

As ações coletivas sob a forma de cooperativas e a relevância na cadeia produtiva da soja no Paraná

The collective actions in the form of cooperatives and the relevance in the soy production chain in Paraná

Lediany Freitas de Campos¹

Sandra Mara Stocker Lago²

RESUMO

O objetivo deste estudo é discutir a influência das ações coletivas, com foco nas cooperativas, sobre a cadeia produtiva da soja paranaense. Pode-se observar que os produtores rurais se organizam em razão de seus interesses em comum, à medida que sabem que não teriam êxito ao agirem individualmente. As ações são realizadas por grupos latentes, com incentivos de caráter econômico, e há forte influência do ambiente institucional. A cooperação resulta em benefícios coletivos a todos os envolvidos, além de gerar externalidades positivas à montante e à jusante. As cooperativas têm tido intensa influência sobre a cadeia produtiva da soja no Estado do Paraná, sendo responsáveis por uma parcela significativa da produção, processamento e distribuição. Por meio das cooperativas, o Estado tem mantido a segunda posição a nível nacional em relação à produção da soja, com vantagem comparativa revelada, tem obtido melhoras na produtividade e conquista de mercados externos.

Palavras chaves: Ações coletivas. Cooperativas agroindustriais. Cadeia produtiva da soja.

ABSTRACT

The aim of this study is to discuss the influence of collective actions, with a focus on cooperatives located on the soy production chain. It was noted that rural producers organize themselves in groups aiming to preserve their common interests, when they know they would succeed to act individually. The actions are performed by latent groups, through economic incentives, and there is strong influence of institutional environment. Collective cooperation results in benefits to all involved, in addition to generating positive externalities upstream and downstream on the chain. Cooperatives have had intense influence on the soy production in the State of Paraná, being responsible for a significant portion of the production, processing and distribution. By means of cooperatives, the state has maintained second position at national level in relation to the production of soy, with revealed comparative advantage, has gotten improvements in productivity and conquest of foreign markets.

Key-Words: Collective actions. Agribusiness cooperatives. Soybean supply chain.

JEL Classification: J16, J20, J23.

¹ Doutoranda em Economia na UFMG/CEDEPLAR. Mestre em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela UNIOESTE. Bacharel em Economia pela UEM. e-mail: ledianycampos@hotmail.com

² Doutora em Desenvolvimento Regional e Agronegócio pela UNIOESTE – Campus de Toledo. Mestre em Engenharia de Produção pela UFSC. Professora do Departamento de Administração da UNIOESTE – Campus de Cascavel. E-mail : smstocker@uol.com.br .

INTRODUÇÃO

Historicamente produtor e exportador de produtos agrícolas, o Brasil tem se mostrado cada vez mais dependente desse setor. Sobretudo na década de 2000, o agronegócio tem sido o motor da economia brasileira tanto pelo seu desempenho, como pela sua capacidade de gerar emprego, renda e dinamizar a economia, impulsionando outros setores como a indústria, o comércio, o turismo, entre outros, além de representar o pilar de sustentação para o saldo positivo da balança comercial brasileira.

Neste setor, a soja tem liderado como principal produto. A cadeia produtiva da soja é de grande importância para a economia brasileira, sendo que o Brasil é um dos principais produtores e exportadores mundiais, e o país que possui o maior potencial de expansão de área cultivada de soja, apresentando um crescimento de 64% em 10 safras (CASTRO et al., 2010). O Estado do Paraná foi o principal produtor brasileiro de soja de 1996 a 1999 e atualmente ocupa a segunda posição, enquanto que na primeira está o Estado do Mato Grosso. O Norte do Estado é a principal região produtora (26%), seguida pelo Oeste (23%) e o Sul (22%). As exportações do agronegócio paranaense cresceram 35% no primeiro semestre de 2011, em comparação ao mesmo período de 2010, sendo que o complexo soja, juntamente com outros destaques, tais como carnes, produtos florestais e sucoenergético responderam por 85% da receita das exportações do agronegócio paranaense. A renda gerada pela exportação desses produtos alcançou US\$ 5,1 bilhões, sendo que o agronegócio participou com 74% das exportações paranaenses, no primeiro semestre de 2011 (PORTAL DO AGRONEGÓCIO, 2014).

Do ponto de vista da governança, observa-se que os resultados obtidos pela cadeia produtiva da soja paranaense estão relacionados, em grande parte, com as ações coletivas promovidas sob a forma de organizações cooperativas atuando no ramo agroindustrial. Essas organizações têm obtido alta representatividade na produção, processamento e distribuição da soja no Estado do Paraná. Como destaca Bialoskorski Neto et al. (2014), em função das características de mercados do setor primário da economia, as cooperativas são importantes organizações de produtores rurais, visto que há mercados relativamente concentrados a montante e a jusante do produtor rural. Assim, a ação coletiva dos produtores rurais na forma de organizações cooperativas é imprescindível para possibilitar uma melhor barganha por preços a montante, e a industrialização, o armazenamento e o transporte das commodities agropecuárias a jusante, com possibilidade de agregar valor ao produto, acesso ao mercado, inclusive internacional, e adoção de tecnologias de ponta.

No Estado do Paraná, ao longo da história ocorreram várias iniciativas de organização dos produtores em cooperativas agropecuárias, sendo que estas são instrumentos de apoio, principalmente aos pequenos produtores rurais que, sozinhos, dificilmente teriam condições de acesso aos recursos financeiros, à compra de insumos, máquinas e implementos e à venda da sua produção ao mercado interno e externo (RICKEN, 2009).

Diante do exposto, este estudo tem por objetivo discutir a influência das ações coletivas, com foco nas cooperativas, sobre a cadeia produtiva da soja paranaense. Por meio do levantamento das principais cooperativas agroindustriais do Paraná inseridas na cadeia produtiva da soja, busca-se responder as seguintes questões: Que tipos de atores estão envolvidos no processo e de que forma eles se organizam? Qual o tamanho dos grupos e quais predominam? Quais as formas de incentivos? De que maneira o ambiente institucional interfere nessas ações? Qual a forma de

coordenação das organizações cooperativas? Quais os ganhos coletivos auferidos com a ação conjunta? Quais os impactos das ações cooperativas gerados direta e indiretamente por meio dos resultados atingidos?

Adota-se como pressuposto que as ações coletivas realizadas por meio das cooperativas paranaenses que atuam no segmento da soja influenciam significativamente no desempenho desta commodity no mercado, proporcionando um benefício coletivo aos indivíduos envolvidos, além dos resultados promoverem externalidades positivas ao Estado, a montante e a jusante da atuação cooperativa.

Quanto aos procedimentos metodológicos, a pesquisa pode ser classificada como descritiva e exploratória, no sentido de gerar conhecimento sobre o objeto de estudo, delimitando-se a cadeia produtiva da soja e a influência das ações coletivas no seu desempenho, configurando-se em uma análise qualitativa com breve menção a dados quantitativos. As informações e dados utilizados foram secundários, tendo como principais fontes os sites oficiais das cooperativas e de outras organizações que compõem a cadeia produtiva da soja, além de artigos e livros que envolvem o assunto. Para a demonstração de alguns resultados, foram coletados dados da Organização das Cooperativas do Estado do Paraná (OCEPAR), da Secretaria da Agricultura e Abastecimento e Departamento de Economia Rural (SEAB/DERAL) e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e Secretaria de Comércio Exterior (MDIC/SECEX) que disponibiliza os dados em dólares *Free on Board* (US\$/FOB) no Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet (*AliceWeb*). A delimitação do estudo da cadeia produtiva da soja deve-se a grande importância dessa commodity para a economia do Estado do Paraná.

Para tanto, o trabalho foi dividido em três capítulos, além desta introdução. No primeiro momento, apresentam-se os pressupostos que fundamentam a teoria de ações coletivas, a relevância da abordagem sistêmica de cadeias produtivas e da cadeia produtiva da soja e estruturas de governança. Na sequência, o estudo apresenta alguns exemplos das principais cooperativas agropecuárias do Paraná envolvidas com a cadeia produtiva da soja. No capítulo quatro, é desenvolvida uma análise das ações coletivas envolvidas no processo em questão, e dos resultados alcançados pela soja paranaense, influenciados por essas ações cooperadas. Por fim, são apresentadas as considerações finais do estudo.

REFERENCIAL TEÓRICO

A Teoria de Ações Coletivas

A Teoria de Ações Coletivas procura entender os motivos que levam os indivíduos a cooperarem sendo que eles poderiam desenvolver suas atividades individualmente, sem conexão com as colaborações de outras pessoas. O principal expoente desta teoria é Mancur Olson, que deu sua contribuição na obra intitulada "A Lógica da Ação Coletiva", de 1965. Para Olson (1999), as pessoas se unem em grupos e formam uma organização porque a mesma promoverá seus interesses comuns. Esta é sua função básica, embora com frequência os interesses estritamente individuais sejam atendidos por ela. Segundo o autor, Aristóteles já delineava em seus escritos o mesmo sentido em que as ações coletivas são definidas hoje: buscam desenvolver interesses comuns de um grupo de indivíduos.

Dentre outros autores que procuram entender a questão, Brito (2001, apud Schmidt, 2010) defende que os interesses que levam à formação de ações coletivas

podem ser de cunho financeiro, social, cultural, político, tecnológico, e diversos outros. Da mesma forma, Sachs (2003, apud Schmidt, 2010) destaca que as ações coletivas se configuram em diferentes formatos de organizações, podem representar interesses políticos e sindicais, assim como atividades de compras, vendas, serviços, prospecção, controle de qualidade, entre outras. Segundo Hardin (1994, apud Nassar, 2001), as ações coletivas decorrem da necessidade de coordenação, por meio da qual se gera poder, promovendo instrumentos que asseguram a coletividade. O poder criado pela coordenação é o que sustenta a sociedade sem emergir em conflitos e permite que ambas as partes tenham sua parcela de ganho. Nesse sentido, Sandler (1995, apud Nassar, 2001, p. 27) define ações coletivas como “atividades que requerem a coordenação de esforços de dois ou mais indivíduos”. De acordo com Saes (2000), a possibilidade de uma pessoa atingir um objetivo que sozinha seria praticamente impossível, ou que teria um custo muito alto, explica o surgimento de uma organização. A ação conjunta de pessoas com os mesmos interesses resulta, geralmente, em valores líquidos superiores a soma das ações individuais isoladas.

Segundo Olson (1999), a origem dessa questão baseia-se na Teoria dos Grupos Sociais, separada por duas vertentes: a informal acredita que a espécie humana é propensa a criar associações ou se unir a elas, por instinto; já a corrente formal acredita que as associações e afiliações a grupos que existem hoje são reflexos da evolução das sociedades cuja trajetória passou das sociedades primitivas para as industriais modernas. O autor distinguiu grupos pequenos de grandes e defendeu a maior eficiência dos pequenos grupos no que tange o comportamento coletivo, uma vez que estes grupos atuam em prol de um benefício coletivo simplesmente considerando a atração individual que o benefício exerce em cada membro. Por outro lado, nos grupos grandes a ação no sentido de obter seus objetivos comuns será menor, levando ao distanciamento do resultado ótimo do benefício coletivo, isto é, a uma ineficiência.

Para Olson (1999), a explicação do fato anterior destacado divide-se em três pontos: primeiro, quanto maior o grupo, menor será a parcela que cada indivíduo irá receber do ganho total, ou seja, a recompensa obtida não suplantará o esforço realizado e, deste modo, o grupo não obterá ganhos ou alcançará resultados subótimos na ação conjunta; segundo, o fato de cada membro receber uma pequena fração do benefício total gera uma possibilidade menor de um indivíduo, ou mesmo um subgrupo, cobrir os custos da sua ação; terceiro, o número de membros no grupo tem uma relação inversa com a capacidade de organização, portanto, quanto maior o grupo, maiores dificuldades serão encontradas e mais tempo será demandado para serem ultrapassadas as barreiras até que o grupo possa vir a ter alguma parcela do benefício coletivo.

Levando em consideração essa ineficiência de grupos grandes, Olson (1999) enfatiza que mesmo todos os seus integrantes sendo racionais e centrados em interesses próprios, eles só atuarão de forma voluntária, visando os objetivos do grupo, caso haja algum incentivo à parte, seja positivo ou negativo. Isto é, pode existir uma forma de coerção àqueles que não cumprirem com suas obrigações, ou então estímulos aos que agirem pelos interesses comuns. Para os grandes grupos, os estímulos são, em geral, de caráter econômico. Já para grupos pequenos, os estímulos podem ser de caráter social e de fundo psicológico, considerando que os membros valorizam amigos e *status* social, e sentem-se motivados a contribuir pela amizade, prestígio, respeito e aceitação social. Quando um grande grupo se subdivide em grupos menores, o que lhe concede o caráter de grupo federativo, seus membros podem vir a ter incentivos de cunho social.

Os grupos pequenos e grandes podem ser distinguidos em: privilegiado, intermediário e latente. O grupo privilegiado caracteriza-se por um pequeno número de indivíduos onde pelo menos um deles tem incentivo para se empenhar, ainda que ele seja incumbido de todo o ônus gerado. Assim, o benefício coletivo é obtido sem a necessidade de uma coordenação. O grupo intermediário é composto por poucos integrantes e um indivíduo sozinho não consegue arcar com o custo de prover o interesse comum considerando a sua parcela do ganho total, o que o desincentiva a agir. Contudo, se deixar de contribuir para o benefício geral ele será facilmente identificado no grupo. Sendo assim, a existência de coordenação determinará se o benefício grupal ocorrerá ou não. Já o grupo latente agrega um número muito grande de membros, o que leva a ação de um único indivíduo a ter uma representatividade ínfima diante do todo. Dessa forma, quando um deles se esquivar da sua função, os demais não serão significativamente afetados e, por conseguinte, não terão motivos para denunciá-lo. Isso acontece em razão do *free-rider* (o carona), suas ações, sejam elas exercidas devidamente ou não, são imperceptíveis diante do grupo todo, portanto, não sendo facilmente identificado, ele não tem incentivo para agir em prol do benefício coletivo (OLSON, 1999).

No contexto da taxonomia dos grupos, Zylbesztajn e Machado Filho (1998) sugerem a heterogeneidade como um fator limitante para a ação coletiva, no sentido da organização emergir em conflitos. Porém, defendem que grupos heterogêneos, ou seja, com conflitos de interesses, geram maior competitividade de todo um sistema produtivo e, conseqüentemente, maior inovação. Nassar (2001) utiliza o mesmo argumento da interferência dos conflitos na ação coletiva, gerados entre os integrantes de um grupo heterogêneo, ao referir-se a ausência dessa característica na obra de Mancur Olson. Para Nassar e Zylbersztajn (2004) a heterogeneidade está relacionada a objetivos disseminados e generalistas, o que leva a conflitos entre os integrantes do grupo. Dessa forma, este grupo possui custos de transação mais elevados, promovendo resultados menos satisfatórios de bens coletivos quando comparado com um grupo homogêneo. Ao agregar a heterogeneidade dos grupos aos conceitos de grupos grandes e pequenos, discutidos por Olson (1999), estes autores desenvolvem uma classificação das associações em grupos pequenos e homogêneos, pequenos e heterogêneos, grandes e homogêneos e grandes e heterogêneos.

Outra importante contribuição à Teoria da Ação Coletiva encontra-se nos trabalhos desenvolvidos por Elinor Ostrom. O foco da análise de Ostrom (2007) está na compreensão de ações conjuntas num ambiente de dilema social, pois enquanto alguns indivíduos cooperam, outros pegam uma carona na contribuição dos cooperadores. Dilemas sociais contrapõem racionalidade individual e resultados ótimos para o grupo, ou seja, se cada membro do grupo desenvolver ações que resultem em ganhos ideais de seu próprio interesse, essas mesmas ações, em geral, levam a resultados subótimos, inferiores aos que poderiam ser obtidos por estratégias grupais. Ostrom (2007) assume que os vínculos entre todos os fatores que influenciam o resultado ótimo da ação coletiva são complexos, e elenca uma série de variáveis estruturais que comprometem a probabilidade da ação conjunta com resultados ideais: a) o número de indivíduos envolvidos; b) se os ganhos são subtraídos ou compartilhados em seu todo; c) a heterogeneidade dos membros; d) comunicação frente a frente; e) forma da função de produção; f) informações sobre ações já ocorridas; g) de que maneira os integrantes estão conectados; h) se as pessoas podem entrar ou sair voluntariamente. Essas variáveis são consideradas de âmbito externo e se referem ao grupo. Somam-se a elas as variáveis internas de nível

individual: reputação, confiança e reciprocidade, as quais também afetam a cooperação num ambiente de dilema social. Para a autora, a relação custo *versus* benefício de atuar de forma conjunta é avaliada como desfavorável, inibindo esforços nesse sentido, apesar dos atores envolvidos possuírem interesses comuns.

Ao comparar ações coletivas com o mercado, Sandler (1995, apud Nassar, 2001) desenvolveu uma crítica negando o mecanismo impessoal que se acredita existir nas relações de troca, argumentando que a existência da economia de mercado é essencialmente dependente de atuações conjuntas. Nessa mesma linha, Granovetter (1985) critica a visão de Oliver Williamson a respeito de mercados e hierarquias, a qual acredita que a cooperação existente e a ordem têm sua explicação em complexas atividades econômicas desenvolvidas em organizações integradas verticalmente. Para Granovetter (1985), o comportamento econômico está profundamente imerso em relacionamento interpessoal e a estrutura dessas relações tem muito mais influência do que a forma organizacional, no que diz respeito a cooperação e ordem.

Nessa rede de relacionamentos, Granovetter (1983) identificou a existência de laços fortes e fracos. Os laços fortes envolvem confiança, reciprocidade, amizade, aceitação social, sendo uma relação que perdura por um longo período no tempo. Já os laços fracos são pouco influenciados por confiança e reciprocidade, pois as relações entre os indivíduos são pontuais. Dessa forma, os laços fracos possibilitam que o agente se conecte com vários outros grupos sociais, disseminando e adquirindo um maior número de informações de diferentes fontes que culminam, de forma mais frequente, em inovações. Destarte, os laços fracos são os responsáveis pela manutenção da rede social, ao contrário dos laços fortes onde as relações de troca e, portanto, de informações e inovações permanecem inalteradas por um longo período e se desgastam.

As ações coletivas se manifestam de diferentes formas, entre elas sob a forma de cooperativas. Conforme teorizado por North (1994), no ambiente institucional existem as instituições e as organizações. As instituições são as “regras do jogo”, isto é, formas de direcionar e limitar o ser humano a um determinado comportamento considerado adequado para a manutenção da ordem na sociedade. Tais regras podem ser formais (de poder legítimo, como constituição, estatutos) ou informais (códigos de conduta, tradições, costumes). Já as organizações são os “jogadores”, são grupos que se unem por um objetivo comum. Estes grupos podem ser políticos (partidos, câmaras, senado), sociais (associações, clubes, igrejas), educacionais (escolas, universidades, centros de ensino), econômicos (empresas, cooperativas, sindicatos), entre outros. São os grupos sob a forma de cooperativas que as ações coletivas são analisadas neste estudo.

Cooperativismo

Neste artigo, as cooperativas são consideradas iniciativas coletivas. De acordo com NISTA, (2014, p. 01):

(...) a sociedade cooperativa caracteriza-se pelo conjunto de pessoas (associados), que se unem com o objetivo de exercer uma atividade econômica, em proveito comum, sem finalidade lucrativa. Esse tipo societário desenvolve, assim, um sistema de solidariedade recíproca, na medida em que os associados, além de cooperadores, são beneficiários dos serviços prestados em nome da entidade.

Segundo a OCB (2014a, p. 01):

Cooperativismo é um movimento, filosofia de vida e modelo socioeconômico capaz de unir desenvolvimento econômico e bem-estar social. Seus referenciais fundamentais são: participação democrática, solidariedade, independência e autonomia. É o sistema fundamentado na reunião de pessoas e não no capital. Visa às necessidades do grupo e não do lucro. Busca prosperidade conjunta e não individual. Estas diferenças fazem do cooperativismo a alternativa socioeconômica que leva ao sucesso com equilíbrio e justiça entre os participantes. Associado a valores universais, o cooperativismo se desenvolve independentemente de território, língua, credo ou nacionalidade.

O cooperativismo teve origem em Rochdale na Inglaterra em 1844, após a Revolução Industrial, com um grupo de tecelões que, diante do desemprego e dos baixos salários resolveu se unir e fundar a Sociedade dos Equitáveis Pioneiros de Rochdale, buscando formas de melhorar sua precária situação econômica. Os princípios desta cooperativa, contemplados em seu estatuto, posteriormente constituíram os fundamentos da doutrina cooperativista mundial (MARUCH e MAFIOLETTI, 2014). Bialoskorski Neto (2004) corrobora afirmando que as cooperativas obedecem aos princípios organizacionais gerais em todos os países, apresentando uma dependência do passado - *path-dependence* - com o modelo organizacional que surge em Rochdale na Inglaterra.

As cooperativas são sociedades civis com objetivo econômico, porém sem fins lucrativos. Estas se organizam de acordo com uma legislação específica, a Lei 5764, não apresentam renda e não são tributadas para fins do imposto de renda, diferenciando-se das sociedades de fins comerciais. Cada associado tem o direito a um único voto, há a liberdade de entrada e saída da organização, o controle é democrático, e há um objetivo social na sua estrutura de caráter distributivo, não há lucros e sim sobras. As características organizacionais das sociedades cooperativas as tornam uma importante ferramenta social de empreendedorismo e de distribuição de renda e oportunidades na sociedade (BIALOSKORSKI NETO, 2014a).

Como empreendimento econômico, o cooperativismo é uma forma alternativa e eficaz de organização da população frente a adversidade do ambiente econômico em decorrência de políticas macroeconômicas (BIALOSKORSKI NETO, 2014a). As cooperativas dividem-se em: singulares, quando reúnem apenas associados; e centrais, quando são formadas por outras cooperativas singulares. Para toda cooperativa há uma assembléia geral que representa o órgão máximo de decisões, um conselho administrativo responsável por gerir o empreendimento cooperativo, e um conselho fiscal ao qual lhe confere o dever de fiscalizar a execução orçamentária (BIALOSKORSKI NETO, 2000).

No Brasil, a OCB (Organização das Cooperativas Brasileiras) é o órgão máximo de representação das cooperativas no país, e há organizações estaduais filiadas, como a OCEPAR (Organização das Cooperativas do Estado de Paraná). O setor cooperativista brasileiro é bastante expressivo. Segundo a OCB (2014b), em 2010 existiam 6.652 cooperativas, englobando 9.016.527 associados e geração de 298.182 empregos diretos. No ramo específico da agropecuária, são 1.548 cooperativas, 943.054 associados e 146.011 postos de trabalho criados com participação de 5,39% no PIB nacional e de 37% no PIB Agropecuário, gerando US\$ 4.417 bilhões de

exportações diretas no ano de 2010. Dentre estas, destacam-se as cooperativas agroindustriais do Estado do Paraná, caracterizadas no próximo capítulo.

Para dar sustentação teórica ao objeto da análise, que se configura na observação desta teoria de ações coletivas sobre a cadeia produtiva da soja paranaense, a seção seguinte apresenta o arcabouço teórico que deu origem aos estudos de cadeias produtivas.

Abordagens sistêmicas de cadeias produtivas

O processo envolvendo produção e distribuição da *commodity* soja é caracterizado pelo formato de cadeia produtiva. Diferentes visões sistêmicas são abordadas nos estudos referentes a cadeias produtivas, sendo as duas principais: *Commodity System Approach* (CSA) e *Filière* (Cadeia de Produção Agroindustrial – CPA). Segundo Zylbersztajn (2000), essas vertentes possuem uma origem comum, o que as diferencia é a ênfase aplicada em aspectos distintos da teoria.³

O conceito de *Commodity System Approach* engloba todos os atores envolvidos direta ou indiretamente no processo que transforma uma *commodity* em um produto final para o consumidor, agregando o nível da firma e dos ambientes macroeconômico e institucional. O ponto de partida do enfoque de CSA se encontra nos estudos pioneiros de dois pesquisadores da Universidade de Harvard, John Davis e Ray Goldberg, que em 1957 deram origem ao conceito de *agribusiness* definindo-o como a soma de todas as operações envolvidas desde a produção até a distribuição dos insumos agrícolas, e dos itens que a partir deles são produzidos. Mais tarde, em 1968, Goldberg utilizou a noção de CSA ao estudar o comportamento específico da laranja, trigo e soja nos Estados Unidos, quando ampliou o conceito para *agribusiness industries*, incorporando as influências institucionais às relações entre compradores e vendedores (ZYLBERSZTAJN, 2000; BATALHA E SILVA, 2007).

De forma análoga ao conceito acima, *Filière* se refere a uma sequência de transformações pelas quais passam o produto, desde o fornecedor de insumos até o consumidor final, considerando a dependência do sistema agroindustrial em relação ao mercado ou forças externas. Essa análise deriva da escola de economia industrial francesa, da década de 1960, com aplicação nos estudos de organização industrial, onde o encadeamento de operações na estrutura de uma CPA ocorre sempre do produto final para a matéria-prima (ZYLBERSZTAJN, 2000; BATALHA e SILVA, 2007).

É importante destacar que tanto a vertente do *agribusiness* ou *Commodity System Approach* (CSA) quanto a de *Filière* (CPA) abandonam a velha divisão do sistema em três setores, a agricultura passa a ser parte integrante de um conjunto de atividades interrelacionadas, e se industrializa como característica da etapa do desenvolvimento capitalista: o sistema deixa de ser isolado e adquire um aspecto dinâmico. A principal diferença entre a metodologia norte americana e a francesa é que: a primeira seleciona uma determinada matéria-prima de base como ponto de partida de suas análises, isto é, de montante a jusante; a segunda inicia sempre do produto final acabado em direção à matéria-prima que lhe originou, de jusante a montante. Ambas se orientam pela noção de sucessão de etapas produtivas e

³ A base teórica que fundamentou essas pesquisas faz parte da teoria econômica neoclássica, mais precisamente a matriz insumo-produto, de Leontief, a qual estabeleceu a visão de interdependência setorial. Posteriormente, o referencial teórico passou a fazer parte da economia industrial, por meio do paradigma clássico de Estrutura-Condução-Desempenho (ZYLBERSZTAJN, 2000; BATALHA e SILVA, 2007).

ponderam o papel da coordenação nessa sequência de operações (BATALHA e SILVA, 2007).

Na sequência, a teoria trata especificamente da cadeia produtiva da soja, que será analisada com base em um dos elos intermediários da cadeia - as cooperativas -, e destaca as formas de coordenação que as cooperativas podem assumir.

A cadeia produtiva da soja e estruturas de governança

Como a teoria sugere, a cadeia produtiva da soja é composta por diversos segmentos interligados. Inicia com a indústria de insumos que atua no fornecimento de sementes, revenda de máquinas, equipamentos, fertilizantes, defensivos agrícolas, combustíveis, entre outros. Após a produção agrícola, ocorre o armazenamento da soja em grãos e a industrialização da transformação do grão em óleo e farelo, por meio das unidades esmagadoras e refinadoras. Na sequência, a cadeia é finalizada com os consumidores, tanto do mercado interno quanto externo, ou ainda passam por unidades distribuidoras (atacado e varejo) ou por indústrias de derivados, antes de chegar ao consumidor final. Em geral, as cooperativas fazem parte dos elos de armazenamento, esmagadoras/refinadoras e distribuidoras. Todos os elos interligados são influenciados pelo ambiente no qual a cadeia está inserida, tanto institucional como organizacional (VIEIRA JR. et al, 2014).

Neste estudo, as ações coletivas são analisadas nos elos intermediários da cadeia, por focar a aliança de produtores rurais em cooperativas agrícolas. Essas cooperativas apresentam uma determinada estrutura de governança, isto é, uma forma de coordenação, que será identificada dentro dos conceitos estabelecidos pela teoria conhecida como Economia dos Custos de Transação (ECT) que incorpora a Nova Economia Institucional (NEI) como seu campo microanalítico e tem como ícone Oliver Williamson. No modelo desenvolvido por Williamson (1991, apud Farina et al., 1997), há três formas de coordenação no sistema econômico: mercado, híbrida, hierarquia. A forma de alocar recursos é respectivamente: mecanismo de preços, mecanismo contratual e integração vertical. A melhor estrutura de governança é a que gera o menor custo de transação, esta passa pelo mercado, pelo mecanismo de contrato e vai até a integração vertical (sinônimo de firma e hierarquia), conforme aumenta a especificidade dos ativos. Percebe-se, assim, que para uma transação cujo nível de especificidade seja nulo, o mercado é mais eficiente que a forma híbrida e a hierarquia.

O mercado *spot* é caracterizado pela concorrência onde há um grande número de vendedores e um grande número de compradores, os produtos são homogêneos, como *commodities*, e as informações não são muito assimétricas (AZEVEDO, 2000). As firmas integradas verticalmente são caracterizadas pela flexibilidade de tomar as decisões sobre o investimento, o emprego, a produção e a distribuição de todos os estágios que a firma possuir, ou seja, significa a internalização das trocas dentro dos limites da firma substituindo as trocas via contratos ou mercado. Ou ainda, quando diferentes processos de produção - desde o insumo até a venda final ao consumidor - que podem ser produzidos separadamente, por várias firmas, passam a ser produzidos por uma única firma, possibilitando ser um instrumento de propriedade e de controle total sobre estágios vizinhos de produção ou distribuição (MAC DOWELL; CAVALCANTI, 2014).

Já as formas híbridas de organizações, de acordo com Ménard (2011), podem ser exemplificadas por *Joint Ventures*, alianças estratégicas, parcerias, franquias,

associações, consórcios, entre outros. Estas organizações necessitam de mecanismos específicos para a coordenação de suas ações conjuntas. Sendo assim, por um lado, possuem um centro estratégico responsável pela coordenação dos ativos secundários, comuns entre as empresas, para atividades coletivas entre dois ou mais parceiros; por outro, cada parceiro detém a posse, o direito de decisão e o lucro do ativo principal que lhe é exclusivo. Para o autor, o motivo dessas organizações não fazerem parte do mercado puro ou da integração plena encontra-se na forma eficiente de alocação de recursos, uma vez que, sob determinadas condições, sendo híbridas as organizações geram resultados mais próximos dos ideais. Portanto, como se resolvem melhor nas transações, os atores optam por uma estrutura híbrida (também chamada de intermediária), apesar de gerar a perda de controle sobre direitos essenciais.

Isto posto, o presente estudo passa a apresentar o objeto de análise, já identificado como cooperativas paranaenses que atuam na cadeia produtiva da soja. Ademais, seguindo a teoria, identificam-se na prática as características das ações coletivas apresentadas pelas cooperativas e os resultados que estes atores têm obtido, em anos recentes, por meio das suas ações conjuntas no que tange a cadeia produtiva da soja.

A ORGANIZAÇÃO CONJUNTA DOS PRODUTORES PARANAENSES DE SOJA

No Paraná existem 238 cooperativas registradas na Organização das Cooperativas do Estado do Paraná, sendo 82 cooperativas agropecuárias. O ramo agropecuário é composto pelas cooperativas de produtores rurais ou agropastoris e de pesca, onde os meios de produção pertencem ao cooperado, sendo que geralmente as cooperativas gerenciam toda a cadeia produtiva, desde o preparo da terra até a industrialização e comercialização dos produtos OCEPAR (2014a).

Este capítulo propõe-se a identificar algumas das principais cooperativas agropecuárias do Estado do Paraná, visando demonstrar a organização conjunta dos produtores paranaenses de soja através do cooperativismo e os resultados que estas cooperativas obtiveram com a sua organização. Acredita-se que os exemplos aqui mencionados já referenciam o objeto de análise e respondem as questões de pesquisa, uma vez que as diversas outras cooperativas de caráter semelhante tratam de interesses, práticas e resultados análogos aos citados.

O primeiro exemplo a ser citado é o da C. Vale Cooperativa Agroindustrial no município de Palotina, Oeste do Estado. A história da C. Vale se deu com um grupo de 24 agricultores que devido a falta de locais para armazenar a produção, as dificuldades para o escoamento da safra e a ausência de crédito e assistência técnica fundaram, em 07 de novembro de 1963, a Cooperativa Agrícola Mista de Palotina Ltda (Campal). Em 1969, aconteceu o início efetivo das atividades da cooperativa com o recebimento de trigo em armazém de um moinho de Palotina, sendo construído o primeiro armazém da cooperativa em 1970. Em 21 de novembro de 2003, uma alteração estatutária mudou a razão social de Cooperativa Agrícola Mista Vale do Piquiri Ltda (Coopervale) para C.Vale – Cooperativa Agroindustrial. Hoje a cooperativa tem atuação também nos Estados de Santa Catarina, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e no Paraguai. Possui 104 unidades de negócios, mais de 12. 858 associados e 5.631 funcionários. Destaca-se na produção de soja, milho, trigo, mandioca, leite, frango e suínos, e atua na prestação de serviços, com mais de 150 profissionais que

dão assistência agrônômica e veterinária aos associados. A produção total recebida em 2011 foi de 2,53 milhões de toneladas, com um faturamento de R\$ 2,78 bilhões. Para manter os cooperados atualizados tecnologicamente, a cooperativa desenvolve cursos, palestras, treinamentos e dias de campo, sendo que a produção de grãos passa por um controle de qualidade rigoroso e modernos recursos tecnológicos. Entre os produtos estão soja e milho, com mais de 2,5 milhões de toneladas recebidas em 2010, esse volume representa 1,74% da produção agrícola nacional. As unidades da C.Vale abastecem as propriedades dos associados com grande parte dos produtos necessários à atividade agrícola fornecendo insumos (sementes, adubos e defensivos), máquinas, implementos, peças, acessórios e produtos veterinários aos seus associados (C. VALE, 2014).

Outro exemplo é o da Cocamar - Cooperativa Agroindustrial de Maringá, que teve início com a união de 46 cafeicultores, em 27 de março de 1963, e foi denominada Cooperativa de Cafeicultores de Maringá Ltda. Embora fundada por cafeicultores, a Cocamar ficou poucos anos lidando exclusivamente com essa atividade, a qual não garantiu sustentação à cooperativa. Com o tempo, a cooperativa consolidou-se como uma grande organização econômica do Noroeste paranaense, investindo de forma pioneira em um projeto de integração da agricultura e pecuária e abrindo novas fronteiras para o moderno cultivo de grãos em lugar de pastagens degradadas. Firmou-se ainda no segmento de varejo, construindo a marca Purity, de dimensão nacional, além de instalar uma série de pequenas outras indústrias para aproveitar nichos de mercado. A cooperativa também tem trabalhado na capacitação dos cooperados, de modo a apoiá-los a ampliar seus níveis de produtividade, sem falar do faturamento recorde de R\$ 1,4 bilhão obtido em 2008, e do fato de ser considerada uma das cooperativas mais modernas e bem administradas do Brasil, além de modelo em responsabilidade social e ambiental. De acordo com as palavras do diretor presidente Luiz Lourenço (COCAMAR, 2014, p. 01):

Quando o cooperativismo investe em um projeto, as possibilidades de êxito são grandes porque não se visa o lucro individual, e sim benefícios para um grande grupo de produtores e, por consequência, a toda uma região. Afinal, a roda que faz girar o sistema é resultado do entrelaçamento de esforços e ideais, originando um movimento que tem a perfeição como uma de suas características e sempre voltado para o bem comum.

Fundada no dia 23 de outubro de 1963, pelo Padre Luís Luise e mais 32 agricultores imigrantes dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, apresenta-se também a Copacol - Cooperativa Agroindustrial Consolata, que surgiu com o objetivo de oferecer aos produtores da região possibilidades de crescimento e melhoria da agricultura. Nessa época, a Copacol construiu uma usina nos seus primeiros anos de funcionamento para levar energia elétrica às residências de Cafelândia. Após seis anos de atuação na produção e distribuição de energia elétrica (1963 a 1969), a Cooperativa foi desmembrada deste setor para atender especificamente a agricultura, que na época se destacava na produção de feijão, arroz, milho e café. Diante do forte crescimento do setor agrícola, foi construído o primeiro armazém da Copacol para o recebimento da produção de grãos dos associados. A Cooperativa fechou 2011 com o recebimento de 680 mil toneladas e para 2012 a projeção de recebimento é de 800 mil. Assim como outras atividades, a agricultura também vive um constante crescimento e entre as principais culturas destacam-se: a soja, o milho e o trigo. Como resultado de todo o processo de

integração e organização, e focada no crescimento sustentável, a Copacol conta atualmente com 10 unidades para recebimento e armazenagem de grãos na região Oeste do Paraná, onde serão recebidas mais de 800 mil toneladas de grãos em 2012, principalmente das culturas de soja, milho e trigo, além de contar com cinco filiais de venda para a comercialização de seus produtos a base de frango e peixe em todo o território nacional. Fazem parte de seu quadro estrutural pouco mais de 4,7 mil associados e mais de 6,7 mil colaboradores diretos, refletindo num faturamento de R\$ 1.270 bilhão em 2011 e cumprindo com sua responsabilidade social, distribuiu aos associados R\$ 15 milhões neste mesmo ano. A força do trabalho e a dedicação dos pioneiros fizeram com que a Copacol crescesse e alcançasse grandes patamares de produção. Em 2013, a cooperativa comemora seus 50 anos em franco crescimento (COPACOL, 2014).

Oriundos do Rio Grande do Sul e Santa Catarina, 55 agricultores se reuniram em 19 de março de 1964, na vila de Missal-PR, para a constituição da Cooperativa LAR, outro exemplo que se destaca. Como parte de uma estratégia de colonização, baseada nos ensinamentos da encíclica *Mater et Magistra* (Mãe e Mestre), do Papa João XXIII, que tratava da questão social da terra e da solução através de uma divisão cooperativista, os associados mal podiam imaginar que estavam criando uma das mais sólidas cooperativas do Brasil. O início dos trabalhos foi com a produção agrícola, em que a Cooperativa atendia os pequenos produtores da região com a recepção, armazenagem e comercialização de grãos. Parte da produção passou a ser industrializada pela Cooperativa, a partir da década de 1980. Atendendo a demanda dos associados e a população em geral, em 1983, a LAR iniciou suas atividades no ramo de Supermercados, que hoje contam com 13 lojas. Devido ao crescimento promovido pela mecanização agrícola e para melhor atender os programas de expansão, a Cooperativa, com sede hoje em Céu Azul, expandiu as atividades para três estados brasileiros: Paraná, Santa Catarina, Mato Grosso do Sul, além do Paraguai. Atuando no setor agropecuário, com produção e comercialização de grãos como soja, milho e trigo e produtos como aves, suínos, ovos, rações, vegetais e mandioca, atualmente a LAR possui mais de 8.000 associados e cerca de 6.000 funcionários. A ampliação das atividades agrícolas e pecuárias, a capacitação técnica de produtores rurais e geração de empregos, são fatores que contribuem para o desenvolvimento nas áreas de atuação desta cooperativa. Os resultados são sentidos, de forma sustentável, por todas as fases da cadeia produtiva, do associado ao consumidor final, resultando em produtos de alto padrão de qualidade, destinados ao mercado nacional e internacional. Possui também uma Unidade Industrial de Soja a fim de agregar valor à produção de soja dos associados, transformando a soja degomada em óleo, para ser processado em outras indústrias (LAR, 2014).

Em Marechal Cândido Rondon situa-se a Cooperativa Agroindustrial Copagril, fundada no ano de 1970. O movimento para o surgimento das primeiras cooperativas teve início na região Oeste durante a década de 60, devido as dificuldades enfrentadas pelos suinocultores da época para aquisição de insumos e, posteriormente, a comercialização da produção. Nos anos seguintes à fundação da Copagril, as atividades foram se ampliando gradativamente, conforme a necessidade e as condições da época. Aos poucos, foram iniciadas as primeiras construções de armazéns para recebimento de insumos, os entrepostos, a fábrica de rações e o posto de combustíveis em Marechal Cândido Rondon. Dando continuidade ao desenvolvimento, nos anos seguintes, a cooperativa se concentrou na ampliação e construção da sua estrutura física devido ao crescimento de todos os setores relacionados à agricultura, indústria e comércio e dos municípios da sua área de

atuação. Atualmente, a Copagrill conta com 18 entrepostos de recebimento de grãos no Paraná e no Mato Grosso do Sul, além de quatro lojas de vendas de insumos e produtos da linha veterinária, máquinas e implementos agrícolas, ferramentas e utensílios. Além disso, conta com um supermercado com estrutura moderna e espaçosa, em Marechal Cândido Rondon, e três postos de combustíveis (em Marechal Cândido Rondon, Entre Rios do Oeste e Margarida), para atender os associados e clientes de toda a região Oeste paranaense. Com o intuito de diversificar ainda mais suas atividades e trazendo aos seus associados opções para sustentabilidade da propriedade, a Copagrill ingressou no mercado de carnes, através da Unidade Industrial de Aves, que foi inaugurada em janeiro de 2005. Os associados são considerados grandes empresários, pois administram um ou mais aviários na sua propriedade, com toda a assistência técnica necessária para a produção de frangos, que são abatidos no frigorífico. O produto derivado da propriedade do associado da Copagrill está hoje na mesa de pessoas de diversos países do mundo (COPAGRILL, 2014).

Destaca-se também a Coopavel Cooperativa Agroindustrial, fundada em 15 de dezembro de 1970, no município de Cascavel. Atualmente, possui 24 filiais instaladas em 17 municípios das regiões Oeste e Sudoeste do Paraná. Conta com 3.000 associados e 4.300 funcionários, com um faturamento de R\$ 954 milhões, sendo 75 % de produtos industrializados, comercializados em todo território Nacional e parte destinados à exportação para a Europa, Oriente Médio, Ásia e África. A Coopavel tem uma estrutura de apoio e controle para o processamento e logística dos produtos industriais e *in natura* e um parque industrial com 11(onze) indústrias instaladas que processam os produtos agrícolas e pecuários *in natura* que recebem dos associados e uma indústria em construção (COOPAVEL, 2014).

Outro exemplo ainda é o da COOPERATIVA AGRARIA AGROINDUSTRIAL, fundada em 05 de maio de 1951 na cidade de Guarapuava, onde está situada. Seus principais produtos agrícolas são: soja, milho, trigo, cevada, aveia e suínos. A Cooperativa possui 04 indústrias: maltaria, moinho de trigo, fábrica de rações e fábrica de óleo de soja degomado e farelo de soja. A Coopersul é a indústria da Cooperativa Agrária que produz óleo de soja degomado e farelo de soja. A Cooperativa Agrária conta com cerca de 550 cooperados e oferece a seus associados apoio no planejamento de gerenciamento da propriedade, cálculo de custos de produção, programa Qualidade Total nas propriedades, realização de trâmites relativos às safras, assistência técnica, agrônomos que atendem grupos de cooperados, dia de campo de verão (evento anual) e dias de campo regionalizados, palestras com especialistas em mercado agrícola e meteorologia, viagens técnicas no Brasil e no exterior para conhecer novas tendências da agricultura. Têm capacidade de armazenagem de 671.900 toneladas de grãos e faturamento bruto de R\$ 1,09 bilhões em 2010 (AGRARIA, 2014).

Segundo Grolli, citado por Guerra (2011), a evolução das cooperativas no contexto socioeconômico aconteceu devido ao surgimento das agroindústrias, pois possibilitou saírem de um sistema apenas comercial, de compra e venda de insumos agrícolas para o plantio das lavouras e armazenagem de grãos, para um crescimento estruturado, proporcionando estabilidade às cooperativas, que antes eram empresas intermediárias e, com a industrialização, eliminaram um setor que ficava com parte da renda do produtor rural, passando então a ofertar ao mercado o produto final. As mudanças aconteceram também no campo, de onde sai a matéria prima que abastece o setor agroindustrial, principal alavanca do crescimento das associações agropecuárias. A diversificação das propriedades, possibilitou que os agricultores

deixassem de produzir somente grãos, para produzir aves, suínos, bovinos, leite, frutas, legumes, peixes e outros produtos atualmente processados nesses parques industriais. Com isso, os cooperados passaram a agregar novas fontes de renda e a proporcionar melhores condições de vida às suas famílias.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Observação da teoria na prática

Em conformidade com a teoria, observa-se na prática que as pessoas cooperam em razão de seus interesses em comum. Interesses esses que só podem ser realizados, ou são desempenhados de forma mais eficiente e eficaz, quando um grupo de pessoas com os mesmos objetivos se unem para colocá-los em prática. Como descreve Batalha (2001, apud Tutida, 2009), a cooperativa agrícola além de sustentar maior produtividade e qualidade do produto, garante ao produtor rural a colocação do seu produto no mercado, o recebimento do valor devido, bem como assistência técnica necessária. Tais razões justificam a associação de pequenos produtores em cooperativas agrícolas. Segundo a OCEPAR (2014a), cerca de um terço dos produtores rurais do Paraná, principalmente pequenos e médios produtores, é associado a cooperativas.

Com relação aos diferentes atores envolvidos nas ações coletivas da cadeia produtiva da soja, estão os indivíduos que atuam na indústria dos insumos agrícolas, os produtores rurais que formam as cooperativas que fazem parte normalmente dos elos de armazenamento, da transformação do grão em óleo e farelo, por meio das unidades esmagadoras e refinadoras, e da distribuição. Os atores se organizam por uma sucessão de etapas, e a ação por si só exige um grande número de atores envolvidos, sendo que a mesma não teria êxito na tentativa de ser realizada individualmente. Nesse sentido, observou-se que as ações foram movidas por pequenos grupos, mas atualmente os grandes grupos predominam. O grupo como um todo é latente, deste modo, há a necessidade de incentivos para que os membros decidam agir em prol do benefício coletivo. Os incentivos verificados são, em sua maioria, econômicos, pois o produtor se vê motivado pela garantia de venda do seu produto que contou com controle de qualidade da semente e modernos recursos tecnológicos, e venda com maior valor agregado após o produto passar pelo processamento, além do elevado faturamento que pode ser obtido pela cooperativa e o cooperado será beneficiado com as sobras. Isso se justifica pelo fato de que em grandes grupos os laços de amizade não são perceptíveis e dificilmente os membros se sentiriam motivados pela amizade ou por estímulos de cunho psicológico ou social.

Podem ser identificadas nas cooperativas mais de uma estrutura de governança. Em geral, as cooperativas apresentam estruturas de governança verticalmente integradas ou híbridas por terem evoluído para grandes empresas comerciais, mantendo relações com associados integrados, livres e terceiros. O mecanismo de alocação de recursos se faz, então, por meio de parcerias e contratos, formais ou informais, ou então as transações são internalizadas pela firma. Segundo Bialoskorski Neto (2014b, p. 06), as cooperativas são regidas por uma legislação específica que tem por base fundamentos ideológicos e doutrinários, e assumem uma forma particular de organização. Contudo, a forma organizacional da cooperativa permite uma eficiente coordenação de sistemas agroindustriais: “um sistema desse tipo oferece condições de governança de híbrida até hierárquica que na dependência

de níveis elevados de especificidades de ativos possibilitam menores custos de transação”. Identificaram-se no estudo os casos em que as cooperativas se inseriram no ramo de supermercados, desta forma, o segmento da distribuição de seus produtos processados faz parte do mercado puro, onde o mecanismo de preços é o alocador de recursos.

O ambiente institucional interfere nessas ações na medida em que os produtores rurais e, por conseguinte, as cooperativas são dependentes das políticas agrícolas desempenhadas pelos governos nacional e estadual. O Estado atua na gestão do risco rural fornecendo no pré-plantio ferramentas tecnológicas para estudo do clima, e a opção de contratação do Seguro Rural, com o ministério subsidiando parte do prêmio, para proteção em casos de eventos climáticos adversos que resultem em prejuízos. Vários programas governamentais financiam os produtores, entre subvenções econômicas e linhas de crédito que o produtor utiliza para custeio, investimentos e comercialização. As políticas de mobilização de recursos dão apoio em todas as fases viabilizando o ciclo produtivo (MAPA, 2014). Ademais, a conquista do mercado externo pelas cooperativas sofre influência do ambiente institucional dos países de destino da soja, uma vez que incorrem em medidas protecionistas adotadas pelos países com vistas a protegerem o seu mercado interno, impondo, assim, barreiras tarifárias e não-tarifárias, entre outras, sobre a exportação da soja paranaense.

A cooperação resulta em benefícios coletivos à todos os atores envolvidos, que individualmente não seriam atingidos, além de gerar externalidades positivas a montante e a jusante da ação cooperativa. Por exemplo, a comercialização da soja negociada com empresas multinacionais exige um *quantum* expressivo do produto, sendo que produtores rurais individualmente não teriam chances de lançar o seu produto no mercado em razão da produtividade insuficiente. Estes atores trabalhando em conjunto conseguem obter vantagem competitiva sustentável na produção e comercialização da soja, uma vez que as cooperativas agrícolas podem tirar proveito de economias de escala, obter redução de custos, atender a demanda do mercado de forma mais eficiente através de uma oferta maior de produtos e agregação de valor ao produto final, obtendo resultados expressivos de venda. A cooperativa e os cooperados podem adquirir alta tecnologia internacional por meio da importação de bens de capital, que se torna possível com as divisas geradas pelas exportações do seu produto.

Segundo GEMERC/OCB (2014), caso não fizesse parte da cooperativa, o produtor: 1) pagaria mais por assistência técnica e serviços especializados; 2) teria menor produtividade; 3) teria um custo mais elevado dos insumos e serviços; 4) receberia um preço menor pelos produtos; 5) teria gastos com hedge e operações financeiras; 5) pagaria margem de lucro para empresas transnacionais.

As externalidades positivas encontram-se na geração de emprego e renda para toda a região, considerando que a atividade agrícola é o pilar de sustentação da economia paranaense, além dos programas de responsabilidade social e ambiental desenvolvidos pelas cooperativas. Como destaca a OCEPAR (2014a), há forte participação das cooperativas paranaenses na área econômica, sendo responsáveis por mais de 50% da economia agrícola do Estado. A agregação de valor que a cooperativa concede aos produtos primários se reflete em maior renda ao cooperado, e maior renda implica em maior consumo, gerando efeitos multiplicadores que contribuem para o desenvolvimento da região. Em muitos municípios do Paraná as cooperativas agroindustriais são as principais geradoras de receitas e contam com avançados projetos na área ambiental e social, visando melhorar a sustentabilidade

no setor agroindustrial e gerar melhor qualidade de vida aos envolvidos direta e indiretamente nas suas atividades. Frisa-se que neste estudo não foi discutido a questão do incremento da renda dos agricultores de forma individual, mas sim de resultados coletivos obtidos através das cooperativas. Com destaque para os resultados econômicos, estes são exemplificados na seção seguinte.

Resultados da cadeia produtiva da soja paranaense

A seguir, apresentam-se algumas demonstrações dos resultados obtidos pela cadeia produtiva da soja paranaense, bem como a participação das cooperativas sobre alguns desses resultados e outros, em anos recentes.

A Tabela 1 apresenta a área colhida da soja, a produção, a produtividade, a participação e colocação do Paraná em relação ao Brasil, de 2000 a 2010. Percebe-se que a área colhida apresentou um crescimento contínuo de 2000 a 2005 e a partir daí decresceu, voltando a recuperar o patamar de 2005 só em 2010. Já a produção, seguiu uma trajetória ascendente, com baixa em alguns anos e posterior recuperação, com destaque para os últimos dois anos apresentados na Tabela, quando em 2009 a produção voltou a patamares equivalentes a de 2002 e obteve um ótimo crescimento dentro de um ano, atingindo em 2010 uma produção recorde para os anos aqui abordados. Em dez anos, a produção de soja no Estado do Paraná dobrou. A produção apresentada no ano de 2010 se refletiu na maior produtividade atingida nesses dez anos da análise. Com relação a posição do Estado frente ao cenário nacional, o Paraná encontra-se em segundo lugar, já esteve em primeiro em anos anteriores aos apresentados na Tabela 1, mas perdeu a posição para o Estado do Mato Grosso. Um dos motivos refere-se ao esgotamento das fronteiras agrícolas paranaenses, ao contrário do Mato Grosso, o que barra o Estado a crescer de forma extensiva e o obriga a crescer de forma intensiva. Observa-se também que o Paraná é responsável por cerca de 20% da produção da soja nacional.

Tabela 1 - Evolução da área colhida, produção, rendimento, participação e colocação Paraná/Brasil (SOJA-normal e safrinha) - 2000/2010

| Anos | Área (há) | Produção (t) | Rendimento (Kg/há) | % PR/BR | Colocação PR/BR |
|--------------|-----------|--------------|--------------------|---------|-----------------|
| 2000 | 2.859.362 | 7.199.810 | 2.518 | 21.94 | 2º |
| 2001 | 2.821.906 | 8.628.469 | 3.058 | 22.78 | 2º |
| 2002 | 3.316.379 | 9.565.905 | 2.884 | 22.71 | 2º |
| 2003 | 3.653.266 | 11.018.749 | 3.016 | 21.22 | 2º |
| 2004 | 4.014.820 | 10.241.894 | 2.551 | 20.67 | 2º |
| 2005 | 4.150.106 | 9.552.662 | 2.302 | 18.66 | 2º |
| 2006 | 3.948.520 | 9.466.405 | 2.397 | 18.04 | 2º |
| 2007 | 4.006.075 | 11.944.323 | 2.982 | 20.64 | 2º |
| 2008 | 3.970.533 | 11.800.464 | 2.972 | 19.72 | 2º |
| 2009 | 4.072.150 | 9.407.847 | 2.310 | 16.41 | 2º |
| 2010 | 4.478.234 | 14.095.253 | 3.148 | 20.50 | 2º |
| Média | 3.753.759 | 10.265.616 | 2.740 | 20.29 | 2º |
| Menor | 2.821.906 | 7.199.810 | 2.302 | 16.41 | 2º |
| Maior | 4.478.234 | 14.095.253 | 3.148 | 22.78 | 2º |

Fonte: SEAB/DERAL, 2014.

Essa produção da soja deve-se em grande parte às cooperativas agropecuárias do Estado. Observa-se na Tabela 2, no ano de 2009 as cooperativas agropecuárias

foram responsáveis por 70% da produção de soja do Paraná, o que demonstra a predominante participação da ação cooperada para esse produto, ficando atrás apenas da cevada, onde as cooperativas representam mais de 90% da produção estadual.

Tabela 2 - Participação das cooperativas na produção agropecuária do Paraná, em 2009

| Produtos | Soja | Trigo | Milho | Leite | Aves | Suínos | Café | Cevada | Cana/ açúcar | Feijão | Arroz | Canola |
|---|------|-------|-------|-------|------|--------|------|--------|-----------------|--------|-------|--------|
| Participação das cooperativas em relação à produção total do Estado (%) | 70,1 | 66,3 | 48,4 | 57,2 | 26,1 | 34,4 | 30,6 | 92,9 | 17,0 | 5,2 | 10,0 | 25,2 |

Fonte: OCEPAR, 2014a.

As cooperativas também são representativas no que tange ao processamento da soja em grão. Conforme a Tabela 3, as cooperativas participavam, em 2009, com 45% da capacidade instalada no Paraná para o esmagamento da soja. A capacidade instalada nas agroindústrias das cooperativas para a transformação da soja em farelo e para o refino de óleo representava próximo de 40% da capacidade total do Estado. Já para a produção de margarinas e gorduras vegetais, a participação das cooperativas na capacidade instalada no Paraná representou 15%.

Tabela 3 - Capacidade instalada nas agroindústrias das cooperativas e participação no total do Paraná, em 2009

| Setor Agroindustrial | Capacidade instalada nas agroindústrias das cooperativas (t/d) | Participação das cooperativas na capacidade instalada no Paraná (%) |
|--|--|---|
| <i>Oleaginosas</i> | | |
| Esmagamento de soja | 12.800 | 45 |
| Farelo de soja | 8.600 | 38 |
| Refino de óleo | 1.120 | 39 |
| Produção de margarinas e gorduras vegetais | 225 | 15 |

Fonte: OCEPAR, 2014a.

Com relação ao mercado externo, pode-se observar, conforme Tabela 4, que o Paraná tem obtido amplo crescimento nas exportações do complexo soja (grão, farelo, óleo), sendo que em onze anos a exportação dessa oleaginosa quase quintuplicou, batendo recorde absoluto em 2011. Estas exportações que já chegaram a ultrapassar 20% do total exportado pelo Estado representam, em média, a partir de 2000, 18,7% das exportações totais paranaenses. Com relação a soja exportada pelo Brasil, o Paraná figura-se entre os principais Estados, exportando, em média, 24,6% da soja nacional.⁴

⁴ Para a obtenção dos valores da Tabela 4, foram agrupados dez especificidades da cesta de produtos, com distinções referentes a soja em grão, em farelo e em óleo.

Tabela 4 - Exportações do complexo soja paranaense e participação sobre o total exportado pelo Estado e sobre a soja exportada pelo Brasil

| Anos | Exportação Soja-PR (US\$ FOB) | Part. % s/ total-PR | Part. % s/ soja-BR |
|--------------|-------------------------------|---------------------|--------------------|
| 2000 | 871.223.506 | 19.83 | 34.21 |
| 2001 | 908.120.095 | 17.07 | 28.10 |
| 2002 | 1.196.533.229 | 20.98 | 31.40 |
| 2003 | 1.604.055.505 | 22.41 | 29.04 |
| 2004 | 1.866.834.198 | 19.85 | 27.55 |
| 2005 | 1.415.644.065 | 14.11 | 21.41 |
| 2006 | 1.181.171.562 | 11.79 | 17.14 |
| 2007 | 1.766.743.880 | 14.30 | 20.96 |
| 2008 | 3.084.632.951 | 20.23 | 22.64 |
| 2009 | 2.242.661.962 | 19.98 | 17.72 |
| 2010 | 2.813.281.539 | 19.85 | 22.70 |
| 2011 | 4.097.511.738 | 23.56 | 22.20 |
| Média | 1.920.701.186 | 18.66 | 24.59 |

Fonte: MIDIC/SECEX, 2014a.

As cooperativas do estado tem grande representatividade no que tange a exportação da soja paranaense. Como pode ser observado pela Tabela 5, as exportações totais das cooperativas do Paraná mais que dobraram em seis anos, e representam mais de 30% da exportação total das cooperativas brasileiras, sendo que em 2009 chegaram a representar mais de 40% do total exportado pelo Brasil por meio de cooperativas. Dentre estas exportações, segundo GETEC/OCEPAR (2011), o complexo soja é o grande destaque, representando mais de 50% do total exportado pelas cooperativas paranaenses. Em 2010, o complexo soja participou com 55% dos produtos colocados no mercado externo pelas cooperativas do estado, sendo 27% em farelo de soja, 20% da soja em grão e 8% de óleo de soja.

Em 2011, nos primeiros cinco meses, o complexo soja obteve 54% de participação no total exportado, mantendo a primeira posição entre os principais produtos exportados pelas cooperativas paranaenses. De janeiro a maio de 2011, as seis maiores cooperativas agropecuárias exportadoras do Paraná atingiram juntas US\$ 676 milhões com suas exportações. Estas cooperativas figuram entre as 40 maiores empresas exportadoras paranaenses: Coamo (1^a), C. Vale (19^a), Lar (25^a), Copacol (27^a), Coopavel (32^a) e Copagril (37^a). Esse desempenho puxa consigo o mesmo setor cooperativo nacional, sendo que corresponde a 36,8% do total exportado pelas cooperativas brasileiras, posicionando o Paraná em primeiro lugar entre os Estados do Brasil (OCEPAR, 2014b). (Tabela 5)

Tabela 5 - Exportação das cooperativas paranaenses (em Quilograma e US\$ FOB) e participação sobre o total exportado pelas cooperativas do Brasil (2005-2011)

| Anos | Kg | US\$ FOB | Part. % s/ total-BR |
|--------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| 2005 | 2.961.207.166 | 740.600.547 | 32.86 |
| 2006 | 2.887.476.436 | 804.563.600 | 28.40 |
| 2007 | 2.773.337.921 | 1.069.143.781 | 32.39 |
| 2008 | 2.568.352.057 | 1.388.445.814 | 34.62 |
| 2009 | 2.958.325.630 | 1.489.639.935 | 41.06 |
| 2010 | 3.211.297.115 | 1.639.335.934 | 37.11 |
| 2011 | 3.223.414.763 | 1.930.287.232 | 31.26 |
| Média | 2.940.487.298 | 1.294.573.835 | 33.96 |

Fonte: MDIC/SECEX, 2014b.

Por fim, a Tabela 6 apresenta o Índice de Vantagem Comparativa Revelada do complexo soja para o Paraná, de 2000 a 2011. Este índice é representado pela seguinte expressão:

$$IVCR_j = (X_{ij} / X_j) / (X_{in} / X_n) \quad (1)$$

Sendo que, para este caso: X_{ij} = Exportações de soja do Paraná; X_j = Exportações totais do Paraná; X_{in} = Exportações de soja do Brasil; X_n = Exportações totais do Brasil.⁵

Como descreve Maia (2014), o índice situa-se num intervalo entre zero e infinito. Valores acima da unidade ($IVCR_j > 1$) indicam que a região possui vantagem comparativa revelada para as exportações do produto em questão. Já valores abaixo da unidade ($IVCR_j < 1$) indicam uma desvantagem comparativa revelada para as exportações do produto em análise da região. Foi inicialmente apresentado por Bela Balassa, em 1965, e posteriormente, em 1979, o mesmo autor propôs uma versão atualizada do índice, que se configurou em um dos métodos mais utilizados para determinar a vantagem comparativa revelada, isto é, vantagem comparativa observada após o comércio.

Tabela 6 - Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) do complexo soja para o Paraná (2000-2011)

| Anos | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| IVCR | 4.291 | 3.079 | 3.328 | 2.970 | 2.832 | 2.529 | 2.358 | 2.725 | 2.939 | 2.415 | 3.233 | 3.268 |

Fonte: Elaboração própria com dados do MDIC/SECEX, 2014a.

Pela Tabela 6, é possível identificar que o Paraná possui uma economia especializada no complexo soja, apresentando vantagem comparativa revelada em todos os anos analisados, sendo que o índice situa-se acima da unidade. Em outras palavras, o Estado possui vantagem comparativa na produção da soja e, por conseguinte, apresenta competitividade nesse setor frente ao cenário nacional.

Nota-se que o desempenho da cadeia produtiva da soja paranaense no mercado nacional e internacional tem tido forte influência das ações de cooperação formadas pelos produtores rurais e demais elos da cadeia produtiva, como

⁵ Nestas quatro séries temporais utilizadas para o cálculo do índice, foram agrupados os valores de dez especificidades na cesta de produtos, as quais compõem o complexo soja, com distintas características referentes à soja em grão, em farelo e em óleo.

armazenamento, esmagamento, processamento e distribuição, que se configuram nas cooperativas agroindustriais. Além disso, como afirma Bialoskorski Neto (2014b, p. 04): “devido a forma coletiva de organização (as cooperativas) também podem distribuir de maneira menos desigual os resultados de suas operações”.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do estudo foi discutir a influência das ações coletivas, com foco nas cooperativas, sobre a cadeia produtiva da soja paranaense. Contatou-se que as ações coletivas promovidas pelos produtores rurais na forma de organizações cooperativas são de fundamental importância para que estes indivíduos obtenham êxito na realização de seus interesses em comum, uma vez que não teriam sucesso na tentativa de serem realizados individualmente, ou seja, isoladamente não conseguiriam acessar os canais de distribuição, obter ganhos de escala, escopo, etc.

Os atores estão organizados em grupos latentes. Como benefícios coletivos obtidos, identificaram-se para os produtores rurais cooperados a garantia da comercialização da soja, a possibilidade de trocas de informações nos negócios realizados, maior produtividade por meio do recebimento de sementes de qualidade, assistência técnica, fornecimento de insumos (sementes, adubos e defensivos) e máquinas, implementos, peças e acessórios. Já as cooperativas enquanto organizações obtêm economias de escala, redução dos custos, atendem a demanda de forma mais eficiente através de uma oferta maior de produtos e agregação de valor ao produto final, garantindo competitividade no mercado e bons resultados de vendas. Ou seja, todos saem beneficiados por meio das suas ações cooperadas.

As cooperativas influenciam na propagação de tecnologias e implantação de políticas desenvolvimentistas. Geram externalidades de âmbito econômico, social e ambiental que contribuem para o desenvolvimento das áreas onde atuam e para o Estado em geral, por meio de efeitos multiplicadores. Também apresentam diferentes formas de coordenação e são fortemente influenciadas pelo ambiente institucional, tanto interno quanto externo.

O Paraná é responsável por cerca de 20% da produção da soja nacional, essa produção deve-se em grande parte às cooperativas agropecuárias do Estado, que no ano de 2009 foram responsáveis por 70% da produção da soja paranaense, o que demonstra a predominante participação da ação cooperada para esse produto e a importância das ações coletivas, através do cooperativismo, para a cadeia produtiva da soja. Com relação ao mercado externo, cerca de 20% das exportações paranaenses são referentes ao complexo soja, sendo que o Estado exporta, em média, 25% da soja nacional. As cooperativas paranaenses figuram entre as maiores empresas exportadoras do Estado e conferem ao Paraná o posto de primeiro lugar entre os Estados brasileiros no que tange a exportação por cooperativas. Ademais, a soja é o principal produto em importância econômica, uma vez que representa mais de 50% das exportações das cooperativas paranaenses.

Deste modo, pode-se afirmar que as ações coletivas desenvolvidas na forma de cooperativas têm tido forte influência sobre a cadeia produtiva da soja no Estado do Paraná, no sentido de serem responsáveis por uma parcela significativa da produção, processamento e distribuição da soja paranaense. Essas ações têm mantido o Estado na segunda posição a nível nacional em relação a produção da soja, com vantagem comparativa revelada dessa *commodity*, além de terem obtido melhora na produtividade e conquista de mercados externos.

REFERÊNCIAS

AGRARIA. **Institucional-Cooperativa Agrária Agroindustrial**. Disponível em: <<http://www.agraria.com.br/>>. Acesso em: 15 fev. 2014.

AZEVEDO, P. F. Concorrência no Agribusiness. In: ZYLBERSZTAJN, D; NEVES, M. F (Orgs.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

BATALHA, M. O.; SILVA, A. L. Gerenciamento de sistemas agroindustriais: definições, especificidades e correntes metodológicas. In: BATALHA, M. O. (org.). **Gestão agroindustrial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BIALOSKORSKI NETO, S. Agribusiness Cooperativo. In: ZYLBERSZTAJN, D; NEVES, M. F (Orgs.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**. São Paulo: Pioneira, 2000.

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

_____. **Política institucional de monitoramento da autogestão das cooperativas do Estado de São Paulo**: uma proposta de metodologia, pesquisa e manual de implantação. Disponível em: <http://www.fundace.org.br/cooperativismo/livro_bialoskorski.pdf>. Acesso em: 14 fev. 2014a.

_____. **A nova geração de cooperativas e a coordenação de sistemas agroindustriais**. In: II Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares – FEA/USP, Ribeirão Preto, nov. 1999. Disponível em: <<http://www.fearp.usp.br/~sigbial/CoopsNGC.pdf>>. Acesso em: 16 fev. 2014b.

BIALOSKORSKI NETO, S.; FERREIRA JÚNIOR, W. **Evolução e Organização das Cooperativas Agropecuárias Paulistas na Década de 90**. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/12/100455.pdf>>. Acesso em: 11 fev. 2014.

C. VALE. **C. Vale – Histórico**. Disponível em: <<http://www.cvale.com.br/historico.html>>. Acesso em: 14 fev. 2014.

CASTRO, A. M. G.; LIMA, S. M. V.; SILVA, J. F. V. **Complexo agroindustrial de biodiesel no Brasil**: competitividade das cadeias produtivas de matérias-primas. Brasília: Embrapa Agroenergia, 2010.

COCAMAR. **História da COCAMAR**. Disponível em: <<http://www.cocamar.com.br/historia.php>>. Acesso em: 14 fev. 2014.

COOPAVEL. **Institucional-Histórico**. Disponível em: <<http://www.coopavel.com.br/>>. Acesso em: 14 fev. 2014.

COPACOL. **História – a Copacol**. Disponível em: <http://www.copacol.com.br/pr_a_voce/copacol_historia.php>. Acesso em: 15 fev. 2014.

COPAGRIL. **Institucional/Histórico**. Disponível em: <<http://www.copagrill.com.br/historico.html>>. Acesso em: 15 fev. 2014.

FARINA, E. M. M. Q.; AZEVEDO, P. F.; SAES, M. S. M. **Competitividade: mercado, estado e organização**. São Paulo: Editora Singular, 1997.

GEMERC/OCB. **Apresentação institucional – Ramo agropecuário**. Disponível em: <http://www.brasilcooperativo.coop.br/GERENCIADOR/ba/arquivos/apresentacao_institucional_gemerc_2007.pdf>. Acesso em: 16 fev. 2014.

GETEC/OCEPAR. **Exportações das cooperativas paranaenses. Informe Agroexportações**, Curitiba, mar. 2011.

GRANOVETTER, M. Economic action and social structure: the problem of embeddedness. **The American Journal of Sociology**, New York, v. 91, n. 3, p. 481-510, nov. 1985.

_____. The strength of weak ties: a network theory revisited. **Sociological Theory**, v. 1, p. 201-233, 1983.

GUERRA, L. T. Uma viagem pela história mostra a força das cooperativas. In: COOPAVEL. **Cooperativismo do Paraná escreve sua própria história. Jornal da Coopavel**, Cascavel, ed. 355, jul. 2011. Disponível em: <<http://www.coopavel.com.br/informativo/jornal/jul2011>>. Acesso em: 14 fev. 2014.

HUBNER, O. **SOJA - safra 2009/10**. Disponível em: <http://www.agricultura.pr.gov.br/arquivos/File/deral/soja_relato_2009_10.pdf>. Acesso em: 15 fev. 2014.

LAR - COOPERATIVA AGROINDUSTRIAL. **Cooperativa Agroindustrial LAR**. Disponível em: <<http://www.lar.ind.br/v3/cooperativa.php>>. Acesso em: 15 fev. 2014.

MAC DOWELL, M. C.; CAVALCANTI, J. C. **Contribuições recentes à teoria da integração vertical**. Disponível em: <<http://www.decon.ufpe.br/integ1.htm>>. Acesso em: 07 fev. 2014.

MAIA, S. F. **Efeitos da globalização sobre as vantagens comparativas nas exportações do Paraná: metodologias comparadas**. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/7359DAA902A62A8F03256FF2005B8514/\\$File/NT000A701A.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/7359DAA902A62A8F03256FF2005B8514/$File/NT000A701A.pdf)>. Acesso em: 09 dez. 2014.

MAPA. **Política Agrícola**. Disponível em: <<http://www.agricultura.gov.br/politica-agricola>>. Acesso em: 16 fev. 2014.

MARUCH, É. C.; MAFIOLETTI, R. L. **A contribuição do Sicredi como alternativa para o desenvolvimento econômico e social: o caso do Sicredi Norte do Paraná**. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/2/1063.pdf>>. Acesso em: 07 fev. 2014.

MDIC/SECEX. **Consultas – Exportação 1997-2012.** Disponível em: <<http://aliceweb2.mdic.gov.br//consulta-ncm/index/type/exportacaoNcm>>. Acesso em: 06 fev. 2014a.

_____. **Balança comercial brasileira: cooperativas.** Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=3186>>. Acesso em: 17 fev. 2014b.

MÉNARD, C. Hybrid modes of organization: Alliances, joint ventures, networks and other 'strange' animals. In: GIBBONS, R.; ROBERTS, J. **Handbook of organizational economics.** Princeton: Princeton University Press, 2011.

NASSAR, A. M. **Eficiência das associações de interesse privado nos agronegócios brasileiros.** 2001. 236 f. Dissertação (Mestrado em administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

NASSAR, A. M.; ZYLBERSZTAJN, D. Associações de interesse no agronegócio brasileiro: análise de estratégias coletivas. **Revista de Administração**, São Paulo, v. 39, n. 2, p. 141-152, abr./mai./jun. 2004.

NISTA, L. F. **Da inexigibilidade da COFINS sobre a prática de atos cooperativos.** Disponível em: <<http://www.afseabra.com.br/revista1.html#1>>. Acesso em: 12 fev. 2014.

NORTH, D. **Custos de transação, instituições e desempenho econômico.** Rio de Janeiro: Instituto liberal, 1994.

OCB. **Cooperativismo: forma ideal de organização.** Disponível em: <<http://www.ocb.org.br/site/cooperativismo/index.asp>>. Acesso em: 12 fev. 2014a.

_____. **Números do cooperativismo por ramo de atividade.** Disponível em: <http://www.ocb.org.br/gerenciador/ba/arquivos/numeros_do_cooperativismo_2010.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2014b.

OCEPAR. **As cooperativas e o desenvolvimento do Estado do Paraná.** Disponível em: <<http://www.ocepar.org.br/UPL/Outro/CooperativismoParanaense.pdf>>. Acesso em: 14 fev. 2014a.

_____. **Exportações das cooperativas brasileiras nos 5 primeiros meses de 2011 – (janeiro a maio).** Disponível em: <http://www.ocepar.org.br/UPL/Outro/Exportacoes_Clique_aqui_280611.pdf>. Acesso em: 17 fev. 2014b.

OLSON, M. **A lógica da ação coletiva: os benefícios públicos e uma teoria dos grupos sociais.** Tradução Fabio Fernandez. São Paulo: Edusp, 1999.

OLSTROM, E. Collective action and local development processes. **Sociologica**, Bologna, n. 3, p. 1-32, 2007.

PORTAL DO AGRONEGÓCIO. **Exportações do agronegócio paranaense cresceram 31% de janeiro a julho.** Disponível em: <<http://www.portaldoagronegocio.com.br/conteudo.php?id=58912>> Acesso em: 19 ago. 2014.

RICKEN, J. R. **A integração econômica e social nas cooperativas agropecuárias do Paraná.** 2009, 142 f. Dissertação (Mestrado executivo em gestão empresarial) – Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2009.

SAES, M. S. M. Organizações e Instituições. In: ZYLBERSZTAJN, D; NEVES, M. F (Orgs.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares.** São Paulo: Pioneira, 2000.

SEAB/DERAL. **Evolução da área colhida, produção, rendimento, participação e colocação Paraná/Brasil.** Disponível em: <<http://www.agricultura.pr.gov.br/arquivos/File/deral/cprbr.pdf>>. Acesso em: 10 fev. 2014.

SCHMIDT, C. M. **Criação e apropriação de valor no sistema agroindustrial do vinho do vale dos vinhedos.** 2010. 160 f. Tese (Doutorado em administração) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

TUTIDA, L. **Estratégias colaborativas e competitivas nos processos de comercialização na cadeia produtiva da soja na região de Assaí.** 2009. 105 f. Dissertação (Mestrado em administração) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2009.

VIEIRA JR., P.; VIEIRA, A. C. P.; BUAINAIN, A. M.; LIMA, F. CAPACLE, V. H. **Análise da governança da cadeia da soja.** Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/5/471.pdf>>. Acesso em: 09 fev. 2014.

ZYLBERSZTAJN, D. Conceitos gerais, evolução e apresentação do sistema agroindustrial. In: ZYLBERSZTAJN, D; NEVES, M. F (Orgs.). **Economia e gestão dos negócios agroalimentares.** São Paulo: Pioneira, 2000.

ZYLBERSZTAJN, D.; MACHADO FILHO, C. P. **Ações coletivas: o papel das associações de interesse privado no agribusiness.** São Paulo, set. 1998. Disponível em: <<http://pensa.org.br/artigos-congressos>>. Acesso em: 24 nov. 2014.