. 567-591, 1988.

_____. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. **Administrative Science Quarterly**, v. 36, n. 2, p. 269-296, Jun, 1991.

_____. Transaction Cost Economics and organization theory. **Industrial and Corporate Change**, v. 2, n. 2, p. 107-156, 1993.

_____. Transaction Cost Economics: how it works; where it is headed. **De Economist**, v. 146, n. 1, p. 23-58, 1998.

_____. (1981) Transaction Cost Economics. In: MÉNARD, C.; SHIRLEY, M. M. (Orgs.). **Handbook of New Institutional Economics**. Netherlands: Springer, 2005. pp. 41-65.

_____. Transaction Cost Economics: the natural progression. **American Economic Review**, v. 100, n. 3, p. 673-690, 2010.

_____. (1985) As Instituições econômicas do capitalismo. São Paulo: Pezco Editora, 2012, p. 13-75.

ZEULI, K. A.; CROPP, R. Cooperatives: principles and practices in the 21st century. Madison: University of Wisconsin Center for Cooperatives, 2004.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da Nova Economia das Instituições**. 1995. 241 f. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D. Quatro estratégias fundamentais para cooperativas agrícolas.
Working Paper n. 02/017, FEA-USP/PENSA, 2002.

ANEXOS

ANEXO A

Questionário Aplicado às Cooperativas

(continua)

1	IDENTIFICAÇÃO
1.1	Nome da Cooperativa:
1.2	Data da criação:
1.3	Endereço:
1.4	Telefone para contato:
1.5	Entrevistado:
1.6	Cargo que ocupa:
1.7	Como e porque a cooperativa foi criada?
2	ORGANIZAÇÃO
2.1	Número de sócios cadastrados:
2.2	Número de sócios atuantes:
2.3	Principal atividade da cooperativa:
2.4	Produto Comercializado:
2.5	Em média, qual a quantidade comercializada mensalmente?
2.6	Qual a região de atuação da cooperativa?
2.7	Há algum produtor não associado que procura a cooperativa para a comercialização? () Sim () Não
2.8	Porque os produtores optam por associar-se à cooperativa?
2.9	Que tipo de problemas esses produtores enfrentavam antes da criação da cooperativa ou antes de associar-se?
2.10	Ao associar-se à cooperativa, os produtores reduziram esses problemas? () Sim () Não
2.11	Ao associar-se à cooperativa, os produtores eliminaram esses problemas? () Sim () Não
2.12	Qual o grau de permanência dos associados na cooperativa? () Baixo () Médio () Alto
3	COMERCIALIZAÇÃO
3.1	A cooperativa comercializa com uma única empresa? () Sim () Não
3.2	Com quem a cooperativa comercializa a produção?
3.3	De que forma é realizada essa comercialização?
3.4	Qual(is) instrumento(s) a cooperativa utiliza para realizar a comercialização?
3.5	Há facilidade para que o produtor encontre mercado para seu produto? () Sim () Não
3.6	A cooperativa sempre comercializa com o(s) mesmo(s) cliente(s)? () Sim () Não
3.7	A cooperativa estabeleceu contrato formal com o(s) clientes(s)? () Sim () Não
3.8	Caso SIM, por que motivo foi necessário estabelecer?
3.9	Como ocorre o monitoramento do cumprimento do contrato?
3.10	Qual a duração dos contratos?
3.11	Caso a comercialização ocorra apenas verbalmente, como a cooperativa monitora o cumprimento dos compromissos?
3.12	Como ocorre a entrega dos produtos?
3.13	A cooperativa faz o beneficiamento do produto ou é retirado da propriedade e levado diretamente para o cliente? () Faz o beneficiamento () Não faz o beneficiamento e leva diretamente para o cliente () Industrializa o produto
3.14	Como ocorre o transporte da produção?
3.15	Há custos com frete? () Sim () Não Caso SIM, é possível fornecer esse dado?

Questionário Aplicado às Cooperativas

(continuação)

3	COMERCIALIZAÇÃO
3.16	Por meio da cooperativa, o produtor reduz esse custo? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
3.17	Quando a oferta do produto diminui, o preço aumenta? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Independe da oferta Caso NÃO, qual a explicação?
3.18	Com que frequência ocorre a negociação de preço?
3.19	A renegociação já foi necessária? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
3.20	Como a cooperativa avalia o poder de barganha com o(s) cliente(s)? <input type="checkbox"/> Ruim <input type="checkbox"/> Razoável <input type="checkbox"/> Bom <input type="checkbox"/> Muito bom <input type="checkbox"/> Excelente
3.21	Existem custos durante a negociação com o(s) cliente(s)? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Caso SIM, é possível fornecer esse dado? São altos, médios ou baixos?
3.22	Como (o entrevistado) avalia as informações disponibilizadas ao(s) cliente(s) sobre os produtos que estão sendo comercializados? <input type="checkbox"/> Ruim <input type="checkbox"/> Razoável <input type="checkbox"/> Bom <input type="checkbox"/> Muito bom <input type="checkbox"/> Excelente
3.23	Como é o comprometimento dos associados em relação à entrega dos produtos à cooperativa? <input type="checkbox"/> Baixo <input type="checkbox"/> Médio <input type="checkbox"/> Alto
3.24	A quantidade e a qualidade do produto entregue pelo produtor é bastante variável, de produtor para produtor e de acordo com a época do ano? <input type="checkbox"/> Pouco variável <input type="checkbox"/> Varia razoavelmente <input type="checkbox"/> Muito variável
3.25	A cooperativa faz exigências sobre a qualidade do produto? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Caso SIM, quais?
3.26	A cooperativa utiliza algum mecanismo para garantir que o produtor mantenha-se comprometido com a entrega e com a qualidade? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Caso SIM, quais?
3.27	Existe a possibilidade de o produtor interromper a produção? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
3.28	Quais incentivos a cooperativa oferece para que o produtor mantenha a produção sem interrupção?
3.29	É possível citar quais são os custos que o produtor poupa ao comercializar através da cooperativa? E quanto ele economiza?
4	PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS
4.1	Oportunismo
4.1.1	Em algum momento a cooperativa se sentiu prejudicada durante a comercialização com determinado cliente? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
4.1.2	Algum cliente já descumpriu alguma cláusula do contrato? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
4.1.3	Existem conflitos de interesses entre as partes? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
4.1.4	Tais conflitos ocorrem antes, durante ou após a comercialização? Qual(is) tipo(s) de conflito(s) e como são resolvidos?
5	DIMENSÕES CRÍTICAS
5.1	Incerteza
5.1.1	A cultura está sujeita a pragas e doenças? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não

Questionário Aplicado às Cooperativas

(continuação)

5	DIMENSÕES CRÍTICAS
5.1	Incerteza
5.1.2	A cultura está sujeita a variações climáticas? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.1.3	Mudanças climáticas podem prejudicar a formação e o desenvolvimento da lavoura e ocasionar perdas de safra e da qualidade do produto? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.1.4	A cultura está sujeita a variações de preços? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.1.5	Esses aspectos são previstos no contrato? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.2	Especificidade dos Ativos
5.2.1	O produto é sazonal? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.2.2	A cultura é específica de uma determinada região? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.2.3	O produto é perecível? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.2.4	Caso a empresa rompa ou interrompa antecipadamente o contrato estabelecido com a cooperativa, há dificuldade para encontrar um nova empresa para comercializar? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Caso SIM, por que motivo?
5.2.5	Caso não encontre mais mercado, o produtor terá prejuízo? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Caso SIM, por que motivo?
5.2.6	Há dificuldade de empregar máquinas, equipamentos e insumos em outra atividade? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.2.7	A mão-de-obra empregada nessa lavoura encontra dificuldade para trabalhar em outra lavoura ou atividade? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.2.8	Mão-de-obra empregada em outra atividade encontra dificuldade para trabalhar na respectiva lavoura? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não
5.2.9	Com relação ao método de cuidado com a lavoura, apenas o utilizado atualmente é viável ou diversos métodos? <input type="checkbox"/> Apenas o método empregado (Sim) <input type="checkbox"/> Diversos (não)
5.3	Frequência das Transações
5.3.1	Como a cooperativa avalia a frequência da comercialização da produção? <input type="checkbox"/> Baixa <input type="checkbox"/> Média <input type="checkbox"/> Alta
5.3.2	Com que frequência o produtor entrega à cooperativa?
5.3.3	Com que frequência ocorre a comercialização com o(s) cliente(s)?
5.3.4	Se o produtor negociasse diretamente, sem o intermédio da cooperativa, a frequência seria a mesma? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não <input type="checkbox"/> Depende do comprador <input type="checkbox"/> Depende do produtor
5.3.5	A cooperativa utiliza algum mecanismo para garantir a entrega do produto por parte do produtor? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Caso SIM, quais?
5.3.6	Na opinião do entrevistado, quanto maior a frequência de entrega do produto ao cliente, menores são os custos? <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não

Questionário Aplicado às Cooperativas

(conclusão)

6	ESTRUTURA DE GOVERNANÇA
6.1	Como as transações são conduzidas?
6.2	Relações de longo prazo (prazo maior que 1 ano) ou de curto prazo (prazo menor que 1 ano)?
6.3	Contratos padronizados ou específicos?
6.4	Relações formais ou informais (baseadas na tradição)?

ANEXO B

Descrição das Questões do Questionário Aplicado às Cooperativas

(continua)

Itens	Descrição e Importância
1.7	Compreender a importância da respectiva cooperativa para o grupo de produtores
2.3	Identificar se a cooperativa opera como intermediária da comercialização e/ou se desenvolve outras atividades
2.8	Compreender os motivos que levam os produtores a associar-se à cooperativa
2.9	Identificar se antes da criação ou da associação à cooperativa os produtores possuíam custos para realizar as transações no mercado
2.10 / 2.11	Informam se ao associar-se à cooperativa os produtores reduzem ou eliminam os custos que enfrentariam no mercado
3.1	Identificar se a cooperativa transaciona no mercado ou no interior de uma firma (importante para identificar a estrutura de governança adotada)
3.2	Informar que tipo de cliente a cooperativa possui (importante para identificar a estrutura de governança adotada)
3.3 / 3.4	Identificar se a comercialização é realizada por meio do estabelecimento de contrato ou contato telefônico ou por meios eletrônicos
3.5	Compreender se há facilidade de o produtor comercializar diretamente no mercado (importante para identificar a especificidade dos ativos)
3.6	Compreender se a cooperativa mantém a continuidade das trocas com os clientes, estabelecendo relação de longo prazo
3.7 / 3.8	Identificar se a cooperativa elaborou contrato escrito ou se a contratação estabelecida é informal (sem a elaboração de contrato escrito)
3.9 / 3.11	Auxiliar na identificação da estrutura de governança
3.10	Verificar se a relação é de longo prazo ou de curto prazo (se há continuidade nas transações)
3.12 / 3.14 / 3.15 / 3.16	Relacionado à entrega dos produtos aos clientes, se existem custos com frete e/ou transporte e se por meio da cooperativa o produtor os reduzem
3.13	Compreender como é o produto final (importante para entender a necessidade da adoção de determinada estrutura de governança)
3.17 / 3.18	Verificar as causas das oscilações de preço e a possibilidade de negociação
3.19	Verificar se há negociações e ajustes durante a execução dos contratos formais
3.20	Verificar a solidez da relação
3.21	Relacionado aos custos de negociação e elaboração de contrato
3.22	Relacionado à simetria de informação
3.23 - 3.28	Avaliar o comprometimento dos produtores com a produção e a importância das cooperativas no que se refere à padronização dos produtos, ao oferecimento de incentivos
3.29	Refere-se à importância das cooperativas em relação à redução dos custos de transação dos produtores
4.1.1 - 4.1.3	Identificar se algum cliente utiliza de atitudes oportunistas para beneficiar-se, prejudicando a cooperativa.
4.1.4	Avaliar a existência de oportunismo ex-ante ou ex-post
5	Avaliar a magnitude dos custos de transação
5.1	Refere-se à existência de incerteza.

Descrição das Questões do Questionário Aplicado às Cooperativas

(conclusão)

Itens	Descrição e Importância
5.2	Detectar o grau da especificidade do ativo comercializado.
5.3	Identificar se as transações são recorrentes (diária, semanal, mensal) ou ocasionais (anual)
5.3.2 / 5.3.4 / 5.3.5	Identificar se a cooperativa utiliza algum mecanismo garantindo que o produtor mantenha-se comprometido com a entrega à cooperativa, evitando que ele retorne ao mercado para comercializar
5.3.6	Custos podem surgir comportamento oportunista
6.1 - 6.4	Relacionados às características das estruturas de governança, permitindo identificar qual estrutura a cooperativa pratica