



## OPORTUNISMO DO MERCADO? – UM ESTUDO DOS PREÇOS DO GLIFOSATO CORRELACIONADOS COM O PREÇO DA SOJA

Tania Nunes da Silva<sup>1</sup>  
Silvio Santos Junior<sup>2</sup>  
Nadir Paula da Rosa<sup>3</sup>  
Marcelo Fernandes Pacheco Dias<sup>4</sup>  
Érica Silva Mendonça<sup>5</sup>

### RESUMO

Este artigo tem por objetivo mostrar que os fornecedores de insumos fixam seus preços para os produtores rurais com base no poder de compra destes, e especula se as cooperativas poderiam agir como atenuantes desta ação oportunista. Trata-se de um estudo de caso, o qual está fundamentado nas teorias: Organização Industrial, Economia de Custos de Transação e Cooperativismo. A análise foi realizada através de dados quali-quantitativo, obtidos em uma cooperativa sediada no Planalto Sul de Santa Catarina, referentes ao período 2002–2007, onde se calculou a correlação do preço do herbicida glifosato com o preço da soja. Os resultados mostram que a variação no preço do glifosato é influenciada em 36% pela variação no preço da soja, dando indícios de que existe oportunismo nestas transações.

**Palavras-chave:** Organização Industrial, ECT, Cooperativismo, Oportunismo.

### 1. INTRODUÇÃO

Os agricultores rurais estão irremediavelmente submetidos a um comportamento oportunista do mercado? A estrutura da cadeia produtiva do agronegócio tem como característica geral a concentração de empresas nos elos a montante e a jusante do elo “produtor rural”. Esta característica confere poder de monopólio aos primeiros, e um ambiente de concorrência perfeita para os últimos – em virtude do grande número, os agricultores carecem de barganha com os demais elos, quanto no ambiente transacional. Essa cadeia pode ser estudada como um conjunto de contratos governados por diferentes modos, características de transações e ambiente institucional (PEDROZO *et al.*, 1999), utilizando como base teórica a Organização Industrial, a Economia dos Custos de Transação (ECT) e o Cooperativismo.

Individualmente, os produtores rurais têm reduzida capacidade de administrar sua conduta, com vistas a obter um melhor desempenho, uma vez que este último tem elevado grau de dependência exógena ao poder de decisão dos gestores. Ele é, em última instância, um tomador de preço – tanto na aquisição dos insumos e bens de capital necessário ao processo produtivo, como na venda dos produtos advindos de seu labor.

Algumas experiências apontam para possibilidades de atenuar esse quadro: o sistema cooperativo. Sociologicamente, a cooperação é uma prática natural, no qual pessoas se unem, formal ou informalmente, para atingir objetivos comuns (SILVA, 2001). Num processo

<sup>1</sup> Professora doutora da UFRGS/CEPAN/ PPG-Agronegócios. E-mail: [tnsilva@ea.ufrgs.br](mailto:tnsilva@ea.ufrgs.br)

<sup>2</sup> Doutorando em Agronegócios. UFRGS/CEPAN/ PPG-Agronegócios. E-mail: [silviosantos.junior@unoesc.edu.br](mailto:silviosantos.junior@unoesc.edu.br)

<sup>3</sup> Mestre em Agronegócios. UFRGS/CEPAN/ PPG-Agronegócios. E-mail: [nadirpr@hotmail.com](mailto:nadirpr@hotmail.com)

<sup>4</sup> Doutorando em Agronegócios. UFRGS/CEPAN/ PPG-Agronegócios. E-mail: [marcelo.fernandes@ufrgs.br](mailto:marcelo.fernandes@ufrgs.br)

<sup>5</sup> Mestre em Agronegócios. UFRGS/CEPAN/ PPG-Agronegócios. E-mail: [esmendonca@gmail.com](mailto:esmendonca@gmail.com)

histórico, através da explicitação de alguns princípios, a formalização caracteriza o cooperativismo como uma forma de organização específica, que tem por objetivo, entre outros, proporcionar vantagens econômicas a seus associados. Entretanto, o processo de globalização da economia vem criando gigantes multinacionais – com PIB maiores que muitas nações – que, por seu poderio econômico e tecnológico, tornam díspar as relações comerciais entre elas e os produtores, mesmo que coletivamente organizados em formas cooperativas.

O presente artigo pretende realizar uma reflexão sobre como se dá à fixação dos preços de venda aos produtores rurais. Pretende mostrar que as grandes corporações determinam o preço em uma ação oportunista, considerando o poder de compra do produtor rural, no ato transacional; e utiliza, como *case*, a análise dos preços pagos pelos produtores pelo herbicida glifosato e o preço recebido pelos produtores pelo produto soja, a partir de uma série histórica destes preços. Especula, ainda, se o Sistema Cooperativista poderia atenuar este suposto oportunismo.

Na seção 2, apresenta-se um breve referencial teórico das teorias de base. Em seguida, seção 3, apresenta-se a metodologia do estudo. Na seção 4 apresentam-se e discutem-se os resultados, para, finalmente, na seção 5, tecerem-se algumas considerações finais.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Esta seção apresenta a caracterização de três abordagens importantes para o desenvolvimento do artigo, contribuindo para a discussão e contextualização do mesmo: organização industrial, economia dos custos de transação e cooperativismo.

### 2.1. Organização Industrial

Para a análise industrial<sup>6</sup> uma abordagem influente – não só no campo acadêmico como também gerencial – tem sido a teoria da Organização Industrial. Concebida teoricamente por Bain (1968) e formalizada pragmaticamente por Porter (1986), a lógica subjacente desta abordagem é concentrada no eixo estrutura-conduta-desempenho.

Para a análise da indústria, Porter (1986) desenvolveu o modelo das cinco forças que determinam a rentabilidade do setor. A interação conjunta destas forças (estrutura e conduta) determina o potencial de lucro final na indústria (desempenho), que é medido em termos de retornos em longo prazo sobre o capital investido, assim como permite identificar a capacidade de negociação na definição dos preços entre fornecedores e compradores.

As cinco forças, e algumas características intrínsecas a elas, são:

*Ameaça de Entrada*: novas empresas que entram no setor aumentam a capacidade de produção, logo desejam ganhar parcela do mercado. Como resultado, os preços podem cair ou os custos subir.

*Intensidade da Rivalidade entre os Concorrentes Existentes*: a rivalidade entre os concorrentes é decorrente da disputa por posições. São utilizadas normalmente ferramentas como preço, publicidade, aumento da assistência, aumento das garantias. Quanto mais intensa a rivalidade menor será a lucratividade da indústria.

*Pressão dos Produtos Substitutos*: as indústrias competem com outras que fabricam produtos substitutos. Quanto mais atrativa for a alternativa preço-desempenho dos produtos substitutos, maior será a pressão;

*Poder de Negociação dos Compradores*: os compradores barganham com a indústria tentando a redução dos preços;

*Poder de Negociação dos Fornecedores*: os fornecedores tentam exercer poder de fixar preço, sobre os participantes da indústria.

---

<sup>6</sup> Dentro da teoria da Organização Industrial, a *Indústria* é entendida como o conjunto de instituições que produzem bens ou serviços substitutos entre si.

Na tentativa de melhor utilizar estas forças, as empresas da indústria procuram, naturalmente, assegurar-se contra incertezas e riscos do ato transacional. É o que trata a teoria seguinte.

## 2.2. Economia dos Custos de Transação (ECT)

A Economia dos Custos de Transação (ECT), segundo Farina (1997), estuda a forma como as partes se protegem dos riscos associados às relações de troca, pressupondo que a redução desses riscos implica na diminuição dos custos de transação e, portanto, num importante elemento concorrencial para as empresas. Para este autor, a existência dos custos de transação deve-se ao reconhecimento de que os agentes econômicos são racionais, limitados e oportunistas.

Uma transação não é possível sem custos, ou seja, antes do início da transação, há os custos da procura, aquisição de informações, conhecimento do parceiro e de vários outros, chamados de custos *ex-ante* (Williamson 1985). Este autor considera ainda os custos *ex-post* que são os custos de monitorar e garantir um acordo. Segundo ele, devido à racionalidade limitada dos agentes não é possível prever todas as ocorrências futuras relativas à transação, de forma que os contratos são geralmente incompletos. Esta limitação ostenta a incapacidade dos indivíduos em lidar com problemas complexos, mesmo que estruturado informalmente, o que eleva os custos das ações anteriores às transações.

A Economia dos Custos de Transação permite analisar certos aspectos relativos às transações, como especificidade dos ativos, e a incerteza, entre outros. Os ativos específicos são pontos-chaves para comportamentos oportunistas, porque à medida que eles aumentam surgem quase-renda<sup>7</sup>. Para Neves (1995) a incerteza traz grandes problemas por se tratar de fatos inesperados referente às transações e a necessidade de estrutura de monitoramento e controle. Se o grau de incerteza for alto, conseqüentemente o custo de transação também será alto. O aspecto incerteza pode ser dividido em dois tipos; o que se refere ao estado da natureza, também chamado de contingência e ao do comportamento dos rivais ou comportamento estratégico. Segundo Masten (1998) quanto maior o grau de incerteza em uma transação, maiores as lacunas nos contratos e maiores as possibilidades de ocorrências de ações oportunistas por uma das partes.

Oportunismo é outro pressuposto que ocorre, devido à possibilidade de surgir problemas de adaptação originados pela incompletude dos contratos, implicando que qualquer uma das partes pode agir antieticamente obtendo vantagens nas renegociações (FARINA, 1997). A ação oportunista significa que os agentes envolvidos preocupam-se com seus próprios interesses vorazmente (WILLIAMSON, 1985). Como há a possibilidade de alguns agentes assim agirem, buscam-se apoios de salvaguardas contratuais. Também para Zylbersztajn (1996), o oportunismo é um pressuposto proveniente da ação dos indivíduos em interesse próprio. Para este autor os Jogos Não-Cooperativos<sup>8</sup> são princípios bases do oportunismo, onde uma das partes poderá ter informações privilegiadas em relação à outra parte e por conta disso agir de forma oportunista, buscando benefícios próprios.

Devido a esta complexidade, individualmente, a grande maioria dos produtores rurais não tem com arcar com custos advindos da ECT, sendo o cooperativismo uma maneira de auxiliar a conduta coletiva com vistas a melhorar o desempenho individual.

<sup>7</sup> É a diferença entre o retorno de um ativo empregado em uma transação específica e seu retorno em um uso alternativo.

<sup>8</sup> Os jogos não-cooperativos inibem qualquer comunicação entre os diferentes jogadores, eliminando-se a possibilidade de contratos, ameaças explícitas ou coalizões.

### 2.3. Cooperativismo

O agronegócio brasileiro tem enfrentado profundas transformações no seu ambiente competitivo que influenciam a forma como as relações entre organizações pertencentes a ele são geridas e organizadas (JERÔNIMO *et. al.*, 2005). Uma forma de organização de grande importância econômica e social da atividade agropecuária é a cooperativa.

Segundo o artigo 4º da lei 5.764/71 (Brasil, 1971), definiu-se: “Cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeita à falência, constituídas para prestar serviços aos associados, distinguindo-se das demais, por algumas características específicas, dentre estas: - retorno das sobras líquida do exercício, proporcionalmente às operações realizadas pelo associado, salvo deliberação em contrário da Assembléia Geral”.

Deste modo, pode-se dizer que a missão fundamental outorgada à economia empresarial cooperativa é servir como intermediária entre o mercado e as economias dos cooperados para promover o seu incremento, podendo promover a integração do produtor à cadeia produtiva (BIALOSKORSKI NETO, 2000). Este autor apresenta as cooperativas como sociedades civis de fins econômicos, mas não lucrativos, que apresentam particularidades quanto a sua função econômica e social. A cooperativa, em sua forma original, não visaria lucro em seus negócios, mas objetivaria o apoio e a prestação de serviços aos seus associados, como uma empresa social.

Entretanto, estando inseridas em um ambiente hipercompetitivo, algumas organizações ligadas ao agronegócio, como as sociedades cooperativas, na maioria das vezes apresentam certas desvantagens competitivas em relação à concorrência com grandes competidores. No Brasil, e em particular no Rio Grande do Sul, as cooperativas em geral dispõem de poucos recursos técnicos e financeiros (tais como escala de produção, atualização tecnológica, capacidade financeira e organizacional, entre outros) para enfrentar, de forma isolada, a concorrência das empresas de maior porte (JERÔNIMO *et. al.*, 2005).

### 3. METODOLOGIA

Este artigo é resultado de um estudo de caso exploratório-descritivo, com dados qualitativos, que faz um corte longitudinal do período de janeiro de 2002 a junho de 2007.

Avalia-se o comportamento dos preços pagos ao produtor de soja (em dólares/saca de 60 kg) em uma região do planalto sul do estado de Santa Catarina, e o preço (em R\$/5litros) do insumo glifosato, no mesmo período e localidade. Os dados coletados são classificados como dados secundários, uma vez que, foram obtidos junto a base de dados de uma cooperativa do local. Trata-se de uma cooperativa de grande porte (faturamento estimado em a R\$ 256,2 milhões), sendo considerada uma das maiores cooperativas agropecuárias do Brasil, segundo a revista exame - 500 maiores (ANUÁRIO EXAME, 2007).

Utilizou-se o glifosato como variável (insumo) de referência, por conveniência, uma vez que é um produto de uso comum na cultura da soja e, portanto, serve para testar a hipótese da pesquisa (os preços dos insumos evoluem de acordo com a evolução do preço da soja).

Para obtenção dos dados foram feitos contatos telefônicos com os gerentes de comercialização e venda da referida cooperativa, os quais, gentilmente disponibilizaram as séries históricas de preços de ambas *commodities*, via e-mail. Por ocasião dos telefonemas (três foram necessários) e uma posterior visita a cooperativa, aproveitou-se para esclarecer aspectos qualitativos sobre a comercialização, que não poderiam ser inferidos dos dados quantitativos e que tinham relevância para o estudo (como, por exemplo, a época e forma de compra do glifosato, por parte dos produtores da cooperativa e por parte desta junto a empresa fornecedora; e como se dava a fixação do preço final).

De posse da base de dados, elaborou-se quadros e gráficos da evolução dos preços da soja e do glifosato, e calculou-se a sazonalidade preços dessas *commodities*. Finalmente, foi realizada uma análise de correlação entre as variáveis do estudo e calculou-se a equação de regressão do preço do glifosato em função do preço da soja.

A seguir, são apresentados e discutidos os resultados obtidos.

## 4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

### 4.1. Apresentação dos Dados Quantitativos

A tabela 1 mostra os preços médios mensais recebidos pelos produtores pela saca de 60 kg de soja, na região estudada, de janeiro de 2002 a junho de 2007.

**Tabela 1 – Preço pago ao produtor (média mensal - SOJA – US\$/SC 60 kg)**

Ano/Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>2002</b>	9,54	9,21	8,14	8,66	9,14	9,84	10,64	10,50	11,25	11,00	10,93	12,14
<b>2003</b>	11,22	10,24	10,71	11,17	11,92	11,87	11,59	11,53	12,83	14,88	15,33	15,14
<b>2004</b>	15,13	14,93	16,22	16,88	14,83	13,18	12,24	11,97	11,94	11,52	11,24	10,99
<b>2005</b>	10,98	11,10	12,41	12,07	12,11	12,26	12,26	11,94	11,67	11,75	11,41	11,64
<b>2006</b>	11,83	11,63	10,89	10,56	10,80	11,04	11,28	11,23	10,18	12,03	13,78	13,37
<b>2007</b>	13,22	13,79	13,52	13,10	13,55	14,23						

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da base de dados fornecida pela cooperativa.

Verifica-se que o preço máximo ocorreu em 2004, com valor de US\$ 16,88. Já o preço mínimo ocorreu em 2002, com valor de US\$ 8,14. E a tabela 2 mostra os preços médios mensais cobrados pelo glifosato (5 litros), na região do estudo, de janeiro de 2002 a junho de 2007.

**Tabela 2 – Preço cobrado do produtor (média mensal - glifosato– R\$/5 litros)**

Ano/Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>2002</b>	43,05	45,08	44,59	45,60	-	37,74	44,10	44,28	45,34	47,64	51,37	50,28
<b>2003</b>	54,90	52,54	57,61	58,08	59,60	60,98	60,07	57,09	60,00	60,87	66,27	61,58
<b>2004</b>	64,37	68,16	61,14	67,86	67,84	71,85	66,61	63,98	62,62	65,91	65,04	68,80
<b>2005</b>	64,45	56,65	59,92	60,63	57,67	51,16	51,56	47,50	47,05	41,75	45,07	46,36
<b>2006</b>	41,55	46,37	42,42	43,40	45,48	46,14	47,73	44,02	43,03	42,94	49,76	50,08
<b>2007</b>	57,49	53,41	-	61,13	61,01	62,25						

Fonte: Elaborada pelos autores a partir da base de dados fornecida pela cooperativa.

Verifica-se que o preço máximo do glifosato ocorreu em junho de 2004 e o preço mínimo em junho de 2002.

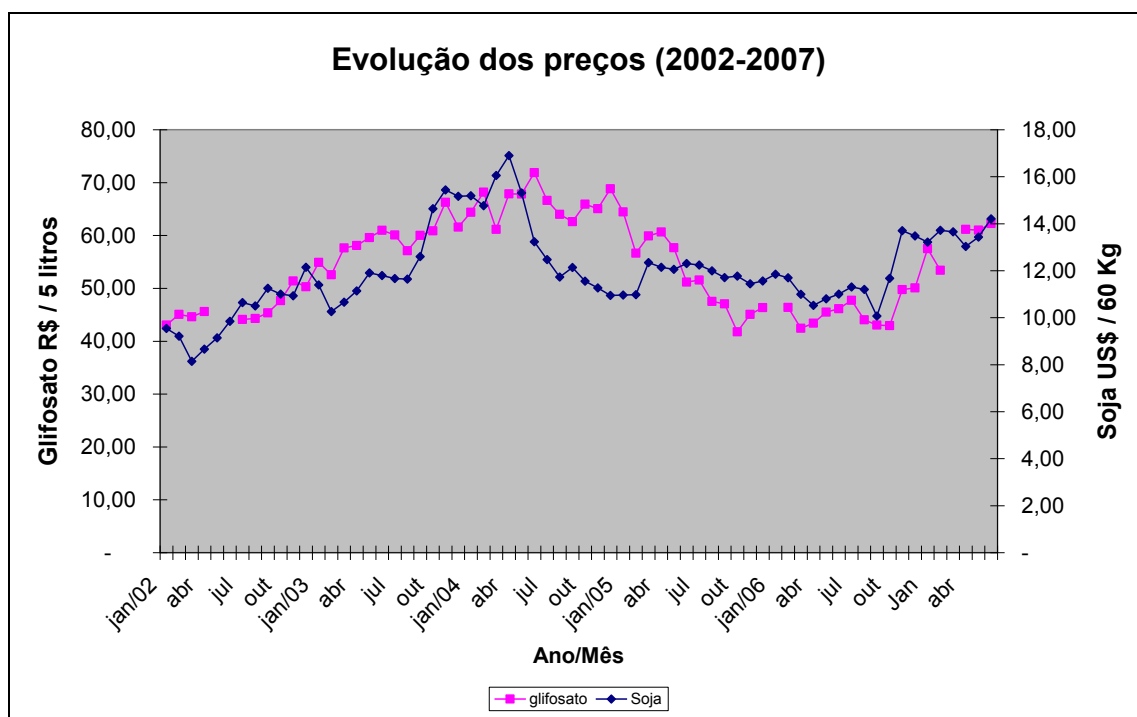
Para tornar mais visível à evolução destes preços, realizou-se a unificação dos quadros 1 e 2 no quadro 3.

**Quadro 3 – Preços recebidos pelo produtor Soja – US\$/60 kg e preços pagos pelo produtor glifosato – R\$/5litros**

	Ano/Mês	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Soja	2002	9,54	9,21	8,14	8,66	9,14	9,84	10,64	10,50	11,25	11,00	10,93	12,14
Glifosato	2002	43,05	45,08	44,59	45,60	0,00	37,74	44,10	44,28	45,34	47,64	51,37	50,28
Soja	2003	11,22	10,24	10,71	11,17	11,92	11,87	11,59	11,53	12,83	14,88	15,33	15,14
Glifosato	2003	54,90	52,54	57,61	58,08	59,60	60,98	60,07	57,09	60,00	60,87	66,27	61,58
Soja	2004	15,13	14,93	16,22	16,88	14,83	13,18	12,24	11,97	11,94	11,52	11,24	10,99
Glifosato	2004	64,37	68,16	61,14	67,86	67,84	71,85	66,61	63,98	62,62	65,91	65,04	68,80
Soja	2005	10,98	11,10	12,41	12,07	12,11	12,26	12,26	11,94	11,67	11,75	11,41	11,64
Glifosato	2005	64,45	56,65	59,92	60,63	57,67	51,16	51,56	47,50	47,05	41,75	45,07	46,36
Soja	2006	11,83	11,63	10,89	10,56	10,80	11,04	11,28	11,23	10,18	12,03	13,78	13,37
Glifosato	2006	41,55	46,37	42,42	43,40	45,48	46,14	47,73	44,02	43,03	42,94	49,76	50,08
Soja	2007	13,22	13,79	13,52	13,10	13,55	14,23						
Glifosato	2007	57,49	53,41	--	61,13	61,01	62,25						

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da base de dados fornecida pela cooperativa

O gráfico 1 mostra a evolução de preços dos dados do Quadro 1 (preços médios mensais recebidos pelos produtores pela saca de 60 kg. de soja, na região do estudo, de janeiro de 2002 a junho de 2007), e do quadro 2 (preços médios mensais cobrados pelo glifosato (5 litros), na região do estudo, de janeiro de 2002 à junho de 2007).

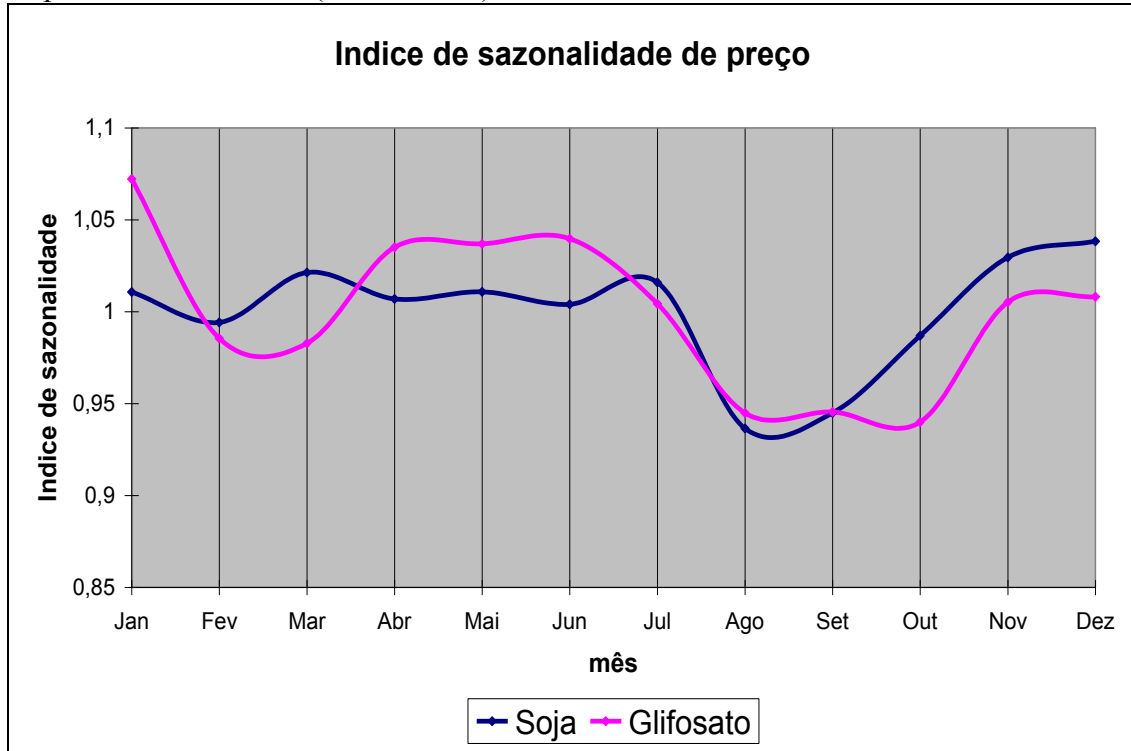


**Gráfico 1 – Evolução dos preços recebidos pela soja e preço pagos pelo glifosato, no período de 2002 a 2007.**

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da base de dados fornecida pela cooperativa

Como é possível observar, seja nas tabelas 1, 2, e 3, ou no Gráfico 1, a evolução dos preços parece seguir um padrão de evolução bastante semelhante para o preço da soja e do glifosato.

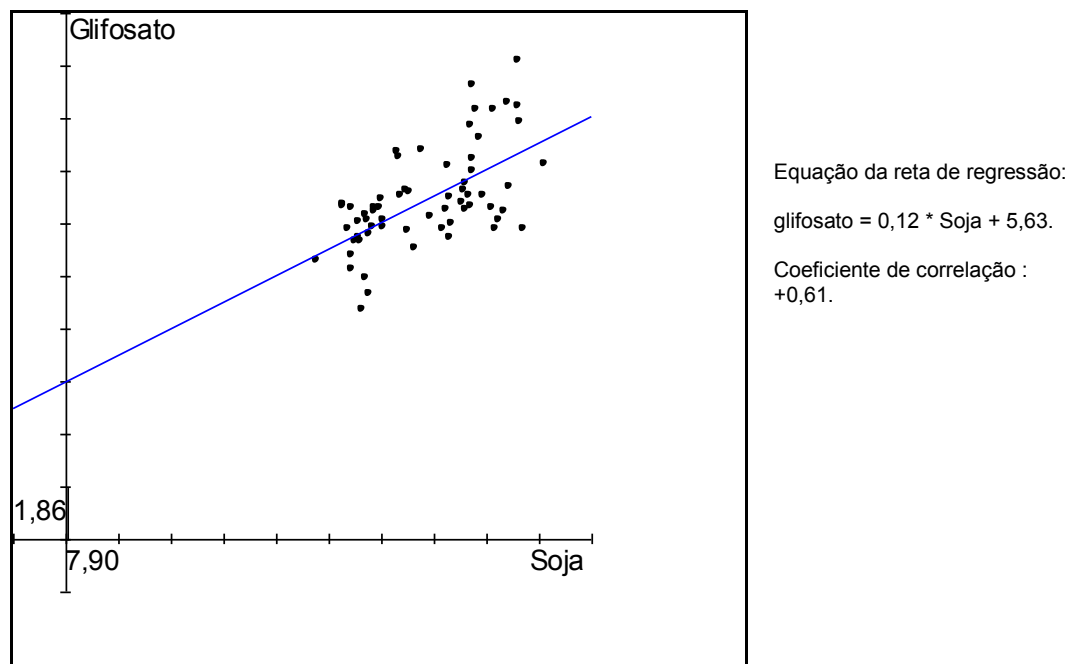
Além dessa evolução similar, verifica-se que a sazonalidade de preços da soja e do glifosato tem comportamento parecido. Mostra-se no gráfico 2 este comportamento calculado para o período considerado (2002 à 2007).



**Gráfico 2 – Sazonalidade dos preços da soja e glifosato.**

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da base de dados fornecida pela cooperativa

Finalmente, para demonstrar, quantitativamente, a hipótese da pesquisa, o Gráfico 3 mostra a correlação linear entre a evolução dos preços da soja em relação à evolução dos preços do glifosato.



**Gráfico 3 – Correlação linear entre os preços recebidos pela Soja e os preços pagos pelo glifosato, período 2002 -2007.**

Fonte: Elaborado pelos autores a partir da base de dados fornecida pela cooperativa

Verifica-se que o coeficiente de correlação (+0,61) indica uma correlação positiva entre as *commodities* onde o preço da soja explica 36% da variância do preço do glifosato.

#### 4.2. Apresentação dos Dados Qualitativos

Para complementar os dados quantitativos, buscou-se alguns dados qualitativos para entendimento maior da problemática. Para isso, realizou-se uma entrevista com os gerentes comerciais e de vendas da cooperativa. Das informações coletadas, é importante mencionar que:

1. O preço da soja, como é de conhecimento notório, é determinado pelo mercado internacional, especificamente na bolsa de Chicago (USA). Assim, a oferta/demanda local não exerce qualquer influência sobre a determinação do preço de venda;
2. O preço do glifosato é negociado pela cooperativa com a indústria fabricante e repassado, nos mesmos termos, aos cooperados;
3. A cooperativa, normalmente, efetua a aquisição de 30% do volume total previsto para o ano no primeiro semestre (março-abril, como “estoque regulador”) e 70% no segundo semestre. Aquisições adicionais podem ser realizadas, em função da demanda;
4. Na ótica do gerente de vendas “o preço que as companhias praticam não é o valor intrínseco, mas sim o que o mercado pode pagar”. (Esta assertiva mostra que a percepção do gerente, vai ao encontro da hipótese desta pesquisa);
5. O glifosato de 5 litros corresponde a 7% do total do *glyphosate* (princípio ativo) comercializado pela cooperativa.



6. A fixação de preço do glifosato na transação cooperativa/produtor se dá no ato da compra. Entretanto, o pagamento ocorre principalmente em dois momentos: na época de liberação do financiamento e/ou na época da colheita da soja.

## 5. CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

No que se refere ao glifosato (5 litros), a hipótese de pesquisa se confirma, com um coeficiente de correlação de +0,61, demonstrando que a variação no preço do glifosato é influenciada em 36% pela variação no preço da soja. Embora a correlação seja pouco significativa, há indícios de que existe uma ação oportunista pela companhia que fabrica o produto.

Diante dessa constatação, levantam-se algumas considerações:

1. O volume de produção/vendas da empresa fornecedora de insumo, comparativamente com a quantidade adquirida pela cooperativa, isoladamente, permite que ela faça uso de seu poder de monopólio favorecendo a possibilidade de um comportamento oportunista;
2. O produtor rural, mesmo que associado em cooperativas isoladas, não tem poder de barganha suficiente para negociar condições melhores de preço, junto aos oligopólios que fornecem os insumos necessários ao processo produtivo;
3. Supõe-se que isto deve ocorrer, com maior ou menor grau, com a maioria dos produtores, organizados (ou não) em sistemas cooperativos;
4. Embora a ação oportunista esteja caracterizada, infere-se que ela seria mais acentuada se os produtores não estivessem associados em sistemas cooperativos, uma vez que, pela quantidade que cada um teria que negociar individualmente, reduziria ainda mais seu poder de barganha, além de aumentar os custos de transação da companhia fornecedora.
5. Supõe-se que, se as cooperativas formarem associações estratégicas com outras cooperativas do mesmo gênero, seguindo os princípios cooperativistas, possam conseguir aumentar seu poder de barganha, através do aumento da sua importância para a empresa fornecedora de insumos, bem como reduzir os custos de transação. Como consequência, tenderia eliminar (ou diminuir) a intensidade da ação oportunista da fornecedora.

Importa colocar alguns limites deste estudo. Primeiramente que o insumo utilizado como referência, por representar uma parcela pouco significativa do custo de produção da soja, pode não ser considerado como relevante na hora da tomada de decisão do produtor. Em segundo lugar, entende-se que para melhor compreensão do fenômeno de estudo, seria necessário isolar outras variáveis intervenientes (como flutuação cambial, por exemplo), a que ambas *commodities* estão sujeitas, entretanto com impactos diferenciados sobre cada uma delas.

Sugere-se, finalmente, que estudos complementares sejam realizados com a finalidade de ratificar ou retificar as conclusões aqui obtidas, uma vez que a temática é de alta relevância e, quando devidamente esclarecida e dimensionada, pode servir de auxílio para ações cooperativas que, utilizando seus princípios norteadores favoreçam seus cooperados, fazendo o contraponto com as grandes corporações.

## REFERÊNCIAS

ANUÁRIO EXAME AGRONEGOCIOS 2007-2008. **Revista Exame**. Ed. 895, 09.07.2007.

Disponível em

[http://portalexame.abril.com.br/static/aberto/anuarioagronegocio/edicoes\\_0895/sumario\\_0895.html](http://portalexame.abril.com.br/static/aberto/anuarioagronegocio/edicoes_0895/sumario_0895.html), acesso em 16.07. 2007.



BAIN, J.S. **Industrial organization**. 2<sup>a</sup> ed. New York: John Wiley & Sons, 1968.

BIALOSKORSKI NETO, S.; NAGANO, M.; COSTA, M.B.M.; BALLIEIRO, C.;  
**Monitoramento de cooperativas agropecuárias: um ensaio utilizando-se de modelo de redes neurais**. Disponível em [http://pensaconference.org/arquivos\\_2001/74.pdf](http://pensaconference.org/arquivos_2001/74.pdf) . Acesso em abril de 2008.

BIALOSKORSKI NETO, S; Agribusiness Cooperativo. In: ZYLBERSZTAJN, D. & NEVES, M.F. (Orgs). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição**. São Paulo: Pioneira, 2000. Pp. 235-253.

BRASIL, **Lei Federal nº 5.764 de 16 de dezembro de 1971** que define a Política Nacional de Cooperativismo. Disponível em <http://www.abracoop.com.br/DOWNLOAD/Lei576471Cooperativismo.doc>> Acesso em 30/11/2007.

FARINA, M. M. Q, AZEVEDO, P. F. de & SAES, M. S. M. **Competitividade: Mercado, Estado e Organizações** . São Paulo: Singular, 1997. Cap.3, 71-111: Economia dos Custos de Transação.

JERÔNIMO, F.B.; PEDROZO, E.A.; FENSTERSEIFE, J.; SILVA, T.N.. Redes de cooperação e mecanismos de coordenação: a experiência da rede formada por sete sociedades cooperativas no Rio Grande do Sul. **Teoria e Evidência Econômica**, Passo Fundo, v. 13, n. 25, novembro 2005.

MASTEN, S.E. **Contractual Choice**. Paper presented at the II Congress of ISNIE. 1998.

NEVES, M.F. **Sistema agroindustrial cítrico: um exemplo de quase- integração no agribusiness brasileiro**. São Paulo, 1995. 116p. Dissertação (M.S) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – Departamento de Administração, Universidade de São Paulo.

PEDROZO, Eugenio Ávila; FENSTERSEIFER, Jaime Evaldo; PADULA, Antonio Domingos; WAQUIL, Paulo Dabdab & NIELITZ NETO, Carlos Guilherme. O “Sistema Integrado Agronegocial” (SIAN): uma visão interdisciplinar e sistêmica. **Anais do II Workshop Brasileiro de sistemas Agroalimentares**. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo – Campus de Ribeirão Preto, Ribeirão Preto/SP. 10 e 11 de novembro de 1999.

PORTER, M.E. **Estratégia Competitiva: Técnicas para Análise de Indústrias e da Concorrência**. 7<sup>o</sup> Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1986.

SILVA, S. S. F. da. **Impacto do Programa de Qualidade Total no Controle Organizacional da Cooperativa Regional Tríticola Serrana Ltda – Cotrijuí - Unidade de Dom Pedrito – RS**. Porto Alegre, 2001, 210f. Dissertação (Mestrado em Administração) – PPGA/UFRGS, 2001.

WILLIAMSON, O. E. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University Press, 1996. 429p. Prologue, 3-28: The mechanisms of governance.



WILLIAMSON, O. E. **The economics Institution of capitalism.** New York: The Free Press, 1985. 449p.

ZYLBERSZTAJN, D. Governance Structures and agribusiness Coordination: A transaction Costs Economics Based Approach. In: GOLDEBERG, Ray A. (ed). **Research in domestic and International Agribusiness Management**, vol.12. London: Jai Press Inc., 1996. P245-310.