



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO NAS COOPERATIVAS DA CADEIA PRODUTIVA DO LEITE NO OESTE DE SANTA CATARINA

Analysis of transaction costs in milk production cooperatives in western Santa Catarina

RESUMO

Objetivou-se, no presente artigo discutir uma proposta metodológica aplicável aos estudos sobre os Custos de Transação. Além da apresentação do aporte teórico e das ferramentas metodológicas, apresentamos um estudo de caso em que tal proposta é utilizada. O universo empírico do estudo é o Oeste de Santa Catarina, com foco nas cooperativas de produção de leite. Apresentamos a discussão sobre os Custos de Transação sob as três dimensões: frequência, especificidades dos ativos e incertezas, sendo que, além dessas, inserimos a variável confiança como relevante ao estudo. Com relação aos pressupostos, os utilizamos também como variáveis. Apresentamos uma escala de diferencial semântico, a qual nos permitiu construir índices capazes de evidenciar importantes resultados comparativos. Observamos que as especificidades dos ativos tiveram um peso importante no aumento dos Custos de Transação. Por outro lado, a confiança e a frequência contribuíram no sentido de diminuir os Custos de Transação. Os preços pagos no ano de 2010 foram menores nas cooperativas que apresentaram maiores Custos de Transação, demonstrando forte correlação. A concorrência contribuiu com o aumento dos Custos de Transação, o que veio a prejudicar a competitividade das cooperativas. Por fim, concluímos que tal proposta metodológica e teórica pode ser aplicada em outros estudos de caso.

Maycon Noremberg Schubert
Universidade Federal do Rio Grande do Sul
mayconfab@yahoo.com.br

Paulo Dabdab Waquil
Universidade Federal do Rio Grande do Sul
waquil@ufrgs.br

Recebido em 22/08/2012. Aceito em 08/09/2014.
Avaliado pelo sistema blind review
Avaliador científico: Cristina Lelis Leal Calegario

ABSTRACT

In the present study, we sought to discuss a methodological proposal suitable to studies about transaction costs. Besides the theoretical framework and methodological tools, we describe here the case study, on which the proposal is used. The empirical universe of study was the Western Santa Catarina, focused on the cooperatives of milk production chain. We discussed about transaction costs in three perspectives, namely, frequency, assets specificity and uncertainties, in which we included the confidence as a relevant variable for the study. We also used the assumptions as variables, and we showed a scale of semantic differential, which allowed us determining indices able to highlight important comparative results. We found that assets specificity showed a significant effect in the transaction costs increase. In addition, the confidence and frequency caused reduction of transaction costs. The prices paid in the year of 2010 were lesser on the cooperatives that showed greater transaction costs, showing strong correlation. However, the competition resulted in increase of transaction costs, which prejudiced the cooperatives competitiveness. Therefore, the methodological and theoretical proposals can be used in another case studies.

Palavras-chave: Custos de transação, cooperativas, leite.

Keywords: Transaction costs, cooperatives, milk.

1 INTRODUÇÃO

A análise dos custos de transação apresenta-se como uma importante ferramenta teórica para os estudos sobre os mercados, pois sua abordagem está calcada em uma análise institucionalista e *behaviorista*. Esse olhar nos permite entender a firma como um conjunto de relações contratuais, que se desdobram segundo o comportamento dos atores, do ambiente institucional e dos ativos dedicados ao longo da cadeia produtiva.

No tocante a este trabalho, objetivou-se demonstrar um método de análise dos Custos de Transação a partir da

criação de índices, por meio de dados de campo coletados junto aos agricultores associados às cooperativas de produção de leite, no Oeste de Santa Catarina, bem como evidenciar alguns resultados de forma comparativa.

As contribuições dadas pela teoria dos Custos de Transação aos estudos ligados à agricultura são recentes. Neste sentido, sua depuração teórica ainda se encontra em fase de testagem empírica. Alguns trabalhos têm surgido nas últimas duas décadas, no sentido de tentar mensurar, aplicar, evidenciar e entender os Custos de Transação. De fato, não é uma tarefa fácil, pois estamos acostumados a perceber os resultados de pesquisas, ligados à área de

conhecimento da economia, como algo passível de ser contabilizado em valores monetários, principalmente quando lidamos com assuntos ligados aos mercados.

No entanto, esta abordagem teórica nos abre a possibilidade de perceber outras questões ligadas às transações, que antecedem ao lucro propriamente dito. A possibilidade de observarmos as características dos ambientes institucionais, a frequência das transações, o comportamento dos atores e a especificidade dos ativos, nos permitem entender como as chamadas Estruturas de Governança são constituídas. A partir dessa interpretação, compreendemos melhor as relações contratuais que se estabelecem em torno das transações econômicas. Tal perspectiva nos conduz à compreensão de qual seria a melhor forma de se estabelecer nos mercados, que poderiam ser: reduzir o tamanho da firma e abrir relações mais diretas com os mercados; ganhar espaços nos mercados através de fusões, aquisições e *joint ventures*; estabelecer contratos mais rígidos de controle sobre as transações, devido, principalmente, à dependência bilateral, ou ainda à falta de confiança e ao oportunismo; hierarquizar as transações dentro de uma mesma firma, visando obter maior controle sobre a matéria-prima e os meios de produção, enfim, uma série de ações que podem derivar de estudos utilizando essa abordagem teórica.

Para os debates em torno do desenvolvimento rural, é possível aplicar esta teoria nas análises em torno da construção dos mercados e das organizações dos agricultores que objetivem melhor e maior inserção nesses competitivos espaços. Nesse contexto, é importante ter claro que as tecnologias, as políticas públicas e as dinâmicas dos mercados, principalmente a competitividade, são dimensões importantes ao se analisar a cadeia produtiva de um determinado segmento. Com a perspectiva de maior inserção dos agricultores em determinados mercados, é de fundamental importância que se tenha presente o entendimento de que, ao se observar essas dimensões, as formas com que se estabelecerão, as transações econômicas serão fortemente condicionadas por elas. Os fatores que contribuem na consolidação dessas dimensões podem ser: os custos de produção, a produtividade, escala, preços, seguros agrícolas, financiamentos, contratos, qualidade, etc. Em grande medida, tais fatores irão influenciar nas decisões sobre a melhor forma de organização frente a determinados mercados. Os resultados dessas escolhas irão determinar, em alguma medida, o sucesso ou fracasso econômico e social dos agricultores.

Nos mercados de lácteos, o que observamos, em geral, são abordagens estáticas sobre as suas

dinâmicas. Análises pontuais sobre exportação, consumo, produtividade, preço e organização do setor são importantes, mas ainda não completamente suficientes para compreender o conjunto das relações econômicas, políticas e sociais que estão por trás desses fenômenos. Para tanto, a abordagem teórica dos Custos de Transação nos traz elementos importantes de serem analisados, menos rígidos e mais complexos, o que nos habilita a olhar os mercados sob outros ângulos. Os resultados de tal abordagem podem vir a se configurar na decisão dos agricultores sobre as seguintes opções¹:

a) optar pela melhor forma de organização, cooperativada, empresarial, informalmente coletiva, etc.,

b) pela melhor forma de inserção nestes mercados: integrada às empresas; contratos menos rígidos, formais ou informais; transações realizadas de maneira direta no mercado *spot*; agregar valor ao produto, segmentando os canais de comercialização; investir em produtos diferenciados, diversificando os canais de comercialização, etc.,

c) ou ainda, optando pela melhor forma de produção, investir em ativos mais ou menos específicos, aumentar ou diminuir a escala de produção, adotar uma determinada tecnologia, diversificar a produção, ou até mesmo trocar de atividade, entre outras.

Assim, aprimorar esta ferramenta teórica de análise é essencial, tendo-se em vista que a sua aplicação é de amplo espectro para os estudos relacionados aos mercados. Para tanto, optamos em utilizá-la de maneira ainda mais flexível, entendendo que os seus pressupostos, tanto do oportunismo quanto da racionalidade limitada, são importantes, mas melhor interpretados quando analisados como variáveis, ao invés de somente como pressupostos.

No intuito de captar as dimensões e os pressupostos, aqui tratadas também como variáveis dos Custos de Transação, é que optamos por realizar entrevistas junto aos agricultores e as cooperativas, com o objetivo de evidenciar e descrever alguns fenômenos observados nesses mercados de lácteos, a partir das dinâmicas locais. A ferramenta utilizada para a coleta dessas informações foi um questionário estruturado, construído a partir de uma escala de diferencial semântico, que nos permitiu captar a percepção desses atores e sistematizá-las em um índice, o qual nos possibilitou realizar as análises de forma comparativa entre as cooperativas.

¹Esta autonomia com relação às possíveis escolhas a fazer, frente a diferentes situações, marca profundamente o papel de agência dos agricultores nos seus espaços de reprodução social.

No intuito de conduzir da melhor forma possível o leitor, organizamos este artigo da seguinte maneira:

a) a primeira seção se constituiu por esta introdução, na qual descrevemos nosso objetivo e iniciamos alguns diálogos em torno dos temas que serão abordados em seguida;

b) a segunda seção aborda uma descrição teórica sobre a Economia dos Custos de Transação;

d) a terceira seção apresenta a metodologia utilizada para construção dos índices, a constituição da amostra e a localização do universo empírico;

e) a quarta seção discute alguns resultados da aplicação desse índice ao analisar, de forma comparativa, as dimensões, os pressupostos e o próprio Custo de Transação, nas cooperativas estudadas;

f) por fim, na quinta seção, apresentamos as conclusões deste trabalho.

2 APORTES TEÓRICOS DA ECONOMIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A Economia dos Custos de Transação tem origem nos escritos de Coase (1937). Primeiro, ao analisar a firma como uma organização que busca minimizar seus custos através dos seus arranjos estruturais e burocráticos e, não somente através das análises fundamentadas nas funções de produção. Segundo, ao analisar os exemplos do dia a dia no seu estudo “The problem of social cost”, Coase (1960) revela os custos que estão por trás dos arranjos sociais para a resolução de conflitos, desacordos e concertações.

Neste sentido, Oliver E. Williamson, no início da década de 1970, com base nos escritos de Coase sobre os Custos de Transação, aportou diferentes contribuições, visando construir suas dimensões de análise, como: sobre incertezas, de Knight e Hayek, sobre ativos idiossincráticos, de Marshall e Polanyi e sobre frequência, aportado pelo próprio autor “Hence the frequency of transaction is a relevant dimension” (WILLIAMSON, 1985, p. 60). Nesse sentido, Williamson (1985) trouxe para dentro da sua análise dois pressupostos, o de racionalidade limitada, de Simon, baseada na limitação cognitiva dos atores e na incompletude de informações disponíveis, e o de oportunismo, baseado no comportamento humano pela busca do autointeresse e com origens no surgimento dos “riscos morais” e problemas de “agência”. Esse quadro analítico vem a consolidar a chamada Economia dos Custos de Transação (ECT).

De acordo com Saccomandi (1998), um mundo descrito pelos modelos econômicos, nos apresenta a escolha racional como sendo a maximização matemática

de uma função objetiva, sujeita às restrições dos limites de recursos. Para tanto, seriam necessárias três condições básicas: (a) o agente econômico deve ser capaz de conhecer todas as alternativas de escolhas, além de ter a habilidade de estabelecer a ordem de suas preferências, baseado em todos os resultados possíveis para cada uma dessas escolhas; (b) o agente deve ter completo controle sobre suas escolhas e não sofrer influência das escolhas de outras pessoas; (c) o agente deve ter a adequada capacidade de calcular, antecipadamente, cada problema que resultaria de suas escolhas.

Se a primeira condição for removida, o sujeito atua sob condições de incertezas. Caso a segunda seja removida, entram em cena as questões estratégicas dos atores. Por fim, se a terceira condição for removida, a procura do agente pela maximização é substituída pela satisfação. Desse modo, o comportamento incerto dos atores, frente à ausência das três condições ideais dos modelos econômicos ortodoxos, é de especial importância para entendermos a ECT (SACCOMANDI, 1998; WILLIAMSON, 1985).

2.1 As Dimensões das Transações

2.1.1 Incertezas

Segundo Knight (2011), existe uma radical diferença entre risco e incertezas. O primeiro, pode ser, em muitos casos, quantitativamente calculado através das probabilidades, diferentemente do segundo. É importante frisar que, em um dado ambiente, há sempre um determinado grau de incerteza, tendo em vista que o comportamento dos atores, no mundo real, não é dado pela capacidade plena em mapear todas as opções e calcular todos os resultados, de todas as ações feitas e/ou opções dadas. Nesse sentido, a variável incerteza guarda forte relação com a racionalidade limitada e o oportunismo.

As incertezas guardam importante relação também com as especificidades dos ativos. Assim, quanto maior esses forem, mais relevantes tornam-se aquelas, dentro do modelo de análise dos Custos de Transação. Dessa forma, em geral, busca-se minimizar as incertezas, através de uma maior sincronização e equidade de informações, o que tende a tornar o ambiente institucional mais estável. Tal situação pode ser observada no caso das variáveis macroeconômicas que, quanto mais estáveis forem, maior tende a ser o nível de investimentos no setor produtivo de um país.

Por outro lado, é importante frisar que as incertezas são importantes em mercados de economias abertas, pois geram incentivos e oportunidades para ganhos de espaço

e aumento dos lucros, aumento da competitividade, busca por inovações, melhoria na qualidade dos produtos e serviços, além da redução dos preços aos consumidores².

2.1.2 Especificidades dos Ativos

Williamson (1996), nesta dimensão, constrói suas referências nos escritos de alguns autores, como Marshall, que fala sobre a idiossincrasia do capital humano, como Polanyi, que comenta sobre idiossincrasia do conhecimento e, como Becker, que discorre sobre a fungibilidade dos ativos, que diz respeito às características ligadas à incapacidade de um ativo de ser substituído por outros. Acerca disso, a dimensão sobre as especificidades dos ativos pode apresentar-se sob várias formas. Assim as classifica Williamson (1996, p. 60), em seis modos: “a) especificidade do lugar; b) especificidade do capital físico; c) especificidade do capital humano; d) especificidade de ativos dedicados; e) especificidade da marca; f) especificidade temporal”³.

Dentre as dimensões da ECT, a especificidade dos ativos é a de maior destaque, pois envolve a relação mais próxima, de fato, com a estrutura da firma, ou seja, o capital que está investido e que acaba envolvendo custos diretos. A frequência e as incertezas são dimensões mais abstratas, do ponto de vista da análise, pois não estão relacionadas diretamente com a estrutura produtiva. Essas envolvem mais as relações intertemporais e interesaciais entre os atores, os mercados e o ambiente institucional como um todo. A frequência geralmente é maior quando as especificidades dos ativos também o são, porque envolve a necessidade e o comprometimento contratual de garantir e/ou manter as transações, tendo em vista a dependência que se configura em virtude da condição ímpar de utilização, aplicação e/ou estado do ativo. Já as incertezas, decorrentes do ambiente, da falta de informação, ou do próprio comportamento dos agentes tendem a ser menores, quanto forem maiores as especificidades dos ativos, pois os altos custos envolvidos ou a condição *sine qua non*, sob os quais se estabelecem as transações e os contratos, dependem da necessidade de um determinado grau de estabilidade, que garantirá sua continuidade e o retorno econômico esperado.

Para o estudo dos contratos, é de suma importância ter o conhecimento do quão reutilizável é um ativo, ou melhor, qual o nível (dificuldade) de se realizar

tais ajustes. Esse elemento demonstra a capacidade, a velocidade e o custo de um ativo ser utilizado de outra forma e/ou maneira da atual. Essa informação condicionará o momento *ex-ante* dos contratos, do ponto de vista das garantias, dispositivos compensatórios, tempo de duração, formas de extinção, entre outras, bem como do momento *ex-post*, por meio das formas de monitoramento, de resolução de diligências, de arbitragem, de medidas e de pagamentos compensatórios, entre outras.

2.1.3 Frequência

Esta dimensão possui importância fundamental na construção da reputação dos atores envolvidos nas transações, pois, através da sua recorrência, é possível estabelecer informações suficientes ou, ao menos, em maior quantidade, sobre o outro lado com quem se está estabelecendo um contrato. Essas características das transações permitem dirimir dúvidas, harmonizar informações e construir uma determinada reputação, o que vem a ser fundamental no período *ex-ante* do contrato, pois diminui o efeito de incompletude contratual e, conseqüentemente, seus custos de execução e monitoramento, impactando diretamente na conformação das estruturas de governança, assim como nos Custos de Transação.

Para transações com elevado grau de recorrência existe maior possibilidade de retorno a investimentos associados a estruturas com altos níveis de especificidade de ativos. Para transações ocasionais com baixo grau de especificidade nos ativos envolvidos o mercado é suficiente para prover os incentivos necessários para a efetivação da transação (ZYLBERSZTAJN, 1995, p. 148).

Transações que envolvam ativos com maior especificidade tendem a ter uma maior recorrência nas transações, devido à dependência bilateral que se institui. Os incentivos que se estabelecem nessa dimensão são os de manutenção das transações, visto que os riscos morais tendem a diminuir, pois o interesse entre as partes em manter tais relações tende a ser mais forte, além das perspectivas de ganhos futuros serem maiores.

Outra importante característica que se depreende do surgimento de uma maior recorrência nas transações, que, em certa medida, se relaciona com o fato da construção de uma determinada reputação, é a consolidação de outra variável-chave para o nosso modelo de análise, a construção da confiança. Trataremos este debate em

²Para maiores detalhes ler Beckert (2009) e Knight (2011).

³Williamson (1985), no geral, distingue esses ativos em fixo e variáveis, sendo que, em seu esquema de análise, os fixos geralmente possuem maior especificidade do que os variáveis.

outra seção, mas torna-se essencial frisarmos que a frequência contribui para a geração, a manutenção e até a expansão da confiança, o que vem a impactar diretamente na construção dos contratos e no estabelecimento das transações.

2.2 Os Pressupostos Comportamentais dos Agentes como Variáveis

2.2.1 Oportunismo

Diferente da economia neoclássica, que não considera a complexidade do comportamento humano em seus modelos de análise, mas, sim, um estado permanente e ideal de condição plena de racionalidade e equilíbrio, a Nova Economia Institucional (NEI), ou mais especificamente, a ECT, traz para dentro de suas abordagens a natureza humana como ela é, ou, ao menos, como ela se comporta frente a determinadas situações e condições (WILLIAMSON, 1985, 1996, 2002, 2005).

De maneira geral, o comportamento oportunista está associado à falta ou incompletude das informações, o que viria a configurar uma procura pelo “autointeresse” de maneira “benigna”. O mesmo não ocorre se as informações forem distorcidas ou enganosas, o que, de fato, configuraria um oportunismo forte, ou “maligno”. O outro extremo seria a obediência, a qual se caracteriza por um autointeresse fraco que, na prática, seria uma espécie de altruísmo ou de coletivismo guiado pela imposição de objetivos macro, os quais reduziriam os riscos de manipulação. Segundo Williamson (1985, p. 65), “I do not insist that every individual is continuously or even largely given to opportunistic. To the contrary, I merely assume that some individuals are opportunistic some of the time and that differential trustworthiness is rarely transparent ex ante”.

Na citação, notamos a essência do pressuposto comportamental oportunista, ou seja, nem todos os atores o são, mas basta um apresentar tal comportamento que o risco é transmitido e propagado ao longo dos contratos, redes e relações, vindo gerar a necessidade de salvaguardas contratuais, cuja finalidade é minimizar os custos advindos desses riscos.

Apesar do forte argumento de que os atores tendem a ser oportunistas de maneira fraca, maligna ou benigna, criticamos o fato de se fixar tal pressuposto como algo dado no modelo de análise dos Custos de Transação, ao invés de buscar entendê-lo nas suas diferentes formas, meios e métodos de expressão.

Ao associarmos o oportunismo às dimensões de análise da ECT, observamos que, o mesmo, apesar de estar

presente no dia a dia da sociedade, apresenta-se de maneira diferente em determinadas situações, realidades e formas. Assim, com base nesse argumento, buscamos analisar o oportunismo como uma variável em nossa pesquisa, levando em consideração que o mesmo está presente em todas as transações e relações contratuais, seja de maneira fraca, benigna ou maligna.

2.2.2 Racionalidade Limitada

Na mesma esteira de reconhecimento da necessidade de entender o comportamento dos atores de fato como são, e não idealizá-los em um modelo estático e ideal, é que a racionalidade também torna-se um elemento central para o modelo de análise da ECT.

Repetidamente, em seus estudos, Williamson cita a frase de Hebert Simon em que os atores são “Intendedly rational, but only limitedly so” (SIMON, 1957 apud WILLIAMSON, 1996, p. 56).

Em seus estudos, Hebert Simon cunhou o termo *bounded rationality* no sentido de criticar a racionalidade ilimitada, ou maximizadora, como a chamava. O autor entendia que os economistas estavam mais preocupados com os resultados das escolhas racionais dos atores que com seus processos de escolha em si, que, em última análise, eram realizados em ambientes de incertezas, complexos e continuamente cambiantes. Tais aspectos remeteram suas abordagens para uma análise mais qualitativa e institucionalista sobre os processos de escolha racional dos atores (SIMON, 1978).

A contribuição mais importante de Simon, para Barros (2010), é a sua descrição sobre a chamada *procedural rationality*, em que os elementos centrais são dois: a) a **procura**, em que os atores buscam compreender o ambiente que os cerca e pesquisar as melhores opções que lhes agrade, com base em seus interesses; b) a **satisfação**, na qual a ação dos atores, visando alcançar seus objetivos, vai até ao alcance da sua satisfação e não da sua maximização e/ou otimização, visto que os limites são dados por um complexo conjunto de variáveis, muitas delas imprevisíveis.

In such a world, we must give an account not only of *substantive rationality*⁴ - action are chosen - but also *procedural rationality* - the effectiveness, in light of human cognitive powers and limitations, of the *procedures* used to choose actions. As economics moves out toward situations of increasing cognitive

⁴Para Simon, o termo *substantive rationality* se referia à racionalidade ilimitada, global e maximizadora.

complexity, it becomes increasingly concerned with the ability of actors to cope with the complexity, and hence with the procedural aspects of rationality (SIMON, 1978, p. 9, grifo nosso).

Nesses termos, o fato de se trabalhar apenas com a “racionalidade limitada” torna o elemento da racionalidade simplificado frente à sua importância para os modelos de análise comportamental dos atores, que agem nos mercados estabelecendo contratos, traçando estratégias e rompendo acordos. Para Williamson (2005), o interesse está em aplicar sua abordagem teórica sobre os contratos, a partir da racionalidade limitada, enquanto elemento que explica a existência inevitável de contratos incompletos. O autor concorda que o termo precisa ser melhor explorado, mas, para seu interesse e aplicação, o entendimento acima exposto basta.

Entendemos que as variadas formas de expressão das “racionalidades” são muito importantes para os estudos relativos aos Custos de Transação, tendo em vista que o comportamento humano é muito complexo, ao ponto de sua racionalidade não ser apenas limitada, o que de fato, enquanto pressuposto, está correto, mas também diversa, dinâmica e evolucionária.

Swedberg (2005, p. 62) explica, a partir das referências de Weber, o papel da racionalidade na vida econômica, destacando que “[...] o comportamento racional é uma variável, não um pressuposto”. O autor, segundo os escritos de Weber, caracteriza a racionalidade como algo que evolui historicamente e que, na economia, a racionalidade difere das outras dimensões, apesar de serem, em diversos momentos, conflitantes e/ou convergentes. Com isso, distingue-se racionalidade formal, voltada para os cálculos, da racionalidade substantiva, relacionada aos valores sociais e com muitas ambiguidades.

3 A CONFIANÇA COMO VARIÁVEL RELEVANTE

Após as explicações e discussões em torno das dimensões e dos pressupostos da ECT, em que consideramos os pressupostos também como variável, em nosso modelo de análise, partimos para o debate de outro fenômeno que faz parte dos debates da ECT, mas não integra o seu modelo analítico padrão, o da confiança.

Não pretendemos aprofundar o debate em torno da confiança, que se mostra muito instigante e importante para os estudos da Economia e Sociologia, mas, sim, abordá-lo sob o ponto de vista da própria ECT e realizar uma interface com outros autores, a fim de justificar

nossa escolha de, também, tratar essa dimensão, em nossa pesquisa, como uma variável importante para o modelo de análise dos Custos de Transação.

A questão é que, dentro das abordagens de Williamson (1985), a confiança tem um papel marginal, não fazendo parte do núcleo de suas análises sobre os Custos de Transação, da mesma maneira e na mesma medida em que são utilizadas as dimensões e os pressupostos descritos nas seções anteriores.

Para autores da Sociologia Econômica, como Granovetter (1973, 2002, 2005), a confiança é importante nas análises econômicas, pois carrega elementos sociais importantes, como a conquista de um emprego, uma promoção, um crédito no banco, entre várias outras possibilidades. Tal dimensão conecta os atores, através de redes sociais, por meio das quais são constituídas reputações, realizadas trocas de informações, espalhada a corrupção, funcionando, assim, tanto para o bem como para o mal.

Já para autores que estudam o Capital Social e o seu impacto no desenvolvimento econômico das nações, destaca-se Putnam (1996), o qual defende que a confiança é um elemento central na constituição do capital social de uma nação, povo ou grupo, principalmente, através do comportamento cívico dos atores em confiar nas regras e nas suas instituições⁵. Outro autor, nesse mesmo nível de abordagem, é Fukuyama (1996, p. 21), que ressalta a importância dos chamados “raios de confiança”, que se propagam dentro dos grupos sociais, destacando “[...] o bem-estar de uma nação, bem como sua capacidade de competir, que é condicionada a uma única, abrangente característica cultural: o nível de confiança inerente à sociedade”.

No campo econômico, Akerlof (1970), com seu trabalho *Lemons: Quality, Uncertainty and the Market Mechanism*, trabalha as relações de confiança entre vendedores e compradores de carro, considerando a assimetria de informações e as incertezas, mostrando que a dimensão da confiança é capaz de gerar custos, lucros e reputação, nesses mercados.

Recentemente, um importante trabalho sobre confiança relacionada diretamente à ECT foi publica no livro de Zylbersztajn e Omta (2009), *Advances in supply chain analysis in agri-food systems*. O autor deste artigo é Claro (2009) e o título é “Managing trust in supply chains: identifying mechanism to achieve performance”. Nele, o autor aborda a confiança como sendo essencial

⁵O autor não defende uma confiança cega nas instituições, nas regras ou até mesmo nos próprios agentes, mas, sim, que isso implica em uma previsão de comportamentos.

no sucesso dos negócios, tendo um papel chave em qualquer relação organizacional:

Trust operates as a governance mechanism that allows companies to share information and that mitigates opportunism in exchange contexts characterized by uncertainty and dependence. *By using trust, firms can reduce transaction costs* associated with monitoring, contracting and punishing opportunistic behavior (CLARO, 2009, p. 31, grifo nosso).

Esses relatos, apontamentos e descrições objetivam mostrar a importância da confiança nas transações, a qual pode promover, tanto de forma positiva quanto negativa, a reputação entre os agentes, gerar ou desestimular o acúmulo de capital social, estabelecer e/ou manter relações, repercutindo, dessa maneira, diretamente nas transações econômicas.

4 A PROPOSTA METODOLÓGICA DE ANÁLISE DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

A proposta metodológica de análise dos Custos de Transação, a partir desse modelo que apresentamos, passa pelo entendimento da necessidade de flexibilização dos seus pressupostos, como relatamos na seção 2.2, bem como da inserção da variável confiança como uma importante dimensão de análise, como justificamos na seção 3.

Após a seleção da amostra, aplicamos um questionário estruturado junto aos agricultores sócios das cooperativas de produção de leite. O método de coleta de

dados foi consolidado através de uma escala de diferencial semântico.

A escala de diferencial semântico baseia-se no pressuposto de que o significado de um objeto detém distinções sutis e difíceis de serem descritas e descobertas de outra forma [...]. Basicamente, este método consiste em uma escala bipolar de sete pontos cujos extremos são definidos por um adjetivo ou frase adjetivada [...]. É importante que os termos bipolares definam precisamente a diferença entre dois extremos [...]. A principal dificuldade reside em associar pólos opostos de uma mesma dimensão para adjetivos e frases (OLIVEIRA, 2001).

Como relata Oliveira (2001), a escala de diferencial semântico serve para captar significados conotativos, que apresentam maior grau de dificuldade de descrição, o que vêm a consolidá-lo como um importante método no meio científico. Para o nosso estudo, essa escala permitiu trabalhar com valores absolutos que variavam de 0 a 7, onde o agricultor, ao optar por um valor, estaria expressando sua percepção de acordo com a pergunta que lhe era feita, como observado no Quadro 1. Ao obter esses valores, calculamos as médias aritméticas dos índices para as incertezas, especificidades dos ativos, racionalidade, oportunismo, frequência e confiança.

Ao obtermos os valores médios para esses índices, os utilizamos para calcular o índice agregado dos Custos de Transação, através da média do somatório de todos os valores obtidos dos questionários aplicados junto aos agricultores, como observado no Quadro 2.

QUADRO 1 – Exemplo de utilização da escala de diferencial semântico

O Sr.(a) tem <u>informações</u> com relação ao preço que lhe é pago por litro de leite pela cooperativa?									
Pouco	0	1	2	3	4	5	6	7	Muito

Fonte: Schubert (2012)

QUADRO 2 – Fórmula de cálculo do índice agregado dos custos de transação

$CT = \frac{\sum (\sum I_n + \sum R_n + \sum OP_n + \sum AE_n + \sum F_n + \sum C_n)}{\sum_n}$	
CT - Custos de Transação	AE - Especificidades dos ativos
I = Incertezas	F - Frequência
R - Racionalidade	C - Confiança
OP - Oportunismo	

Fonte: Schubert (2012)

Com relação às dimensões e os pressupostos, utilizamos as seguintes perguntas que compuseram o questionário estruturado que utiliza essa escala. As siglas foram utilizadas na Tabela 1.

a) Para incertezas foram utilizadas quatro perguntas, versando sobre o nível de informações que os associados

entendiam ter com relação ao estatuto e às normas da cooperativa – INC_01, as políticas agrícolas do Governo Federal – INC-02, as estratégias futuras da cooperativa – INC_03, e sobre o preço pago por litro de leite pela cooperativa e nos mercados em geral – INC_04. Quanto maior os valores, menor a incerteza.

TABELA 1 – Média dos índices das 27 variáveis que compuseram o índice agregado dos custos de transação, por cooperativa

VARIÁVEIS	COOPERATIVAS				Descrição das variáveis
	COOPLEFORSUL	COOPERAFLA	COOPERAL	COAFER	
INC_01	5,6	4,4	4,87	4,95	Incertezas
INC_02	4,4	4,68	4,07	4	
INC_03	4,6	4,52	4,87	4,1	
INC_04	4,6	5,08	4,6	5,4	
RAC_01	5,2	5,48	4,73	6,3	Racionalidade
RAC_02	3,9	3,38	2,73	3,2	
RAC_03	5,15	4,56	4,73	5,85	
RAC_04	4,45	3,92	4,07	6	
OPO_01	5,05	4,6	4,73	5,6	Oportunismo
OPO_02	5	4,56	4,33	6,15	
OPO_03	3,8	4,28	3	3,05	
OPO_04	5,05	5,84	5,27	5,9	
ATI_01	1,8	2,12	1,87	2,35	especificidades dos ativos
ATI_02	4,25	4,52	4	5,05	
ATI_03	3,75	4,04	3,8	4,5	
ATI_04	3,95	3,92	3,6	5,15	
FRE	5,8	5,92	6,4	6,5	Frequência
CON_01	6,2	6	6,13	6,65	Confiança
CON_02	3,15	5,2	2,53	4,4	
CON_03	4,95	4,88	4,67	5,2	
CON_04	5,9	5,52	6,13	6,45	
CON_05	4,75	5,04	3,93	6,75	
CON_06	5,05	4,04	3,73	3,95	
CON_07	5,55	6,36	4,8	3,4	
CON_08	5,65	5,52	4,87	5,4	
CON_09	3,35	3,88	3,53	4,85	
CON_10	5,05	3,88	4,93	4,6	

Fonte: Schubert (2012)

b) Com relação à racionalidade optamos por captar informações a respeito da racionalidade econômica dos atores, sendo que as perguntas formuladas faziam referência à: lucratividade da propriedade em relação ao leite – RAC_01, a possibilidade de substituição da atividade do leite por outra mais rentável – RAC_02, a importância em haver pagamento diferencial por quantidade e qualidade do leite entregue – RAC_03, interesse em realizar maiores investimentos futuros na atividade – RAC_04. Quanto maior os valores, maior a racionalidade econômica.

c) Sobre as especificidades dos ativos as quatro perguntas selecionadas abordaram as especificidades em relação aos ativos dedicados (vacas, estrebaria, ordenhadeira, etc.) – ATI_01, em relação ao lugar – ATI_02, aos ativos humanos destinados a atividade – ATI_03, e, por fim, aos ativos dedicados aos conhecimentos técnicos e práticos envolvidos na atividade – ATI_04. Quanto maior os valores, menos específicos são os ativos.

d) No tocante ao oportunismo, elaboramos quatro perguntas que direcionamos aos agricultores, com o intuito de captar o nível de manifestação desse fenômeno presente nas relações entre os próprios sócios e entre esses e a cooperativa. As perguntas envolveram oportunismo na venda (preços) – OPO_01, na participação (reuniões e assembleias) – OPO_02, mecanismos de sanções (punições e taxações) – OPO_03, e no cumprimento as regras (estatutos, acordos, regimentos, etc.) – OPO_04. Quanto maior os valores, menor o oportunismo.

e) Para a frequência – FRE, elaboramos somente uma pergunta, tendo em vista que a recorrência das transações é dada, basicamente, no ato de recolhimento do leite. Sendo assim, questionamos os agricultores sobre a frequência, em dias, com que o leite era recolhido na propriedade. A partir dessa informação, montamos uma escala em que, dependendo do intervalo de tempo com que o leite era recolhido corresponderia a um valor na escala de diferencial semântico adotada. Quanto maior os valores, maior a frequência.

f) Por fim, sobre a confiança, utilizamos 10 perguntas com o intuito de captar a percepção dos agricultores com relação ao nível de confiança nas suas instituições (Governo Estadual – CONF_09, Municipal – CONF_06, EPAGRI – CONF_05, e bancos – CONF_08), nas suas organizações (sindicatos – CONF_07, cooperativas – CONF_01, e ASCOOPER – CONF_10), na empresa (laticínio) – CONF_02, e nas relações pessoais (freteiros – CONF_04, e outros

sócios – CONF_03). Quanto maior os valores, maior a confiança.

Com base em outro questionário semiestruturado, aplicado junto às cooperativas por meio de entrevistas com lideranças e sócios, aproximamos as informações quantitativas, dos questionários estruturados, das informações qualitativas, obtidas nos questionários semiestruturados. Com isso, conseguimos realizar uma investigação de caráter quali-quantitativo sobre os Custos de Transação das cooperativas de produção de leite no Oeste de Santa Catarina.

4.1 Universo Empírico e Amostra

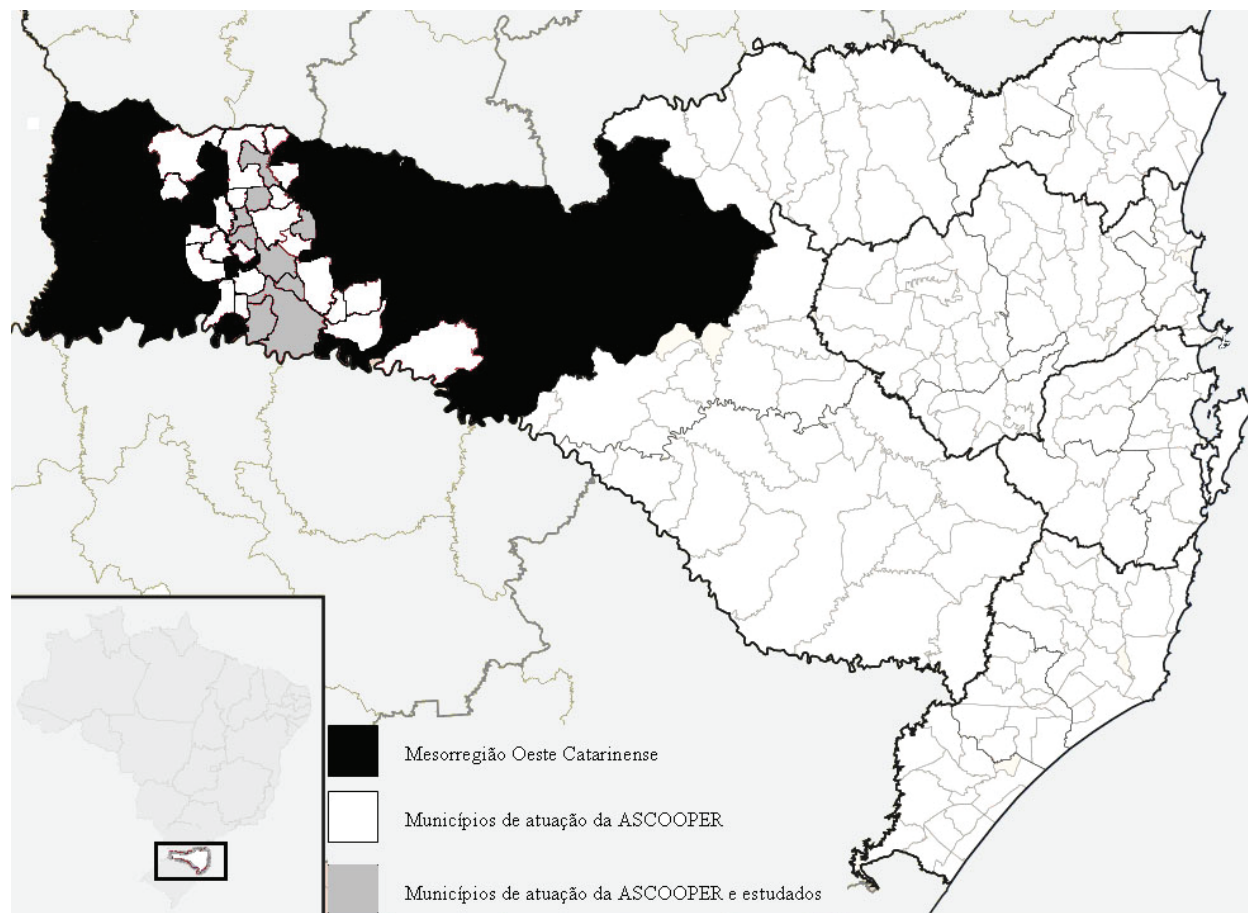
A pesquisa foi realizada no estado de Santa Catarina, região Sul do Brasil. Nessa região, Santa Catarina é o estado com maior participação de estabelecimentos de agricultura familiar⁶, contando com 87,03%, em relação ao total de 193.663 estabelecimentos existentes em todo o estado, e o 11º entre os 28 Estados que compõem a República Federativa do Brasil. Dentro das 6 mesorregiões do estado de Santa Catarina, o Oeste catarinense detém a maior parcela de estabelecimentos da agricultura familiar, contando com 43,59% do total de estabelecimentos da agricultura familiar do Estado (IBGE, 2006).

Em relação aos dados da pecuária leiteira, referentes às 6 mesorregiões de Santa Catarina, podemos destacar os seguintes: a mesorregião Oeste catarinense possui 51,4% do número total de estabelecimentos da agricultura familiar com pastagens (naturais, plantadas degradadas e plantadas em boas condições) do Estado, além de possuir 59% dos estabelecimentos da agricultura familiar ligados à atividade leiteira no Estado, bem como 74,86% da produção total e 72,70% do valor da produção total, ambos, também dentro do estrato de estabelecimentos da agricultura familiar e em comparação às outras 5 mesorregiões do Estado.

Esses dados demonstram a importância da presença da agricultura familiar no Oeste catarinense e da atividade leiteira, produto em torno do qual se constitui nossa pesquisa.

De acordo com a Figura 1, abaixo, o Oeste catarinense é representado pela cor preta, dentro, está presente, em cinza e branco os municípios onde a ASCOOPER atua, e em cinza somente os municípios onde foram realizadas as entrevistas.

⁶Para o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE (2006), os estabelecimentos da agricultura familiar são os que contemplam as características descritas na lei 11.326 de 2006.



MUNICÍPIOS - Chapecó, N. Itaberaba, Cordilheira Alta, Guatambu, Arvoredo, Seara, Xaxim, Coronel Freitas, União do Oeste, Águas Frias, Jardinópolis, Xavantina, Águas de Chapecó e Planalto Alegre, Campo Ere, Sta. Terezinha do Progresso, Concórdia, Sul Brasil, Modelo, Saudades, Pinhalzinho, Entre Rios, Marema, Quilombo e Santiago do Sul, Santiago do Sul, Coronel Martins, Jupiá, São Lourenço do Oeste, Novo Horizonte, Irati, Formosa do Sul.

FIGURA 1 – Mapa de localização do universo empírico
 Fonte: Schubert (2012)

Como demonstramos no Quadro 3, nossa amostra foi constituída através da escolha de quatro cooperativas pertencentes à Associação das Cooperativas e Associações de Produtores Rurais do Oeste de Santa Catarina (ASCOOPER), as quais melhor representavam a diversidade daquele meio. São elas: Cooperativa Regional dos Agricultores Familiares Produtores de Leite (COOPERAFLE), Cooperativa dos Produtores de Leite de Formosa do Sul (COOPFORNSUL), Cooperativa dos Agricultores Familiares de Novo Horizonte (COOPERAL),

Cooperativa dos Agricultores Familiares Entrenriense (COAFER).

Em um primeiro momento, realizamos a estratificação de todos os agricultores sócios de acordo com o volume de leite que entregavam as cooperativas. Para tanto, realizamos uma média dos três primeiros meses do ano de 2011 e separamos entre os que entregavam abaixo de 1.500 litros/mês, os que entregavam entre 1.501 e 3.000 litros/mês, e os que entregam acima de 3.001 litros/mês. A escolha dos entrevistados foi aleatória, sendo que o número de entrevistados por estrato foi estipulado pelos pesquisadores.

QUADRO 3 – Distribuição da amostra

Cooperativa	Municípios	Número de agricultores por município	Estratos de produção (litros/leite/mês)		
			> 1500	1501 - 3000	> 3001
COOPERAFLE	Cordilheira Alta	4	14	8	3
	Guatambu	4			
	Coronel Freitas	5			
	União do Oeste	4			
	Chapecó	4			
	Jardinópolis	4			
Total		25	Número de agricultores por estrato		
COAFER	Entre Rios	20	11	6	3
COOPERFORSUL	Formosa do Sul	20	9	8	3
COOPERAL	Novo Horizonte	15	7	5	3
Total		80	41	27	12

Fonte: Schubert (2012)

Para a coleta das informações, utilizamos um questionário estruturado com perguntas fechadas para os 80 agricultores e um questionário semiestruturado para cada uma das 4 cooperativas.

5 ANÁLISE DE ALGUNS RESULTADOS EMPÍRICOS

De acordo com a Tabela 2, na página seguinte, e a Tabela 1, já apresentada na página 442, relacionamos uma série de pontos que conseguimos discutir e demonstrar com relação aos fenômenos observados nesse universo empírico, ao estudar as transações dessas cooperativas de produção de leite.

Cabe salientar que na Tabela 2 quanto maior os valores, menores são os custos de transação, sendo que, para fins de análise, consideramos os dados acima de 4 como tendendo a um menor custo e transação e, valores abaixo de 4, como tendendo a um maior custo de transação.

De maneira geral, as cooperativas estudadas apresentaram tendência a um menor Custo de Transação, sendo que as especificidades dos ativos são os que mais contribuíram para o aumento dos Custos de Transação, vindo ao encontro do observado na teoria de Williamson (1985, 1996). Por outro lado, a frequência e a confiança foram as dimensões que mais contribuíram para diminuir os Custos de Transação. Observamos ainda diferença entre as cooperativas em relação aos Custos de Transação

e a média dos preços pagos no ano de 2010, com uma correlação negativa de 0,92, ou seja, quanto maior tendem a ser os Custos de Transação menor tendem a ser os preços pagos por litro/leite, no estudo de caso em questão.

O índice da frequência foi composto por apenas uma pergunta, na qual se criaram 8 estratos, um para cada valor na escala de diferencial semântico, o qual foi preenchido de acordo com a resposta dos sócios em relação à recorrência com que o leite era recolhido na sua propriedade. Não obtivemos muita variabilidade nesse índice, sendo que poderíamos chamar a atenção para a COAFER, que possui caminhão e tanque próprios, pois seu valor foi maior, mostrando que recolhia o leite de seus sócios com maior frequência. Uma importante ressalva é que, em virtude da alta frequência nas transações, observamos uma forte relação entre os associados e os freteiros. Pudemos comprovar tal hipótese quando observamos a alta confiança que os sócios depositam no freteiro (CON_04), muito próxima ao índice de confiança que os sócios têm na cooperativa (CON_01).

O índice de incerteza nos mostra que, em geral, os associados dizem-se bem informados, porém possuem menos informações a respeito das políticas do governo federal (INC_02), pois muitos não utilizam as linhas de crédito dos bancos, sendo que 46,25% dos entrevistados não acessaram o crédito de custeio e 37,50% não acessam as modalidades de financiamento. Relatam também possuir menos informações acerca

TABELA 2 – Média dos índices das dimensões e/ou pressupostos dos Custos de Transação, e Índice Geral agregado dos Custos de Transação

Cooperativas	Incertezas	Racionalidade	Oportunismo	Ativos	Frequência	Confiança	C.T
COOPLEFORSUL	4,80	4,68	4,73	3,44	5,80	4,96	4,66
COOPERAFLE	4,67	4,46	4,82	3,32	5,92	5,03	4,69
COOPERAL	4,60	4,07	4,33	3,32	6,40	4,53	4,33
COAFER	4,61	5,34	5,18	4,26	6,50	5,17	5,03
Média Geral	4,68	4,66	4,79	3,69	6,13	4,95	4,70

Fonte: Schubert (2012)

das estratégias futuras das cooperativas, o que pode ser explicado pela baixa participação dos sócios em assembleias e reuniões. Destacamos a COAFER, cuja média do índice de participação dos sócios é de 6,15, como pode ser observado no Tabela 1, no índice (OPO_2). No caso da COAFER, notamos que os sócios apresentam maiores informações sobre o preço pago (INC_04), com o maior índice entre as 4 cooperativas. Por outro lado, é a cooperativa com menor índice sobre as informações a respeito das estratégias futuras, (INC_03), o que indica pouca preocupação, ou acomodação, por parte dos sócios com o futuro da cooperativa e, também, com os preços praticados.

O índice de Especificidades dos ativos foi composto por 4 perguntas, que buscou abarcar os ativos dedicados (ATI_01); a especificidade locacional (ATI_02); a especificidade da mão-de-obra (ATI_03); e a especificidade do conhecimento (ATI_04). Este índice se mostrou um dos mais importantes na análise sobre os Custos de Transação, vindo ao encontro do salientado por Williamson (1985, p. 52): “[...] asset specificity [...] is the most important and most distinguishes transaction cost economics from the other treatments of economic organization”. Mais adiante no mesmo texto, o autor complementa: “[...] asset specificity is the big locomotive [...]” (WILLIAMSON, 1985, p. 56). Como notamos, o índice agregado foi de 3,69, ou seja, tende a contribuir de maneira significativa para o aumento dos Custos de Transação. A primeira questão (ATI_01) mostrou o menor índice, 2,05 de média geral, permanecendo um valor baixo para todas as cooperativas, apontando uma grande dificuldade, por parte dos agricultores, em reutilizar os ativos físicos (vacas, estrebria, ordenhadeiras, tanques resfriadores, arames, etc.) para outra atividade que não a produção de leite. Nesse sentido, podemos evidenciar a própria especificidade do ativo “leite” devido a sua perecibilidade,

o que conduz à necessidade de um transporte rápido, não muito longo e de alto custo com resfriamento.

O índice de oportunismo variou de acordo com o tipo de pergunta realizada e com a cooperativa. Em relação ao fato do associado ser assediado por outro laticínio (OPO_01) no qual a cooperativa não estivesse negociando no momento, observamos uma média no índice de 4,98. Esse índice mostra uma tendência de poucos sócios aceitarem as ofertas de outros laticínios, o que se comprova pelo fato do número de associados, ligados às cooperativas, ser alto nos municípios, além de apresentar uma tendência de continuar aumentando. O que demonstraria esse fenômeno, em parte, poderia ser o fato dos laticínios agirem de forma oportunista, como observado pelos próprios sócios nas entrevistas. Ou seja, os laticínios oferecem esse valor por alguns meses e, depois, passado algum tempo, começam a pagar um valor abaixo do praticado pela cooperativa na qual o agricultor era sócio. Nesse índice, a COAFER apresentou a maior média 5,6, que pode, em parte, ser explicado pela baixa concorrência existente no município, uma média de demanda de apenas 0,35 laticínios/sócio.

Com relação à pergunta sobre o fato de desempenhar a atividade de produção de leite na propriedade em virtude da sua lucratividade (RAC_01), a cooperativa em que o valor pago em 2010 foi maior, isso é, apresentou um índice maior, 6,3. Corroborando com essa tendência, por outro lado, a cooperativa que obteve a menor média pelo preço pago no ano de 2010, obteve o menor índice, de 4,73. A respeito da pergunta sobre a possível existência de outra atividade econômica (fácil acesso e adoção) mais rentável que o leite, se o sócio trocava a atividade de produzir leite (RAC_02), o índice foi bem baixo, de 3,5 na média geral. Os sócios mostraram uma tendência à baixa racionalidade econômica em relação à mudar de atividade de produção do leite, mesmo havendo outra mais rentável

à sua disposição, fato que pode ser explicado por outras “racionalidades substantivas”⁷ que o agricultor aciona em conjunto com a racionalidade econômica, havendo um processo de escolha e satisfação muito próximo ao que Hebert Simon caracterizou como um tipo de racionalidade processual.

A média geral do índice de confiança foi elevada, de 4,95, ficando atrás apenas da frequência, ou seja, sua contribuição para a diminuição dos Custos de Transação é bastante significativa em nossa análise, demonstrando a sua importância para as investigações dentro da ECT e corroborando, por exemplo, com os achados de Wander e Zeller (2002, p. 320), quando aplicaram essa abordagem nos estudos sobre os arranjos contratuais de máquinas agrícolas em pequenas propriedades agrícolas no sul do Brasil “Farmers prefer to continuously hire machinery from the same provider with whom they establish a relationship of trust”.

Com relação às cooperativas (CON_01), a média geral foi bastante alta, de 6,23, variando pouco, demonstrando a forte relação que os sócios têm com as cooperativas e a segurança que sentem em fazer parte dessa estrutura organizacional.

Ao contrário, em relação ao laticínio (CON_02), a média geral foi baixa, de 3,99, com destaque para a COOPERAFLE, que apresentou a média mais alta, de 5,2, e para a COOPERAL, com a média mais baixa, de 2,53. Tais índices refletem a desconfiança e a desilusão que os agricultores têm em relação aos laticínios, principalmente na COOPERAL, em que a média da concorrência é maior, de 3,33 compradores/sócios. Tal aspecto nos mostra que a concorrência prejudicou a formação de melhores preços aos agricultores e que as cooperativas possuem dificuldades em lidar com a competitividade e o poder de barganha dos laticínios, devido à crescente concentração de mercados e a própria característica do produto, que é de alta perecibilidade, além da falta de políticas regulatórias (preços mínimos, compras institucionais dos agricultores familiares, investigação sobre formação de cartéis, etc).

Acerca dos outros sócios da cooperativa (CON_03), a média geral do índice de confiança foi relativamente alta, de 4,94, mas ainda abaixo da confiança na cooperativa e no freteiro.

Em relação ao freteiro (CON_04), a média geral também foi elevada, de 5,96, com destaque para a COAFER, de 6,45. Provavelmente, isso se deu em

virtude do motorista ser um empregado contratado pela própria cooperativa. Esse importante fenômeno deve ser levado em consideração, pois o freteiro é uma referência importante para os sócios, logo atrás da cooperativa, no que diz respeito ao índice de confiança;

Por fim, em relação à ASCOOPER (CON_10), a média geral do índice foi de 4,55, sendo mais alto na cooperativa COOPLEFORSUL, de 5,05. Isso poderia se justificar porque a sede permaneceu sempre em Formosa do Sul, além dos investimentos elevados realizados na estrutura agroindustrial dessa cooperativa, alcançados pela ASCOOPER junto aos territórios rurais e da cidadania.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste artigo, buscamos apresentar a relevância dos Custos de Transação para os estudos sobre mercados agrícolas e o desenvolvimento rural, tendo um olhar mais flexível sobre os seus pressupostos e buscando analisar a confiança como uma dimensão importante.

Aplicamos um questionário estruturado, utilizando um método de coleta através de uma escala de diferencial semântico, que nos permitiu criar índices a partir do posicionamento dos agricultores entrevistados e interpelados por questões, dentro das quais pudessem manifestar as dimensões e pressupostos que intentamos analisar.

A partir destes índices, interpretamos, de forma comparativa muitas vezes, os resultados apresentados por cada uma das cooperativas em cada dimensão e pressuposto, bem como de maneira mais geral através do índice agregado dos Custos de Transação. Essas interpretações passaram por uma análise quantitativa e qualitativa, o que nos ajudou a qualificar as informações e a entender melhor os fenômenos analisados.

Observamos que as especificidades dos ativos tiveram um peso importante no aumento dos Custos de Transação. Por outro lado, a confiança e a frequência contribuíram no sentido de diminuir os Custos de Transação. Os preços pagos no ano de 2010 foram menores nas cooperativas que apresentaram maiores Custos de Transação, demonstrando forte correlação. A concorrência contribuiu com o aumento dos Custos de Transação, o que venho a prejudicar a competitividade das cooperativas. Notamos também que há variabilidade na forma com que se apresenta a racionalidade, envolvendo vários dispositivos cognitivos, que não somente a econômica, além do oportunismo, que se apresenta de maneira diferente em momentos e espaços distintos. Essa constatação corrobora com nosso entendimento de

⁷A racionalidade substantiva está relacionada aos valores absolutos e levanta problemas bastante ambíguos e situações teóricas difíceis de responder (SWEDBERG, 2005).

que, além de pressupostos, a racionalidade limitada e o oportunismo são também variáveis.

Nosso objetivo ao apresentar um método de análise dos Custos de Transação, a partir da criação de índices foi apresentado ao longo deste artigo, bem como a sua aplicação em um estudo caso. Apesar de não podermos fazer generalizações a respeito dos resultados empíricos, almejamos poder contribuir com a construção de instrumentos analíticos capazes de ajudar na elucidação dos estudos sobre os Custos de Transação, os quais podem ser reaplicados em outros estudos.

7 REFERÊNCIAS

- AKERLOF, G. A. The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, v. 84, n. 3, p. 488-500, Aug. 1970.
- BARROS, G. H. A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 30, n. 3, p. 455-472, 2010.
- BECKERT, J. The social order of markets. **Theory and Society**, Cologne, v. 38, n. 3, p. 245-269, May 2009.
- CLARO, D. P. Managing trust in supply chains: identifying mechanism to achieve performance. In: ZYLBERSZTAJN, D.; OMTA, O. (Ed.). **Advances in supply chain analysis in agri-food systems**. Bela Vista: Singular, 2009. p. 31-51.
- COASE, R. H. The nature of the firm. **Economica**, London, v. 4, n. 16, p. 386-405, Nov. 1937.
- _____. The problem of social cost. **Journal of Law and Economics**, Oxford, v. 3, p. 1-44, Oct. 1960.
- FUKUYAMA, F. **Confiança: as virtudes sociais e a criação da prosperidade**. Rio de Janeiro: Rocco, 1996.
- GRANOVETTER, M. The impact of social structure on economic outcomes. **The Journal of Economic Perspectives**, Nashville, v. 19, n. 1, p. 33-50, 2005.
- _____. The strength of weak ties. **American Journal of Sociology**, Chicago, v. 78, n. 6, p. 1360-1380, May 1973.
- _____. A theoretical agenda for economic sociology. In: GUILLÉN, F. et al. (Ed.). **The new economic sociology: developments in an emerging field**. New York: Russel Sage Foundation, 2002. p. 35-60.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo agropecuário 2006**. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/listabl.asp?z=t&o=1&i=P&e=l&c=282>>. Acesso em: 14 jun. 2011.
- KNIGHT, F. **Risk, uncertainty and profit**. Disponível em: <<http://www.programme-finance.com/teletudiant/Knight.%20Risk,%20Uncertainty%20and%20Profit.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2011.
- OLIVEIRA, T. M. V. Escalas de mensuração de atitudes: Thurstone, Osgood, Stapel, Likert, Guttman, Alpert. **Administração Online. Prática - Pesquisa - Ensino**, São Paulo, v. 2, n. 2, abr./jun. 2001. Disponível em: <http://www.fecap.br/adm_online/art22/tania.htm>. Acesso em: 10 fev. 2011.
- PUTNAM, R. **Comunidade de democracia**. Rio de Janeiro: FGV, 1996.
- SACCOMANDI, V. **Agricultural market economics: a neo-institutional analysis of the exchange, circulation and distribution of agricultural products**. Assen: Van Gorcum, 1998.
- SCHUBERT, M. N. **Análises dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no Oeste de Santa Catarina**. 2012. 241 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.
- SIMON, H. A. Rationality as process and as product of thought. **The American Economic Review**, Pittsburgh, v. 68, n. 2, p. 1-16, May 1978.
- SWEDBERG, R. **Max Weber e a idéia de sociologia econômica**. Rio de Janeiro: UFRJ/Beca Produções Culturais, 2005.
- WANDER, A. E.; ZELLER, M. Contractual arrangements and transaction costs: the case of small-holder mechanization in Southern Brazil. **Quarterly Journal of International Agriculture**, Berlin, v. 41, n. 4, p. 317-334, 2002.

WILLIAMSON, O. **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free, 1985.

_____. **The mechanisms of governance**. New York: Oxford University, 1996.

_____. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of Economic Literature**, Pittsburgh, v. 38, n. 3, p. 595-613, Sept. 2000.

_____. The theory of the firm as governance structure: from choice to contract. **The Journal of Economic Perspectives**, Pittsburgh, v. 16, n. 3, p. 171-195, 2002.

_____. Why law, economics, and organization? **Annual Review Law and Social Science**, Palo Alto, v. 1, n. 19, p. 369-396, 2005.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. 241 f. Tese (Doutorado em Economia, Administração e Contabilidade) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.

ZYLBERSZTAJN, D.; OMTA, O. **Advances in supply chain analysis in agri-food systems**. Bela Vista: Singular, 2009.