

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO RURAL**

**ANDERSON SARTORELLI**

**ASPECTOS SOCIOPSICOLÓGICOS E COMPORTAMENTAIS DOS  
PRODUTORES DE LEITE E SUA INTENÇÃO DE COMERCIALIZAR A  
PRODUÇÃO POR MEIO DE COOPERATIVAS**

**Porto Alegre**

**2022**

**ANDERSON SARTORELLI**

**ASPECTOS SOCIOPSIOLÓGICOS E COMPORTAMENTAIS DOS  
PRODUTORES DE LEITE E SUA INTENÇÃO DE COMERCIALIZAR A  
PRODUÇÃO POR MEIO DE COOPERATIVAS**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof. Dr. João Armando Dessimon Machado

**Porto Alegre**

**2022**

### CIP - Catalogação na Publicação

Sartorelli, Anderson  
Aspectos sociopsicológicos e comportamentais dos  
produtores de leite e sua intenção de comercializar a  
produção por meio de cooperativas / Anderson  
Sartorelli. -- 2023.  
125 f.  
Orientador: João Armando Dessimon Machado.

Tese (Doutorado) -- Universidade Federal do Rio  
Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas,  
Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural,  
Porto Alegre, BR-RS, 2023.

1. Teoria do Comportamento Planejado. 2. Tomada de  
decisão. 3. Produção de leite. 4. Intenção. 5.  
Cooperativas agropecuárias. I. Machado, João Armando  
Dessimon, orient. II. Título.

**ANDERSON SARTORELLI**

**ASPECTOS SOCIOPSICOLÓGICOS E COMPORTAMENTAIS DOS  
PRODUTORES DE LEITE E SUA INTENÇÃO DE COMERCIALIZAR A  
PRODUÇÃO POR MEIO DE COOPERATIVAS**

Tese submetida ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para a obtenção do grau de Doutor em Desenvolvimento Rural.

Orientador: Prof. Dr. João Armando Dessimon Machado

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. João Armando Dessimon Machado - Orientador  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

---

Profa. Dra. Daniela Garcez Wives  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

---

Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva  
Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

---

Prof. Dr. Antônio Maria da Silva Carpes  
Universidade Federal da Fronteira Sul - UFFS

---

Prof. Dr. João Augusto Rossi Borges

Universidade Federal da Grande Dourados – UFGD

*Dedico este trabalho aos meus pais, Ivanildo e Ivanete. Meus maiores incentivadores e exemplo de seres humanos, que nunca mediram esforços para que os desejos e os sonhos de seus filhos se tornassem realidade.*

## AGRADECIMENTOS

Agradecer por algo conquistado não é uma tarefa tão simples, a qual possamos medir ou expressar apenas com palavras. Sobretudo, ser grato é retribuir cada ação ou cada gesto de incentivo recebido com outras ações ou gestos de bondade com o próximo. A reciprocidade representa uma das formas mais nobres de agradecer. De todo modo, lembrar das pessoas e das “forças superiores” que contribuíram e foram essenciais neste momento também é algo muito especial para mim.

Dessa forma, agradeço:

Primeiramente a DEUS, por ter me concedido perseverança e sabedoria ao longo desses cinco anos de estudo, a fé e a confiança que nele deposito foram essenciais para que esta etapa se concretizasse.

A toda minha família. Às minhas irmãs Andrielli e Danielli pelo apoio e, especialmente aos meus pais Ivanildo e Ivanete que sempre me ampararam e com certeza não mediram esforços e incentivos na busca deste sonho. PAI e MÃE não tenho palavras e adjetivos para lhes agradecer. Vocês, pequenos agricultores, semianalfabetos que lutaram a vida toda por melhores condições de vida, muitas vezes e quase sempre abdicando de coisas próprias para o bem-estar dos seus filhos, e ao me incluir nessa história só me resta agradecer e, com todas as “nossas” forças, meu pai e minha mãe e lhes dizer, seu filho conseguiu, agora és doutor!

Agradeço também a todos do Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR), professores e funcionários, sou grato pelo acolhimento durante todos esses anos, foram sete anos no total, incluindo o mestrado e o doutorado. Foi uma grande honra e felicidade conviver com todos vocês.

Agradecimento mais que especial ao prof. Dr. João Armando Dessimon Machado. Sou grato pela rica oportunidade em poder de tê-lo como orientador em mais de sete anos. Sem dúvida, seu empenho e sua dedicação são fontes de inspiração e exemplos a serem seguidos por mim por toda vida.

Agradeço imensamente aos professores membros da banca de defesa. Os quais, além de aceitarem participar desse ato final, sem dúvida contribuíram e foram essenciais durante todo o meu processo de doutoramento. Ao Prof. Dr. João Augusto Rossi Borges agradeço enormemente pelas orientações/conversas esclarecedoras e inspiradoras para a finalização

da tese. Ao Prof. Dr. Leonardo Xavier da Silva agradeço pelos ensinamentos, para além das disciplinas do mestrado e doutorado, sua capacidade intelectual e profissional e sua sensibilidade no trato com as pessoas são exemplos que levarei comigo para sempre. À profa Dra. Daniela Garcez Wives agradeço pelas contribuições desde a banca de qualificação, além das conversas e parcerias em disciplinas do Plegeder, sem dúvida, também és um exemplo para mim. E, ao prof. Dr. Antônio Maria da Silva Carpes agradeço por todo o aprendizado, apoio e parceria ao longo de mais de 10 anos de convivência, primeiro como mestre/professor na minha formação em economia na UFFS, e depois como colegas de trabalho na mesma instituição, na qual tive a honra de atuar como professor ao seu lado.

Agradeço também à Comissão de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela bolsa concedida durante parte da minha formação e da realização deste estudo.

A todos os colegas e amigos do PGDR, em especial à turma de mestrado de 2015, e a de doutorado de 2017 por todos os momentos bons e não tão bons que compartilhamos juntos, mas que serviram para crescermos e nos tornarmos pessoas cada vez melhores.

A construção dessa tese, para além de todo esforço já de práxis conhecido no mundo acadêmico, contou com um agravante incontrolável de nível mundial, a pandemia da Covid19. Realizar uma pesquisa nesse momento, principalmente quando era necessário o contato com as pessoas, a interlocução foi um dos principais desafios encontrados. Dessa forma, não poderia deixar de agradecer aos técnicos de extensão rural, aos diretores e diretoras das escolas rurais e, especialmente aos produtores de leite de Rio Bonito do Iguaçu/PR, que apesar de todo caos do período me permitiram concluir este estudo.

A todos, os meus sinceros agradecimentos!

## RESUMO

As decisões gerenciais relacionadas à comercialização agropecuária, independente do ramo produtivo, são consideradas complexas e uma das mais importantes tomadas pelos produtores rurais. Na cadeia produtiva do leite, essa complexidade é acrescida pelas próprias características físicas e químicas do produto *in natura*. Trata-se de um alimento com elevado grau de perecibilidade e exigências sanitárias e, portanto, necessita ser comercializado rapidamente para não perder qualidade. Dessa forma, a escolha do meio e/ou do canal de comercialização se torna crucial para o produtor em seu processo produtivo. Assim sendo, a presente tese teve como objetivo identificar e compreender os determinantes sociopsicológicos que moldam a intenção de produtores de leite em comercializarem a sua produção primária com cooperativas agropecuárias, no próximo ano. Para tanto, utilizou-se da abordagem teórica e metodológica da Teoria do Comportamento Planejado - TCP, a qual tem se mostrado uma teoria adequada para estudar o comportamento e o processo decisório de produtores rurais. A TCP determina que a intenção comportamental de um indivíduo é o principal preditor para explicar um comportamento específico. A pesquisa foi realizada com 176 produtores de leite, utilizando-se de um questionário quantitativo, construído a partir de etapa exploratória com informantes-chave. O recorte empírico da pesquisa foi o município de Rio Bonito do Iguçu, no Estado do Paraná. Os resultados demonstraram, primeiramente por meio das medidas diretas de intenção, que os produtores de leite estudados possuem um baixo nível de intenção de comercializar a produção com cooperativas. A variável que mais influenciou esse nível de intenção foi a atitude, indicando que a avaliação favorável ou desfavorável em relação à comercialização do leite com cooperativas é um dos elementos determinantes de decisão para os produtores de leite. A segunda variável que mais influenciou a intenção foi a norma subjetiva, ou seja, os produtores consideram importante a pressão social percebida por eles para realizar o comportamento da comercialização com cooperativas. O controle comportamental percebido foi a terceira variável que mais influenciou a intenção dos produtores. Os constructos da norma moral e identidade própria, respectivamente nessa ordem, também influenciaram o determinado nível de intenção. Com base na correlação de Spearman, os três constructos principais, mais os dois constructos adicionados ao *framework* da TCP podem ser considerados preditores das intenções comportamentais dos produtores de leite em comercializar a produção com cooperativas, no próximo ano. As crenças comportamentais, subjetivas e de controle foram correlacionadas

com seus respectivos constructos. A atitude não se mostrou positivamente correlacionada com todas as crenças comportamentais. Dessa forma, as medidas indiretas das crenças comportamentais não podem ser consideradas, em sua totalidade, preditoras do constructo atitude. A norma subjetiva se mostrou positivamente correlacionada com as crenças normativas, sugerindo, dessa forma que as medidas indiretas das crenças normativas podem ser consideradas preditoras do constructo e por consequência da intenção dos produtores de leite. E, por fim, o constructo controle comportamental percebido não se mostrou positivamente correlacionado com todas as crenças de controle, ou seja, não se pode afirmar que as medidas indiretas das crenças são preditores do constructo. Percebeu-se, com os resultados e as observações a campo que a produção e a comercialização de leite, apesar de se ter na cooperação um caminho importante e a possibilidade de agregação de valor e/ou poder de barganha para os produtores, apresenta características complexas e desafiadoras para os agentes envolvidos.

**Palavras-chave:** Teoria do Comportamento Planejado. Tomada de decisão. Produção de leite. Intenção. Cooperativas agropecuárias.

## ABSTRACT

Management decisions related to agricultural marketing, regardless of the productive sector, are considered complex and one of the most important decisions taken by rural producers. In the milk production chain, this complexity is increased by the physical and chemical characteristics of the in natura product. It is a food with a high degree of perishability and sanitary requirements and, therefore, needs to be marketed quickly so as not to lose quality. In this way, the choice of medium and/or commercialization channel becomes crucial for the producer in his production process. Therefore, the present thesis aimed to identify and understand the socio-psychological determinants that shape the intention of dairy producers to market their primary production with agricultural cooperatives in the next year. In order to do so, we used the theoretical and methodological approach of the Theory of Planned Behavior - TCP, which has proved to be an adequate theory to study the behavior and decision-making process of rural producers. TCP determines that an individual's behavioral intention is the main predictor to explain a specific behavior. The research was carried out with 176 milk producers, using a quantitative questionnaire, built from an exploratory stage as key informants. The empirical focus of the research was the municipality of Rio Bonito do Iguaçu, in the State of Paraná. The results showed, primarily through direct measures of intention, that the milk producers studied have a low level of intention to market their production with cooperatives. The variable that most influenced this level of intention was attitude, indicating that the favorable or unfavorable evaluation in relation to the commercialization of milk with cooperatives is one of the determining elements of decision for milk producers. The second variable that most influenced the intention was the subjective norm, that is, the producers consider the social pressure perceived by them important to carry out the behavior of commercialization with cooperatives. Perceived behavioral control was the third variable that most influenced the producers' intention. The constructs of moral norm and self-identity, respectively in that order, also influenced the particular level of intention. Based on Spearman's correlation, the three main constructs plus the two constructs added to the TCP framework can be considered predictors of the behavioral intentions of dairy farmers to market milk production with cooperatives in the next year. Behavioral, subjective and control beliefs were correlated with their respective constructs. Attitude was not positively correlated with all behavioral beliefs. Thus, indirect measures of behavioral beliefs cannot be considered, in their entirety, as predictors of the attitude construct. The

subjective norm was positively correlated with normative beliefs, thus suggesting that indirect measures of normative beliefs can be considered predictors of the construct and, consequently, of the milk producers' intention. Finally, the perceived behavioral control construct was not positively correlated with all control beliefs, that is, it cannot be said that indirect measures of beliefs are predictors of the construct. It was noticed, with the results and field observations that the production and marketing of milk, despite having in cooperation an important path and the possibility of adding value and/or bargaining power for producers, has complex characteristics. and challenging for the agents involved.

**Key-Words:** Theory of Planned Behavior. Decision-making. Milk producers. Intention. Agricultural Cooperatives.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Publicações anuais que utilizaram a TCP como aporte teórico - base Scopus ...	27
Figura 2 - Representação da árvore de decisão – jogo – entre cooperativas e associados ..	39
Figura 3 - Dimensões das estratégias das cooperativas em comparação com as empresas de capital .....	48
Figura 4 - Esquema simplificado da Teoria do Comportamento Planejado – TCP .....	52
Figura 5 - Esquema simplificado da Teoria do Comportamento Planejado – TCP, com a inclusão das variáveis norma moral e identidade própria .....	53
Figura 6 - Roteiro da entrevista qualitativa para a identificação das crenças salientes.....	62
Figura 7- Teoria do Comportamento Planejado e as relações das medidas diretas e indiretas dos constructos .....	68
Figura 8 - Correlação entre atitude direta, norma subjetiva direta e controle comportamental percebido direto, norma moral, identidade própria e a intenção dos produtores de leite .....	82

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Quantitativo de publicações internacionais com a TCP como aporte teórico sobre comportamento e tomada de decisão na agricultura.....	27
Quadro 2 - Comparativo entre sociedades cooperativas e sociedades de capital.....	46
Quadro 3 - Declarações utilizadas para medir Intenção (INT), Atitude (ATT), Norma Subjetiva (NS), Controle Comportamental Percebido (CCP), Norma moral (NM) e Identidade própria (IDp).....	64
Quadro 4 - Possíveis resultados, possíveis referentes e possíveis fatores apontados pelos produtores rurais.....	65

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Variáveis socioeconômicas, valores mínimos (Min), máximo (Max), média (X) e coeficiente de variação (CV) .....	74
Tabela 2 - Variáveis produtivas das propriedades leiteiras estudadas, valores mínimos (Min), máximo (Max), média (X) e coeficiente de variação (CV) .....	75
Tabela 3 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), Mediana (Med), e Variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a intenção dos produtores de leite em comercializar com cooperativas .....	77
Tabela 4 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med), e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a atitude direta dos produtores de leite .....	78
Tabela 5 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med), e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a norma subjetiva direta dos produtores de leite.....	79
Tabela 6 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med) e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir o controle comportamental percebido direto dos produtores de leite .....	80
Tabela 7 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med) e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a norma moral dos produtores de leite .....	81
Tabela 8 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med) e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a identidade própria dos produtores de leite.....	81
Tabela 9 - Coeficiente de correlação entre as crenças comportamentais e a atitude direta.	84
Tabela 10 - Coeficiente de correlação entre as crenças normativas e a norma subjetiva direta .....	84
Tabela 11 - Coeficiente de correlação entre as crenças de controle e o controle comportamental percebido direto.....	85

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ATT	Atitude
CCP	Controle Comportamental Percebido
CF	Constituição Federal Brasileira
CNC	Conselho Nacional de Cooperativismo
FAO	<i>Food and Agriculture Organization of the United Nations</i>
ID	Identidade Própria
IDHM	Índice de Desenvolvimento Humano Municipal
INCRA	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
NS	Norma subjetiva
NM	Norma Moral
OCB	Organização das Cooperativas Brasileiras
PEA	População Economicamente Ativa
SESCOOP	Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo
TCP	Teoria do Comportamento Planejado
TPB	<i>Theory of Planned Behavior</i>

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b> .....	16
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA .....	23
1.2	OBJETIVOS .....	24
<b>1.2.1</b>	<b>Objetivo geral</b> .....	24
<b>1.2.2</b>	<b>Objetivos específicos</b> .....	25
1.3	JUSTIFICATIVA .....	25
1.4.	ESTRUTURA DA TESE .....	32
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	34
2.1	A GÊNESE DA COOPERAÇÃO .....	34
<b>2.1.1</b>	<b>Aspectos biopsicossociais da cooperação</b> .....	34
<b>2.1.2</b>	<b>Aspectos econômicos da cooperação</b> .....	38
2.2	A COOPERAÇÃO EM COOPERATIVAS E SUAS ESPECIFICIDADES .....	41
2.3	TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO – TCP .....	49
<b>3</b>	<b>PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS</b> .....	56
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA .....	56
3.2	CARACTERIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE RIO BONITO DO IGUAÇU/PR E DO PÚBLICO-ALVO DA PESQUISA .....	57
3.3	OPERACIONALIZAÇÃO DA PESQUISA SEGUINDO O FRAMEWORK TEÓRICO-METODOLÓGICO DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO .....	60
<b>3.3.1</b>	<b>Instrumentos quantitativos para as medidas diretas e indiretas dos constructos da TCP</b> .....	63
3.3.1.1	Medidas diretas dos constructos .....	63
3.3.1.2	Medidas indiretas dos constructos .....	65
3.4	PROCESSO DE AMOSTRAGEM E COLETA DOS DADOS .....	69
3.5	FERRAMENTAS DE ANÁLISE DOS DADOS .....	71
<b>4</b>	<b>DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS</b> .....	73
4.1	CARACTERÍSTICAS SOCIECONÔMICAS DA AMOSTRA DE PRODUTORES DE LEITE DE RIO BONITO DO IGUAÇU/PR .....	73
4.2	MEDIDAS DIRETAS DOS CONSTRUCTOS DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E AS CORRELAÇÕES EXISTENTES... 77	
4.3	MEDIDAS INDIRETAS DOS CONSTRUCTOS DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E SUAS CORRELAÇÕES COM AS MEDIDAS DIRETAS E A INTENÇÃO .....	83
<b>5</b>	<b>DISCUSSÃO DOS RESULTADOS</b> .....	87

5.1	A INTENÇÃO DOS PRODUTORES DE LEITE EM COMERCIALIZAREM A PRODUÇÃO COM COOPERATIVAS E SUA CORRRELAÇÃO COM OS CONSTRUCTOS DA TCP .....	87
5.2	INFLUÊNCIAS DIRETAS DA ATITUDE, NORMA SUBJETIVA, CONTROLE COMPORTAMENTAL PERCEBIDO, NORMA MORAL E IDENTIDADE PRÓPRIA NO COMPORTAMENTO DOS PRODUTORES DE LEITE.....	90
5.3	CORRELAÇÕES ENTRE OS CONSTRUCTOS PRINCIPAIS DA TCP, ATITUDE, NORMA SUBJETIVA E CONTROLE COMPORTAMENTAL PERCEBIDO E AS MEDIDAS INDIRETAS CONSTITUIDAS PELAS SUAS RESPECTIVAS CRENÇAS .....	93
5.4	DIÁLOGO ENTRE OS ELEMENTOS TEÓRICOS-METODOLÓGICOS DA TCP, OS RESULTADOS ENCONTRADOS E AS OBSERVAÇÕES EMPÍRICAS DE CAMPO.....	96
<b>6</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>101</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>104</b>
	<b>APÊNDICE I – Termo de esclarecimento</b> .....	<b>114</b>
	<b>APÊNDICE II – Roteiro da entrevista qualitativa para captar as crenças salientes dos produtores rurais</b> .....	<b>115</b>
	<b>APÊNDICE III – Questionário para captar as características socioeconômicas, os constructos da TCP e os estilos de decisão dos produtores rurais</b> .....	<b>116</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A cooperação, pensada como uma ação e/ou uma decisão tomada pelos agentes sociais e econômicos, ainda demanda investigação entre pesquisadores das múltiplas áreas científicas. A esse respeito, Rand e Nowak (2013) levantam questões do tipo: por que você deveria ajudar um concorrente? Por que você deveria contribuir para o bem público para beneficiar aqueles que não contribuem em nada? Para os autores, cooperar em um mundo competitivo é um enigma e a seleção natural seria uma oposição à cooperação. Contudo, ao longo da história, os seres humanos aprenderam a trabalhar em conjunto, descobrindo que a forma coletiva muitas vezes é a melhor estratégia de sobrevivência no longo prazo (PENNISI, 2005).

Como se originou e evoluiu o comportamento cooperativo é um questionamento que ainda não se tem uma resposta consolidada. Segundo Pennisi (2005), essa indagação foi levantada pela revista *Science* em 2005, na qual foram apresentadas 125 perguntas que ainda não haviam sido respondidas cientificamente. O autor salienta que ainda não se conhece os reais motivos que levam uma pessoa, por exemplo, a arriscar a própria vida para salvar outra, em ato de cooperação (PENNISI, 2005).

No dilema cooperativo (ou social), há sempre uma tensão entre o que é bom para o indivíduo e o que é bom para toda a população. A população tem melhores resultados quando ocorre uma cooperação individual, mas esses indivíduos estão sempre propensos a serem altruístas. Em uma definição simples de cooperação pode se dizer que um indivíduo paga um custo para o outro para receber determinado benefício (RAND; NOVAK, 2013). Entre os dilemas cooperativos mais conhecidos, a literatura econômica apresenta a teoria dos jogos e o dilema do prisioneiro, na qual dois jogadores podem escolher entre cooperarem ou agirem de forma individual, maximizando o bem-estar social ou obtendo resultados e benefícios individuais (RAND; NOVAK, 2013).

A cooperação pode variar em maior ou menor grau e pessoas podem levar vantagens sobre outras, agindo de modo oportunista no curto prazo. Pesquisadores, biólogos e neurocientistas desenvolveram experimentos para tentar explicar esse comportamento, seja em seres humanos ou mesmo em animais. Entretanto, como destaca Pennisi (2005), esses modelos são imperfeitos e não consideram adequadamente, por exemplo, o efeito da emoção e do sentimento das pessoas na decisão de cooperar.

A presente tese parte do pressuposto de que os seres humanos são levados a tomar decisões a todo momento, incluindo a decisão de cooperar ou não, independentemente de sua ocupação ou do ambiente ao qual estejam inseridos. No âmbito da agricultura, e principalmente quando se trata da agricultura familiar e toda a sua complexidade<sup>1</sup>, tomar decisões significa definir as orientações e as estratégias a serem seguidas pela família.

Nesse contexto, a maioria das decisões são consideradas complexas por envolverem uma série de elementos como emoções, sentimentos, objetividade e racionalidades, os quais, de sobremaneira, determinam os meios e/ou como as famílias organizam e orientam suas estratégias.

No conjunto de estratégias rurais, especialmente no que se refere às decisões dos produtores, a organização e o desenvolvimento de ações de cooperação, por meio de cooperativas foram, ao longo da história, importantes instrumentos de planejamento e fomento à comercialização agrícola nas mais diversas atividades produtivas. Reconhecendo isso, a *Food and Agriculture Organization of the United Nations* – FAO (2012) considera as organizações cooperativas cruciais para a garantia da segurança alimentar e nutricional e para redução da pobreza no meio rural, além de ser um importante mecanismo facilitador para o acesso aos mercados pela maioria dos produtores rurais.

As cooperativas agropecuárias foram, ao longo dos anos, objetos de importantes e reconhecidos estudos (COOK, 1995; FULTON, 1995; BIALOSKORSKI NETO, 2001; ZYLBERSZTAJN, 2002; BIALOSKORSKI NETO, 2004; CHADDAD e COOK, 2004; XIANG e SUMELIUS, 2010; ILIOPOULOS et al., 2019; ISHAK et al., 2020), os quais, em sua maioria, versaram sobre questões de gestão e governança, custos de transação e eficiência de mercado.

No entanto, uma ampla gama de pesquisas tem apontado que dentre os diversos problemas enfrentados pelas cooperativas, o fator humano ou o comportamento dos agentes vem recebendo destaque (GASSON, 1977; KROEKER, 1995; KARANTININIS e ZAGO, 2001; BHUYAN, 2007; ZHENG, WANG e SONG, 2011; EMERY, 2015; SCHNEIDER e BAVARESCO, 2016; WASSIE, KUSAKARI e MASAHIRO, 2019; BRANDÃO e BREITENBACH, 2019; GRASHUIS, 2018).

---

<sup>1</sup> O termo “complexidade” da agricultura familiar aqui é emprestado de Maria de Nazareth Baudel Wanderley (2003, p.54,55) em artigo que escreve sobre as rupturas e continuidades da agricultura familiar e do campesinato.

Brandão e Breitenbach (2019) apontam alguns dos principais problemas encontrados em relação à gestão das cooperativas no Sul do Brasil, a saber: a) as cooperativas acabam competindo com outras empresas do setor e devem ser competitivas e ao mesmo tempo fiéis aos princípios cooperativistas; b) a gestão da cooperativa encontra dificuldade de atuar e competir em mercados oligopolizados; c) a participação dos cooperados na gestão é baixa; d) os associados e os gestores acabam exibindo comportamentos oportunistas.

Ao estudar o fator “pessoas” em cooperativas de hortifrutigranjeiros nos Estados Unidos, Bhuyan (2007) demonstrou que o comportamento dos cooperados é determinante para a manutenção das cooperativas. O autor evidencia que percepções e atitudes negativas de um cooperado refletem em um não comprometimento deste com a organização. Dessa forma, a insatisfação dos cooperados induz a comportamentos considerados desleais e oportunistas.

Na mesma linha de investigação, Schneider e Bavaresco (2016) destacam a fidelidade do cooperado como elemento central de sobrevivência das cooperativas no mercado competitivo. Segundo os autores, no passado os cooperados eram mais fiéis à sua cooperativa, além de serem mais participativos e preocupados com a capitalização da organização. Hoje, o desafio enfrentado pela maioria das cooperativas é minimizar o problema do carona ou *freerider*, como salientado por Cook (1995).

Outra pesquisa a considerar os aspectos comportamentais dos agentes foi realizada por Kroeker (1995) em uma cooperativa agrícola na Nicarágua. O autor investigou a influência de um modelo de programação com materiais e empoderamento psicológico em agricultores para o desenvolvimento cooperativo de forma sustentável. Os resultados demonstraram que somente esse programa não foi suficiente para atingir os objetivos esperados, e que existiam outros processos complexos na cooperativa que facilitavam ou inibiam o empoderamento cooperativo. Tais fatores foram relacionados pelo autor com as perspectivas e o comportamento dos agricultores e as relações que estes mantinham com as organizações locais e o contexto nacional.

Karantininis e Zago (2001) analisaram a tomada de decisão de produtores rurais de *commodities* em relação à venda da produção para cooperativas agropecuárias. Os autores classificaram os produtores em diversificados e em especializados, e consideraram o fator da eficiência produtiva e econômica de ambos. Especificamente, investigaram se os produtores heterogêneos e com maior eficiência preferiam vender sua mercadoria para cooperativas ou alternativamente vender para empresas ou grupos de capital privados.

Segundo os autores, a pesquisa se torna importante para se conhecer o comportamento dos produtores e se eles olham para alternativas externas quando não estão satisfeitos com os retornos obtidos na cooperativa. Em termos de resultados o estudo demonstrou que os produtores mais eficientes possuem uma tendência em vender sua produção fora da cooperativa. A qual acaba atraindo para seu quadro de relações comerciais aqueles produtores relativamente menos eficientes.

Zheng, Wang e Song (2011) buscaram entender os fatores que determinam o comportamento cooperativo e o desempenho de agricultores em cooperativas na China. Os autores investigaram o processo de tomada de decisão dos agricultores em cooperarem e analisaram a conscientização destes em relação às cooperativas, as leis relacionadas e o comportamento cooperativo. Primeiramente, os resultados descritivos demonstraram que a maioria dos agricultores possuía apenas algum conhecimento sobre cooperativas, um terço dos entrevistados relatou ter pouco conhecimento e somente 10% responderam ter um alto conhecimento sobre cooperativas, demonstrando um baixo nível de conscientização dos agricultores chineses. A pesquisa também revelou que os agricultores participam das cooperativas com objetivo primordial de obterem ajuda para a venda dos produtos e informações sobre o mercado.

Os resultados do estudo de Zheng, Wang e Song (2011) demonstraram que o nível educacional dos agricultores, a diversidade de produtos, o tamanho da área de plantio, o planejamento futuro de plantio, as dificuldades de vendas, os baixos preços dos produtos agrícolas, a escassez de trabalho, os custos e riscos da produção agrícola são os fatores mais influentes na decisão dos agricultores em cooperarem. Já em relação ao desempenho final, os fatores mais influentes foram o tamanho da área de plantio, os custos de produção agrícola, a diversidade de produtos agrícolas e a falta de seguro agrícola.

A pesquisa realizada por Emery (2015) investigou a relação existente entre a independência e o individualismo nos agricultores da Inglaterra em relação à cooperação agrícola. Para isso, o autor estudou o comportamento cooperativo e as atitudes em relação à cooperação. Os resultados demonstram que a virtude da independência é empregada para justificar uma variedade de cooperativas, formais e informais, a qual, apesar de interpretações aparentemente alternativas, é frequentemente confundida com premissas individualistas. A fusão entre independência e individualismo leva os agricultores a verem seus vizinhos como concorrentes naturais e, portanto, incentiva a busca pela independência. Isso apresenta um efeito de mascarar as dependências estruturais que os agricultores

enfrentam e limita as alternativas disponíveis para realizar uma visão de independência que é mantida, e não a florada, pela ação coletiva interdependente. Para o autor, o individualismo é uma doutrina ideológica que consegue apelar para a virtude da independência, ao mesmo tempo que nega sua realização real.

Por meio de um estudo exploratório, Grashuis (2018) investigou a sobrevivência e a longevidade de cooperativas de agricultores internacionalmente. O foco do autor foi a adaptação estratégica das cooperativas em resposta a quatro fatores do ambiente externo: a consolidação da indústria, a segmentação do consumidor, a volatilidade dos preços e a mudança de política. A pesquisa concluiu que as cooperativas adotam estratégias de crescimento organizacional em resposta a esses fatores. As estratégias mais comuns são integração vertical, expansão geográfica e diversificação de portfólio. Enquanto a sobrevivência e a longevidade são promovidas, por outro lado, a adaptação estratégica facilita a busca das cooperativas por objetivos orientados ao investidor em oposição aos objetivos do cooperado. Dessa forma e paradoxalmente, a adaptação estratégica utilizada para estimular a sobrevivência no mercado pode colocar as cooperativas em um caminho contrário, ou seja, pode estar acelerando sua saída, caso não seja bem-sucedida à adaptação aos fatores internos e externos.

Wassie, Kusakari e Masahiro (2019) analisaram a inclusão e a eficácia das cooperativas agrícolas na Etiópia. Os resultados demonstraram que as cooperativas são menos inclusivas para aquelas famílias de agricultores pobres e analfabetos. Contudo, os resultados estimados pela regressão endógena indicam que as cooperativas melhoraram o desempenho agrícola, com aumento de renda e de bem-estar de seus membros. Além disso, os resultados revelaram que as cooperativas da Etiópia aumentaram em 34% o superávit comercializado de seus membros.

As discussões acadêmicas e científicas sobre cooperativas agropecuárias, suas características internas, as relações com os cooperados e com o mercado e contexto externo ao qual estão inseridas, evidencia que se trata de um ambiente complexo. Essa complexidade é derivada do fato de serem as pessoas que tomam decisões, as quais podem ser influenciadas por inúmeros fatores e crenças, internas e externas às organizações das quais participam.

Nesta seara de investigação, a presente tese centrou seus esforços em estudar o fenômeno da cooperação na agricultura pela ótica dos produtores rurais, tendo como objeto de análise a percepção sociopsicológica dos produtores de leite quanto a sua intenção de comercializar ou não sua produção com cooperativas.

A cadeia produtiva do leite é considerada complexa, cercada de particularidades que envolvem todos os seus elos produtivos. Nesse cenário, o produtor de leite, como o primeiro agente econômico ligado diretamente ao processo produtivo encontra-se num ambiente institucional emaranhado de normas e regulações, com elevado grau de incertezas e competitividade. Dessa forma, o processo de produção, armazenamento e comercialização do produto, geralmente, não podem ser controlados por eles.

Os produtores de leite no Brasil, em sua maioria pequenos e médios, possuem uma limitada capacidade de armazenamento, processamento e industrialização do leite, sendo obrigados a comercializarem o produto *in natura* no mercado. Sob esse contexto, destacam-se duas características importantes no setor. A primeira refere-se à homogeneidade da matéria prima produzida. A simples venda do leite *in natura* não permite diferenciação do produto, limitando a capacidade e o poder de negociação dos produtores com relação aos preços recebidos. A segunda característica é a perecibilidade do produto. Por ser um produto altamente perecível necessita que seja transportado da propriedade até uma unidade de armazenamento/processamento em tanques refrigerados em um curto intervalo de tempo para se manter a qualidade exigida pelas normatizações estabelecidas para o setor (MAIA, et al., 2013).

Tais características acabam impactando diretamente nas decisões de comercialização dos produtores de leite, os quais, na maioria das vezes são apenas tomadores de preço no mercado, e encontram-se pressionados em todas as etapas da produção.

Todavia, uma reconhecida estratégia de comercialização utilizada pelos produtores em diversos países é a organização da venda do leite por meio de estruturas cooperativas. Por exemplo, a Índia, maior produtora de leite do mundo, possui mais de 10 milhões de produtores, em mais de 80.000 comunidades atendidos e/ou associados em cooperativas (INDIAN MERCHANTS' CHAMBER, 2016). Nos Estados Unidos, mais de 80% de toda a produção nacional de leite é incorporada por cooperativas lácteas, as quais movimentaram em 2018 um total de 157.7 bilhões de libras (THOMAS, 2019).

Mu, Dawande e Mookerjee (2019), destacam alguns benefícios que os produtores de leite obtêm quando estão associados a uma cooperativa. Essa auxilia-os no planejamento, tomada de decisão que visam otimizar a produção, gerando melhores resultados econômicos. E, possibilita que os produtores obtenham preços mais atrativos no mercado, devido ao poder de barganha possibilitado pela venda coletiva do leite. Contudo, a despeito desses benefícios,

produtores, por vezes, decidem não ingressarem em cooperativas e optam por negociarem a produção individualmente com empresas privadas no mercado (MOELLERS, et al., 2017)

Sob essa perspectiva, entende-se que os estudos sobre o comportamento e as orientações dos produtores de leite, em especial sobre sua tomada de decisão de comercializar ou não a produção com cooperativas, são de suma importância para a compreensão de como esses desenvolvem suas ações e estratégias de reprodução na agricultura.

Uma reconhecida ferramenta teórica e metodológica empregada nos últimos anos no que tange ao estudo sobre decisões na agricultura é a Teoria do Comportamento Planejado – TCP ou TPB – do inglês, *Theory of Planned Behavior* (AJZEN, 1991). A TCP é uma teoria social empregada para explicar um comportamento específico e vem sendo utilizada no âmbito da agricultura para compreender a complexidade das decisões dos produtores rurais (HANSSON, FERGUSON e OLOFSSON, 2012; BRUIJNIS et., 2013; BORGES et al., 2014; BORGES, TAUER e OUDE LANSINK, 2016; SENGER, 2016; ROSA, 2018).

De acordo com Ajzen (1991), a TCP predispõe que as intenções comportamentais das pessoas são originadas de três constructos: a atitude (ATT), a norma subjetiva (NS) e o controle comportamental percebido (CCP). Estes constructos podem ser diretamente medidos ou ainda serem derivados de crenças (medidas indiretas) que os indivíduos carregam consigo no momento em que tomam decisões. As crenças encontram bases em experiências passadas com o comportamento, e ainda podem ser influenciadas por informações secundárias, como experiências de conhecidos e amigos, além de outros fatores, os quais aumentam ou reduzem a dificuldade de realizar o comportamento em questão (AJZEN, 1991).

Referente aos constructos, a atitude relaciona-se ao grau em que uma pessoa avalia como favorável ou desfavorável determinado comportamento. A norma subjetiva está relacionada à pressão social percebida para manifestar ou não determinado comportamento. E, por fim, o controle comportamental percebido está relacionado à facilidade ou dificuldade da pessoa em demonstrar o comportamento (AJZEN, 1991).

Como regra geral de análise da TCP, Ajzen (1991) determina que quanto mais favorável forem estes três constructos, ou seja, quanto maior forem as medidas de atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido, mais forte deve ser a intenção da pessoa em manifestar o comportamento.

A utilização desses três constructos permite identificar como os produtores de leite avaliam a possibilidade de comercializar a produção do leite cru com cooperativas (atitude), verificar a pressão social percebida pelos produtores para comercializarem a produção de leite com cooperativas (norma subjetiva), e identificar a percepção dos produtores quanto a sua capacidade de utilizar esta estratégia no meio rural (controle comportamental percebido).

## 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Aliado às questões já destacadas, o problema de pesquisa da tese, parte, inicialmente dos achados empíricos do estudo de Sartorelli (2017), realizado com cooperativas de comercialização de leite em municípios do estado do Paraná. O estudo utilizou-se do aporte teórico da Economia dos Custos de Transação – ECT para identificar as principais estruturas de governança utilizadas pelas organizações cooperativas. Os resultados demonstraram que apesar das cooperativas estarem operando de acordo com os preceitos eficientes da Teoria dos Custos de Transação - ECT, ou seja, estarem utilizando formas de governança adequadas, enfrentavam diversos problemas para se manterem atuantes no mercado regional de captação e industrialização de leite.

Dentre os principais problemas, destacavam-se as dificuldades de comercialização do leite após a coleta nas propriedades, a garantia da execução dos acordos contratuais no mercado, o gerenciamento dos preços pago aos produtores, o oportunismo dos agentes e, conseqüentemente a manutenção do quadro de associados ao longo dos anos. Devido a essa perda de associados e de volume de vendas, em poucos anos, sete das treze cooperativas que atuavam no mercado regional de captação de leite, encerraram suas atividades (SARTORELLI, 2017).

Um ponto de destaque na investigação supracitada, e que se torna relevante para a compreensão do problema que ora desenvolve, é o fato de todas as 13 cooperativas existentes no conjunto dos municípios do estudo terem sido fundadas durante a década de 1990 e início de 2000, portanto, serem relativamente recentes. Destaca-se ainda que a produção regional de leite teve um expressivo aumento de mais de 1.600% em pouco mais de uma década, saindo de 21,4 milhões de litros em 1990 para 380,6 milhões de litros em 2014. Fica evidente no contexto estudado por Sartorelli (2017) que as cooperativas contribuíram nessa estruturação produtiva da cadeia de produção do leite na região. Todavia, a partir desse

primeiro momento, de aumento de volume de produção e estruturação técnica dos produtores, as organizações não conseguiram se manter atuantes na atividade.

Essas constatações, suscitam inquietações e questionamentos sobre o desenvolvimento e a manutenção das relações existentes entre os cooperados e as cooperativas de leite. Pode-se questionar, por exemplo, como essas relações vêm se desenvolvendo, e que fatores facilitam ou dificultam a participação dos produtores rurais nas organizações; se as relações estabelecidas são de competição, de oportunismo, de fidelidade ou de fato de cooperação; se o fator financeiro é o principal facilitador de cooperação; e como o *modus operandi* de gerenciamento das cooperativas influencia no engajamento e participação dos cooperados.

No entanto, os resultados encontrados por Sartorelli (2017) foram captados por meio da percepção dos gestores das organizações cooperativas de leite, ou seja, investigou-se apenas um dos elos da cadeia produtiva. Assim sendo, para o presente estudo considerou-se importante buscar a percepção dos produtores de leite e suas decisões em relação a comercialização ou não da produção com as cooperativas.

Com objetivo de aprofundar a compreensão das decisões dos produtores de leite, propôs-se como questão de pesquisa a ser respondida pela tese: Quais aspectos sociopsicológicos influenciam a intenção dos produtores de leite em comercializarem a sua produção primária por meio de organizações cooperativas, no próximo ano?

## 1.2 OBJETIVOS

A partir da apresentação da temática e da questão de pesquisa, postulam-se os seguintes objetivos na tese.

### 1.2.1 Objetivo geral

Identificar e compreender os aspectos sociopsicológicos que influenciam a intenção dos produtores de leite em comercializarem a sua produção primária por meio de cooperativas agropecuárias, no próximo ano.

### 1.2.2 Objetivos específicos

- a) Caracterizar os produtores de leite e o ambiente socioeconômico no qual estão inseridos;
- b) Identificar o efeito da atitude, norma subjetiva, controle comportamental percebido, norma moral e identidade própria na intenção dos produtores rurais de comercializarem a produção de leite com cooperativas;
- c) Determinar o papel das crenças comportamentais, normativas e de controle nos constructos atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebidos como preditores da intenção dos produtores rurais de comercializarem a produção de leite com cooperativas.

### 1.3 JUSTIFICATIVA

A presente pesquisa visa apresentar contribuições empíricas e discussões teóricas sobre o elo primário da cadeia produtiva do leite. Tomando por base a definição simples de cadeia de produção, apresentada por Batalha (2007), tem-se que ela pode ser segmentada em três macrosssegmentos: a produção de matérias-primas, a industrialização e a comercialização do produto final. Esses macrosssegmentos estão interligados entre si e podem ser mais ou menos complexos de acordo com o tipo de produto.

Essa pesquisa concentra seus esforços no macrosssegmento da produção de matéria-prima, ou no elo primário da cadeia produtiva do leite. As contribuições empíricas da tese incluem a descrição e análise das características sociais e econômicas dos agentes produtivos, nesse caso os produtores de leite. Além de buscar entender como estes percebem a possibilidade de cooperação no momento da comercialização do leite. Objetiva ainda, gerar informações a respeito de como se moldam essas percepções, se elas se apresentam como positivas ou negativas, e quais crenças estão enraizadas no modo de pensar dos produtores quando se fala em cooperativas de leite.

Ao se considerar a complexidade envolvida no elo primário de produção, lançar luz sobre essas informações e compreender o comportamento dos produtores de leite pode ser importante para se balizar estratégias e/ou políticas públicas para melhor comercialização, organização de processos de industrialização e agregação de valor do produto. Com isso, proporcionar subsídios para que a atividade leiteira continue desempenhando, além de seu papel econômico, o seu papel social, oportunizando emprego de mão de obra e a permanência dos jovens no meio rural.

Além destas contribuições empíricas para a compreensão das decisões dos produtores em relação à cooperação no momento da venda do leite, também se apresentam pretensões teóricas sobre o cooperativismo na agricultura familiar. Ao desvendar a intenção dos produtores de leite de negociarem ou não sua produção com cooperativas, apresenta-se também a visão de como eles avistam o cooperativismo na atividade. Essa discussão é atual e necessária, pois como apontado na literatura, fatores como a falta de confiança, o oportunismo, a deslealdade, e o não comprometimento dos associados com suas cooperativas tem sido motivos importantes para que estas enfrentem dificuldades de se manterem atuantes no mercado.

O fato de muitas cooperativas de leite estarem sucumbindo no mercado significa que o espírito cooperativo ou coletivo, presente na história, também está se esgotando? O que poderia explicar esse fenômeno? Na produção de leite, a cooperação é pautada apenas por questões financeiras?

Por fim, a escolha da Teoria do Comportamento Planejado – TCP para entender as intenções dos produtores de leite em comercializarem (cooperaram) ou não comercializarem (não cooperaram) a produção com cooperativas é justificada pelos inúmeros estudos empíricos já realizados na agricultura com essa abordagem teórica.

A TCP representa, atualmente, um dos principais aportes teóricos e metodológicos para entender o comportamento humano. No âmbito da agricultura vem sendo usada para estudar o processo de tomada de decisão dos produtores rurais em contextos específicos. Objetivando levantar esse cenário de publicações científicas sobre o tema, realizou-se uma pesquisa bibliográfica na base de dados *Scopus* lançada pela Editora Elsevier, em 2004.

De acordo com Grácio e Oliveira (2012), a base *Scopus* pode ser considerada a maior compilação de dados multidisciplinares de resumos, citações e textos completos da literatura científica mundial. Além de indexar a ciência produzida internacionalmente, a chamada *mainstream*, disseminando os resultados do conhecimento produzido pelos principais centros de pesquisa do mundo.

Conforme o enfoque da pesquisa e o que se desejava desvendar, na base *Scopus* foram utilizados os termos: *topic = “theory of planned behavior” and topic = “farmers”* para a busca<sup>2</sup>. Esta foi realizada no dia 07 de abril de 2021 e retornou um total de 287 publicações, entre artigos científicos (264), documentos de conferência (11), documentos de

---

<sup>2</sup> A busca foi realizada utilizando-se da proxy da UFRGS para se ter acesso irrestrito aos documentos.

revisão (07), capítulos de livros (03) e outras publicações (02). O período encontrado pela pesquisa correspondeu aos anos de 1995 a 2021, conforme apresentado na figura 1.

**Figura 1 – Publicações anuais que utilizaram a TCP como aporte teórico - base Scopus**



Fonte: Elaborado pelo autor a partir da base de dados *Scopus*.

Os dados da figura apontam um expressivo aumento das publicações a partir de 2013, com seu pico, até o momento, no ano de 2020 quando se observaram 56 publicações<sup>3</sup>.

Com o objetivo de apresentar um apanhado quantitativo das publicações internacionais que utilizaram a TCP como aporte teórico, o quadro 1 oferece um compilado sobre os principais países das publicações, as principais áreas de pesquisa, os principais periódicos nos quais os estudos foram publicados e por fim, os principais autores que debruçaram esforços sobre a teoria e suas aplicações.

**Quadro 1 – Quantitativo de publicações internacionais com a TCP como aporte teórico sobre comportamento e tomada de decisão na agricultura**

Principais países em números de publicações	
País	Número de publicação
Reino Unido	48
China	45
Estados Unidos	34
Iran	26

<sup>3</sup> Destaca-se que a pesquisa foi realizada no dia 07 de abril de 2021, portanto, 2020 foi o último ano completo para contagem das publicações.

Australia	22	
Alemanha	18	
Brasil	17	
<b>Principais áreas com maior número de publicações</b>		
<b>Área</b>	<b>Número de publicações</b>	
Agricultural and Biological Sciences Agricultural	138	
Environmental Sciences	119	
Social Sciences	88	
Economics Econometrics and Finance	34	
Veterinary	34	
Energy	28	
Business, Management and Accounting	21	
<b>Principais periódicos, de acordo com o número de publicações</b>		
<b>Periódicos</b>	<b>Número de publicações</b>	<b>Fator de impacto</b>
Land Use Policy	22	3.682
Sustainability Switzerland	13	2.576
Journal of Environmental Management	12	5.647
Journal of Rural Studies	12	3.544
Preventive Veterinary Medicine	11	2.304
Journal of Clean Production	8	7.246
Livestock Science	8	1.700
<b>Principais autores de estudos utilizando a TCP na agricultura – base Scopus (1995 – 2021)</b>		
<b>Autor</b>	<b>Número de publicação</b>	<b>Filiação Institucional</b>
João Augusto Rossi Borges	12	Universidade Federal da Grande Dourados (Dourados, Brasil)
Christos A. Damalas	7	Department of Agricultural Development, Democritus University of Thrace, Orestiada, Greece
Jo Bijttebier	6	Research Institute for Agriculture (Merelbeke, Bélgica)
Erwin Wauters	6	Institute for Agriculture and Fisheries Research (Merelbeke, Bélgica)
Nadia Adnan	5	Universiti Teknologi Petronas (Tronoh, Malásia)
Peter T. Dorward	5	University of Reading (Reading, Reino Unido)
Anne Marike Lokhorst	5	Wageningen University and Research Centre (Wageningen, Holanda)
Greet Ruyschaert	5	Institute of Agricultural and Fisheries Research (Bélgica)
Anna E. Valros	5	Helsingin Yliopisto (Helsinki, Finlândia)
Asghar Bagheri	4	Department of Agricultural Management and Water Engineering, Faculty of

		Agricultural Sciences and Natural Resources, University of Mohaghegh Ardabili, Iran
--	--	---

Fonte: Elaborado pelo autor a partir da base de dados *Scopus*.

Conforme apresentado no quadro 1, a TCP passa a ser amplamente utilizada a partir de 2013 e acaba se concentrando em grandes centros de pesquisa científica internacional, Reino Unido, China, Estados Unidos e Países Baixos. Por outro lado, cabe destacar que o principal autor relacionado aos estudos internacionais envolvendo a TCP é brasileiro, o que representa, de certa forma, um protagonismo do Brasil e sua integração mundial nas discussões científicas sobre esse escopo teórico.

A utilização da TCP como aporte teórico e metodológico para a compreensão do comportamento dos indivíduos envolve múltiplos objetos empíricos e contextos socioeconômicos. Os estudos englobam tanto questões específicas, como a adoção de uma determinada tecnologia ou prática produtiva (VAZ, GIMESES e BORGES, 2020; BUYINZA et al., 2020; HYLAND et al., 2018) quanto outras mais abrangentes, como a percepção de agricultores em relação a políticas públicas e/ou ações governamentais envolvendo conceitos acerca de sustentabilidade, por exemplo (DELAROCHE, 2020; TRIHADMOJO et al., 2020).

Naspetti et al. (2021) utilizaram uma versão estendida da TCP como aporte teórico para investigar a percepção dos consumidores sobre práticas sustentáveis na produção de laticínios. Os autores definiram três práticas de produção inovadoras e sustentáveis: A agrossilvicultura, a alimentação materna prolongada e a fonte alternativa de proteína para alimentação das vacas leiteiras. Os resultados desse estudo indicaram que entre essas três práticas, a alimentação materna prolongada foi a que apresentou melhor aceitação entre os consumidores. Na sequência, em ordem de aceitação por parte dos consumidores ficaram as práticas de agrossilvicultura e fonte alternativa de proteína. Os autores concluíram que práticas de produção de leite que não são percebidas como englobando questões éticas ou produzindo benefícios sociais provavelmente serão menos aceitas pelos consumidores.

A percepção das mudanças climáticas e a adoção de tecnologias agrícolas de baixo carbono foi objeto de estudo Wenjing et al. (2021). Os autores construíram um referencial teórico com base na TCP e realizaram estimativas binárias e de contagem para investigar a decisão dos agricultores da Bacia do Rio Yangtze, na China, em adotarem tecnologias agrícolas de baixo carbono. A amostra foi composta por 115 produtores de arroz. Os

resultados do estudo indicaram que 52,56% dos agricultores concordam que houve mudança nas condições climáticas locais no último ano. Além disso, mais de dois terços (66%) dos agricultores perceberam que a produção agrícola contribuiu para a variabilidade climática. Os autores destacaram também que mais de 96% dos agricultores da pesquisa implementaram pelo menos uma tecnologia de baixo carbono, e que a percepção destes em relação às mudanças climáticas foram associadas positivamente à adaptação a essas mudanças.

A intenção dos agricultores de Hanói no Vietnã em aceitar a produção orgânica é outro estudo que se utilizou da TCP em sua análise. Segundo os resultados encontrados, os constructos, atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido possuem influência sobre a intenção dos agricultores em aceitar a produção orgânica. Os autores ainda sugeriram algumas ações aos órgãos gestores estaduais que poderiam incentivar a agricultura orgânica no Vietnã. A primeira delas é aumentar a consciência sobre a diferença entre a produção orgânica e a convencional, destacando os benefícios da primeira. A segunda ação sugerida é orientar os agricultores sobre formas produtivas e canais de comercialização da produção orgânica. E por fim, realizar sessões de compartilhamento entre os agricultores sobre as práticas da agricultura orgânica (NGUYEN; NGUYEN, 2020).

A pesquisa de Landmann, Lagerkvist e Otter (2020) investigou a intenção de pequenos agricultores do Estado de Bihar, na Índia, em adotar o uso de smartphones para gerar conhecimento nas propriedades agrícolas. A pesquisa foi composta por uma amostra de 664 agricultores selecionados aleatoriamente e teve como análise uma estimativa parcial de mínimos quadrados do modelo comportamental. Os resultados confirmaram que a atitude, a norma subjetiva e o controle comportamental percebido influenciavam de maneira positiva a intenção de uso do smartphone para fins agrícolas, bem como emoções antecipadas positivas e negativas. O estudo também demonstrou não haver evidências de que emoções negativas antecipadas relacionadas ao fracasso possam superar outros fatores.

Não diferente do cenário internacional, encontram-se no Brasil importantes e diversificados estudos que utilizaram a TCP como base teórica e metodológica para compreender o comportamento e as decisões dos produtores rurais.

Vaz, Gimenes e Borges (2020) buscaram identificar os constructos sociopsicológicos e as crenças relacionadas à intenção dos agricultores em adotar silos de armazenamento de grãos nas propriedades. Os autores usaram a Abordagem da Ação Racional para identificar o impacto da atitude, da norma subjetiva e do controle comportamental percebido na

intenção dos agricultores de adotar silos na propriedade e, identificar as crenças mais importantes que estariam relacionadas com essa intenção.

Os resultados apontaram que a atitude foi o principal determinante da intenção dos agricultores, seguido pelo controle comportamental percebido e pela norma subjetiva. Dentre as crenças mais importantes que orientam a atitude dos agricultores destacam-se “vender grãos por um preço mais alto”, “ter independência em relação às empresas de armazenamento” e, “ter controle sobre a classificação de grãos”. Já para o controle comportamental percebido, as crenças mais importantes foram “ter acesso fácil aos silos”, priorizar outros investimentos” e, “precisa de trabalhadores qualificados”. Por fim, “banco” foi destacado como a crença mais importante impulsionadora da norma subjetiva (VAZ, GIMENES; BORGES, 2020).

Outro destacado estudo foi realizado por Moraes, Binotto e Borges (2017) ao investigarem se a intenção dos possíveis sucessores rurais em assumir o negócio pode ser influenciada pelos fatores psicológicos, socioeconômicos e pelas características da propriedade agrícola. Os resultados comprovaram a hipótese inicial formulada pelos autores, ou seja, a intenção comportamental dos produtores investigados é influenciada pelos constructos da TCP, atitude, controle comportamental percebido, e norma subjetiva, e pelo tamanho da propriedade rural.

Utilizando-se da TCP como aporte teórico e metodológico, Andow et al. (2017) buscaram compreender os fatores que influenciam os produtores rurais em adotarem métodos de produção orgânica. Com uma amostra de 83 produtores de morangos convencionais, os autores mediram suas possíveis intenções para uma conversão à produção orgânica. Os resultados apontaram que constructos da TCP foram capazes de explicar os níveis de intenção dos produtores, classificados entre aqueles que estavam dispostos a fazer a conversão e aqueles desinteressados.

A diversificação da produção agrícola também foi objeto de estudo sob a perspectiva teórica da TCP. O estudo realizado com produtores de leite do município Frederico Westphalen/RS demonstrou que a intenção dos produtores em diversificar a propriedade pode ser explicada e está correlacionada com os constructos da atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido, presumidos pela TCP (SENGER, BORGES; MACHADO, 2017).

A pesquisa de Borges, Tauer e Oude Lansink (2016) investigou os fatores psicológicos que influenciam a intenção dos pecuaristas do Bioma Pampa no Rio Grande do

Sul em adotarem pastagens naturais melhoradas. Os resultados demonstram que a intenção dos produtores em adotarem pastagens naturais melhoradas pode ser explicada por suas percepções sobre a pressão social (norma subjetiva), pelas percepções sobre sua própria capacidade (controle comportamental percebido) e por fim pela avaliação que possuem sobre a utilização de pastagens melhoradas (atitude).

Zuchiwschi e Fantini (2015) buscaram avaliar a intenção comportamental de agricultores do Oeste de Santa Catarina para a conservação de florestas nativas. Os autores realizaram um comparativo entre sistemas de produção e entre agricultores que dependiam dos recursos florestais e descobriram, por meio da abordagem da TCP, que a intenção desses agricultores difere conforme suas características. Os resultados deste estudo também indicaram que a pressão social, ou seja, a norma subjetiva exerce influência sobre o comportamento dos agricultores na conservação das florestas nativas.

Embora não se tenha revisado todas as publicações, fica claro que a TCP é um instrumento robusto e capaz de prever um determinado comportamento em variados contextos. Contém elementos que permitem analisar questões psicológicas, sociais e econômicas dos indivíduos e dessa forma o seu possível comportamento, ou sua intenção comportamental.

Nos estudos apresentados, as crenças comportamentais e os constructos da atitude, da norma subjetiva e do controle comportamental percebido puderam explicar em maior ou menor nível o comportamento investigado. Percebe-se, e conforme destacado por Ajzen (1991) em que há casos em que apenas um dos constructos é capaz de oferecer explicações para o comportamento e em outros casos, mais de um ou mesmo os três constructos (atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido) combinados.

#### 1.4. ESTRUTURA DA TESE

A desenvolvida tese está organizada em cinco capítulos, além desta introdução, a qual apresenta a construção do problema de pesquisa, os objetivos e a justificativa para realização do estudo. O capítulo dois apresenta uma revisão geral sobre o objeto de estudo, no caso a cooperação ou dita com outras palavras, ação de cooperar ou não em organizações cooperativas. Nesse campo são apresentados elementos sobre gênese da cooperação, seus aspectos biopsicossociais e econômicos e também algumas particularidades que envolvem esse tipo de organização, a qual se difere de empresas de capital no mercado. O capítulo dois

ainda aborda o escopo teórico da Teoria do Comportamento Planejado – TCP, evidenciando-a como framework central no desenvolvimento do estudo.

No capítulo três, apresentam-se os elementos metodológicos: delineamento da pesquisa, caracterização do local de estudo, operacionalização da pesquisa pautada na TCP, o processo de amostragem e as ferramentas de análise dos dados. No quarto e no quinto capítulo são apresentadas as descrições e as discussões dos resultados encontrados na pesquisa. Por fim, o capítulo seis conclui o estudo apresentando, de forma breve, os principais achados e contribuições da tese, as limitações encontradas durante o seu desenvolvimento e sugestões para futuras pesquisas nessa seara empírica.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, apresentam-se as bases teórico-metodológicas iniciais que darão suporte para construção da tese. Primeiramente, apresentam-se elementos sobre o comportamento humano da cooperação, destacando que este pode ser motivado de diferentes formas e por diferentes motivos para cada indivíduo. Em seguida, realizou-se uma contextualização sobre as premissas que cercam a tomada de decisão, ao mesmo tempo em que se buscou relacioná-la aos estudos rurais. E por fim, apresenta-se o *Framework* conceitual da Teoria do Comportamento Planejado - TCP - como o alicerce para a construção do instrumento de coleta de dados e analisados pela tese.

### 2.1 A GÊNESE DA COOPERAÇÃO

Em um mundo egoísta, e sem uma autoridade central, em que condições e como a cooperação pode se desenvolver? (AXELROD, 1984). Esta pergunta ainda é um fenômeno com poucas explicações científicas, conforme levantado pela revista *Science* em 2005 (PENNISI, 2005). Os motivos que levam as pessoas a cooperarem ainda não estão totalmente comprovados e aceitos no âmbito das pesquisas acadêmicas. A motivação pode ser tanto de caráter biológico como de caráter social e ou puramente econômico.

Objetivando buscar subsídios na construção da tese, apresentam-se elementos encontrados na literatura sobre os aspectos biopsicossociais e econômicos concernentes a um comportamento cooperativo.

#### 2.1.1 Aspectos biopsicossociais da cooperação

Do ponto de vista da evolução das espécies, a cooperação é necessária para que se construam novos níveis de organização no ambiente. O surgimento de genomas, células, organismos multicelulares e a sociedade humana são consideradas decorrentes de ações de cooperação. A cooperação significa que os indivíduos renunciam o seu interior egoísta para se ajudarem mutuamente (NOWAK, 2006).

O processo evolucionário é pautado pela competição entre os indivíduos, recompensando apenas o comportamento egoísta. Cada ser vivo é criado para promover seu próprio sucesso evolutivo à custa de seus concorrentes (NOWAK, 2006). Contudo, mesmo

assim, observam-se atos de cooperação em muitos níveis de organização biológica. “Os genes cooperam nos genomas, os cromossomos cooperam em células, as células cooperam em organismos multicelulares” (NOWAK, p.1, 2006).

Os seres humanos são defensores da cooperação, praticam-na desde as sociedades de caçadores até os dias atuais. Pode-se afirmar que a cooperação é o princípio organizador e decisivo da sociedade humana (NOWAK, 2006). Rand e Nowak (2013) apresentam cinco mecanismos para tentar explicar a evolução da cooperação. O primeiro refere-se à seleção de parentesco, a qual determina que há maiores chances de ocorrer cooperação quando os indivíduos forem parentes genéticos. O segundo mecanismo é a reciprocidade direta, a qual surge quando ocorrem repetidos encontros entre os mesmos indivíduos. As repetidas interações promovem espíritos solidários nos indivíduos em que o resultado da atual interação depende do resultado das anteriores. Assim, a reciprocidade direta permite a evolução da cooperação baseada na expectativa da próxima interação entre os indivíduos.

O terceiro mecanismo é a reciprocidade indireta. Neste, a evolução da cooperação acontece quando ocorrem repetidas interações dentro de uma população em que existam terceiros observando-as. Assim, de maneira indireta, a reciprocidade e o sucesso das interações fomentam a cooperação em mais indivíduos. Na prática, o comportamento de cooperação de um indivíduo com outro, depende do comportamento desse outro com os demais indivíduos da população. A decisão de cooperar ou não vai depender das informações que se tem sobre o outro indivíduo. Portanto, a reciprocidade indireta permite a evolução da cooperação quando se tem conhecimento suficiente sobre a reputação da outra parte (RAND; NOWAK, 2013).

A seleção espacial é o quarto mecanismo apresentado por Rand e Nowak (2013). Segundo esse mecanismo, quando as populações são organizadas e homogêneas em detrimento de serem heterogêneas, os comportamentos não necessitam estar condicionados em resultados anteriores. Determina-se que o agrupamento cria uma variedade de ações de proximidade, na qual os indivíduos são mais propensos a cooperarem. Assim, a estrutura populacional de proximidade pode levar à evolução da cooperação.

E o último mecanismo refere-se à seleção multinível, a qual opera, além da competição entre os indivíduos de um mesmo grupo, mas também quando existir competição entre grupos. Esse processo pode resultar em uma seleção de colaboradores e uma união de um grupo contra outro (RAND; NOWAK, 2013).

Rand e Nowak (2013) destacam que estes mecanismos podem ser aplicados, mesmo que em graus variados, ao comportamento da cooperação entre seres humanos. Segundo os autores, apesar de cada mecanismo ser comumente estudado de forma isolada, é importante considerar a interação entre eles. Pois, ao discutir qualquer comportamento pró-social nas pessoas, não se pode excluir a reciprocidade direta e indireta. Por exemplo, as primeiras sociedades eram pequenas e a reputação estava sempre presente nas interações. Atualmente, a maioria das interações cruciais no mundo moderno são repetidas, sejam com colegas de trabalho, amigos e familiares. Dessa forma, a estrutura espacial, a seleção de grupos e a seleção de parentesco necessitam ser consideradas no contexto de suas interações com reciprocidade direta e indireta.

Na mesma linha de raciocínio, Lehmann e Keller (2006) argumentam que a cooperação e o altruísmo só podem evoluir se atenderem uma das seguintes condições: no caso de haver benefício direto em cooperar; interações que se repitam, com informações sobre o comportamento prévio da outra parte; interações que revelem preferência entre indivíduos relacionados ou presença de ligação genética, ou seja, níveis de parentescos entre os indivíduos.

A cooperação pode ser verificada entre diversas espécies, humanas e não humanas. A diferença entre os seres humanos e as demais espécies sociais, no que tange à cooperação, reside no fato de que, enquanto as espécies sociais cooperam apenas baseadas e em função de um altruísmo genético e/ou devido às repetidas interações, os seres humanos, além destes mesmos motivos somam-se a capacidade cognitiva, linguística e física. Dessa forma, são capazes de formular normas, condutas sociais e criar instituições para que estas normas sejam cumpridas (SMITH, 2003).

A cooperação no sentido amplo, como processo e relação social, segundo Lago (2010) está na essência do ser humano. Pode ser observada desde a pré-história, com a vida em comunidades, como forma de sobrevivência, por meio da segurança e exploração de espaços em comum e pela busca por atender as necessidades básicas, como alimento e moradia.

Sob uma ótica sociológica, a cooperação entre seres humanos, geralmente surge devido a alguma necessidade em comum, acompanhada ou aliada de períodos sociais mais adversos (ARAÚJO, 1982). Assim, pode se considerar que o termo cooperação tem um significado semântico de ação de cooperar, ou ainda, operar ao mesmo tempo, trabalhar em

conjunto, colaborar, sendo dessa forma, o viés contrário de uma perspectiva individualista (CATTANI, 2003).

No campo de investigação da psicologia, em especial da psicologia do desenvolvimento, a cooperação e a competição são consideradas condutas observáveis e que promovem comportamentos caracterizados como pró ou antissociais (EISENBERG e MUSSEN, 1989; BROWNELL e CARRIGER, 1990; HOFFMAN, 1990). As condutas pró-sociais são aquelas que reproduzem ações positivas com objetivo de atender às necessidades e ao bem-estar de um coletivo, por exemplo, a solidariedade e a cooperação. Por outro lado, as condutas antissociais reproduzem ações consideradas socialmente negativas apenas com objetivos do benefício próprio, mesmo que para isso tenham que causar prejuízo ao outro indivíduo, por exemplo, a trapaça e os comportamentos agressivos e/ou egoístas (PALMIERE; BRANCO, 2004).

As duas condutas, a cooperação e a competição formam duas grandezas de um mesmo fenômeno e dependem do cenário e do valor adaptativo de cada forma de ação (EDWARDS, 1991). Nesse sentido, tais condutas são regidas por objetivos individuais que se formam com culturas particulares e em contextos específicos, os quais podem, ora levar a ações de cooperação, ora a ações de competição. Assim, se formam as experiências de ocorrências cooperativas que podem propiciar condutas e manifestações pró-sociais, ou seja, que beneficiam um coletivo e/ou o bem-estar de outros indivíduos, como também, podem propiciar contextos competitivos, manifestações antissociais, comportamentos egoístas e individualidades negativas, gerando malefícios em outros indivíduos (MEAD, 1937; EDWARDS, 1991).

Nessa discussão, é importante considerar que a decisão por uma ou por outra conduta, geralmente, advém de uma motivação pessoal e/ou social. Conforme Palmieri e Branco (2004, p. 191), a motivação social pode ser entendida como “um conjunto dinâmico e hierarquizado de crenças, valores, metas e objetivos associados a diferentes padrões de interação social relacionados à prática da cooperação, da competição e do individualismo em um contexto sociocultural determinado”.

Sob essa perspectiva, Ellwanger (2012) corrobora argumentando que o sistema motivacional das pessoas é formado por um conjunto de elementos que envolve orientações para crenças, para valores e para os objetivos individuais, os quais funcionam como molas propulsoras para o comportamento relacional da competição, do individualismo e da cooperação.

### 2.1.2 Aspectos econômicos da cooperação

Na esteira das discussões sobre a gênese e as motivações em prol de um comportamento cooperativo um dos aspectos importantes a serem considerados é o caráter econômico das decisões individuais de cooperação, seja para criar uma organização cooperativa ou para se incorporar a uma já consolidada.

Relacionado a isso, parece haver uma contradição sugerir elementos puramente econômicos em organizações cooperativas criadas para serem totalmente democráticas, solidárias e sem interesse algum ao lucro. No entanto, as motivações individuais, em maior ou menor medida relacionam-se com a busca de melhorias na vida das pessoas, o que no modo atual de produção passa por crescimento e resultados econômicos.

Segundo Eschenburg (1983), a escola de Munster sugere que a cooperação inicia, de fato, com parâmetros solidários, mas que em momento posterior só se estabelece e obtém algum sucesso quando atingir também resultados e benefícios econômicos para seus associados.

Complementar a essa ideia, Melis e Semmann (2010) afirmam que um princípio simples para que ocorra a cooperação é o benefício da ação altruísta, ou seja, uma pessoa ajuda outra e por consequência obtém o benefício de retorno de um terceiro. A cooperação somente evoluirá quando as pessoas que cooperam, forem mutuamente favorecidas. Dessa forma, quando se pratica o ato da cooperação, cria-se uma expectativa que este ato produza benefícios de igual valor (LAGO, 2010).

Para ilustrar os aspectos econômicos da cooperação, em especial, o das relações econômicas entre indivíduos e cooperativas, Bialoskorski Neto (2004) discute pontos importantes em relação à decisão de realizar ou não a cooperação e a fidelidade empregada. O autor apresenta um esquema de uma árvore de decisão. O pressuposto inicial é de que as cooperativas sempre apresentam uma ação de compromisso obrigatória com os associados, enquanto estes, baseados em contratos relacionais e informais, não possuem tais compromissos obrigatórios com a organização.

Essa é uma árvore de decisão ou um jogo que se repete, pois as relações ocorrem ao longo do tempo, porém os resultados não irão depender dessa repetição, uma vez que o associado possui direitos de propriedade na cooperativa, além do direito de transação no presente e no futuro, independente de qual for sua atitude de relação econômica no presente (BIALOSKORSKI NETO, 2004). “Assim, a não-cooperação no tempo  $t - 1$  não influencia

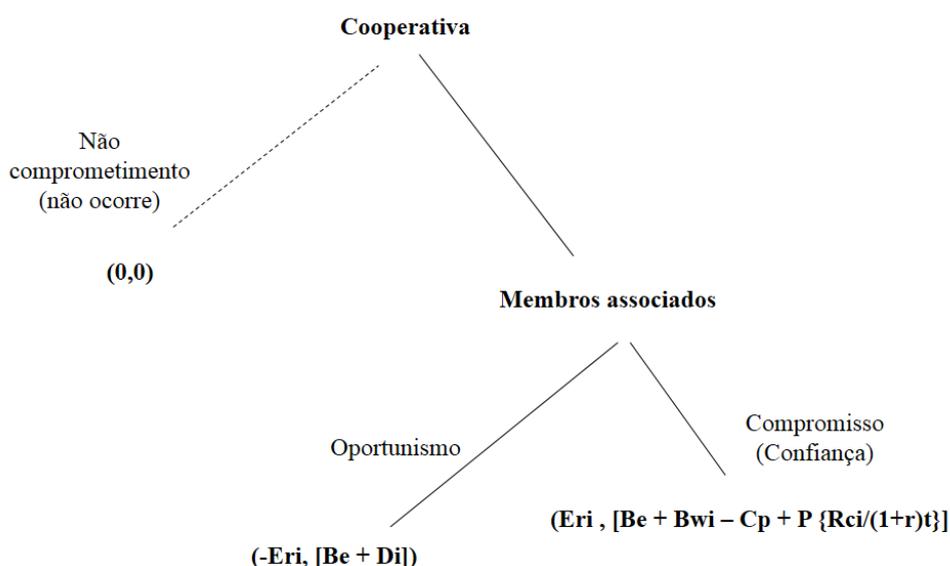
nos resultados do jogo no próximo período  $t$  0 ou  $t + 1$ ” (BIALOSKORSKI NETO, p. 76, 2004).

Para Bialoskorski Neto (2004), as cooperativas podem ter diferentes estratégias para com seus associados, optando no curto prazo pela transferência de renda via preços ou pelo reembolso futuro por meio da redistribuição das sobras proporcionais às transações realizadas por cada sócio. O qual, portanto, poderá obter vantagens econômicas em qualquer uma das duas estratégias, pelo recebimento das sobras ou pelos preços mais atraentes no mercado, seja na compra ou na venda de produtos.

O autor supracitado apresenta um esquema, como pode ser observado na figura 2, chamado por ele de árvore de decisão – jogo – entre cooperativas e associados, no qual:

**$D_i$**  é a renda diferencial, que deverá existir, no caso de o associado encontrar melhor negócio e optar por transacionar com um agente privado, e não com a cooperativa.  **$B_e$**  são os benefícios das externalidades econômicas, em função da presença cooperativa na economia, refletidos no nível geral de preços.  **$B_{wi}$**  são os benefícios também em serviços e fatores não pecuniários, somente para o cooperado  **$i$**  se este escolhesse negociar com a organização cooperativa,  **$C_{pi}$**  é o custo de participação na cooperativa para o cooperado  **$i$** .  **$P$**  é a esperança matemática dos benefícios em dinheiro  **$R_{ci}$** , no caso de distribuição futura de sobras – residual claims.  **$Er(i)$**  é o resultado econômico da cooperativa criado por causa da atividade econômica do associado  **$i$** . Os resultados futuros prováveis, como a distribuição de sobras, são descontados pela taxa de juros  **$r$**  no tempo  **$t$** , até o reembolso para o associado em dinheiro no final do período financeiro (BIALOSKORSKI NETO, p. 76-77, 2004).

Figura 2 – Representação da árvore de decisão – jogo – entre cooperativas e associados



Fonte: Bialoskorski Neto (2004, p.77).

Assim, os benefícios totais para os membros associados dependem do desempenho econômico das cooperativas, mas também do número de associados, da confiança entre eles, da estratégia para compartilhar estes resultados e o tempo entre a ação econômica dos associados e o efetivo reembolso monetário. A linha tracejada da figura 2, relacionada ao não comprometimento da cooperativa nunca irá ocorrer, pois o associado possui sempre o direito de transacionar, independentemente de suas ações anteriores, ao passo que a cooperativa, por princípios não pode sair do jogo (0,0) (BIALOSKORSKI NETO, 2004).

O esquema da árvore de decisão da figura 2 convém aqui para demonstrar a complexidade que permeia as relações econômicas e de cooperação entre cooperativas e associados. Contudo, ressalta-se que não é do escopo desta pesquisa maiores aprofundamentos nesse esquema.

Com uma visão ampliada da cooperação, Axelrod (1992) afirma que sua base está relacionada à durabilidade das relações, e não somente à confiança. Para o autor, quando se tem as condições adequadas em favor do surgimento da cooperação, os indivíduos podem praticá-la por meio de mecanismos de aprendizagem ao longo do caminho, buscando recompensas recíprocas e escolhendo melhor suas condutas.

Os fatores que levam à cooperação são considerados por Caporael et al. (1989) como complexos e assim expõem um aspecto fundamental de sua ocorrência, o egoísmo. Intrinsecamente, o comportamento egoísta faz parte dos seres humanos e dos dilemas sociais. Para Balabanis (1998), os seres humanos são racionais em suas ações e decisões, mas também são egoístas e individualistas. Conforme argumento de Axelrod (1984), apesar dos seres humanos possuírem estímulos para serem egoístas, a cooperação ainda pode surgir como forma de garantir necessidades básicas, de autoproteção e satisfação própria. Sendo assim, a cooperação passa a existir entre seres humanos que buscam seu próprio interesse, desde que na interação entre eles predomine um princípio de reciprocidade, que possa servir de norma ou conduta a ser seguida por todos.

Ainda, referente aos aspectos econômicos da cooperação, pode-se incorporar os elementos encontrados na teoria da coopetição, criada por Nalebuff e Brandenburger em 1996. Os autores uniram nessa teoria os termos da cooperação e da competição criando uma “cooperação competitiva”.

Em seu estudo, Nalebuff e Brandenburger (1996) argumentam que a coopetição traz benefícios para os indivíduos quando, ao praticarem a cooperação com um concorrente (competidor), se amplia o tamanho do mercado em que se atua. Na ideia da coopetição, criar

produtos e serviços por meio da cooperação com competidores levaria a um aumento do mercado ou mesmo o surgimento de novos mercados, assim, a cooperação entre competidores seria mais vantajosa do que se atuassem de modo individual, apenas como competidores (NALEBUFF; BRANDENBURGER, 1996).

Contudo, Winckler (2010) destaca que, apesar dos benefícios para o desenvolvimento de determinados mercados e produtos, a coopetição poderia gerar conflitos em decorrência do jogo de negócios. Para a autora, enquanto a cooperação resultaria em ganhos mútuos (“ganha-ganha” ou soma positiva), por outro lado, a competição geraria ganhos para um indivíduo e perda para outro (“ganha-perde” ou soma zero). Dessa forma, a cooperação e a competição provocariam conflitos internos e entre os indivíduos, os quais necessitam gerir sentimentos ambíguos, decorrentes do seu comportamento entre concorrer e cooperar.

## 2.2 A COOPERAÇÃO EM COOPERATIVAS E SUAS ESPECIFICIDADES

A cooperação como prática social, econômica ou produtiva, conforme explicitado na seção 2.1, tem suas origens tão antigas quanto variadas (PRESNO, 2001). A essência do cooperativismo fundamenta-se no desejo e no ato de cooperar entre um grupo de pessoas. Deste modo, a cooperação pode ser entendida como um processo social e econômico, embasado em relações associativas, pelas quais se buscam alcançar soluções, resultados e objetivos para determinado problema, por meio de um empreendimento coletivo com interesses comuns (FRANTZ, 2001).

Foram estes, alguns dos elementos que impulsionaram um grupo de 28 trabalhadores do bairro de *Rochdale*, em Manchester na Inglaterra, em 1844 a constituírem aquela que é considerada a primeira experiência cooperativa do mundo moderno (PINHO, 1965; BENECKE, 1980; MLADENATZ, 2003).

As péssimas condições de trabalho, os baixos salários e os altos preços dos alimentos, provocados em grande medida pelas intensas transformações decorrentes da Revolução Industrial levaram estes trabalhadores a se unirem, e com os poucos recursos que possuíam idealizaram e constituíram uma cooperativa de consumo que ficou conhecida como a *Rochdale Society of Equitable Pionneers* (BIALOSKORSKI NETO, 1994).

A organização cooperativa constituída funcionava como um armazém no qual todos associados eram donos e podiam comprar alimentos de qualidade e com um baixo custo. O

modelo e doutrina dessa cooperação são consideradas as bases do cooperativismo como se conhece atualmente (BRASIL, 2006).

Conforme Bialoskorski Neto (1994), os pioneiros de *Rochdale* estabeleceram princípios como: a democracia nas decisões, a adesão livre e voluntária de associados, a neutralidade política e religiosa, o fomento à educação cooperativista e, o retorno *pro rata* das sobras das operações, como sendo as bases da constituição de uma organização cooperativa. Estes princípios, com leves alterações, são reconhecidos e adotados até os dias de hoje como princípios fundamentais e universais para a caracterização e constituição de uma cooperativa.

A partir desse marco histórico, o modelo de organização rochdaleano e os princípios cooperativistas se disseminaram rapidamente no mundo que já em 1881 contava com cerca de mil cooperativas de consumo com aproximadamente quinhentos e cinquenta mil associados (BRASIL, 2006). Na crescente expansão e consolidação do cooperativismo pelo mundo foi criada em 1895, durante o primeiro Congresso de Cooperativas realizado em Londres na Inglaterra, a *International Co-operative Alliance* - ICA com o objetivo de ser o órgão máximo de representação mundial e assim preservar os princípios doutrinários, incentivando as práticas e a cultura cooperativista (ICA, 2016).

No Brasil, as primeiras iniciativas cooperativas nos moldes e princípios da organização de *Rochdale* surgiram ainda no século XIX. Em 1889, em Minas Gerais é formada uma cooperativa de consumo chamada de Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos de Ouro Preto. Em seguida, outras cooperativas surgiram e foram importantes no processo de disseminação do cooperativismo no país. No entanto, foi no início do século XX, em especial na região Sul, que o cooperativismo ganhou força e se consolidou como uma forma de organização social e econômica. As primeiras organizações no sul do país foram fortemente influenciadas por imigrantes, em sua maioria Europeus que chegavam no Brasil trazendo o conhecimento, a cultura e a doutrina cooperativista adquiridas em seus países de origem (BRASIL, 2006).

Após o crescente movimento no país, o governo brasileiro passa a fomentar o setor cooperativista já na década de 1930. O fomento passou pelo reconhecimento das cooperativas como sendo sociedades de pessoas e não de capital, tendo desta forma, a isenção de alguns impostos, principalmente pelo decreto nº 22.239 de 1932 do então presidente da República Getúlio Vargas.

Em 1951 foi criado o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), o qual financiava as organizações cooperativas do país. Embora, o Estado fosse o principal controlador desses financiamentos. No âmbito de controlar o setor, o governo criou em 1964 a primeira política nacional de cooperativismo, a qual oficializava seu controle e intervenção sobre o cooperativismo nacional. Essas ações foram incluídas no Estatuto da Terra, regido pela Lei nº 4.504, que concedia ao INCRA (na época chamado de INDA<sup>4</sup>) ligado ao MAPA as funções de normatizar, registrar e fiscalizar as operações das cooperativas e das associações rurais. As cooperativas de crédito eram controladas pelo Banco Central, assim como as cooperativas de habitação eram controladas pelo extinto Banco Nacional de Habitação (BRASIL, 2006).

Em 1967, o decreto-lei nº 60.957 instituiu o Conselho Nacional de Cooperativismo (CNC) que também era ligado ao INCRA e tinha função de prover recursos às cooperativas brasileiras. A intervenção estatal se torna mais intensa em decorrência do Regime Militar imposto a partir de 1964. O governo apresentava certo receio em continuar fomentando a união de pessoas e a formação de cooperativas. Dessa forma, suprimiu os incentivos e centralizou ainda mais o controle sobre o cooperativismo nacional (BRASIL, 2006).

Outro importante acontecimento no ambiente institucional do cooperativismo brasileiro foi a criação em 1969 da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB) com o objetivo e atribuições de promover e fomentar o sistema cooperativista, em todas as suas instâncias, políticas e institucionais (OCB, 2016). Na sequência, em 1971, é criado o principal marco regulatório sobre o cooperativismo brasileiro, vigente até os dias de hoje, a Lei 5.764/71 conhecida como Lei do Cooperativismo (BRASIL, 1971).

A Lei do Cooperativismo regulamenta o funcionamento das cooperativas e estabelece, em seu artigo quarto, que estas são sociedades de pessoas e se distinguem das demais sociedades pelas seguintes características:

- a) adesão voluntária;
- b) variabilidade do capital social representado por quotas-partes;
- c) limitação do número de quotas-partes do capital para cada associado;
- d) inacessibilidade das quotas-partes do capital a terceiros;
- e) singularidade de voto;

---

<sup>4</sup> O Instituto Nacional de Desenvolvimento Agrário (INDA) foi substituído pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) que havia sido criado pelo DECRETO-LEI Nº 1.110, de 9 de julho de 1970 (BRASIL, 1970).

- f) quórum para o funcionamento e deliberação da Assembleia Geral baseado no número de associados e não no capital;
- g) retorno das sobras líquidas do exercício, proporcionalmente às operações realizadas pelo associado;
- h) indivisibilidade dos fundos de Reserva e de Assistência Técnica Educacional e Social;
- i) neutralidade política e discriminação religiosa, racial e social;
- j) prestação de assistência aos associados;
- k) área de admissão de associados limitada às possibilidades de reunião, controle, operações e prestação de serviços (BRASIL, 1971).

Com a promulgação da Constituição Federal (CF) de 1988 alterou-se o modo como o cooperativismo vinha sendo tratado pelo governo brasileiro. O estado passou do papel de fiscalizador para um papel de apoiador do setor. Esse fato levou, em 1990, a criação do departamento de cooperativismo (pela Lei nº 8.025) e a extinção do CNC. Esse novo departamento estava ligado ao MAPA, e passava a ter a função de fomentar e de apoiar o setor cooperativista do país (BRASIL, 2006).

Nesse novo cenário, as cooperativas encontraram inúmeros desafios para se manterem atuantes. O ambiente institucional pelo qual passava o país no início dos anos de 1990, no âmbito político e econômico, e a extinção do BNCC contribuíram para agravar ainda mais estes desafios para o setor. Para evitar que a situação das cooperativas se agravasse de forma irreversível, o governo adotou novas medidas de apoio ao setor com a criação do Programa de Revitalização das Cooperativas Agropecuárias (RECOOP) e com a criação pela Medida Provisória nº 1.715 em 1998 do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (SESCOOP). O RECOOP era uma espécie de socorro emergencial ao sistema. Este foi realizado por meio de linhas de créditos que ficaram disponíveis até 1999. Já o SESCOOP foi criado para ter um caráter permanente, atuando de forma preventiva nos possíveis problemas enfrentados pelas cooperativas e fornecendo capacitação e educação sobre o cooperativismo. Atualmente, o SESCOOP encontra-se atuando junto a OCB em todos os estados nos quais a organização possui representação (BRASIL, 2006).

A *International Co-operative Alliance* define cooperativa como uma associação autônoma de pessoas unidas de forma voluntária para satisfazer aspirações e necessidades econômicas, sociais e culturais comuns por meio de uma empresa de propriedade comum e democraticamente gerida (ICA, 2016, tradução livre).

Bialoskorski Neto (2001) salienta que o objetivo central das cooperativas é a prestação de serviços a seus associados, ou seja, é um objetivo comum, de trabalho e não estritamente voltado para o lucro, como ocorre em empresas de capital<sup>5</sup>. Nessa direção, Presno (2001, p.123) destaca que:

[...] as cooperativas aparecem como estruturas intermediárias, com existência autônoma e independente dos seus membros, mas a serviço da satisfação das necessidades das economias particulares dos cooperados. Enquanto uma empresa não cooperativa (uma sociedade anônima, por exemplo) tem como finalidade obter o máximo retorno por unidade de capital investido, visando exclusivamente o lucro do investidor, uma empresa cooperativa tem como finalidade contribuir na valorização da produção dos seus cooperados visando melhorar sua qualidade de vida. Essa diferença nos objetivos finais tem que ser especialmente considerada na gestão e constitui uma das características específicas das organizações cooperativas.

Como apresentado, a diferença entre uma sociedade cooperativa e as demais sociedades é basicamente estabelecida pela Lei 5.764/71 (Lei do Cooperativismo). Não obstante a essa lei específica, o cooperativismo também é abordado pela Constituição Federal Brasileira (CF) de 1988, como destacado por Bialoskorski Neto (1997). A CF traz no parágrafo XVIII do art. 52 que as cooperativas são de livre constituição, vedando qualquer interferência do Estado em sua formação; no art. 146, § 32, item *c* assume que há diferença entre o ato de cooperação e o ato comercial, e institui forma diferenciada de tributação; e, ainda, o art. 174, § 2º obriga o Estado a apoiar e estimular as formas associativas e cooperativas no país.

Com base nestes elementos, Bialoskorski Neto (1997) sintetiza as principais diferenças entre uma sociedade cooperativa e uma empresa de capital. Estas diferenças podem ser vistas e comparadas no quadro 2.

---

<sup>5</sup> O termo empresa de capital neste trabalho objetiva apenas distinguir organizações não-cooperativas de organizações cooperativas.

**Quadro 2 - Comparativo entre sociedades cooperativas e sociedades de capital**

	<b>Sociedade Cooperativa</b>	<b>Sociedade/empresa de capital</b>
<b>Objetivo</b>	Prestação de serviços sem fins lucrativos	Maximização e remuneração do Capital (lucro)
<b>Gestão</b>	Participação democrática (um associado = um voto, independente do capital investido)	Participação de acordo e proporcional ao capital investido
<b>Apropriação</b>	De acordo e proporcional à atividade	De acordo e proporcional ao capital
<b>Fator arrendado</b>	Trabalho	Capital

Fonte: Adaptado de Bialoskorski Neto (1997).

Como evidenciado por Bialoskorski Neto (1997, 2001), a primeira e principal diferença entre uma cooperativa e uma empresa de capital refere-se aos seus objetivos, a finalidade central das cooperativas é a prestação de serviços a seus associados, ou seja, é um objetivo comum, de trabalho. A gestão nas cooperativas ocorre de forma democrática, na qual cada sócio tem direito a um voto nas assembleias gerais, independente do capital que tenha investido na organização, o que é diferente de uma empresa de capital, na qual o poder de decisão e voto são proporcionais ao número de ações que cada um possui. Na cooperativa ainda, o capital que é integralizado quando da adesão do associado, o qual é chamado de quotas-partes, não pode ser negociado ou transferido para terceiros, como ocorre com as ações em empresas de capital, as quais podem ser vendidas ou transferidas inúmeras vezes entre investidores.

As organizações cooperativas têm por determinação de lei à assembleia geral como o órgão máximo de gestão, na qual todos os associados podem participar e votar sobre as decisões. Este órgão escolhe um conselho fiscal e um conselho administrativo para fiscalizar e para administrar o empreendimento coletivo. Vale ressaltar, mesmo que os conselhos fiscal e administrativo tomem as decisões operacionais e/ou de planejamento, estas precisam obrigatoriamente ser aprovadas e sancionadas pela assembleia geral (BIALOSKORSKI NETO, 2001).

Outra característica destacada em relação às organizações cooperativas, de acordo com Bialoskorski Neto (1997), refere-se à divisão de seus resultados. Apesar destas organizações não visarem lucros, suas operações, quando bem-sucedidas, acabam gerando resultados positivos, os quais são chamados de sobras. Estas são distribuídas de acordo com a participação de cada sócio nas atividades da cooperativa. Esse tipo de distribuição é denominado de *pro rata* e difere de uma empresa de capital, na qual os lucros são divididos de acordo e proporcionalmente ao capital investido.

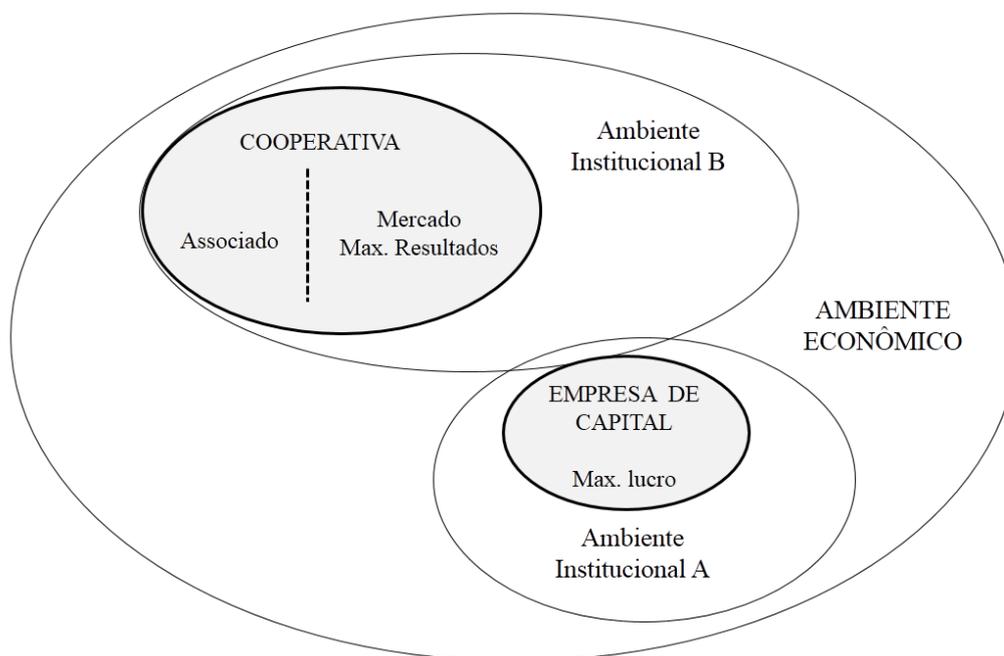
Bialoskorski Neto (2002) também salienta que as organizações cooperativas se diferenciam das empresas de capital pelas suas relações com o ambiente institucional no qual atuam. Desde o surgimento, as cooperativas apresentam duas funções básicas, a social e a econômica, ou seja, atuam inseridas em um contexto de mercado, mas pautadas por objetivos sociais definidos. Essa lógica difere de uma empresa de capital que atua preocupada em maximizar seus lucros e remunerar o capital investido.

Contudo, apesar das organizações terem na dimensão social seu foco principal, é por meio da eficiência econômica que se pode determinar um desempenho social considerado satisfatório. Este desempenho social é avaliado pelo nível de renda dos associados, pelo nível de educação, pela igualdade no direito ao uso da terra entre outras variáveis. Bialoskorski Neto (2002) em estudo identificou as variáveis sociais e econômicas determinantes no desempenho social das cooperativas. A conclusão foi de que as variáveis sociais, como participação em assembleias ou educação, tiveram papel menos importante do que variáveis de cunho econômico-financeiro para determinar tal desempenho. Desta forma, pode se dizer que o desempenho social de uma cooperativa passa exclusivamente pela sua eficiência econômica no mercado (BIALOSKORSKI NETO, 2002).

Sob essa perspectiva, Lauermaann et al. (2018) avaliaram se os indicadores econômicos e financeiros de um grupo de 25 cooperativas levariam também à melhora dos indicadores sociais dessas organizações. Contrário aos resultados apontados por Bialoskorski Neto (2002), os autores não encontraram uma correlação positiva entre as variáveis. Ou seja, os indicadores econômicos e financeiros não foram determinantes para um melhor desempenho dos indicadores sociais.

As cooperativas estão inseridas em um ambiente institucional diferente das empresas de capital e apresentam duas lógicas motoras, a social e a econômica, enquanto as empresas de capital apresentam apenas a lógica econômica em suas estratégias. Sendo assim, o ambiente institucional, especialmente para as cooperativas, exerce influência direta na capacidade de realização e na definição de estratégias, conforme pode ser visualizado na figura 3.

**Figura 3- Dimensões das estratégias das cooperativas em comparação com as empresas de capital**



Fonte: Adaptado de Bialoskorski Neto (2002, p. 2).

Considerando esse contexto institucional e a competitividade a que estão sujeitas as cooperativas, Bialoskorski Neto (1997) destaca algumas vantagens destas organizações, em especial aquelas ligadas ao ramo agropecuário. Para o autor, os produtores rurais que se organizam em cooperativas, comprovadamente têm seu nível de renda elevado, basicamente por três motivos: O primeiro, por possibilitar uma estrutura de agregação de economias particulares, beneficiando as transações ao longo da cadeia agroalimentar, facilitando o relacionamento do produtor com estruturas oligopolizadas a montante e a jusante, ou seja, na compra de insumos para a produção e na comercialização desta produção. As cooperativas são capazes de operar em mercados sem discriminar os produtores pela sua escala de produção, dessa forma, os ganhos obtidos pela agregação de economias particulares beneficiam a todos os associados; O segundo, por possibilitar diminuir os custos de transação dos produtores rurais, devido a forma de organização cooperada que auxilia nas negociações no mercado, no acesso às informações e tecnologias. Por exemplo, na produção de leite no Brasil, as exigências impostas aos produtores sobre os novos padrões de qualidade do leite, são em muitas vezes onerosas quando se atua de forma individual. Dessa forma, estar organizado em uma cooperativa pode facilitar o acesso às informações e na própria compra de equipamentos para atender essas novas exigências; e, o terceiro, por ter a

possibilidade de acessar, ao final de cada exercício, a distribuição *pro rata* das sobras da cooperativa, o que permite uma prática de preços de médio prazo menores que os de mercado, diminuindo os custos de produção e aumentando o rendimento do produtor (BIALOSKORSKI NETO, 1997).

Por outro lado, Bialoskorski Neto (1997) destaca que as organizações cooperativas passaram nas últimas décadas por uma série de reflexões e crises devido à própria evolução das relações de mercado, como uma crise de credibilidade, uma reflexão gerencial (pelo fato de ter que se manter rentável em um contexto capitalista), e uma crise ideológica, na qual há uma tendência de predomínio de valores capitalistas sobre os valores da cooperação.

A complexidade inerente a este ambiente é lembrada por Zylbersztajn (2002) ao destacar a instabilidade que cerca as relações e transações entre cooperado e cooperativa e que existem situações de quebras de acordos *ex-ante* e *ex-post*. Para o autor, apenas o perfil doutrinário, ou a expectativa de que o cooperado seja fiel à cooperativa não é suficiente. Portanto, as cooperativas precisam adotar, constantemente, em suas estratégias, mecanismos formais e informais de incentivos para com seus cooperados e assim manter a possibilidade de ganhos sociais e econômicos do empreendimento coletivo.

### 2.3 TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO – TCP

Derivada da Teoria da Ação Racional, desenvolvida originalmente por Ajzen e Fishbein em 1980, a Teoria do Comportamento Planejado (TCP) foi proposta pelo psicólogo social Icek Ajzen em 1985, indicando que a intenção em agir (ação) é o determinante imediato do comportamento (AJZEN, 2005). Assume-se, dessa forma, que a intenção é o maior preditor para medir um comportamento. Contudo, se reconhece que as pessoas nem sempre possuem o controle suficiente sobre a execução do comportamento para expressar suas intenções (AJZEN, 1991).

A TCP é uma teoria social que vem sendo usada para prever o comportamento individual, na qual a autorregulação desempenha um papel importante. Segundo Ajzen (1991, p.181) é “[...] uma teoria projetada para prever e explorar o comportamento humano em contextos específicos”. Assim, objetiva entender por que as pessoas agem de determinada forma e, por consequência, identificar os fatores que influenciam tal ação (AJZEN, 1985).

As intenções são assumidas pela teoria para captar fatores motivacionais que influenciam um comportamento. Ou seja, a intenção passa a ser um indício de quanto as pessoas estão dispostas a tentar, ou de quanto esforço elas planejam empregar para realizar um comportamento. Como regra geral, quanto mais forte a intenção de se envolver em um comportamento, maior a possibilidade de que este venha a ocorrer (AJZEN, 1991).

Para a TCP, as intenções comportamentais são originadas de três constructos: a atitude, a norma subjetiva e o controle comportamental percebido, os quais podem estar relacionados ou ainda decorrerem das crenças dos indivíduos. A atitude refere-se ao grau em que uma pessoa tem uma avaliação favorável ou desfavorável da ação comportamental em questão. A norma subjetiva refere-se à pressão social percebida para realizar ou não o comportamento. E, o controle comportamental percebido refere-se à facilidade ou à dificuldade percebida de realizar o comportamento (AJZEN, 1991).

Para uma previsão e maior precisão na análise do comportamento, algumas condições devem ser atendidas. Primeiro, as medidas de intenção e de controle comportamental percebido devem corresponder ou serem compatíveis com o comportamento a ser previsto. Ou seja, as intenções e percepções de controle devem ser avaliadas em relação ao comportamento específico de interesse, e o contexto especificado deve ser o mesmo daquele em que o comportamento ocorre. A segunda condição para a predição comportamental refere-se à exigência de que a intenção e o controle comportamental percebido devem permanecer estáveis no intervalo entre a sua avaliação e a observação do comportamento. A terceira condição é relacionada à precisão do controle comportamental percebido. A previsão do comportamento deve melhorar na medida em que as percepções do controle comportamental refletem a realidade de forma mais próxima possível (AJZEN, 1991).

Como regra geral de análise, enfatiza-se que:

Quanto mais favorável for a atitude e a norma subjetiva com relação a um comportamento, e quanto maior for o controle comportamental percebido, mais forte deve ser a intenção de um indivíduo em realizar o comportamento. [...] Espera-se que a importância relativa da atitude, norma subjetiva e do controle comportamental percebido na predição da intenção varie entre comportamentos e situações. Assim, em algumas situações e aplicações pode-se descobrir que somente as atitudes possuem um impacto significativo nas intenções, em outras, as atitudes e o controle comportamental percebido são suficientes para explicar as intenções e, em outros, que os três constructos fazem contribuições independentes (AJZEN, 1991, p. 182-183, tradução livre).

Na análise do comportamento humano, um ponto central apontado por Ajzen (1985, 1991) reproduzidos nos estudos de Borges et al. (2014), Borges, Oude Lasing (2015), Senger, Borges e Machado (2017), Rosa (2018) é o papel desempenhado pelas crenças comportamentais. As crenças seriam antecedentes (medidas indiretas) dos três constructos (atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido) que determinam a intenção de comportamento. As pessoas podem ter muitas crenças sobre qualquer comportamento, mas também, podem recorrer poucas vezes a essas crenças na hora de tomar alguma decisão. São essas crenças salientes que são consideradas predominantes das intenções e ações da pessoa.

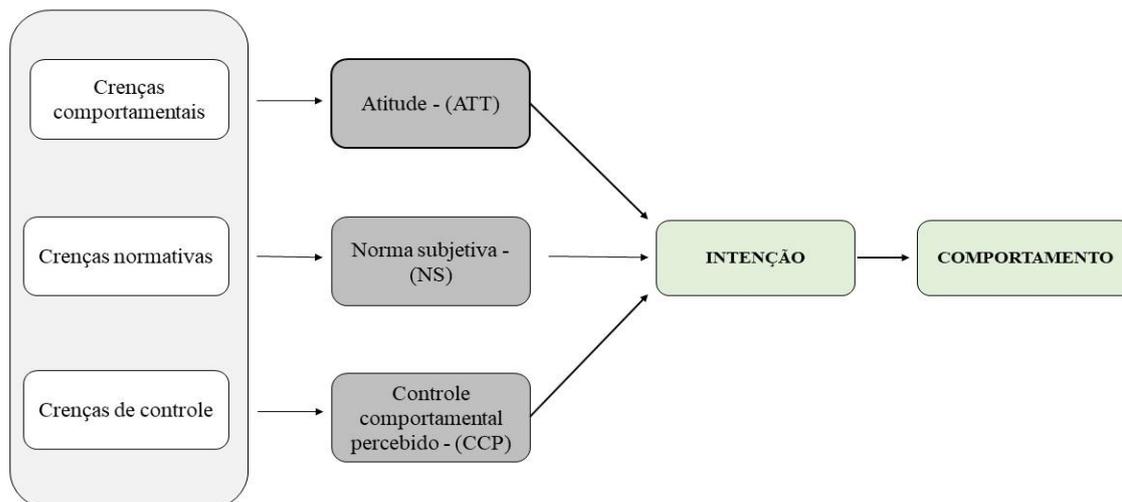
Distinguem-se três tipos de crenças salientes: as crenças comportamentais que supostamente influenciam as atitudes das pessoas em relação ao comportamento, as crenças normativas que formam os determinantes subjacentes de normas subjetivas e as crenças de controle que fornecem base para as percepções de controle comportamental que as pessoas percebem (AJZEN, 1991).

De modo geral, formamos crenças sobre um objeto associando-o a certos atributos, ou seja, a outros objetos, características ou eventos. No caso de atitudes em relação a um comportamento, cada crença liga o comportamento a um determinado resultado, ou a algum outro atributo, como o custo incorrido pela realização do comportamento. Como os atributos que se vinculam ao comportamento já são valorados positiva ou negativamente, nós automaticamente e simultaneamente adquirimos uma atitude em relação ao comportamento. Dessa forma, aprendemos a favorecer comportamentos que acreditamos ter consequências amplamente desejáveis e formamos atitudes desfavoráveis em relação a comportamentos aos quais associamos, principalmente consequências indesejáveis (AJZEN, 1991, p. 191, tradução livre).

Entre as crenças consideradas determinantes da intenção e da ação comportamental, há segundo Ajzen (1991), um conjunto de crenças de controle que considera a presença ou ausência de recursos e oportunidades necessárias. Essas crenças podem basear-se em experiências passadas com o comportamento, e serem influenciadas por informações secundárias, como experiências de conhecidos e amigos e por outros fatores que aumentam ou reduzem a dificuldade de realizar o comportamento em questão. Assim, quanto mais recursos e oportunidades uma pessoa acredita possuir, e quanto menos obstáculos ou impedimentos eles antecipam, maior deve ser o controle percebido sobre o comportamento.

A figura 4 apresenta em forma de esquema as relações entre os constructos psicológicos da TCP para a compreensão do comportamento do indivíduo.

**Figura 4 - Esquema simplificado da Teoria do Comportamento Planejado – TCP**



Fonte: adaptado de Ajzen (1991, p. 182).

Ajzen (1991) esclarece que uma intenção pode se tornar um comportamento somente se a pessoa tiver a oportunidade de decidir voluntariamente em realizar ou não o comportamento de que está se tratando. Contudo, uma parcela significativa dos comportamentos depende, em alguma medida, da disponibilidade de fatores não motivacionais, os quais englobam oportunidade e recursos necessários, sejam estes, recursos financeiros, alguma habilidade ou cooperação com outras pessoas. Esses elementos são considerados importantes para que a intenção em prol de comportamento de uma pessoa possa se traduzir em realidade.

Os constructos da atitude (ATT), da norma subjetiva (NS) e do Controle Comportamental Percebido (CCP) são considerados os principais preditores diretos da intenção no framework da Teoria do Comportamento Planejado (TCP). Contudo, como descrito pelo próprio Ajzen (1991), a teoria é aberta à adição de outros constructos, desde que estes permitam capturar elementos significativos da variação ou do comportamento. A inclusão de novas variáveis deve objetivar sempre aumentar a predição do modelo (YAZDANPANA; FOROUZANI, 2015).

Nesse sentido, há diversos estudos empíricos (BURTON, 2004; YAZDANPANA et al., 2014; YAZDANPANA e FOROUZANI, 2015; ROSA, 2018) que incluíram as variáveis da norma moral e da identidade própria no modelo da TCP. As variáveis norma moral e norma pessoal são tratadas como idênticas (SCHWARTZ, 1977). De acordo com Rosa (2018, p. 42), “isso sugere que os indivíduos algumas vezes agem em respostas às

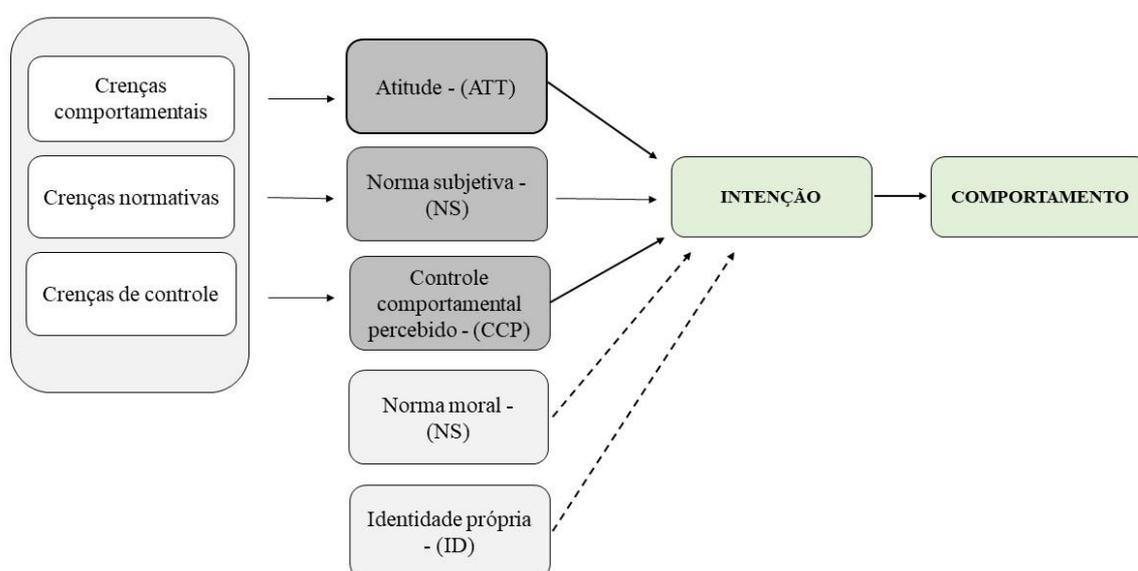
próprias auto expectativas, as próprias normas pessoais”. Dessa forma, segundo a mesma autora, referem-se às normas e valores internalizados.

De acordo com Conner e Armitage (1998), as normas morais podem influenciar determinados comportamentos por meio de uma dimensão moral ou ética e por isso devem e podem ser trabalhadas em conjunto com os constructos principais da TCP. Arvola et al. (2008) corroboram afirmando que as normas morais são pautadas em sentimentos positivos de se fazer a coisa certa, em detrimento de sentimentos negativos de fazer apenas por obrigação ou culpa.

A segunda variável adicionada ao modelo da TCP nos estudos citados, é a identidade própria. Cabe aqui uma ressalva importante, a identidade própria, embora possa ser semelhante, não pode ser considerada análoga ao constructo da norma subjetiva (constructo principal da TCP). Para Burton (2004), embora haja semelhança com a norma subjetiva, a identidade própria é representada, na maioria das vezes, como basicamente uma norma social internalizada.

A Figura 5 apresenta o novo esquema simplificado da Teoria do Comportamento Planejado – TCP, com as duas novas variáveis adicionadas ao modelo.

**Figura 5 - Esquema simplificado da Teoria do Comportamento Planejado – TCP, com a inclusão das variáveis norma moral e identidade própria**



Fonte: Adaptado de Ajzen (1991); Yazdanpanah e Forouzani (2015) Carfora, Caso, Conner (2016). As linhas contínuas representam os constructos principais da TCP e as linhas tracejadas representam as variáveis (constructos) adicionados à TCP.

Ancorada pelas ferramentas teóricas metodológicas da TCP, por meio dos seus constructos principais, atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido, suas crenças salientes a eles relacionadas, e adicionando as variáveis de norma moral e da identidade própria, a presente tese buscou identificar e compreender os aspectos sociopsicológicos que influenciam a intenção dos produtores de leite em comercializarem a sua produção por meio de organizações cooperativas, no próximo ano.

Buscou-se dessa forma compreender os fatores e condicionantes do comportamento dos produtores em relação à decisão de comercializarem a produção de leite com cooperativas agropecuárias. Pautado nesse objetivo, a escolha da TCP como base teórica e metodológica se deu por ela permitir construir e captar elementos empíricos capazes de contribuir para a compreensão da tomada de decisão do produtor de leite.

Como destacado na seção 2.2, pesquisas indicam que as cooperativas, principalmente as de pequeno porte, enfrentam dificuldades de se manterem viáveis no mercado, tanto por problemas relacionadas à gestão do empreendimento quanto àqueles relacionados ao gerenciamento do quadro de associados. A decisão de cooperar, ou seja, comercializar sua produção com uma cooperativa deve ser entendida considerando os inúmeros fatores que a envolvem. Por isso, acredita-se que a TCP possa ser uma ferramenta útil, pois foge de uma explicação simplória de que as decisões são pautadas, ora por fatores econômicos, ora por fatores sociais etc.

Assim sendo, considerado os elementos teóricos apresentados e o que foi proposto pela presente tese, os produtores terão maior intenção de comercializar a produção de leite com cooperativas nas seguintes circunstâncias: quando avaliarem essa ação como prática favorável (atitude direta), quando perceberem maior pressão social para comercializar (norma subjetiva direta), quando possuírem uma percepção própria mais positiva sobre essa ação comportamental (controle comportamental percebido), quando a possível realização do comportamento trazer um anseio de bem estar (norma moral), e quando a realização do comportamento acarretar um sentimento de reconhecimento e pertencimento na convivência em sociedade (identidade própria).

Alicerçados por esses argumentos teóricos, delimitou-se algumas hipóteses na pesquisa.

A primeira hipótese estabelecida (H1) foi de que a intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de sua atitude. Na segunda (H2), tem-se que a intenção dos produtores de leite

em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de sua norma subjetiva. E como terceira hipótese (H3) tem-se que a intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de seu controle comportamental percebido.

As hipóteses quatro e cinco (H4 e H5), referem-se às variáveis (novos constructos) adicionadas ao framework da TCP. Dessa forma, a hipótese 4 (H4) define que a intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de sua norma moral. E a hipótese (H5), da mesma forma, define que a intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de sua identidade própria.

As hipóteses seis, sete e oito relacionam a medida direta dos constructos principais com suas crenças salientes relacionadas. Assim sendo, na hipótese seis (H6) tem-se que a medida direta da atitude está positivamente correlacionada com as crenças comportamentais. Na hipótese sete (H7) tem-se que a medida direta da norma subjetiva está positivamente correlacionada com as crenças normativas. E por fim, a hipótese oito (H8) define que a medida direta do controle comportamental percebido está positivamente correlacionada com as crenças de controle.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A metodologia de uma pesquisa consiste no detalhamento do plano de ação e das etapas a serem seguidas e desenvolvidas pelo pesquisador durante sua execução. Sendo assim, este capítulo objetiva detalhar o caminho ou o percurso metodológico seguido na elaboração da tese. Primeiramente apresenta-se o delineamento da pesquisa, classificando-a quanto aos elementos de uma pesquisa científica. Na sequência é caracterizado o local da realização do estudo e a definição do tamanho da amostra. Descreve-se também as etapas da operacionalização da pesquisa, contemplando a construção do instrumento de coleta dos dados até a forma como estes foram coletados. E por fim, é apresentado a forma de tratamento e análise dos dados da pesquisa.

#### 3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

O delineamento de uma pesquisa pode ser tratado como o planejamento em sua forma mais ampla, envolvendo tanto a sua diagramação quanto a previsão de análise e interpretação dos dados, considerando o ambiente em que são coletados e as formas de controle das variáveis envolvidas (GIL, 2010). Appolinário (2009) considera-o como um planejamento detalhado daquilo que se pretende realizar. Considerando isso, a seguir é apresentado o delineamento da pesquisa quanto aos objetivos e procedimentos utilizados, bem como sua classificação quanto à abordagem.

Em relação aos objetivos, a pesquisa se caracteriza como descritiva e explicativa. O caráter descritivo está relacionado, inicialmente ao levantamento de informações (crenças comportamentais) dos entrevistados, e em seguida pela descrição e caracterização social e econômica. Na visão de Martins (2012, p. 36), esse tipo de pesquisa “tem como objetivo a descrição das características de determinada população ou fenômeno, bem como o estabelecimento de relações entre variáveis e fatos”.

Já o caráter explicativo refere-se ao fato de se buscar compreender e explicar o que determina ou influencia o comportamento dos produtores de leite em relação à intenção de comercializar sua produção de leite com cooperativas. Conforme Gil (2010), as pesquisas explicativas visam identificar os fatores que determinam ou contribuem para a ocorrência dos fenômenos, aprofundando o entendimento da realidade e explicando a razão e o porquê dos acontecimentos.

Quanto aos procedimentos, a pesquisa pode ser classificada como um levantamento (*Survey*). Os levantamentos ou *surveys* envolvem a interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. No presente caso, deseja-se conhecer o comportamento dos produtores de leite em relação à sua intenção de comercializar o leite de forma cooperativa. Assim, procura-se investigar um significativo grupo de pessoas acerca do problema delimitado para posteriormente, de posse dessas informações, realizar as análises quantitativas (PRODANOV; FREITAS, 2013).

Em relação à abordagem, utilizou-se de uma abordagem mista em relação a sua natureza, ou seja, foram utilizados tanto medidas e análises qualitativas quanto quantitativas. Na visão de Johnson, Onwuegbuzie e Turner (2007), o método misto possibilita aprofundar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos de cada uma das abordagens.

As pesquisas qualitativas visam responder e investigar conceitos, motivações e sentimentos que antecedem ou estão presentes no comportamento dos indivíduos (FAMA, 2010). Na presente pesquisa, o caráter qualitativo ocorreu por meio de entrevistas semiestruturadas com informantes chave ligados diretamente à atividade leiteira e ao cooperativismo regional. Essas entrevistas serviram como base na definição das crenças comportamentais, as quais foram utilizadas na construção do instrumento quantitativo.

O caráter quantitativo caracteriza-se pela aplicação de um questionário junto aos produtores de leite. O qual foi composto por questões fechadas com o objetivo de mensurar a intenção dos respondentes quanto à decisão de comercializar ou não a produção de leite com cooperativas agropecuárias.

### 3.2 CARACTERIZAÇÃO DO MUNICÍPIO DE RIO BONITO DO IGUAÇU/PR E DO PÚBLICO-ALVO DA PESQUISA

Os dados empíricos da presente tese foram coletados no município de Rio Bonito do Iguaçu no Estado do Paraná. A escolha desse município se deu pela representatividade do mesmo na cadeia produtiva do leite da região Centro Sul do Paraná. Além de ser o maior produtor em volume produzido, concentra também o maior número de produtores de leite (IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2017). Cabe

destacar que Rio Bonito do Iguaçu integra um conjunto de vinte municípios<sup>6</sup> que formam o reconhecido território da Cidadania Cantuquiriguaçu.

Esse território Cantuquiriguaçu localiza-se no terceiro planalto paranaense e abrange uma área de 13.986,40 Km<sup>2</sup>, a qual corresponde a 7% da área total do Estado do Paraná. E possui como principal característica a predominância do setor agrícola na geração de riqueza (CONDETEC, 2011). Sua população, de acordo com os dados do último Censo Demográfico de 2010, era de aproximadamente 232.519 habitantes, deste total 107.459 (46,2%) residiam no meio rural.

Dentre os municípios do território Cantuquiriguaçu, delimitou-se Rio Bonito do Iguaçu como local empírico da pesquisa. De acordo com dados do Censo Agropecuário de 2017, havia no município um total de 2.919 estabelecimentos agropecuários, sendo 2.791 caracterizados como de agricultura familiar, representando 95,6% do total dos estabelecimentos.

Deste total de estabelecimentos, 2.338 eram dirigidos por homens e 581 por mulheres, representando a predominância do sexo masculino na gestão dos estabelecimentos agropecuários (IBGE, 2017). A estrutura fundiária do município também apresenta características importantes de serem ressaltadas. Dos 2.919 estabelecimentos contabilizados pelo Censo em 2017, apenas 719 eram próprias, ou seja, situação na qual o produtor possui a escritura de posse da terra. O restante estava dividido da seguinte forma, 1.530 concedidas por órgão fundiário sem titulação própria, 28 estabelecimentos arrendados, 13 em regime de parceria, 47 em regime de comodato e 621 estabelecimentos ocupados por movimentos sociais ligados à terra (IBGE, 2017).

A produção de leite no município concentra-se majoritariamente em estabelecimentos caracterizados como familiares. Do total de 1.277 estabelecimentos, 1.247 eram de caráter familiar, os quais produziram, em 2017, mais de 41 milhões de litros de leite, frente aos 1,7 milhão produzidos pelos 30 estabelecimentos não familiares. Ao todo, a produção municipal de leite foi de 42,8 milhões de litros, destes 40,6 milhões foram comercializados na forma *in natura* (cru) com o mercado. Esse último representa a baixa ou inexistente agregação de valor, por meio de processo de industrialização do leite no município (IBGE, 2017).

---

<sup>6</sup> Municípios do território: Campo Bonito, Candói, Cantagalo, Catanduvas, Diamante do Sul, Espigão Alto do Iguaçu, Foz do Jordão, Goioxim, Guaranizaçu, Ibema, Laranjeiras do Sul, Marquinho, Nova Laranjeiras, Pinhão, Porto Barreiro, Quedas do Iguaçu, Reserva do Iguaçu, Rio Bonito do Iguaçu, Três Barras do Paraná e Virmond.

Outra característica do município, com relação aos estabelecimentos agropecuários, refere-se ao nível de assistência técnica recebida pelos produtores. Apenas 812 dos 2.919 estabelecimentos recebem algum tipo de assistência. Dos que recebem, 510 vêm de cooperativas, 115 de instituições ou órgãos públicos, 372 do próprio produtor, 14 de empresas integradoras e 11 de empresas privadas (IBGE, 2017). Esses dados, reforçam duas coisas, uma delas é a falta de assistência técnica aos produtores, e a segunda o papel das cooperativas como apoio aos produtores rurais.

O nível de instrução dos gestores dos estabelecimentos, segundo dados levantados pelo Censo (2017), é considerado baixo. Apesar de 95% saberem ler e escrever, o grau de escolarização, além da alfabetização não o acompanha. Dos 2.919 estabelecimentos, em 1.246 o gestor frequentou apenas o antigo primário, em 663 o primeiro grau, em 450 frequentou o ensino médio, 69 o nível de graduação, e, em 138 estabelecimentos, o gestor nunca frequentou a escola.

O público-alvo da presente tese, dessa forma são os produtores de leite do município do Rio Bonito do Iguçu, no Estado do Paraná. Essa delimitação está diretamente relacionada com a definição e formulação do problema proposto. Conforme destacado na introdução, a construção do problema de pesquisa parte dos achados empíricos de estudo anterior, realizado por Sartorelli (2017). O autor supracitado investigou estruturas de governança em treze cooperativas de leite localizadas em municípios do território<sup>7</sup> Cantuquiriguaçu, no Estado do Paraná.

Os resultados do estudo de Sartorelli (2017) revelaram uma dinâmica estruturalmente negativa para as cooperativas quanto à participação delas na cadeia produtiva do leite da região. Problemas como: dificuldades de comercialização do leite após a coleta nas propriedades, garantias da execução dos acordos contratuais no mercado, gerenciamento e sustentação dos preços pagos aos produtores e o oportunismo dos agentes culminaram, no período 2015 a 2017, no encerramento das atividades de captação de leite em dez das treze cooperativas atuantes nos municípios do estudo.

Segundo informações levantadas junto à Secretária de Agricultura, ao Sindicato dos Trabalhadores Rurais, e ao escritório do Instituto de Desenvolvimento Rural do Paraná –

---

<sup>7</sup>A utilização do termo “território” abre espaço para uma ampla discussão em diversas áreas do conhecimento sobre seu conceito e aplicação. Como destaca Schneider (2009, p.27), “o conceito de território é ubíquo e amplo”. Sendo assim, foge aos objetivos desta pesquisa entrar nesse profícuo debate, cabendo a utilização do termo território apenas para delimitar o universo empírico estudado, o qual é definido pela Política Territorial do Governo Federal.

IAPAR-EMATER de Rio Bonito do Iguaçu, os produtores de leite do município, que no passado recente eram associados e vendiam sua produção para cooperativas, agora estavam comercializando com empresas e laticínios privados da região. Dois motivos foram apresentados por essas instituições ouvidas, o primeiro foi dificuldade das cooperativas se manterem no mercado cada vez mais concorrencial, e o segundo, a falta de cooperação e fidelidade dos produtores com essas cooperativas.

Com essas informações de antemão coletadas, aliadas ao estudo de Sartorelli (2017), delimitou-se o público-alvo da tese.

### 3.3 OPERACIONALIZAÇÃO DA PESQUISA SEGUINDO O FRAMEWORK TEÓRICO-METODOLÓGICO DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO

Conforme a orientação metodológica encontrada em Ajzen (2006), o comportamento de interesse e a ser pesquisado é definido e captado pelas seguintes informações: o Alvo (*Target*), a Ação (*Action*), o Contexto (*Context*) e o período de Tempo (*Time*), as quais são definidas pelo autor pela sigla TACT. Sob esse prisma metodológico, Heidemann, Araujo e Veit (2012, p. 26), corroboram com Ajzen (2006) ao destacarem que “para que uma medida da atitude seja boa preditora de comportamento, ela deve estar relacionada com um alvo, um contexto e um tempo específico”.

Assim, ao aplicar essas orientações metodológicas na presente pesquisa, tem-se que: **o alvo** são os produtores de leite, **a ação** é a intenção comportamental em relação à comercialização do leite com cooperativas, **o contexto** é o município de Rio Bonito do Iguaçu, no Estado do Paraná, e **o tempo**, o próximo ano.

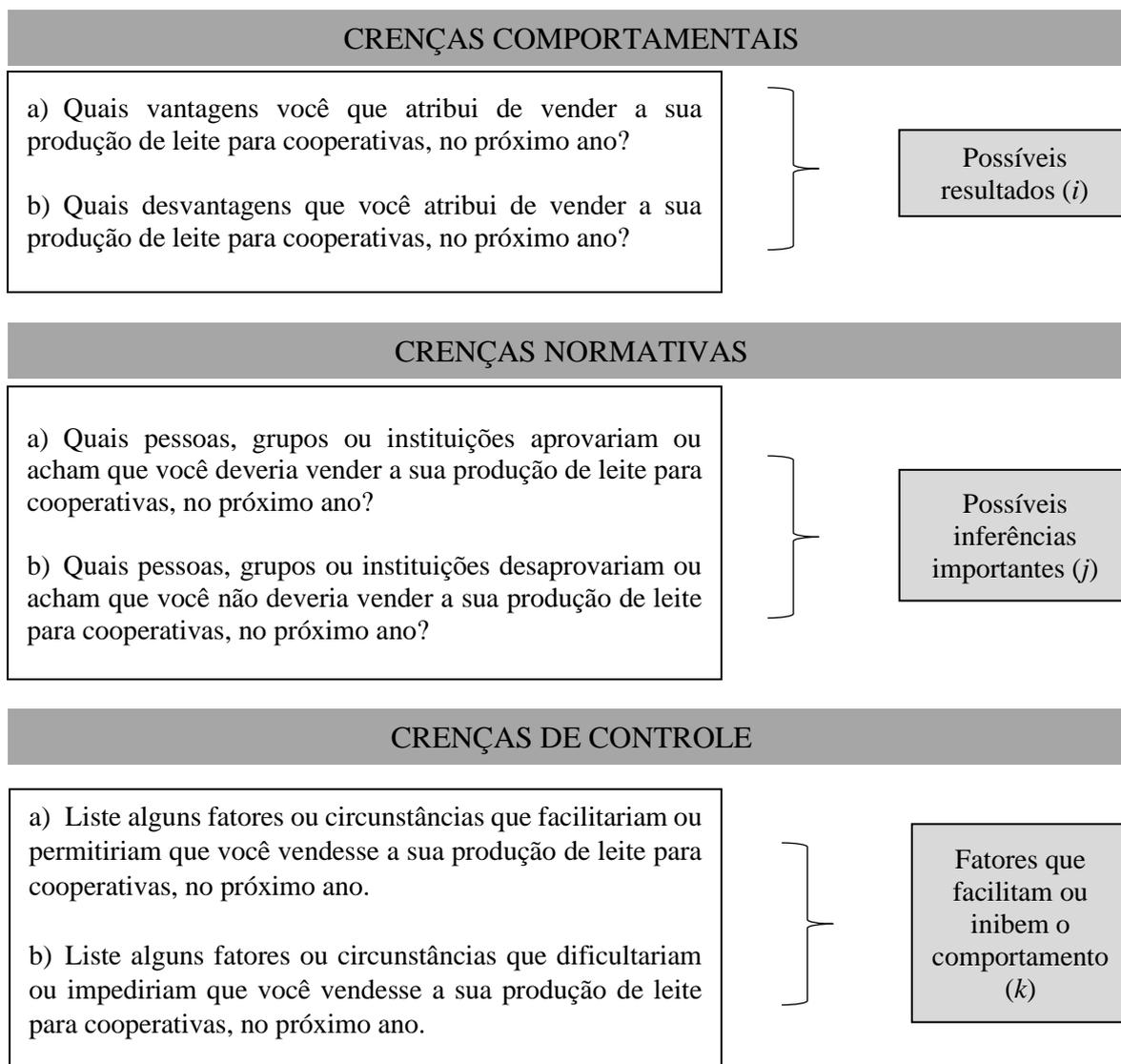
A pesquisa foi desenvolvida em duas principais etapas sequenciais: a primeira de caráter qualitativo com aplicação de entrevistas semiestruturadas com dez informantes chave do município. O objetivo dessa etapa segue a orientação de Ajzen (2006) para identificar as principais crenças relacionadas ao comportamento que se deseja investigar, nesse caso a intenção dos produtores em relação à comercialização do leite com cooperativas. Os informantes chave foram escolhidos de forma aleatória com a ajuda de um técnico da Emater e do presidente do Sindicato dos Trabalhadores Rurais do município. Ao todo, foram entrevistados, sete produtores de leite, um presidente da cooperativa que atuava na captação do leite no município, um médico veterinário da prefeitura e um extensionista da Emater. Em conjunto com a Emater e o Sindicato dos Trabalhadores Rurais, julgou-se que, para esse

estudo, os dez interlocutores ouvidos conseguiram, de modo geral, representar e abordar o perfil dos produtores de leite de Rio Bonito do Iguaçu.

As questões qualitativas (apêndice I) objetivaram extrair possíveis respostas relacionadas ao comportamento e crenças dos produtores de leite com relação às cooperativas de leite. Para isso, foram levantados os possíveis resultados (*i*) relacionados às crenças comportamentais, os possíveis referentes importantes (*j*) relacionados às crenças normativas, e os fatores que facilitariam ou inibiriam o comportamento (*k*) relacionados às crenças de controle (AJZEN, 2005), conforme apresentados na figura 6.

Destaca-se que a etapa qualitativa da pesquisa seguiu a recomendação metodológica de Ajzen (2006), na qual os participantes possuíam alguns minutos para responderem as questões propostas na entrevista. Antes do início da entrevista, realizada pelo próprio pesquisador, foi explicado aos interlocutores quais seriam os objetivos da pesquisa, e que suas respostas seriam tratadas de forma anônima e confidencial. Importa esclarecer que só se prosseguia em caso de concordância total do entrevistado.

**Figura 6 – Roteiro da entrevista qualitativa para a identificação das crenças salientes**



Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

De acordo com Ajzen (2006), as crenças desempenham um papel central nas análises da TCP. Elas são consideradas as bases cognitivas e afetivas para as atitudes, para as normas subjetivas e para o controle comportamental percebido. Ao ter a medida das crenças, portanto, pode-se investigar por que as pessoas têm certas atitudes, normas subjetivas e controles comportamentais percebidos<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Destaca-se que a função explicativa é considerada apenas para as crenças salientes, ou seja, aquelas crenças que são facilmente acessíveis na memória (AJZEN, 2002).

### **3.3.1 Instrumentos quantitativos para as medidas diretas e indiretas dos constructos da TCP**

O questionário quantitativo foi construído em etapa posterior à identificação das crenças comportamentais captadas pelas questões qualitativas e foi composto por duas partes (Apêndice II). A primeira buscou identificar as características socioeconômicas dos produtores, e a segunda parte objetivou captar e avaliar a atitude, a norma subjetiva e o controle comportamental percebido dos produtores de leite entrevistados. Ou seja, conforme proposto, analisou a intenção dos produtores de leite para comercializarem a produção com cooperativas. A construção do questionário foi pautada e ancorada nos trabalhos de Ajzen (2002; 2006), Borges (2015), Senger (2016), Rosa (2018).

A intenção dos produtores de leite foi obtida por meio das respostas às questões do questionário utilizando-se de uma escala unipolar de cinco pontos. O valor “UM” foi atribuído às respostas negativas e o valor “CINCO” foi atribuído às respostas positivas. Diferentes estudos empíricos, como Hansson, Ferguson e Olofsson (2012), Meijer et al. (2015), Senger (2016), Rosa (2018) utilizaram-se de escalas de cinco pontos em pesquisa na agricultura, aportados pela Teoria do Comportamento Planejado.

#### *3.3.1.1 Medidas diretas dos constructos*

Os constructos da atitude, norma subjetiva, controle comportamental percebido, norma moral e identidade própria podem ser medidos diretamente por meio das respostas em um conjunto de escalas do questionário (AJZEN, 2002). Considerando o enfoque da presente pesquisa, buscou-se nessa etapa avaliar os constructos que influenciam a intenção dos produtores de leite em comercializarem o produto leite com cooperativas. Para tanto, para cada um dos constructos foram elaboradas questões específicas que permitiram compreender esse comportamento, conforme pode ser visualizado no quadro 3.

**Quadro 3 - Declarações utilizadas para medir Intenção (INT), Atitude (ATT), Norma Subjetiva (NS), Controle Comportamental Percebido (CCP), Norma moral (NM) e Identidade própria (ID)**

Variável	Declaração	Escala (1-5)
Intenção (INT)	Você tem a intenção de comercializar sua produção de leite com alguma cooperativa, no próximo ano?	Definitivamente não. Definitivamente sim.
	Quanto provável é que você comercialize sua produção de leite com alguma cooperativa, no próximo ano?	Pouco provável Muito provável
	Você planeja comercializar sua produção de leite com alguma cooperativa, no próximo ano?	Discordo plenamente Concordo plenamente
	Quanto forte é sua intenção de comercializar sua produção de leite com alguma cooperativa, no próximo ano?	Muito fraca Muito forte
Atitude (ATT)	Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é	Ruim. Bom.
	Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é	Desvantajoso. Vantajoso.
	Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é	Desnecessário Necessário
	Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é	Sem importância. Importante
Norma Subjetiva (NS)	A maioria das pessoas que são importantes para você acham que você deveria comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano	Discordo plenamente. Concordo plenamente.
	A maioria das pessoas de quem você escuta opiniões aprovaria que você comercializasse a produção de leite em cooperativas, no próximo ano	Discordo totalmente Concordo totalmente
	O senhor acha que a maioria dos produtores rurais, assim como o senhor vai comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano	Com certeza não Com certeza sim
Controle do Comportamento Percebido (CCP)	Se você comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, você possui conhecimentos e recursos suficientes?	Definitivamente não. Definitivamente sim.
	Quão confiante você se sente para comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?	Extremamente sem confiança Extremamente confiante
	Comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, está sob seu controle?	De maneira nenhuma Completamente
	Comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, depende somente de você?	Discordo fortemente Concordo fortemente
Norma moral (NM)	Você acha que deveria fazer alguma ação positiva para comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?	De maneira nenhuma Completamente
	Você sente obrigação de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?	Pouca obrigação Muita obrigação
	Se você comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, se sentiria uma pessoa melhor?	De maneira nenhuma Completamente
Identidade própria (ID)	Você pensa que é uma pessoa interessada em comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?	Discordo fortemente Concordo fortemente
	Você é o tipo de pessoa que irá comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?	Discordo fortemente Concordo fortemente
	Você se vê como alguém que está preocupado com as consequências que poderão ocorrer com a sua atividade leiteira, caso não comercialize a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?	Discordo fortemente Concordo fortemente

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

As declarações contidas no quadro 3, bem como as respostas dos produtores entrevistados foram utilizadas para medir a intenção, a atitude, a norma subjetiva, o controle comportamental percebido, a norma moral e a identidade própria. As medidas diretas dos constructos foram medidas por meio da média do conjunto de questões relacionados a eles.

### 3.3.1.2 Medidas indiretas dos constructos

As medidas indiretas dos constructos da atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido são oriundas das crenças comportamentais identificadas com a entrevista qualitativa, conforme quadro 4. Segundo a TCP, as crenças representam um papel central no estudo do comportamento (AJZEN, 2002).

Para cada constructo foram identificados um conjunto de consequências descritas no quadro 4. Relacionado à atitude foram identificados sete possíveis resultados (*i*), para a norma subjetiva foram identificados sete possíveis referentes (*j*) e para o constructo do controle comportamental percebido foram identificados dez possíveis fatores (*k*), conforme pode ser observado no quadro 4.

**Quadro 4 - Possíveis resultados, possíveis referentes e possíveis fatores apontados pelos produtores rurais**

Possíveis Resultados ( <i>i</i> )	Possíveis Referentes ( <i>j</i> )	Possíveis Fatores ( <i>k</i> )
Canal próximo de comercialização (+)	Atravessadores	Um canal de comercialização da produção garantido (+)
Possibilidade de ter assistência técnica mais barata (+)	Família	Vender a produção localmente (+)
Possibilidade de obter melhores preços na compra de insumos (+)	Vizinhos	O conhecimento existente entre os associados dessa cooperativa (+)
Conseguir melhores prazos para pagar os insumos (+)	Amigos	Aumentar volume de entrega e conseguir melhores preços (+)
O preço do leite ser muito instável (-)	Amigos que participam de outras cooperativas	Falta de Conhecimento de como funciona uma cooperativa (-)
A cooperativa ser apenas um atravessador no mercado (-)	Sindicato dos trabalhadores rurais	Pouca transparência nos resultados da cooperativa (-)
Ter que arcar com possíveis prejuízos da cooperativa (-)	Movimentos dos trabalhadores sem terra	A votação nas assembleias não deveria ser por aclamação (-)

		Confiança na direção da cooperativa (-)  A concorrência do mercado do leite (-)  A incerteza quanto ao preço do leite (-)
--	--	---

(+) Possíveis resultados, possíveis referentes e possíveis fatores considerados positivos.

(-) Possíveis resultados, possíveis referentes e possíveis fatores considerados negativos.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

O autor recomenda que para cada consequência das crenças salientes encontradas apresentada no quadro 4, se realize duas questões quantitativas. Uma para medir a força da crença e a outra para avaliar os seus resultados (Apêndice II). Ou seja, mede-se a força de todos os constructos e em seguida avalia-se os possíveis resultados para as crenças comportamentais, a motivação para as crenças normativas e o poder para as crenças de controle (AJZEN, 2002).

Conforme explicitado, a atitude, a norma subjetiva e o controle comportamental percebido são um agregado de crenças comportamentais, normativas e de controle, respectivamente. As crenças comportamentais (A) são aquelas sobre a probabilidade de um determinado resultado de comportamento (*b*) e a avaliação desses resultados (*e*). As crenças normativas (NS) são aquelas sobre as expectativas normativas dos outros, chamadas de referentes importantes (*n*), e a motivação (*m*) para cumprir esses referentes. E, as crenças de controle (CCP) são aquelas que apresentam fatores que podem facilitar ou inibir o comportamento em questão (*c*) e o poder percebido desses fatores (*p*) (WAUTERS et al., 2010).

Conforme salientam Wauters et al. (2010), essas crenças são medidas indiretas dos constructos, atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido e podem ser expressas pelas equações:

$$(a) \quad A = \sum_{i=1}^n b_i \times e_i$$

$$(b) \quad NS = \sum_{j=1}^p n_j \times m_j$$

$$(c) \quad CCP = \sum_{k=1}^q c_k \times p_k$$

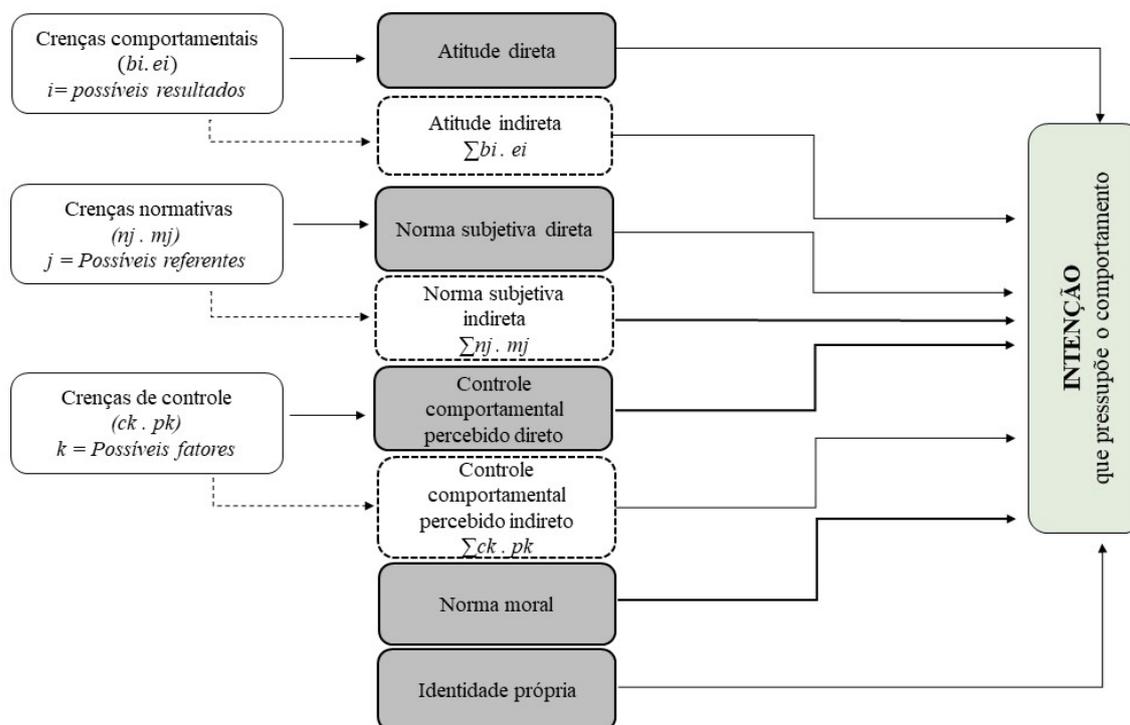
Na equação (a), referente às crenças comportamentais,  $i$  representa os possíveis resultados e  $n$  o número total de possíveis resultados. Conforme Borges et al. (2014), para cada resultado  $i$ , o produto  $bi$  multiplicado por  $ei$  é calculado, o qual resulta nas crenças comportamentais. De tal modo que a medida indireta é o resultado da soma dessas crenças comportamentais, a qual pode ser expressa pela equação  $\sum bi \times ei$ . Para esse desfecho, duas perguntas foram apresentadas aos produtores de leite, com escalas de respostas de 1 a 5, buscando captar a força da crença ( $b$ ) e a avaliação de resultado ( $e$ ) percebida por eles em relação à comercialização da produção de leite com cooperativas.

A equação (b), refere-se às crenças normativas, na qual o  $n$  representa os referentes importantes,  $m$  a motivação para com esses referentes,  $j$  as possíveis referências e  $p$  o total de referências. De acordo com Borges et al. (2014), para cada referência  $j$ , o produto  $nj$  multiplicado por  $mj$  é calculado, o qual resulta nas crenças normativas. A medida indireta, nesse caso é dada pela soma dessas crenças normativas, expressa pela equação  $\sum nj \times mj$ . Para se encontrar resultado, duas perguntas foram apresentadas aos produtores de leite, com escalas de respostas de 1 a 5, buscando captar a força da crença ( $n$ ) e a motivação para cumprir ( $e$ ) deles em relação à comercialização da produção de leite com cooperativas.

Na equação (c), relacionada às crenças de controle, o  $c$  representa os fatores que podem facilitar ou inibir o comportamento,  $p$  é o poder que esse fator representa,  $k$  são os possíveis fatores de controle e  $q$  o número total de possíveis fatores de controle. Segundo Borges et al. (2014), para cada fator  $k$  é calculado o produto  $ck$  multiplicado por  $pk$ , o qual resulta nas crenças de controle. A medida indireta é calculada por meio da soma dessas crenças de controle, expressa pela equação  $\sum ck \times pk$ . Para esse resultado, duas perguntas foram apresentadas aos produtores de leite, com escalas de respostas de 1 a 5, buscando captar a força da crença ( $c$ ) e o poder da crença ( $p$ ) relacionado à comercialização da produção de leite com cooperativas.

As relações das medidas diretas e indiretas com os constructos psicológicos presumidos pela TCP podem ser observadas na figura 7.

**Figura 7- Teoria do Comportamento Planejado e as relações das medidas diretas e indiretas dos constructos**



Fonte: Elaborado pelo autor com base em Ajzen (2005) e Borges et al. (2014). Convenção: Linhas contínuas representam relacionamentos nos quais correlações positivas são esperadas. Linhas tracejadas representam relacionamentos em que crenças geram medidas indiretas.

As crenças comportamentais, as crenças normativas e as crenças de controle desempenham, segundo Borges et al. (2014), duas funções na TCP. Por um lado, a soma destas resulta em medidas indiretas de atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido, respectivamente. E por outro, também se espera que estas crenças direcionem de forma direta os constructos de atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido (BORGES et al., 2014).

Conforme pode ser observado na figura 7, duas novas variáveis foram adicionadas ao framework da TCP, a norma moral e a identidade própria. Como descrito na seção 2.3, essas variáveis também podem ser chamadas de constructos e objetivam acrescentar maior predição ao modelo. Estes dois novos constructos são considerados medidas diretas que podem ou não ser preditores da intenção dos produtores de leite estudados.

### 3.4 PROCESSO DE AMOSTRAGEM E COLETA DOS DADOS

Em relação ao processo de amostragem, utilizou-se do método não aleatório, o qual na visão de Barbetta (2012) consiste em definir os entrevistados por conveniência. O tamanho da amostra foi definido empregando a fórmula de tamanho mínimo, definida por Barbetta (2011). Realizou-se, dessa forma uma primeira aproximação da amostra pautada na seguinte fórmula:

$$n_0 = 1/E^2$$

Onde:

$n_0$ : uma primeira aproximação para o tamanho da amostra;

$E_0$ : erro amostral tolerável.

Para o estudo, utilizou-se um nível de confiabilidade de 93%. Com essa confiabilidade, tem-se que:

$$n_0 = 1/E^2$$

$$n_0 = 1/0,07^2$$

$$n_0 = 1/0,0049$$

$$n_0 = 204,08$$

Ao se conhecer o tamanho da população, Barbetta (2011) propõe a seguinte fórmula:

$$n = N \cdot n_0 / N + n_0$$

Onde:

$N$ : tamanho da população;

$n$ : tamanho da amostra;

$n_0$  uma primeira aproximação para o tamanho da amostra;

$E_0$ : erro amostral tolerável

De acordo com dados do Censo Agropecuário de 2017, havia no município de Rio Bonito do Iguaçu um total de 1.277 produtores de leite. Sendo assim, conhecida a população e definido o nível de confiança, o tamanho da amostra foi calculado.

$$n = N \cdot n_0 / N + n_0$$

$$n = 1277 \cdot 204,08 / 1277 + 204,08$$

$$n = 260.508 / 1481$$

$$n = 175,9$$

Diante de uma população de 1.277 produtores de leite no município de Rio Bonito do Iguaçu, e um nível de confiabilidade de 93%, a amostra mínima para realização da tese foi de 176 produtores.

Após a determinação do tamanho da amostra, a primeira etapa da pesquisa de campo foi o mapeamento das comunidades rurais onde se concentravam o maior número de produtores de leite de Rio Bonito, essa etapa contou com o apoio do Sindicato dos Trabalhadores Rurais do município. A visita às propriedades leiteiras, iniciou-se em fevereiro de 2020, momento em que este pesquisador chegava até à propriedade rural, se apresentava, junto com termo livre esclarecido, e havendo concordância do produtor, iniciava a aplicação do questionário. Foram aplicados dez questionários nesse formato de abordagem. Contudo, duas semanas após o início da pesquisa de campo, o mesmo teve que ser interrompido, devido à pandemia da Covid19. A qual teve como uma de suas consequências a restrição de circulação e o distanciamento social.

Com o passar do tempo e a impossibilidade de se voltar a campo para aplicação dos questionários, buscou-se algumas estratégias para dar prosseguimento na pesquisa. A primeira delas foi a adequação do instrumento (questionário) para o formato eletrônico, utilizando-se do *google forms*, com o intuito de aplicá-lo remotamente aos produtores de leite. Realizada essa adequação, o contato com os produtores passou a ser via aplicativo de mensagens WhatsApp, no qual era enviado uma mensagem explicativa da pesquisa e na sequência o *link* de acesso ao questionário. Na primeira tentativa foram enviados 100 questionários, tendo retorno apenas de dois. Esse baixo retorno também ocorreu em outras tentativas no mesmo formato. Tal forma de abordagem se mostrou pouco efetiva por vários motivos, um deles era o receio dos produtores em clicar no *link* desconhecido para acessar o questionário, internet de baixa qualidade no meio rural, a qual não os permitia acessar, e falta de interesse em colaborar com a pesquisa.

Uma segunda estratégia para o levantamento dos dados foi o envio do questionário em grupos de WhatsApp específicos de produtores de leite, a qual também se mostrou pouco efetiva ao longo de três meses de tentativas. Ademais, foram realizadas ligações diretas para os produtores, gravação um vídeo explicativo da pesquisa (com objetivo de criar uma proximidade e um elo de confiança), montagem de um *template* e envio do questionário, os quais também não resultaram em maior adesão dos produtores.

Ressalta-se aqui a inúmeras dificuldades de coleta dos dados de campo da tese, em decorrência da pandemia da Covid19, principalmente considerando as restrições sanitárias

impostas. Ao buscar novas alternativas na pesquisa, em março de 2021 foram contactados os diretores das escolas do campo, nas quais estavam ocorrendo entrega de atividades a cada 15 dias para os pais de alunos. Com a autorização da direção das escolas e a concordância dos pais e produtores foi possível realizar a aplicação de 130 questionários em quatro escolas distintas do município.

O procedimento de abordagem na escola seguiu uma regra bem definida, não interferir na atividade escolar e só realizar com a concordância do produtor de leite. Dessa forma, o próprio pesquisador abordava o pai (produtor) na saída da escola, identificava-se aquele era produtor de leite e em seguida realizava a aplicação do questionário.

Cabe destacar que enquanto o pesquisador visitava escolas aplicando os questionários, recebeu uma notificação do Núcleo Regional de Educação de Laranjeiras do Sul/PR de que não poderia continuar com a pesquisa, devido regras sanitárias da pandemia ainda estarem vigentes e não permitirem pessoas externas à escola. Dessa forma, voltou-se à estratégia anterior de aplicação do questionário via ligação telefônica e envio do mesmo por aplicativo de mensagens. Todos esses elementos acabaram dificultando a coleta dos dados, fazendo com que a aplicação dos 176 questionários da amostra fosse concluída somente em julho de 2020.

### 3.5 FERRAMENTAS DE ANÁLISE DOS DADOS

A primeira análise realizada utilizou-se de ferramentas de estatística descritiva para caracterizar os produtores de leite de Rio Bonito do Iguçu. Se lançou mão de medidas de tendência central (média aritmética, moda, média), medidas de variabilidade (limites mínimos, máximos, coeficiente de variação, variância e desvio padrão).

Previamente à análise das medidas diretas e indiretas dos constructos da teoria do comportamento planejado, foi investigado a confiabilidade das escalas por meio do coeficiente Alfa de Cronbach. Coeficiente acima de 0,6 indica que as diferentes crenças podem ser somadas para calcular a atitude indireta, a norma subjetiva indireta e o controle comportamental percebido indireto (BRUIJNIS, et al., 2013). Essa recomendação também pode ser aplicada para as medidas diretas. Ou seja, um coeficiente Alfa de Cronbach acima de 0,6 indica que os resultados das afirmações usadas para intenção, atitude direta, norma subjetiva direta e controle comportamental percebido direto podem ser somados e que a média pode ser utilizada para representar esses constructos (BORGES et al., 2014).

Para testar as hipóteses da pesquisa utilizou-se o coeficiente de correlação de Spearman, considerado o mais apropriado para situações em que as variáveis são do tipo ordinal (BRUIJNIS et al., 2013; MARTÍNEZ-GARCÍA et al., 2013; BORGES et al., 2014).

## 4 DESCRIÇÃO DOS RESULTADOS

O corrente capítulo descreve os resultados encontrados no estudo e encontra-se estruturado da seguinte forma. Primeiramente apresenta uma caracterização socioeconômica dos produtores de leite do município de Rio Bonito do Iguaçu/PR. Na sequência, na seção 4.2 são descritas as medidas diretas de intenção (INT) e dos constructos principais da Teoria do Comportamento Planejado (TCP), atitude (ATT), Norma Subjetiva (NS) e controle comportamental percebido (CCP), e também as duas novas variáveis, Norma Moral (NM) e Identidade Própria (ID), acrescentadas ao *framework* principal da TCP. Por fim, a seção 4.3 apresenta as medidas indiretas dos constructos da TCP (crenças comportamentais, crenças normativas e crenças de controle) e suas correlações com a intenção dos produtores.

### 4.1 CARACTERÍSTICAS SOCIECONÔMICAS DA AMOSTRA DE PRODUTORES DE LEITE DE RIO BONITO DO IGUAÇU/PR

Ao caracterizar os produtores de leite de Rio Bonito do Iguaçu/PR, a presente seção visa responder ao **primeiro objetivo específico** da tese, “caracterizar os produtores de leite e o ambiente socioeconômico no qual estão inseridos”.

Dentre os produtores entrevistados, verifica-se predominância masculina na gestão das propriedades leiteiras do município de Rio Bonito do Iguaçu. Os dados revelaram que 81,7% dos entrevistados são do sexo masculino e 18,3% do sexo feminino. Esse resultado encontra similaridade nos estudos anteriores de Rosa (2018), Senger, Borges e Machado (2017) e Dalcin (2013), os quais também identificaram predominância de homens na condução da gestão de propriedades agrícolas no Brasil.

A idade média dos entrevistados é de 41,33 anos. Em relação à escolaridade, os dados demonstraram que 32,9% dos gestores possuem ensino médio completo, 22,5% o primeiro grau completo, 21,1% primeiro grau incompleto, 9,6% o segundo grau incompleto, 7,3% graduação completa, 3,9% graduação incompleta, e 2,2% possuem pós-graduação. Observa-se que a escolaridade dos entrevistados, apesar de heterogênea, com alguns produtores possuindo níveis de graduação e pós-graduação, a maioria (53%) se concentra nos níveis mais baixos de escolarização.

Em relação ao maior grau de escolaridade encontrado entre aqueles que residiam nas propriedades pesquisadas, independentemente de serem ou não gestores, observou-se níveis

mais altos de escolarização. A pesquisa revelou que em 39,2% das propriedades pelo menos um dos membros da família possuía o ensino médio completo, 14,2% graduação completa, 10,2% graduação incompleta e 10,7% possuíam pós-graduação completa.

Os produtores entrevistados possuíam em média 20,7 anos de experiência na função de produtor rural, e 14,2 anos como produtores de leite. As propriedades rurais tinham em média 2,93 trabalhadores, ou seja, força de trabalho utilizada, e em média 3,3 pessoas que dependiam da renda familiar, conforme dados apresentados na tabela 1.

**Tabela 1 - Variáveis socioeconômicas das propriedades amostradas - valores mínimos (Min), máximo (Max), média (X) e coeficiente de variação (CV)**

Variável	Média	Min.	Max.	Desvio padrão	CV (%)
Idade do gestor (anos)	41,33	16	64	11,46	27,74
Anos de experiência como produtor rural	20,71	1	50	10,27	49,61
Anos de experiência como produtor de leite	14,21	1	30	6,53	45,98
Número de pessoas que trabalham na propriedade	2,93	1	4	0,8	27,54
Número de pessoas que dependem da renda familiar	3,3	1	4	0,75	22,84

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

As propriedades leiteiras possuíam um tamanho médio de 24,55 hectares, sendo a menor propriedade com 4 hectares e a maior com 200 hectares, embora apenas 3,4% do total possuía mais de 100 hectares. Os dados encontrados em relação ao tamanho das propriedades estão de acordo com o levantamento do Censo agropecuário de 2017, o qual aponta que 95,6% das propriedades do município de Rio Bonito do Iguazu são consideradas de agricultura familiar, segundo classificação do IBGE.

O município estudado apresenta importantes características em relação a sua estrutura fundiária. Dos produtores entrevistados, 80,68% eram proprietários de suas terras, 15,34% assentados, 2,84% arrendatários, e 1% meeiros. Verifica-se, mesmo que de forma dedutiva, que o tipo de estrutura fundiária influencia diretamente na produção e/ou criação desenvolvida pelos produtores.

Com relação ao escopo produtivo, os produtores possuíam em média 37 animais no rebanho leiteiro, e em média 23 vacas em lactação no momento da pesquisa. A produção média encontrada foi de 303,32 litros/dia, entre os produtores de leite, sendo o volume mínimo produzido de 40 litros/dia e o máximo de 2.700 litros/dia, conforme pode ser verificado na tabela 2. Nota-se importante discrepância dos dados relacionados à produção, demonstrando a heterogeneidade dos produtores de leite abarcados pela pesquisa.

**Tabela 2 - Variáveis produtivas das propriedades leiteiras estudadas, valores mínimos (Min), máximo (Max), média (X) e coeficiente de variação (CV)**

Variável	Média	Min.	Máx.	Desvio Padrão	CV%
Quantidade total de animais no rebanho leiteiro (cabeças)	37,69	6	150	23,77	63,05
Quantidade de vacas em lactação (cabeças)	23,28	3	98	16,47	70,75
Produção de leite diária (litros)	303,32	40	2700	291,74	96,18

Fonte: dados da pesquisa (2022).

A produção leiteira foi considerada por 76,7% dos entrevistados como a principal atividade produtiva da propriedade. Para 42,6% dos produtores, a renda oriunda desta atividade representa mais de 75% de toda renda da propriedade. Em 30,6% das propriedades leiteiras, essa renda representa de 51% a 75% da renda total. Os dados deixam claro a importância da produção de leite na composição da renda familiar dos entrevistados.

A maioria dos produtores leite, 69,8% realizaram algum tipo de financiamento externo na propriedade nos últimos cinco anos. Ao passo que 30,2% não realizaram nenhum tipo de financiamento. Entre os que realizaram, 43% foram destinados para o custeio agropecuário, 30% para custeio e investimento, e 27% apenas para investimento na atividade produtiva.

Observou-se também como os produtores realizam o planejamento das propriedades e da atividade produtiva. Os resultados apontaram que 60,7% dos entrevistados planejam suas atividades e os rumos da propriedade apenas no curto prazo, enquanto 39,3% realizam essas atividades no longo prazo. Os resultados demonstram que a maioria dos produtores de leite não possui clareza do que é curto e longo prazo em processo de gestão da propriedade. A média para a pergunta sobre o que é considerado curto prazo foi de 2,1, contudo, para 20% dos entrevistados “o curto prazo” é mais de 4 anos. Com relação ao conhecimento do que seria longo prazo, a média encontrada foi de 9 anos, porém para 30% dos entrevistados, “longo prazo” seria menos de 5 anos.

Com relação ao acesso à assistência técnica por parte dos produtores de leite, 78,9% relataram que tinham acesso e 21,1% relataram que não tinham nenhum tipo de acesso à assistência técnica. Dos 78,9% que relataram ter acesso, 61,1% utilizam assistência privada, 13,6% pública e 25,1% pública e privada. Os dados revelaram um baixo acesso dos produtores de leite à assistência técnica pública, demonstrando que mais esforços necessitam ser efetuados para melhorias técnicas produtivas nas propriedades rurais.

Outra questão diretamente relacionada à produção de leite refere-se ao processo de sucessão das atividades nas propriedades rurais. Dados do IBGE (2017) demonstram que a maioria das propriedades produtoras de leite no Brasil, e não diferente no município em estudo, são caracterizadas como agricultura familiar, ou seja, o trabalho é realizado majoritariamente pelos membros da família. Sendo assim, a sucessão familiar torna-se um elemento crucial para se pensar na continuidade da atividade leiteira.

Entre os produtores entrevistados, 61,9% relataram possuir um possível sucessor na propriedade para dar continuidade à produção de leite nos próximos anos, e 38,1% responderam que não tinham ou não visualizavam esse sucessor. Dos 61,9% que possuíam um possível sucessor, apenas 55,1% evidenciaram estar preparando ou moldando esse sucessor para assumir a gestão da propriedade.

O tema da sucessão familiar em propriedades rurais vem sendo amplamente discutido na literatura (KUENNING et al., 2021; BANKUTI et al., 2018; FIRMAN et al., 2018) abordando um eixo comum, a preocupação com o futuro das propriedades no médio e longo prazo.

Objetivou-se também levantar a participação dos produtores de leite em organizações cooperativas, independente do ramo de atuação. A esse respeito, 72,1% dos produtores de leite entrevistados participavam e/ou eram associados a cooperativas. Ao passo que 27,9% relataram não fazer parte de nenhum tipo de cooperativa. Observou-se então, quais seriam os principais motivos para essa participação, cooperação dos produtores, e dentre os que mais destacaram, em ordem de importância, foram: “para comprar produtos coletivamente com melhores preços”, citado por 68 produtores (38,6%); “para receber algum tipo de assistência técnica”, citado por 44 produtores (25%) e “para acessar recursos que sozinho não seria possível”, citado por 41 produtores (23,2%). O motivo com menos incidência nas respostas foi “para estar inserido na comunidade”, citado apenas por 16 produtores, ou 9% do total.

Os resultados relacionados à participação dos produtores rurais em cooperativas demonstram questões interessantes sobre sua percepção em relação à cooperação. Os motivos que mais se repetiram foram aqueles ligados a benefícios individuais, ou que lhes ofereçam alguma vantagem produtiva e financeira, em detrimento dos motivos relacionados a benefícios coletivos.

#### 4.2 MEDIDAS DIRETAS DOS CONSTRUCTOS DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E AS CORRELAÇÕES EXISTENTES

Os constructos atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebido, norma moral e identidade própria, bem como a intenção dos produtores de leite em comercializar a produção de leite com cooperativas, no próximo ano, foram calculados e estão apresentados nessa seção.

A análise descritiva dos constructos da Teoria do Comportamento Planejado visa responder ao **segundo objetivo específico** da tese “Identificar o efeito da atitude, norma subjetiva, controle comportamental percebido, norma moral e identidade própria na intenção dos produtores rurais de comercializarem a produção de leite com cooperativas”.

O primeiro constructo analisado foi a intenção dos produtores de leite. A qual foi medida com base em quatro questões, apresentadas aos respondentes. Observou-se algumas questões interessantes nas respostas das questões sobre a intenção. Na primeira questão INT1 “você tem a intenção de comercializar sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano”, aproximadamente 50% dos produtores responderam, ou expressaram um escore “quatro” ou “cinco”, sugerindo elevada intenção de comercializar. Contudo, nas questões referentes às INT2, INT3 e INT4, a maioria das respostas se concentrou no escore igual ou abaixo de “três”. A média de respostas dessas últimas três questões concentraram-se abaixo de três, indicando baixa intenção dos produtores, conforme demonstrado na tabela 3.

Nota-se uma divergência entre a percepção dos produtores quando questionados de forma direta se possuem ou não a intenção de comercializar o leite com cooperativas no próximo ano, e quando questionados de forma indireta sobre essa intenção, como “se é provável ou se planejam” e o “quanto forte é a intenção de comercializar a produção de leite com cooperativas no próximo ano”.

**Tabela 3 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med), e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a intenção dos produtores de leite em comercializar com cooperativas**

Intenção	1 (%)	2 (%)	3 (%)	4 (%)	5 (%)	Média	Mediana	IQR
INT1	21,0	8,5	21,0	28,4	20,4	3,18	3	(4-2)
INT2	23,2	22,1	41,4	10,2	2,8	2,47	3	(3-2)
INT3	23,8	17,0	26,1	22,5	10,7	2,79	3	(4-2)
INT4	22,1	14,2	28,9	26,7	7,9	2,84	3	(4-2)
<b>INT calculada</b>						<b>2,82</b>		

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

A variação interquartil (IQR) revela que 50% das respostas se concentraram entre os escores “dois” e “quatro”. A intenção (INT) calculada obteve uma média de 2,82, o que sugere uma fraca intenção dos produtores de leite de Rio Bonito do Iguaçu em comercializar a produção de leite com organizações cooperativas no próximo ano. O Alfa de Cronbach calculado para o conjunto de sentenças referentes à intenção foi de 0,955 acima do mínimo recomendado, confirmando que a média das quatro questões pode ser utilizada para representar o constructo intenção (INT). Oportuno destacar que apesar da intenção ser o principal preditor do comportamento, nem sempre os agentes possuem o controle necessário para realizar o comportamento (AJZEN, 1991).

Em relação ao constructo atitude (ATT), foram utilizadas quatro afirmações para sua medição direta. Os resultados demonstraram que nas três primeiras afirmações a maioria das respostas (mais de 50%) se concentraram nos escores “dois” e “três”, sugerindo que os produtores não possuem uma atitude totalmente favorável e nem totalmente desfavorável em relação à comercialização do leite com cooperativas. Esse resultado é corroborado pela média dos escores, dentre as quais apenas na ATT4, sobre a importância da comercialização do leite com cooperativas, apresentou resultado maior do que três, sendo a média das respostas de 3,19, conforme demonstrado na tabela 4. Ou seja, os produtores consideram importante o comportamento em estudo, porém, por outro lado, o visualizam como “ruim”, “desvantajoso” ou “desnecessário”.

**Tabela 4 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med), e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a atitude direta dos produtores de leite**

<b>Atitude</b>	<b>1 (%)</b>	<b>2 (%)</b>	<b>3 (%)</b>	<b>4 (%)</b>	<b>5 (%)</b>	<b>Média</b>	<b>Mediana</b>	<b>IQR</b>
<b>ATT1</b>	11,9	21,5	43,7	18,1	4,5	2,82	3	(3-2)
<b>ATT2</b>	10,2	21,0	38,0	27,2	3,4	2,93	3	(4-2)
<b>ATT3</b>	9,0	23,2	40,9	23,2	3,4	2,89	3	(4-2)
<b>ATT4</b>	6,2	23,8	28,4	27,8	13,6	3,19	3	(4-2)
<b>ATT calculada</b>						<b>2,95</b>		

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

A atitude (ATT) calculada obteve um resultado de 2,95, sugerindo que entre as quatro afirmações sobre a comercialização do leite com cooperativas, os produtores de leite analisados possuíam uma percepção desfavorável da ação comportamental em questão. O Alfa de Cronbach para esse conjunto de sentenças foi 0,957, demonstrando que a média calculada pode ser utilizada para representar o constructo atitude.

Relacionado ao constructo da norma subjetiva (NS), ou seja, referente à pressão social que os produtores de leite percebem para comercializarem ou não a produção de leite com cooperativas, os resultados demonstram escores baixos na escala de um a cinco, conforme pode ser visualizado na tabela 5. Nas afirmações NS1 e NS2 mais de 40% das respostas se concentraram no escore “três”, e na afirmação NS2 “a maioria das pessoas de quem você escuta opiniões aprovaria que você comercializasse a produção de leite em cooperativas, no próximo ano” o escore dois recebeu aproximadamente 50% das respostas. A norma subjetiva (NS) calculada, com média de 2,47 corrobora a baixa concordância dos produtores de que sofrem algum tipo de pressão social para que comercializem a produção de leite com cooperativas no próximo ano.

**Tabela 5 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med) e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a norma subjetiva direta dos produtores de leite**

<b>Norma moral</b>	<b>1 (%)</b>	<b>2 (%)</b>	<b>3 (%)</b>	<b>4 (%)</b>	<b>5 (%)</b>	<b>Média</b>	<b>Mediana</b>	<b>IQR</b>
<b>NS1</b>	17,6	22,7	47,7	8,5	3,4	2,57	3	(3-2)
<b>NS2</b>	15,9	24,4	44,3	11,3	3,9	2,63	3	(3-2)
<b>NS3</b>	17,6	49,4	29,5	1,1	2,2	2,21	3	(3-2)
<b>NIS calculada</b>						<b>2,47</b>		

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

O constructo do controle comportamental percebido (CCP) refere-se à facilidade ou à dificuldade percebida de realizar o comportamento, nesse caso, a ação de comercializar a produção de leite com cooperativas no próximo ano. Na questão CCP1 “se você fosse comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, teria conhecimentos e recursos suficientes”, 56% dos produtores responderam a essa pergunta com uma nota “três”, na escala de um a cinco, entre definitivamente não e definitivamente sim. Os escores “quatro” e “cinco” foram apontados por apenas 6% dos respondentes. Nas questões CCP3 e CCP4, relacionadas ao controle de poder realizar o comportamento, a maioria das respostas concentraram-se no escore “dois”, 48% e 59%, respectivamente. Os resultados dos escores mencionados podem ser visualizados na tabela 6.

**Tabela 6 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med) e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir o controle comportamental percebido direto dos produtores de leite**

<b>Controle comportamental percebido</b>	<b>1 (%)</b>	<b>2 (%)</b>	<b>3 (%)</b>	<b>4 (%)</b>	<b>5 (%)</b>	<b>Média</b>	<b>Mediana</b>	<b>IQR</b>
<b>CCP1</b>	5,11	31,8	56,2	3,9	2,8	2,68	3	(3-2)
<b>CCP2</b>	15,9	19,8	30,11	23,8	10,2	2,93	3	(4-2)
<b>CCP3</b>	14,2	48,2	31,8	3,4	2,2	2,31	2	(3-2)
<b>CCP4</b>	14,2	59,0	21,0	2,8	2,8	2,21	2	(3-2)
<b>CCP calculado</b>						<b>2,53</b>		

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

O controle comportamental percebido calculado revelou uma média de 2,53, corroborando que os produtores percebem ou vislumbram dificuldades de comercializar a produção de leite com cooperativas no próximo ano. O Alfa de Cronbach para o conjunto de sentenças do CCP foi de 0,809 indicando que a média pode ser usada como representativa do constructo.

Os três constructos apresentados anteriormente fazem parte do *framework* principal da TCP. Contudo, na presente tese foram adicionadas duas outras variáveis, a Norma Moral (NM) e a Identidade Própria (ID). Para cada uma das novas variáveis foram utilizadas três questões no questionário aplicados aos produtores de leite. O Alfa de Cronbach de 0,903 da norma moral, e de 0,909 da identidade própria indicam que as médias podem ser usadas como representativas dos novos constructos.

Os resultados das três questões referentes à norma moral indicam uma percepção ou um sentimento negativo dos produtores em relação à comercialização da produção de leite com cooperativas. Conforme visualiza-se na tabela 7, a NM1 “você acha que deveria fazer alguma ação positiva para comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano” concentrou mais de 50% das respostas no escore “três”, e apenas 4,5% no escore “cinco”, o qual indicaria concordância total com a afirmação. A NM2 “Você sente obrigação de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano” teve aproximadamente 70% das respostas concentradas nos escores “um” e “dois”, indicando que os produtores sentem pouca obrigação de realizar o comportamento. A norma moral (NM) calculada obteve média de 2,41, confirmando o sentimento negativo dos produtores em relação à comercialização da produção de leite com cooperativas.

**Tabela 7 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med) e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a norma moral dos produtores de leite**

<b>Norma moral</b>	<b>1 (%)</b>	<b>2 (%)</b>	<b>3 (%)</b>	<b>4 (%)</b>	<b>5 (%)</b>	<b>Média</b>	<b>Mediana</b>	<b>IQR</b>
<b>NM1</b>	17,0	15,9	51,1	11,3	4,5	2,72	3	(3-2)
<b>NM2</b>	30,6	38,6	28,9	1,1	0,5	2,02	2	(3-1)
<b>NM3</b>	21,0	23,2	45,4	6,8	3,4	2,48	3	(3-2)
<b>NM calculada</b>						<b>2,41</b>		

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

A segunda variável adicionada ao modelo principal da TCP foi a identidade própria. Os resultados da tabela 8 revelam que apenas a ID1 “você pensa que é uma pessoa interessada em comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano” obteve mais de 60% das respostas concentradas nos escores “três” e “quatro”, indicando interesse dos produtores. Por outro lado, na ID2 “você é o tipo de pessoa que irá comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano” e na ID3 “você se vê como alguém que está preocupado com as consequências que poderão ocorrer com a sua atividade leiteira, caso não comercialize a produção de leite em cooperativas, no próximo ano”, mais de 80% das respostas se concentraram nos escores “um”, “dois” ou “três”.

**Tabela 8 - Percentual de respondentes para cada item da escala, média (X), mediana (Med) e variação interquartil (IQR) para as sentenças utilizadas para medir a identidade própria dos produtores de leite**

<b>Identidade própria</b>	<b>1 (%)</b>	<b>2 (%)</b>	<b>3 (%)</b>	<b>4 (%)</b>	<b>5 (%)</b>	<b>Média</b>	<b>Mediana</b>	<b>IQR</b>
<b>ID1</b>	12,5	19,3	36,4	26,1	5,7	2,86	3	(4-2)
<b>ID2</b>	22,2	23,9	47,2	4,0	2,8	2,41	3	(3-2)
<b>ID3</b>	15,3	27,8	45,5	8,0	3,4	2,56	3	(3-2)
<b>IP calculada</b>						<b>2,61</b>		

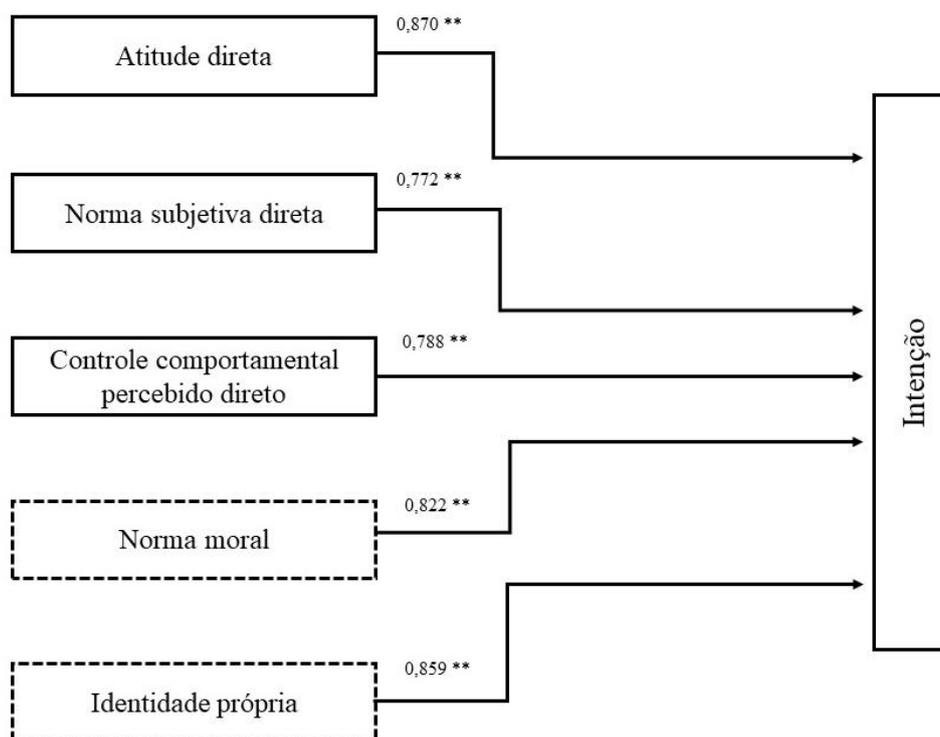
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

A identidade própria (ID) calculada foi de 2,61 revelando pouco reconhecimento e comprometimento dos produtores entrevistados para comercializarem a produção de leite com cooperativas no próximo ano.

Após a descrição das medidas diretas que evidenciaram o nível de intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas, no próximo ano, analisou-se também a existência de correlação linear entre estas variáveis. Ou seja, a correlação linear entre as medidas diretas dos constructos da atitude, norma subjetiva e do comportamento comportamental planejado e a intenção dos produtores de leite.

Os resultados do coeficiente linear de Spearman demonstraram que a atitude direta, a norma subjetiva direta, o controle comportamental percebido direto, a norma moral e a identidade própria estão positivamente e significativamente correlacionados com a intenção, conforme demonstrado na figura 8.

**Figura 8 - Correlação entre atitude direta, norma subjetiva direta e controle comportamental percebido direto, norma moral, identidade própria e a intenção dos produtores de leite**



\*\* Correlação significativa ao nível de 1%  
 Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Com base na correlação de Spearman, apresentada na figura 8, os três constructos principais, mais os dois constructos adicionados ao *framework* da TCP podem ser considerados preditores das intenções comportamentais dos produtores de leite em comercializar a produção de leite com cooperativas, no próximo ano.

Com relação às hipóteses das medidas diretas e suas correlações com a intenção tem-se as seguintes interpretações: A H1 define que intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de sua atitude. Com o coeficiente de correlação de Spearman de 0,870 aceita-se a H1, ou seja, pode-se dizer que há uma forte correlação entre a intenção e a atitude direta.

A H2 afirma que intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de sua norma subjetiva. O coeficiente de correlação de Spearman de 0,772 também indica aceitação da hipótese, com uma forte correlação entre a intenção e a norma subjetiva direta.

Da mesma forma, aceita-se a hipótese H3 que afirmava que a intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas está positivamente correlacionada com a medida direta de seu controle comportamental percebido. O coeficiente de correlação de Spearman de 0,788 indica que há uma forte correlação entre a intenção e o controle comportamental percebido direto.

As hipóteses H4 e H5, referentes aos constructos adicionados à TCP, as quais afirmam que a intenção está positivamente correlacionada tanto com a norma moral quanto com a identidade própria. Os coeficientes de correlação de Spearman de 0,822 e 0,859, respectivamente, indicam que há forte correlação entre intenção e os constructos norma moral e Identidade própria.

#### 4.3 MEDIDAS INDIRETAS DOS CONSTRUCTOS DA TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO E SUAS CORRELAÇÕES COM AS MEDIDAS DIRETAS E A INTENÇÃO

Conforme apresentado na seção 4.2, a intenção e os três constructos principais da TCP, a atitude direta, a norma subjetiva direta e o controle comportamental percebido direto apresentaram correlações significativas e positivas, ou seja, os constructos podem ser considerados preditores da intenção dos produtores de leite em comercializar a produção com cooperativas. Contudo, apenas com essas medidas diretas não se pode apontar quais seriam os elementos capazes de justificar tal intenção.

Mediante a isso, realizou-se também correlações entre as medidas indiretas que compõem os constructos comportamentais e a intenção dos produtores, buscando compreender o papel das crenças comportamentais, normativas e de controle como propulsoras da atitude, da norma subjetiva e do controle comportamental percebido dos produtores de leite. Desse modo, responde-se ao **terceiro objetivo específico** da tese “determinar o papel das crenças comportamentais, normativas e de controle nos constructos atitude, norma subjetiva e controle comportamental percebidos como preditores da intenção dos produtores rurais de comercializarem a produção de leite com cooperativas”

Ao analisar o resultado da correlação de Spearman entre as medidas indiretas das crenças comportamentais e a medida direta do constructo atitude, verificou-se que seis das sete crenças inseridas no questionário apresentam-se significativamente correlacionadas. Sendo cinco crenças apresentando correlação positiva e uma correlação negativa, conforme apresentado na tabela 9, em ordem decrescente.

**Tabela 9 - Coeficiente de correlação entre as crenças comportamentais e a atitude direta**

<b>Crenças comportamentais (<i>bi x ei</i>)</b>	<b>Correlação com a atitude direta</b>
Com a comercialização do leite para cooperativas eu seria mais integrado ao mercado	0,678**
A comercialização do leite para cooperativas, me permitiria ter mais prazos para pagar os insumos	0,678**
Com comercialização do leite para cooperativas, eu teria melhores preços na compra dos insumos de produção.	0,655**
Com a comercialização do leite para cooperativas eu teria assistência técnica mais barata	0,647**
Se a cooperativa vir a ter prejuízos, eu terei que arcar com esse prejuízo também	0,356**
O preço do leite recebido da comercialização com a cooperativa é muito instável	-0,423**

\*\* Correlação significativa ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Com os resultados das correlações entre as crenças comportamentais e a atitude direta (tabela 9), rejeita-se parcialmente a hipótese seis (H6) que determina que a medida direta da atitude está positivamente correlacionada com as crenças comportamentais. A H6 foi rejeitada para duas das sete crenças comportamentais dos produtores de leite estudados.

Com relação às medidas indiretas das crenças normativas, os resultados do coeficiente de correlação de Spearman demonstraram que todas as crenças se apresentaram significativas e positivamente correlacionadas com o constructo da norma subjetiva, conforme demonstrado, em ordem decrescente, na tabela 10. Dessa forma, aceita-se a hipótese H7 de que “a medida direta da norma subjetiva está positivamente correlacionada com as crenças normativas”.

**Tabela 10 - Coeficiente de correlação entre as crenças normativas e a norma subjetiva direta**

<b>Crenças normativas (<i>nj x mj</i>)</b>	<b>Correlação com norma subjetiva direta</b>
Vizinhos	0,694**
Amigos	0,660**
Amigos que participam de outras cooperativas	0,665**
Família	0,659**
Sindicato dos trabalhadores rurais	0,539**
Movimento dos trabalhadores rurais sem terra	0,414**
Os atravessadores	0,239**

\*\* Correlação significativa ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Analisou-se também a correlação entre as crenças de controle (medida indireta) e o constructo controle comportamental percebido. Os resultados do coeficiente de correlação de Spearman revelaram que das dez crenças de controle, somente sete se apresentaram significativamente e positivamente correlacionadas com o constructo do controle comportamental percebido, conforme pode ser visualizado, em ordem decrescente, na tabela 11.

**Tabela 11 - Coeficiente de correlação entre as crenças de controle e o controle comportamental percebido direto**

<b>Crenças de controle (<i>ck x pk</i>)</b>	<b>Correlação com o constructo comportamental percebido direto</b>
Um canal de comercialização da produção garantido	0,621**
Vender a produção localmente	0,599**
Aumentar volume de entrega e conseguir melhores preços	0,562**
O conhecimento existente entre os associados dessa cooperativa	0,534**
A concorrência do mercado do leite	0,385**
A incerteza quanto ao preço do leite	0,249**

Falta de Conhecimento de como funciona uma cooperativa	0,229**
--	---------

\*\* Correlação significativa ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Portanto, conforme os resultados apresentados na tabela 11, rejeita-se parcialmente a hipótese H8 de que “a medida direta do controle comportamental percebido está positivamente correlacionada com as crenças de controle”. Importa destacar que mesmo não sendo possível aceitar totalmente a hipótese, percebe-se a relevância das crenças de controle no controle comportamental percebido, haja visto que sete das dez crenças apresentaram correlação significativa e positiva com o constructo.

## 5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O presente capítulo de discussão dos resultados foi organizado visando ser o mais didático possível ao analisar os elementos centrais da tese, pautados pela TCP. Assim sendo, inicialmente na seção 5.1 é discutida a intenção dos produtores de leite para comercializarem a produção com cooperativas agropecuárias. A intenção foi medida considerando as sentenças que compuseram esse constructo. Dessa forma, a discussão centra-se em entender a forma direta e sugerir qual é o nível de intenção dos produtores de leite para o comportamento em questão. Na sequência, na seção 5.2, analisam-se os resultados das medidas diretas dos constructos da atitude (ATT), norma subjetiva (NS), controle comportamental percebido (CCP) e os constructos adicionados da norma moral (NM) e identidade própria (ID), bem como correlações existentes entre a média da intenção calculada e estes constructos. A seção 5.3 apresenta as discussões referentes às correlações entre as medidas diretas dos constructos principais da TCP com as suas medidas indiretas constituída pelas suas respectivas crenças. E por fim, a seção 5.3 propõe um tripé de discussão entre o escopo teórico-metodológico da TCP, os resultados encontrados e algumas observações empíricas realizadas pelo pesquisador no decorrer do desenvolvimento da pesquisa.

### 5.1 A INTENÇÃO DOS PRODUTORES DE LEITE EM COMERCIALIZAREM A PRODUÇÃO COM COOPERATIVAS E SUA CORRRELAÇÃO COM OS CONSTRUCTOS DA TCP

Como evidenciado na descrição dos resultados, especificamente na seção 4.2, a média calculada das quatro sentenças consideradas para medir a intenção dos produtores de leite foi de 2,82, sugerindo, dessa forma a existência de uma fraca intenção entre estes respondentes. O coeficiente Alfa de Cronbach para o conjunto de sentenças do constructo foi de 0,955, acima do mínimo exigido, recomendando que a média pode ser usada para representar o nível de intenção dos produtores em comercializar a produção de leite com cooperativas, no próximo ano.

Essa conclusão pode ser verificada quando se analisam os escores das respostas dadas pelos produtores às perguntas referentes aos constructos da TCP. Observa-se que, apenas na questão de INT1 “você tem a intenção de comercializar sua produção de leite com

cooperativas, no próximo ano” aproximadamente 50% dos produtores aferiram nota igual ou superior a “quatro”, na escala que variava de “definitivamente não” (escore um) a “definitivamente sim” (escore cinco). Nas demais questões, como na INT2 “quanto provável é que comercialize sua produção de leite com cooperativas”, na qual a escala variava entre “pouco provável” (um) e “muito provável” (cinco), mais de 80% das respostas se concentraram nos escores três (42,1%), dois (22,1%) e um (23,8%), sugerindo uma fraca intenção. Da mesma forma, na questão INT3 “você planeja comercializar sua produção de leite com cooperativa, na qual a escala variava entre “discordo totalmente” e “concordo totalmente” mais de 65% das respostas aferidas pelos produtores concentraram nos escores um, dois ou três, 23%, 17% e 26,1%, respectivamente. E por fim, na questão de INT4, a qual perguntava “quanto forte é sua intenção comercializar sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano”, considerando a escala entre “muito fraca” e “muito forte”, 65% dos produtores de leite entrevistados aferiram notas um (22,1%), dois (14,2%) ou três (28,9%) para a questão. Apenas 7,9% dos entrevistados conferiram nota cinco, ou seja, considerando muito forte sua intenção de comercializar a produção de leite com cooperativas no próximo ano.

Os resultados diretos da medição da intenção dos produtores de leite em comercializar a produção com cooperativas no próximo ano, suscitam um ponto interessante. Somente na primeira questão INT1, na qual se perguntava diretamente ao produtor a sua intenção, as respostas se concentraram em sua maioria (50%) nos escores quatro e cinco, sugerindo uma forte intenção de realizar o comportamento. Contudo, nas outras três sentenças INT2, INT3 e INT4 relacionadas à intenção, nas quais se averiguava de forma indireta ou com outras palavras, a maioria das respostas concentraram-se nos escores mais baixos da escala, sugerindo uma fraca intenção dos produtores em realizar o comportamento.

Apesar na média calculada da intenção ter sido de 2,82, indicando uma fraca intenção dos produtores de leite em comercializarem a produção com cooperativas, ressalta-se que, de acordo com os resultados da correlação de Spearman realizada, ela sofre forte influência dos constructos da TCP, ou seja, da atitude direta, da norma subjetiva direta, do controle comportamental percebido direto e dos adicionados a posteriori, norma moral e identidade própria.

Dentre os constructos, aquele que apresentou maior correlação (0,870 ao nível de significância de 1%) e, por assim dizer, mais influenciou a intenção dos produtores de leite em relação ao comportamento estudado, foi a atitude (ATT), a qual aponta se a pessoa possui

uma avaliação favorável ou desfavorável do comportamento em questão. Esse resultado vai ao encontro ao estudo de Vaz, Gimenes e Borges (2020), o qual também apontou a atitude como principal determinante da intenção dos agricultores em adotar silos de armazenamento de grãos nas propriedades rurais.

O segundo constructo que apresentou uma forte e positiva correlação com a intenção foi a identidade própria (ID), o qual indica o grau de pertencimento e reconhecimento, do indivíduo sobre a ação comportamental avaliada. A norma moral foi o terceiro constructo a apresentar forte correlação com a intenção dos produtores: está assinala a existência ou não de consciência de que aquele comportamento é necessário ou não para o indivíduo realizar. O constructo do controle comportamental percebido, (CPP) referente à percepção dos produtores sobre a facilidade ou a dificuldade de se realizar o comportamento foi o quarto que mais influenciou a medida da intenção. O quinto e último constructo que influenciou a intenção foi a norma subjetiva (NS): este que se refere à pressão social percebida pelas pessoas para realizar ou não o comportamento.

Os resultados encontrados, independentemente da ordem de influência dos constructos em relação à intenção, vão ao encontro de outros estudos (ANDOW et al., 2017; ROSA, 2018; LANDMANN, LAGERKVIST e OTTER, 2020) que também apontaram que os constructos da TCP são importantes preditores e influenciam a intenção dos indivíduos para predeterminado comportamento.

Na presente tese, os dois constructos adicionados ao modelo principal da TCP, a norma moral (NM) e a identidade própria (ID) se apresentaram como importantes fontes de influência da intenção dos produtores de leite, ficando apenas atrás do constructo da atitude, que apresentou maior coeficiente de correlação. Este resultado encontra respaldo no estudo de Rosa (2018), no qual a norma moral foi apontada, dentre todos os constructos, como aquele de maior influência na intenção dos produtores em adotar/aperfeiçoar práticas de manejo no sistema de produção de leite à base de pastagem perenes nas propriedades da região do meio oeste do Estado de Santa Catarina.

Todavia, diferente da presente tese, na qual a identidade própria apresentou a segunda maior correlação com a intenção, no trabalho de Rosa (2018) esse mesmo constructo foi o quinto que mais influenciou a intenção dos produtores estudados. Isso demonstra que a intenção é influenciada de forma diferente pelos constructos da TCP, dependendo do objeto, dos interlocutores e do local onde se realiza o estudo. Ou seja, identificar esses elementos

são cruciais para possíveis intervenções assertivas ou buscas por mudanças de comportamento das pessoas.

## 5.2 INFLUÊNCIAS DIRETAS DA ATITUDE, NORMA SUBJETIVA, CONTROLE COMPORTAMENTAL PERCEBIDO, NORMA MORAL E IDENTIDADE PRÓPRIA NO COMPORTAMENTO DOS PRODUTORES DE LEITE

A média calculada do constructo da atitude (ATT), o qual, segundo a TCP refere-se ao grau em que uma pessoa tem uma avaliação favorável ou desfavorável de um comportamento ficou em 2,95 na escala de cinco pontos. A sentença ATT1 que buscou captar a opinião do produtor sobre a comercialização da produção de leite com cooperativas, no próximo ano, sugerindo como opções de respostas na escala os escores um como sendo “muito ruim” e cinco como sendo “muito bom” teve a maioria das respostas concentradas nos escores dois e três, 21,5% e 43,7%, respectivamente. Ou seja, os produtores não percebem a comercialização como sendo algo bom ou muito bom no momento da realização da pesquisa.

Ainda em relação à atitude, a ATT3, averiguou a percepção dos produtores de leite em relação à visão deles sobre a comercialização do leite com cooperativas, a escala variava entre um e cinco, sendo o escore um “desnecessário” e o cinco “necessário”. Mais de 60% dos respondentes aferiram nota três (40,9%) e quatro (23,2%) para a questão. Complementar a essa percepção, a ATT4 avaliou a visão dos produtores sobre a importância ou não do comportamento da comercialização, e na escala de um a cinco entre “sem importância” e “importante”, mais de 50% das respostas concentraram-se nos escores três e quatro, 28,4% e 27,4%, respectivamente.

Os resultados calculados por meio das médias do constructo da atitude sugerem que os produtores se aproximam de uma avaliação favorável sobre a comercialização do leite com cooperativas, ou seja, de forma atenuada a perceberem como vantajosa, necessária e importante. Contudo, ainda sem envergadura ou capacidade para influenciar na possível realização efetiva do comportamento.

O estudo de Mowday et. al. (1982) sobre o comportamento de indivíduos em organizações cooperativas e entidades sindicais trouxe resultados interessantes ao avaliar a atitude das pessoas. Para o autor, a percepção do associado sobre o seu papel e suas vantagens participando desse tipo de organização seria a principal predisposição para que

ele fosse atuante e engajado. Ou seja, a atitude, proveniente de seus conhecimentos, crenças e percepções sobre a cooperativa ou sindicato moldam sua avaliação, que pode ser positiva ou negativa, e o grau de importância dada para essa relação (BHUYAN, 2007).

O constructo da norma subjetiva direta apresentou média calculada de 2,47 para as três sentenças que a compuseram. Em todas as sentenças NS1, NS2 e NS3, mais de 50% das respostas se concentraram nos escores “um”, “dois” ou “três”, indicando uma percepção de baixa pressão social para realizar o comportamento. Ou seja, os produtores de leite relataram não sentir pressão social significativa sobre a opinião das pessoas importantes em relação a comercialização do leite com cooperativas (NS1), da aprovação das pessoas de quem eles escutam opiniões caso ele realizasse esse comportamento (NS2), e relacionado ao comportamento dos outros produtores de leite (NS3).

Relacionadas às quatro questões atribuídas ao constructo do controle comportamental percebido, a variação interquartil revelou que mais de 50% das respostas nas CCP1, CCP3 e CPP4 se concentraram entre “um” e “três” na escala de cinco pontos. Na CCP1 “se você fosse comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, teria conhecimentos e recursos suficientes” (na escala de respostas variando de “definitivamente não” a “definitivamente sim”) mais de 90% das respostas atribuídas pelos produtores foi nos escores “um” (5,11%), “dois” (31,8%), e “três” (56,2%). Sugerindo dessa forma, que em sua percepção, não possuem conhecimentos e recursos suficientes para realizar a comercialização do leite com cooperativas, no próximo ano. Nas CCP3 “comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, está sob seu controle”, e CCP4 “comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, depende somente de você”, mais de 90% das respostas também se concentraram entres os escores “um” e “três”. O que indica que essas questões são percebidas como dificuldades pelos produtores para realizar o comportamento em questão.

A questão CCP2 aponta uma situação interessante e até certo ponto contraditória na percepção dos produtores em relação ao fato da comercialização. A CCP2 refere-se a “quão confiante você se sente para comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano”, na escala de resposta entre “extremamente sem confiança” e “extremamente confiante” mais de 50% das respostas concentraram nos escores “três” e “quatro”, 30,1% e 23,8%, respectivamente. Nota-se uma percepção que difere em alguma medida das anteriores. Ou seja, a palavra confiança, induzida diretamente nas opções de respostas parece despertar um

sentimento ou um anseio positivo dos produtores de leite quando se trata de uma possível relação de comercialização com a cooperativas.

O sentimento da confiança é encontrado em inúmeros estudos sobre cooperativas [MORADINEZHAD e SOLOVEY (2021); FENG, et al. (2016); THOMAS, et. al. (2011); BREITENBACH (2012); SCHUBERT (2012); MARASCHIN (2004)] como um elo fundamental nas relações com os cooperados. Dessa forma, o indício dado pelos produtores, de que a confiança seria um elemento facilitador da comercialização com cooperativas, estratégias interessantes e talvez efetivas poderiam ser criadas nesse sentido, de aumentar os incentivos e a percepção dos produtores em prol do comportamento da cooperação.

As duas novas variáveis incluídas ao modelo principal da TCP, a norma moral e a identidade própria também apresentaram médias calculadas consideradas baixas, na escala de cinco pontos, para as sentenças utilizadas. As três questões usadas para representar a norma moral, NS1 “você acha que deveria fazer alguma ação positiva para comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, (escala de resposta entre “de maneira nenhuma” a “completamente”), a NS2 “você sente obrigação de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano” (escala de resposta entre “pouca obrigação” e “muita obrigação”), e na NS3 “ se você comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, se sentiria uma pessoa melhor” (escala de resposta entre “de maneira nenhuma” e “completamente”), mais de 80% dos respondentes aferiram notas igual ou inferior a três. Resultados que sugerem uma percepção ou um sentimento negativo dos produtores em relação à comercialização do leite com cooperativas. A média de 2,41 calculada das sentenças do constructo corrobora esse resultado.

A identidade própria, do mesmo modo que a norma moral, também apresentou uma média calculada considerada baixa (2,61) para o conjunto das sentenças e a maiorias das respostas dos produtores concentradas nos escores baixos na escala de cinco pontos. Nas três questões ID1 “Você pensa que é uma pessoa interessada em comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano”, ID2 “Você é o tipo de pessoa que irá comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano”, e ID3 “você se vê como alguém que está preocupado com as consequências que poderão ocorrer com a sua atividade leiteira, caso não comercialize a produção de leite em cooperativas, no próximo ano”, com escala de resposta variando de “discordo totalmente” e “concordo totalmente”, a maioria das respostas se concentraram nos escores “um”, “dois” e “três”. Sendo, 65% na ID1, 93% na ID2 e 87% na ID3.

Esses resultados sugerem que os produtores de leite estudados possuem um sentimento pouco positivo (norma moral), e que também não se sentem interessados e comprometidos (identidade própria) em realizar a comercialização do leite com cooperativas no próximo ano.

Diferentemente do estudo de Rosa (2018), sobre adoção/aperfeiçoamento de pastagens perenes no oeste catarinense, no qual os produtores de leite possuíam um sentimento positivo para o constructo da norma moral, e se mostraram interessados e comprometidos quanto à identidade própria para realizar o comportamento, concentrando mais de 70% das suas respostas nos escores “quatro” e “cinco” da escala de cinco pontos.

### 5.3 CORRELAÇÕES ENTRE OS CONSTRUCTOS PRINCIPAIS DA TCP, ATITUDE, NORMA SUBJETIVA E CONTROLE COMPORTAMENTAL PERCEBIDO E AS MEDIDAS INDIRETAS CONSTITUIDAS PELAS SUAS RESPECTIVAS CRENÇAS

Na TCP, a atitude pode ser proveniente de crenças comportamentais indicando os possíveis resultados para o comportamento analisado. Portanto, tais crenças são consideradas medidas indiretas da avaliação do resultado.

No presente estudo, as correlações entre as crenças comportamentais (medidas indiretas) e o constructo da atitude (medida direta) se apresentaram da seguinte forma: das seis crenças que se revelaram significativamente correlacionadas com atitude, cinco delas apresentaram correlação positiva e uma negativa. A crença “com a comercialização do leite para cooperativas eu seria mais integrado ao mercado”, apresentou um coeficiente de correlação de Spearman significativo e moderado de 0,678, sugerindo que à medida que aumenta a avaliação do produtor sobre a integração dele ao mercado ao comercializar a produção de leite com cooperativas, aumenta também sua atitude direta para realizar esse comportamento.

Outra crença comportamental que se mostrou significativamente e positivamente correlacionada com a atitude foi a de “com comercialização do leite para cooperativas, me permitiria ter mais prazos para pagar os insumos” o coeficiente de correlação de Spearman apresentou uma correlação moderada de 0,678, indicando que a atitude direta do produtor de leite, em relação ao comportamento analisado, tende a aumentar na medida em que ele avalia de forma favorável que terá mais prazos para pagar os insumos comprados da cooperativa.

As crenças “com comercialização do leite para cooperativas, eu teria melhores preços na compra dos insumos de produção”, com uma correlação significativa e positiva de 0,655, e a crença “com a comercialização do leite para cooperativas eu teria assistência técnica mais barata”, com uma correlação positiva de 0,647 também indicam que quanto melhor a avaliação do produtor sobre elas, maior seria sua atitude de realizar o comportamento, a comercialização da produção do leite com cooperativas no próximo ano.

“Se a cooperativa vir a ter prejuízos, eu terei que arcar com esse prejuízo também” foi a crença comportamental, com o menor coeficiente de correlação positivo entre todas, 0,356, de toda forma sugere que uma avaliação favorável levaria também a um aumento na atitude direta para realizar o comportamento em questão.

Por outro lado, uma das crenças comportamentais, embora sendo significativa ao nível e 1% com a atitude, apresentou um coeficiente de Spearman negativo de -0,423. Dessa forma a atitude direta está inversamente relacionada à avaliação do produtor de que “o preço do leite recebido da comercialização com a cooperativa é muito instável”. Ou seja, quanto mais favorável for a avaliação dele sobre a instabilidade no preço do leite, menor é a atitude de fazer cumprir o comportamento.

No que se refere às crenças normativas, as quais indicam os possíveis referentes relacionados à norma subjetiva direta, ou seja, a pressão social percebida pelo indivíduo para realizar ou não o comportamento da comercialização do leite com cooperativas.

As crenças normativas “os vizinhos”, “amigos que participam de outras cooperativas”, “amigos” e “família” foram as que mais apresentaram correlação elevada com o constructo da norma subjetiva direta. Os coeficientes de correlação de Spearman, foram de 0,694, 0,665, 0,660 e 0,650, respectivamente. Sugerindo que quanto maior for a percepção dos produtores de leite em relação à pressão social sentida sobre a realização da comercialização do leite com cooperativas, maiores serão, também, seus esforços em prol desse comportamento.

Outras três crenças normativas se mostraram significativas e positivamente correlacionadas com a norma subjetiva direta. São elas: “sindicato dos trabalhadores rurais”, com uma correlação de Spearman de 0,539, “movimento dos trabalhadores rurais sem terra”, com uma correlação de 0,414, e “os atravessadores” com uma correlação de 0,239. Essas também indicam uma correlação positiva com a norma subjetiva, ou seja, à medida que os produtores percebem uma pressão social destes grupos para realizar o comportamento,

sentem uma imposição para realizá-lo. Embora, os coeficientes encontrados indiquem que essas correlações sejam moderadas e fracas.

As crenças normativas têm sido apontadas em diversos estudos recentes (BORGES e OUDE LANSINK, 2016; LALANI et al., 2016; SENGER et al., 2017B; SOK et al., 2016; VAN DIJK et al., 2016, SOK et al., 2016) como importante influencia social na intenção positiva de produtores rurais em prol de um determinado comportamento ou adoção de uma tecnologia. Dessa forma, uma forma de incentivo para que os produtores de leite busquem a estratégia de comercialização da sua produção com cooperativas seria promover táticas de promoção da pressão social.

Por fim, analisou-se também as correlações entre as crenças de controle, reveladoras dos possíveis fatores que facilitam ou inibem o comportamento. As crenças de controle são consideradas medidas indiretas e precedentes do constructo do controle comportamental percebido direto. A crença “um canal de comercialização da produção garantido” foi a que apresentou maior correlação com o constructo, um coeficiente de Spearman de 0,621. Essa correlação, considerada moderada, indica que à medida que o produtor percebe a crença como positiva, maior também é sua percepção de facilidade de realizar o comportamento em questão. Ou seja, ter um canal de comercialização garantido da produção do leite facilitaria a decisão dos produtores de negociarem com as cooperativas, no próximo ano.

Da mesma forma, “vender a produção localmente” (correlação de 0,599), “aumentar o volume de entrega e conseguir melhores preços” (correlação de 0,562) e o conhecimento existente entre os associados da cooperativa” (correlação de 0,534) estão positivamente correlacionados com o controle comportamental percebido direto. Dessa forma, a facilidade de realizar o comportamento da comercialização com cooperativas está moderadamente correlacionada à forma como os produtores percebem essas crenças.

As duas últimas crenças de controle “concorrência no mercado do leite”, com coeficiente de correlação de 0,385, e “a incerteza quanto ao preço do leite” com coeficiente de correlação de 0,249, estão significativamente e positivamente correlacionadas com o controle comportamental percebido. Embora sejam correlações fracas, indicam que à medida que se percebe uma melhora na percepção do produtor, aumenta-se também o sentimento de controle e de facilidade para a realização do comportamento da comercialização do leite com cooperativas.

A relação do preço recebido pelo produtor também foi objeto de análise do estudo de Bhuyan (2007) sobre o fator pessoas em cooperativas. O autor conclui que na medida em

que se aumenta a insatisfação do cooperado com o preço pago pela cooperativa, aumenta também a sua insatisfação geral com a cooperativa. Dessa forma, a relação cooperado e cooperativa acaba se tornando conflituosa, tendo como consequências, em muitos casos, a sua dissolução e a quebra do elo cooperativo.

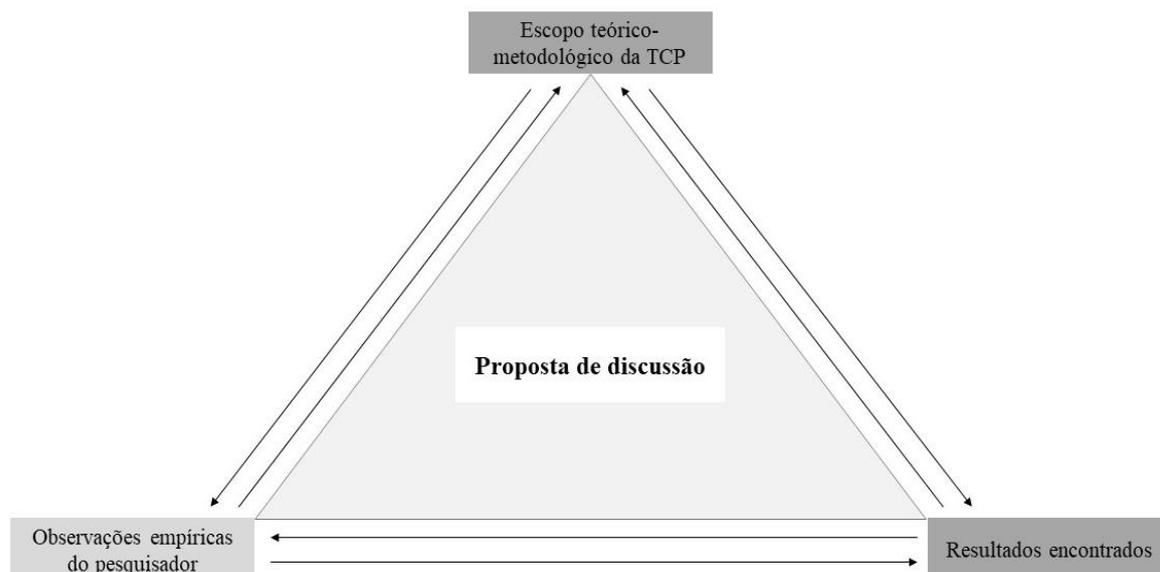
#### 5.4 DIÁLOGO ENTRE OS ELEMENTOS TEÓRICOS-METODOLÓGICOS DA TCP, OS RESULTADOS ENCONTRADOS E AS OBSERVAÇÕES EMPÍRICAS DE CAMPO

Os resultados e discussões da tese foram até aqui apresentados à luz da Teoria do Comportamento Planejado – TCP e do objeto de estudo proposto, ou seja, utilizou-se dessa abordagem metodológica para compreender as intenções dos produtores de leite em comercializar a produção de leite com cooperativas.

Contudo, apesar de não ter sido o foco principal da tese, percebe-se nessa parte final, a necessidade de se levantar algumas questões importantes sobre os resultados encontrados e o que pôde ser observado pelo pesquisador durante o desenvolvimento da pesquisa. Importa ressaltar que os argumentos apresentados aqui são percepções próprias, para além do proposto na tese, dessa forma devem ser tomadas as devidas precauções quanto a generalizações. Todavia, entende-se também que esse também é o papel de uma pesquisa científica.

Portanto, buscou-se realizar um diálogo em forma de triângulo entre o que a TCP apresenta como escopo, interpretação dos resultados encontrados e o que pôde ser observado à campo, no momento do contato com os produtores para a coleta dos dados. Assim sendo, forma-se um tripé de análise entre Teoria do Comportamento Planejado – os resultados encontrados – e as observações empíricas do pesquisador, conforme apresentado na figura 9.

**Figura 9 - Discussão entre os elementos teóricos-metodológicos, os resultados encontrados e as observações empíricas de campo**



Fonte: Elaboração própria (2022).

Os resultados encontrados relacionados ao nível de intenção dos produtores de leite estudados, de acordo com os preceitos da TCP, e com as observações de campo, sugerem que sejam elencadas algumas reflexões. A média calculada de intenção foi de 2.82, o que indica uma fraca intenção dos produtores. Entretanto, apenas com essa avaliação direta, torna-se difícil afirmar que de fato essa medida traduz literalmente a intenção dos produtores.

Em relação ao grau de intenção medida de forma direta, Triandis (1980) aponta que em muitos casos o comportamento é mais propenso a ser controlado por convenções corriqueiras ou costumes do que por intenções totalmente conscientes.

Ao considerar o argumento do autor supracitado, para uma compreensão total da intenção dos produtores de leite estudados, novos elementos podem ser listados. Nesse caso, as observações realizadas à campo e os relatos ouvidos dos produtores no momento da aplicação do questionário podem contribuir com a explicação para o nível de intenção encontrado.

Um dos motivos apontados foram as experiências passadas dos produtores com cooperativas de leite que atuavam na região e no município. A “baixa” intenção de comercializar o leite com cooperativas pode ter raízes em relações ou experiências passadas dos produtores. Não raro, ouvia-se relatos durante e após a aplicação do questionário da tese de inúmeras discordâncias em relação aos preços e à forma de gestão dessas organizações. Ou seja, parece haver uma desconfiança de que a nova relação comercial e cooperativa seja

diferente. Dessa forma, a intenção de comercializar o leite novamente com cooperativas teria que superar essas experiências negativas e criar uma expectativa positiva e vantajosa para o produtor.

Outro elemento observado no momento da coleta dos dados de campo refere-se à queixa dos produtores em relação aos preços do leite pagos pelas cooperativas, os quais geralmente eram mais baixos do que aqueles ofertados por laticínios privados da região. Nesse ponto, pode ser observado um aspecto interessante mantido na relação entre o cooperado e a cooperativa, uma visão meramente econômica e comercial, ou seja, os possíveis benefícios sugeridos na atuação de uma cooperativa (espírito cooperativo) pareciam não ser levados em consideração pelos produtores de Rio Bonito do Iguaçu/PR.

Os resultados encontrados e calculados para a intenção dos produtores de leite, seguindo as recomendações teóricas e metodológicas da TCP, sugerem que estes possuem uma baixa intenção de comercializar a produção com cooperativas no próximo ano. Porém, podem ter outros elementos, além dos captados diretamente influenciando essa intenção.

Observações empíricas também foram realizadas em relação aos demais constructos da TCP, sejam aqueles diretamente ligados ao modelo teórico ou os demais adicionados a posteriori.

A atitude, como já destacado, refere-se ao grau que uma pessoa tem uma avaliação favorável ou desfavorável da ação comportamental em questão. No presente caso, a questão principal foi analisar essa avaliação dos produtores em relação ao comportamento de comercialização a produção de leite com cooperativas no próximo, ano.

Os resultados diretos, medidos à luz da TCP, apontam e/ou seguem que os produtores possuem uma avaliação mais alinhada para um grau desfavorável do que favorável. Contudo, cabem também algumas observações importantes na interpretação desses resultados, considerando o contexto atual e a configuração da atividade produtiva do leite durante a pesquisa.

A avaliação menos favorável dos produtores em relação à comercialização da produção de leite com cooperativas pode, nesse caso, estar sendo explicada por um movimento estrutural da atividade produtiva. Não raro, os relatos dos produtores de leite versavam no sentido de estarem buscando melhorar renda e os lucros na agricultura, mesmo que para isso, fosse necessário buscar novas atividades produtivas. Observou-se na região alguns elementos importantes que poderiam impactar essa decisão do produtor.

Uma primeira observação refere-se aos graves problemas enfrentados pelos produtores rurais em decorrência das questões climáticas, que assolam nos últimos anos a região sul do Brasil, e não diferente o município de Rio Bonito do Iguçu/PR, foco da pesquisa. Segundo dados do Departamento de Economia Rural do Paraná (2020), o estado do Paraná enfrenta a maior estiagem histórica desde 1997, impactando diretamente as produções agropecuárias, dentre elas, a atividade leiteira.

Um segundo motivo mencionado pelos produtores, e verificado *in loco* na pesquisa, são os altos custos de produção, os quais pressionam a rentabilidade da atividade leiteira. O terceiro motivo observado refere-se ao preço do produto soja no mercado nacional e internacional. A alta do preço do produto aparentava se refletir em aspirações dos produtores de leite em migrar da produção de leite para o cultivo do grão, ou mesmo arrendar suas terras para terceiros, na busca de aumentar seus lucros.

Os três elementos citados e observados nos relatos dos produtores amostrados não foram investigados em profundidade para serem considerados explicadores da atitude no âmbito de análise da TCP, em relação à comercialização do leite com cooperativas. Apesar disso, pela observação de campo, merecem um estudo complementar, uma vez que podem ser algum indício de desmotivação pela atividade, e dessa forma se refletir no resultado da avaliação desfavorável encontrado do comportamento estudado.

Os resultados do constructo da norma subjetiva, medidos de acordo com a TCP também apresentam e permitem este pesquisador levantar algumas discussões triangulares entre seus resultados diretos e as observações durante a pesquisa de campo. Como a norma subjetiva refere-se à pressão social percebida para realizar ou não o comportamento em questão, a análise central foi identificar se os produtores de leite poderiam ser induzidos de tal forma a realizar a ação de comercialização da produção de leite com cooperativas.

As medidas diretas sugerem que os produtores de leite de Rio Bonito do Iguçu/PR não sentem essa pressão social no âmbito da realização da comercialização, ou seja, para eles é indiferente o que pessoas próximas pensam a respeito de suas decisões. Um resgate dos relatos de campo sugere que a experiência passada dos produtores de leite com as cooperativas do setor leiteiro pode ter influência nesses resultados. O principal indicativo de decisão aqui parece ser mesmo o fator financeiro, ou de sobrevivência na atividade produtiva. Grosso modo, a escolha do canal de comercialização acaba não considerando a procedência do pagamento ao produtor, desde que ele seja vantajoso.

Os elementos apresentados na corrente seção, aliados aos resultados demonstrados na tese e as observações deste pesquisador buscaram levantar informações importantes para compreender o objeto estudado. O escopo teórico e metodológico da TCP foi crucial no desenvolvimento do trabalho, lançou luzes explicativas sobre a intenção dos produtores de leite em comercializar o leite com cooperativas. Mas, como se pôde perceber, os estudos empíricos podem apresentar amarrações complexas, necessitando de diferentes olhares compreensivos.

## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As decisões gerenciais relacionadas à comercialização agropecuária, independente do ramo produtivo, são consideradas complexas e uma das mais importantes tomadas pelos produtores rurais. As cadeias produtivas do agronegócio encontram-se inseridas em mercados cada vez mais complexos e cercadas de assimetrias de informações, gerando incertezas para todos os agentes.

Na cadeia produtiva do leite, essa complexidade acaba sendo aumentada pelas características físicas e químicas do produto. Trata-se de um produto com elevado grau de perecibilidade e exigências sanitárias e, portanto, necessita ser comercializado rapidamente para não perder qualidade. Assim, a escolha do meio e/ou do canal de comercialização se torna crucial para o produtor em seu processo produtivo. Dentre as opções ou canais de comercialização postos ao produtor de leite destacam-se as cooperativas agropecuárias. Estas, atuando principalmente na compra direta do leite dos produtores cumprem um papel fundamental de balizadoras de preços no mercado do leite *in natura*.

Os estudos sobre o comportamento decisório dos produtores de leite, no momento da comercialização, contribuem no entendimento do modo de agir destes, e podem gerar informações relevantes para auxiliar entidades públicas e privadas de extensão rural na condução de políticas públicas mais assertivas e benéficas para o setor.

A presente tese foi desenvolvida com o objetivo de identificar e compreender os determinantes sociopsicológicos que moldam a intenção de produtores de leite em comercializarem a sua produção primária com cooperativas agropecuárias, no próximo ano.

Com as delimitações e orientações metodológicas definidas, foram traçados os objetivos do estudo. E, como demonstrado nas seções quatro e cinco, foram integralmente cumpridos. Chegando-se a termo com esta etapa, a partir das observações a campo, extra questionário de pesquisa, toma-se a liberdade de expor aqui possíveis interferências do contexto macroambiente a serem também estudadas.

A intenção dos produtores de leite, medida por meio da avaliação direta é um importante preditor do seu comportamento, contudo, parece haver, nesse caso outros elementos, observados à campo, que também o influenciam. Mesmo não fazendo parte do objetivo principal da pesquisa, alguns pontos merecem ser destacados. A intenção dos produtores de leite amostrados parece estar indiretamente relacionada às experiências negativas com cooperativas de leite, no passado, as quais geram desconfianças para novas

relações cooperativas. Também se observou, por meio dos relatos de campo, queixas e divergências em relação aos preços pagos pelas cooperativas aos produtores, as quais apareceram como elementos centrais na relação cooperativa-cooperado. A instabilidade do preço no mercado e o aumento dos custos de produção dos últimos anos achata a rentabilidade do produtor e o desestimula a realizar novos investimentos e continuar na atividade.

Outro ponto a ser destacado, percebido nos relatos dos produtores de leite durante a coleta dos dados se refere às dificuldades de se manter uma margem rentável na produção de leite. Não raro, ouvia-se relatos dos produtores demonstrando anseios no sentido de encerrar a atividade leiteira e migrar para outro ramo produtivo, em muitos casos para a produção de soja, devido à valorização do grão nos últimos dois anos. Ou ainda encerrar a atividade leiteira e/ou simplesmente arrendar suas terras para terceiros. Essas observações acabam suscitando questões importantes, pois como é de domínio público, a atividade leiteira, além do seu papel produtivo, também desempenha uma função social crucial ao possibilitar emprego de mão de obra e incentivo à permanência dos jovens na agricultura.

Ademais, como sugere o *Framework* da TCP, a intenção também sofre influência direta dos demais constructos do modelo. Os resultados das medidas diretas da atitude, da norma subjetiva, do controle comportamental percebido, da norma moral e da identidade própria também sugerem e corroboram com o fraco nível de intenção encontrado entre os produtores de leite estudados.

Percebeu-se, com os resultados e as observações a campo, que apesar dos produtores visualizarem a cooperação como um caminho importante, com a possibilidade de agregação de valor à produção e de aumentar o seu poder de barganha na comercialização, as relações apresentam características complexas e desafiadoras para os agentes envolvidos.

O desenvolvimento do estudo encontrou algumas limitações importantes em seu curso. Talvez a maior delas seja o próprio período de realização do estudo. Esse, ocorreu no momento em que o mundo passava e sofria com a pandemia da Covid19, evento de saúde pública mundial sem precedentes nas últimas décadas. O momento pandêmico trouxe restrições de deslocamento e de contato com as pessoas, insegurança, incertezas e receios com relação ao futuro. Tais questões acabaram por dificultar o processo de coleta dos dados a campo, os quais acabaram sendo coletados de forma online e em período muito maior ao inicialmente estipulado. O método de coleta adotado, único possível para o momento, foi um limitante da pesquisa, pois o acesso dos produtores rurais ao instrumento de pesquisa online

foi prejudicado pela baixa qualidade de internet no campo e por falta de conhecimento dos mesmos em relação à própria tecnologia.

Outra limitação a ser destacada refere-se à própria aplicação da Teoria do Comportamento Planejado. Tem-se a ciência e a clareza de que os estudos atuais com a utilização da TCP já avançaram em suas análises e empregam técnicas mais sofisticadas, como por exemplo o uso de modelagens estruturais, garantindo mais robustez aos resultados encontrados. Contudo, apesar da presente tese não aplicar tais técnicas, devido às limitações já relatadas, os métodos empregados cumprem de maneira satisfatória com os preceitos e recomendações da teoria base.

Julga-se que os achados da pesquisa (objetivos atingidos) podem ser utilizados por instituições públicas e agentes de extensão em futuras ações com os produtores de leite, especialmente a partir do conhecimento de como esses percebem a cooperação, e/ou quais são suas crenças em relação à comercialização do leite com cooperativas. As ações, portanto, podem se valer desses indícios e agir de modo mais assertivo explorando as oportunidades para aumentar a intenção, a atitude, a norma subjetiva, o controle comportamental percebido, a norma moral e a identidade própria dos produtores de leite.

Assim, a partir dos resultados encontrado pela pesquisa, amparados pelo escopo teórico e metodológico da TCP, sugere-se que mais pesquisas sejam realizadas no intuito de entender o que leva e/ou determina as decisões dos produtores de leite a escolher um determinado canal de comercialização em detrimento de outro. Além disso, pesquisas futuras podem ser realizadas, com a mesma abordagem da psicologia social, buscando identificar a intenção dos produtores em industrializar a produção, seja de forma individual ou coletiva com o objetivo de agregar valor à produção no mercado ante apenas a comercialização do leite *in natura*.

A vivência de todo o exposto pela presente pesquisa permite sugerir que os estudos sobre o comportamento e sobre o processo de tomada de decisão gerencial na produção de leite, desde um ponto de vista holístico e multidisciplinar, são essenciais para que os serviços de assistência técnica e extensão rural conheçam o modo de agir e pensar dos produtores e atuem de forma efetiva, ou seja, com ações mais assertivas, em prol de melhorias específicas na cadeia produtiva do leite, garantindo condições de manutenção, crescimento e desenvolvimento econômico e social no campo

## REFERÊNCIAS

- AJZEN, I. **Constructing a TPB questionnaire: Conceptual and methodological considerations**. 2006. Disponível em: <https://pdfs.semanticscholar.org/0574/b20bd58130dd5a961f1a2db10fd1fcbae95d.pdf>. Acesso em: 16 nov. 2018.
- AJZEN, I. **Attitudes, Personality and Behaviour**. 2. ed. New York: Open University Press, 2005.
- AJZEN, I. From intentions to actions: A theory of planned behavior. *In.*: Kuhl, J.; Beckmann, J. (Ed.) **Action control: From cognition to behavior**. Berlin: Springer-Verlag, 1985.
- AJZEN, I. Residual effects of past on later behavior: habituation and reasoned action perspectives. **Personality and Social Psychology Review**. [S.I.], v. 6, n. 2, p. 107-122, 2002.
- AJZEN, I. The theory of planned behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**. San Diego, v. 50, p. 179–211, 1991.
- ANDOW, D. A. et al. Heterogeneity in Intention to Adopt Organic Strawberry Production Practices Among Producers in the Federal District, Brazil. **Ecological Economics**. Amsterdam, v. 140, p. 177-189, 2017.
- APPOLINÁRIO, F. **Metodologia da ciência: filosofia e prática da pesquisa**. São Paulo: Cengage Learning, 2009.
- ARAÚJO, S. M. P. **Eles: a cooperativa; um estudo sobre a ideologia da participação**. Curitiba: Projeto, 1982.
- ARVOLA, A. et al. Predicting intentions to purchase organic food: The role affective and moral attitudes in the Theory of Planned Behaviour. **Appetite**. London, v. 50, p. 443-454, 2008.
- AXELROD, R. How to promote cooperation. **Current Contents**, v.24, n.10, [s.p]. 1992.
- AXELROD, R. **The evolution of cooperation**. New York: Basic Books. 1984.
- BALABANIS, G. Antecedents of cooperation, conflict and relationship longevity in an international trade intermediary's supply chain. **Journal of Global Marketing**, v.12, n.2, p.25-46, 1998.
- BARBETTA, P. A. **Estatística aplicada às Ciências Sociais**. 8. ed. rev. Florianópolis: UFSC, 2012.
- BENECKE, D. W. **Cooperação e desenvolvimento: o papel das cooperativas no processo de desenvolvimento econômico nos países do terceiro mundo**. Coojornal, Recife, 1980.

BHUYAN, S. The “People” Factor in Cooperatives: An Analysis of Member’s Attitudes and Behavior. **Journal of Agricultural Economics**, v. 55, p. 275-298, 2007.

BIALOSKORSKI NETO, S. Agronegócio cooperativo. In: BATALHA, M. O. (Coord.) **Gestão agroindustrial**. Vol.1. São Paulo: Atlas, 1997. p. 711-734.

BIALOSKORSKI NETO, S. Agronegócios cooperativos. In: BATALHA, M. O. **Gestão Agroindustrial**. São Paulo: Atlas, 2001.

BIALOSKORSKI NETO, S. **Agribusiness cooperativo: economia, doutrina e estratégias de gestão**. 1994. Dissertação (Mestrado em agronomia, área de concentração: economia agrária) Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo, Piracicaba, São Paulo, 1994.

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

BIALOSKORSKI NETO, S. Estratégias e cooperativas agropecuárias. Um ensaio analítico. In: **Cooperativismo e Agronegócios**. Seminário Internacional de Política Econômica. Universidade Federal de Viçosa. Viçosa-MG, [S.I: s.n.], 2002.

BISQUERRA, R. **Introdução à estatística: enfoque informático com o pacote estatístico SPSS**. Porto Alegre: Artmed, 2004.

BORGES, J. A. R. et al. Understanding farmers’ intention to adopt improved natural grassland using the theory of planned behavior. **Livestock Science**. Amsterdam, v. 169, p. 163–174, 2014.

BORGES, J. A. R.; OUDE LANSINK, A. G. J. M. Comparing groups of Brazilian cattle farmers with different levels of intention to use improved natural grassland. **Livestock Science**. Amsterdam, v. 178, p. 296–305, 2015.

BORGES, J. A. R.; TAUER, L. W; OUDE LANSINK, A. G. J. M. Using the theory of planned behavior to identify key beliefs underlying Brazilian cattle farmers’ intention to use improved natural grassland: A MIMIC modelling approach. **Land Use Policy**. Guildford, v. 55, p. 193-203, 2016.

BORGES, J. A. R. **The role of Psychological Factors in the Adoption of Improved Natural Grassland by Brazilian Cattle Farmers in Biome Pampa**. 182 f. Tese (PhD Business Economics). Wageningen: Wageningen University, 2015.

BURTON, R. J. F. Reconceptualising the ‘behavioural approach’ in agricultural studies: a socio-psychological perspective. **Journal of Rural Studies**. New York, v. 20, p. 359-371, 2004.

- BRANDANO, M. G.; DETOTTO, C. VANNINI, M. Comparative efficiency of agricultural cooperatives and conventional firms in a sample of quasi-twin companies. **Annals of Public and Cooperative Economics**. v.90, p. 53-76, 2019.
- BRANDÃO, J. B.; BREITENBACH, R. What are the main problems in the management of rural cooperatives in Southern Brazil? **Land use Policy**. v. 85, p. 121-129, 2019.
- BRASIL. Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Evolução do cooperativismo no Brasil**: Denacoop em ação. Brasília, DF, 2006.
- BRASIL. **Decreto-lei nº 1.110, de 9 de julho de 1970**. Cria o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA), extingue o Instituto Brasileiro de Reforma Agrária, o Instituto Nacional de Desenvolvimento Agrário e o Grupo Executivo da Reforma Agrária e dá outras providências. Brasília, 9 de julho de 1970. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/1965-1988/Del1110.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1965-1988/Del1110.htm). Acesso em: 21 jun. 2019.
- BRASIL. **Lei nº 5.764, de 16 de dezembro de 1971**. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências. Brasília, DF, 1971. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/15764.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/15764.htm)>. Acesso em: 15 ago. 2019.
- BREITENBACH, R. **Estrutura, conduta e governança na cadeia produtiva do leite**: um estudo multicaso no Rio Grande do Sul, 2012. 271p. Tese (Doutorado em Extensão Rural) - Centro de Ciências Rurais, Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural, Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2012
- BROWNELL, C. A.; CARRIGER, M. S. Changes in cooperation and self-other differentiation during the second year. **Child Development**, n, 61, p. 1164-1174, 1990.
- BRUIJNIS, M. et al. Dairy farmers' attitudes and intentions towards improving dairy cow foot health. **Livestock Science**. Amsterdam, v. 155, n. 1, p. 103–113, 2013.
- BUYINZA, J. et al. Psychological Factors Influencing Farmers' Intention to Adopt Agroforestry: A Structural Equation Modeling Approach. **Journal of Sustainable Forestry**, v. 39, n. 8, p. 854-865, 2020.
- CAPORAEL, L. R. et al. Selfishness examined: cooperation in the absence of egoistic incentives. **Behavioral and Brain Sciences**, v.12, p.683-739, 1989.
- CATTANI, A. D. **A outra economia**. Porto Alegre: Veraz, ed. 2003.
- COOK, M. L.; CHADDAD, F. R. Redesigning Cooperative Boundaries: The Emergence of New Models. **American Journal of Agricultural Economics**, v. 86, n. 5, p. 1249 – 1253, 2004.
- COOK, M. L. The future of US agricultural cooperatives: a neo-institucional approach. **American Journal of Agricultural Economics**, Oxford, v. 77, p. 1153-1159, Dec. 1995.

CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO DO TERRITÓRIO DA CANTUQUIRIGUAÇU - CONDETEC. **Território Cantuquiriguaçu Paraná: Plano Safra territorial 2010/2013**. Laranjeiras do Sul, 2011.

CONNER, M.; ARMITAGE, C. Extending the Theory of Planned Behavior: A Review and Avenues for Further Research. **Journal of Applied Social Psychology**. Silver Spring, v. 28, n. 15, p. 1429-1464, 1998.

DELAROCHE, M. Adoption of conservation practices: what have we learned from two decades of social-psychological approaches? **Current Opinion in Environmental Sustainability**. v. 45, p. 25-35, 2020.

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA RURAL DO ESTADO DO PARANÁ - DERAL. Boletim informativo. **Estiagem histórica no Paraná**. (2020). Responsável: Dirlei Antonio Manfio – MSc em Desenvolvimento Econômico. Disponível em: [https://www.agricultura.pr.gov.br/sites/default/arquivos\\_restritos/files/documento/2020-05/estiagem\\_18\\_mai\\_2020.pdf](https://www.agricultura.pr.gov.br/sites/default/arquivos_restritos/files/documento/2020-05/estiagem_18_mai_2020.pdf) Acesso em: 29 maio 2022.

EDWARDS, J. Cooperation and competition: two sides of the same coin? **The Irish Journal of Psychology**, n. 12, p. 76-82, 1991.

EISENBERG, N.; MUSSEN, P. H. **The roots of prosocial behavior in children**. New York, NY: Cambridge University Press, 1989.

ELLWANGER, M. P. **Fatores condicionantes do ambiente cooperativo entre órgãos de uma instituição pública**. 166 f. 2012. Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Sociais e Humanas, Programa de Pós-Graduação em Administração, RS, 2012.

EMERY, B. S. Independence and individualism: conflated values in farmer cooperation? **Agriculture and Human Values**. v. 32, p. 47-61, 2015.

ESCHENBURG, R. Una breve introducción a la teoría económica de la cooperación. **Perspectiva Económica**, São Leopoldo, v. 13, p. 7-14, 1983

ESPALLARDO, M. H.; LARIO, N. A.; MATÁS, G. A. Farmer's satisfaction and intention to continue membership in agricultural marketing co-operatives: neoclassical versus transaction cost considerations. **European Review of Agricultural Economics**, Amsterdam, v. 40, n. 2, p. 239-260, 2012.

FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO DE MARIANA - FAMA. Manual para a elaboração do trabalho de conclusão de curso (TCC). Mariana, 2010.

FENG, L.; FRIIS, A.; NILSON, J. Social capital among Members in Grain Marketing Cooperatives of Different Sizes. **Agribusiness**, v. 32, n. 1, p. 113-126, 2016.

- FRANCESCONI, G N. WOUTERSE, F. Building the managerial capital of agricultural cooperatives in africa. **Annals of Public and Cooperative Economics**. v.90, p.141-159, 2019.
- FRANTZ, W. Educação e cooperação: práticas que se relacionam. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 3, n. 6, p. 242-264, jul./dez. 2001.
- FULTON, M. The Future of Canadian Agricultural Cooperatives: A property Rights Approach. **American Agricultural Economics Association**. v. 77, p. 1144-1152, 1995.
- GASSON, R. Goals and values of farmers. **Journal of Agricultural Economics**, Oxfordshire, v.24, n. 3, p. 521-537, 1973.
- GASSON, R. Farmers 'Participation in cooperative activities. **Sociologia Ruralis**. v. 17, p. 107-123, 1977.
- GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- GRÁCIO, M. C. C.; OLIVEIRA, E. F. T. de. Visibilidade dos pesquisadores no periódico Scientometrics a partir da perspectiva brasileira: um estudo de cocitação. **Em Questão**. Porto Alegre, v. 18, Edição Especial, p. 99-113, 2012.
- GRASHUIS, J. An Exploratory Study of Cooperative Survival: Strategic Adaptation to External Developments. **Sustainability**. v. 10, ed.3, p. 1-15, 2018.
- HAIR Jr., J. F. et al. **Análise multivariada de dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.
- HANSSON, H.; FERGUSON, R.; OLOFSSON, C. Psychological Constructs Underlying Farmers' Decisions to Diversify or Specialise their Businesses - An Application of Theory of Planned Behaviour. **Journal of Agricultural Economics**. Inglaterra, v. 63, n. 2, p. 465-482, 2012.
- HEIDEMANN, L. A.; ARAUJO, I. S.; VEIT, E. A. Um referencial teórico-metodológico para o desenvolvimento de pesquisas sobre atitude: a Teoria do Comportamento Planejado de Icek Ajzen. **Revista Electrónica de Investigación en Educación en Ciencias**. Buenos Aires, v. 7, n. 1, p. 22-31, 2012.
- HYLAND, J J. et al. Factors underlying farmers' intentions to adopt best practices: The case of paddock based grazing systems. **Agricultural Systems**. v. 162, p. 97-106, 2018.
- HOFFMAN, M. L. The contribution of empathy to justice and moral judgment. In: EISENBERG, N.; STRAYER, J. (Orgs.), **Empathy and its development**. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990. p. 47-80.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Censo Agropecuário 2006. **Agricultura Familiar: Primeiros Resultados**. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em: [http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/50/agro\\_2006\\_agricultura\\_familiar.pdf](http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/50/agro_2006_agricultura_familiar.pdf). Acesso em 19 de julho de 2019.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Cidades. **Informações sobre os municípios brasileiros**. Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/home.php>. Acesso em: 11 jul. 2019.

INTERNATIONAL CO-OPERATIVE ALLIANCE - ICA. **What is a co-operative?** Brussels, 2016. Disponível em: <<http://ica.coop/en/what-co-operative#>>. Acesso em 19 de setembro de 2016.

ILIOPOULOS, C et al. Organization Design Mechanisms Adopted by Estonian Agricultural Cooperatives: A Solution-Focused Approach. **Paper accepted for presentation at the ICA-2019 Research Conference, Humboldt Univeristy**, Berlin, Germany, August 21-23, 2019.

INDIAN MERCHANTS' CHAMBER. 2016. **The dairy industry and its relevance to India**. Disponível em: [http://asiaconverge.com/wp-content/uploads/2016/04/2016-03\\_FPJ-IMC-Policy-Booklet-MILK.pdf](http://asiaconverge.com/wp-content/uploads/2016/04/2016-03_FPJ-IMC-Policy-Booklet-MILK.pdf). Acesso em 21 de abril de 2021.

ISHAK, S. et al. Smallholder Agriculture Cooperatives' Performance: What is in The Minds of Management? **Journal of Co-operative Organization and Management**, v. 8, n. 2, 2020.

JOHNSON, B. R.; ONWUEGBUZIE, A. J.; TURNER L. A. Mixed methods research. **Journal of Mixed Methods Research**. Thousand Oaks, v. 1, n. 2, p. 112–133, 2007.

KARANTININIS, K.; ZAGO, A. Endogenous membership in mixed duopsonies. **American Journal of Agricultural Economics**. v. 83, p. 1266-1272, 2001.

KROEKER, C. J. Individual, organizational, and societal empowerment: A study of the processes in a Nicaraguan agricultural cooperative. **American Journal of Community Psychology**. v. 23, p 749-764, 1995.

LAGO, A. **Fatores condicionantes do desenvolvimento de relacionamentos intercooperativos no cooperativismo agropecuário**. 2010, 177 f. Tese (Doutorado em Agronegócios) - Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.

LALANI, B.; DORWARD P.; HOLLOWAY, G.; WAUTERS E. Smallholder farmers' motivations for using Conservation Agriculture and the roles of yield, labour and soil fertility in decision making. **Agricultural Systems**. v. 146, p. 80-90. 2016.

LANDMANN, D.; LAGERKVIST, CJ.; OTTER, V. Determinants of Small-Scale Farmers' Intention to Use Smartphones for Generating Agricultural Knowledge in Developing Countries: Evidence from Rural India. **The European Journal of Development Research**. V. 33, p. 1435-1454. 2021.

LAUERMAN, G. J. et al. Do cooperatives with better economic-financial indicators also have better socioeconomic performance? **Voluntas - International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations**, Springer US, p. 1-12, 2018.

LEHMANN, L.; KELLER, L. The evolution of cooperation and altruism: a general framework and a classification of models. **Journal of Evolutionary Biology**, New Jersey, v. 19, n. 5, p. 1365-1376. Nov./dec., 2006.

MARASCHIN, A. **As relações entre produtores de leite e cooperativas**: um estudo de caso na bacia leiteira de Santa Rosa - RS. 2004. 146f. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2004.

MARTINS, G. de A. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MEAD, G. **Cooperation and competition among primitive people**. New York, NY: McGraw-Hill, 1937.

MELIS A. P.; SEMMANN D. How is human cooperation different? **Philosophical Transactions of Royal Society B**, n. 365, p. 2663 - 2674, 2010.

MORAIS, M.; BINOTTO, E.; BORGES, J. A. R. Identifying beliefs underlying successors' intention to take over the farm. **Land Use Policy**. Guildford, v. 68, p. 48-58, 2017.

MORADINEZHAD, R., SOLOVEY, E.T. Investigating Trust in Interaction with Inconsistent Embodied Virtual Agents. **International Journal of Social Robotics** v. 13, p. 2103-2118. 2021.

MÖLLERS, J. et al. Why (not) cooperate? A cognitive model of farmers' intention to join producer groups in Romania. **Post-Comunist Economies**, v. 30: 1, p. 56 -77, 2018.

MOWDAY, R.; PORTER, L.; STEERS, R. **Employee Organization Linkages: The Psychology of Commitment, Absenteeism, and Turnover**. Academic Press, New York. 1982.

MLADNATZ, G. **História das doutrinas cooperativista**. Brasília: Ed. Confabras, 2003.

MU, L.; DAWANDE, M.; MOOKERJEE, V. Shaping the Values of a Milk Cooperative: Theoretical and Practical Considerations. **Production and Operations Management**. v. 28, n. 9, p. 2259 – 2278, 2019.

NALEBUFF, B. J.; BRANDENBURGER, A. M. **Coopetição**. Rio de Janeiro: Ed. Rocco, 1996.

NASPETTI, S. et al. Consumer perception of sustainable practices in dairy production. **Agricultural and Food Economics**. v. 9, n. 1, 2021.

NGUYEN, V. H.; NGUYEN, T. P. L. Intention to accept organic agricultural production of Vietnamese farmers: Na investigation using the theory of planned behavior. **The Journal of Asian Finance, Economics and Business**. v. 7, n. 10, p. 949-957, 2020.

NOWAK, M. A. Five rules for the evolution of cooperation. **Science**, Washington, v. 314, n. 5805, p. 1560-1563. 2006.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO BRASIL - OCB. **Promoção e defesa dos interesses das cooperativas**. Brasília, DF, 2016. Disponível em: <https://www.ocb.org.br/historia-do-cooperativismo>. Acesso em: 15 ago. 2019.

PALMIERI, M. A.; BRANCO, A. U. Cooperação, competição e individualismo em uma perspectiva sócio-cultural construtivista. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, v. 17, n. 2, p.189-198, 2004.

PENNISI, E. How did cooperative behavior evolve? **Science**, Washington, v. 309, n. 5731, p. 93, July 2005.

PINHO, B. D. **A doutrina cooperativa nos regimes capitalista e socialista**. São Paulo: Ed. Pioneira. 1965.

PNUD - PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO. **Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil**. Brasília, DF, 2016. Disponível em: <http://www.atlasbrasil.org.br/2013/pt/home/>. Acesso em: 15 jun 2019.

PRESNO, N. B. A. As cooperativas e os desafios da competitividade. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, n. 17, p.119-144, 2001.

PRODANOV, C.; FREITAS, E. C.; **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico** - 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RAND, D. G.; NOWAK, M. A. Human cooperation. **Trends in Cognitive Sciences**. v. 17, p. 413-425, 2013.

ROSA, N. P. da. **Fatores sociopsicológicos que influenciam os produtores da região meio Oeste Catarinense a adotarem melhorias no sistema de produção de leite à base de pastagem perene**. 2018, 144 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2018.

SARTORELLI, A. **Transações e estruturas de governança em organizações cooperativas na atividade leiteira do território Cantuquiriguaçu/PR**. 151 f. 2017. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2017.

SOK, J.; HOGVEEN H.; ELBERS, A.R.W.; OUDE LANSINK, A.G.J.M. Using farmers' attitude and social pressures to design voluntary Bluetongue vaccination strategies. **Preventive Veterinary Medicine** v. 133, p. 114-119. 2016.

SCHUBERT, M. N. **Análise dos custos de transação nas cooperativas de produção de leite no oeste de Santa Catarina**. 2012.244p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Rural) – Faculdade de Ciências Econômicas, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012.

SCHNEIDER, S. Teoria social, agricultura familiar e pluriatividade. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, São Paulo, v. 18, n.51, p. 99-121, 2003.

SCHNEIDER, J. O. **Tendências do cooperativismo agropecuário no Rio Grande do Sul: a peculiaridade das cooperativas de leite** (Coord.). São Leopoldo, RS. Ed. Unisinos, 2016.

SCHWARTZ, S. H. Normative influences on altruism. In. BERKOWITZ, L. (ed.) **Advances in Experimental Social Psychology**. London: Academic Press, 1977.

SENGER, I. **Compreensão dos fatores psicológicos que afetam a tomada de decisão dos agricultores familiares na diversificação da produção: uma aplicação da teoria do comportamento planejado**. 2016. 140 f. Tese (Doutorado em Agronegócios) - Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2016.

SENGER, I; BORGES, J. A. R.; MACHADO, J. A. D. Using the theory of planned behavior to understand the intention of small farmers in diversifying their agricultural production. **Journal of Rural Studies**. New York, v, 49, p. 32-40, 2017.

SMITH, E. A. Human cooperation: perspectives from behavioral ecology. In: HAMMERSTEIN, P. (Org.). **Genetic and cultural evolution of cooperation**. London: Dahlem University Press. 2003. p. 402-427.

THOMAS, T.; GUNDEN, J.; MIRAN, B.; MANOI, M. A. Farmers' assessment of social and economic benefits derived from cooperatives, private firms and Other agricultural organizations in the Aegean region of Turkey. **Journal of Food, Agriculture and Environment**, v. 9 p. 1085-1087. 2011.

THOMAS, S. The top 50 dairy co-ops retain Market share. **Hoard's Dairyman**. p. 589. 2019. Disponível em: <https://hoards.com/file-418-the-top-50-dairy-co-ops-retain-market-sharepdf>. Acesso em 26 de abril de 2021.

TRIANDIS, H.C. Values, attitudes, and interpersonal behavior. In: Howe, H., Page, M. (Eds.), **Nebraska Symposium on Motivation**. Lincoln, NB: University of Nebraska Press.

TRIHADMOJO, B. et al. Toward a nuanced and targeted forest and peat fires prevention policy: Insight from psychology. **Forest Policy and Economics**. v. 120, p. 102293. 2020.

VAZ, E. D.; GIMENES, R. M. T.; BORGES, J. A. R. Identifying socio-psychological constructs and beliefs underlying farmers' intention to adopt on-farm silos. **NJAS - Wageningen Journal of Life Sciences**. v. 92, p. 100322. 2020.

- VAN DIJK, W.F.A.; LOKHORST, A.M.; BERENDSE, F.; SNOO, G.R. Factors underlying farmers' intentions to perform unsubsidised agri-environmental measures. **Land Use Policy**, v. 59, 207-216, 2016.
- WANDERLEY, M. de N. B. A agricultura familiar e campesinato: rupturas e continuidades. **Estudos Sociedade e Agricultura**, Rio de Janeiro, n. 21, p.42-61, 2003.
- WASSIE, S.; KUSAKARI, H.; MASAHIRO, S. Inclusiveness and effectiveness of agricultural cooperatives: recent evidence from Ethiopia. **International Journal of Social Economics**, v. 46, n. 5, p. 614-630, 2019.
- WAUTERS, E. et al. Adoption of soil conservation practices in Belgium: an examination of the theory of planned behaviour in the agri-environmental domain. **Land Use Policy**. Guildford, v. 27, p. 86-94, 2010.
- WENJING, L. Et al. Climate change perceptions and the adoption of low-carbon agricultural technologies: Evidence from rice production systems in the Yangtze River Basin. **Science of The Total Environment**. v. 759, 10 march 2021.
- WILLIAMSON, O. E. **As instituições econômicas do capitalismo**: firmas, mercados e relações contratuais. São Paulo: Pezco, 2012.
- WINCKLER, N. C. **A coopetição entre propriedades rurais da cadeia do leite no oeste catarinense**. 2010, 90 f. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) - Programa de Pós-Graduação em Agronegócios, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2010.
- XIANG, L. Y.; SUMELIUS, J. Analysis of the factors of farmers' participation in the management of cooperatives in Finland. **Journal of Rural Cooperation**, v. 38, n. 2, p. 134-155, 2010.
- YAZDANPANA, M.; FOROUZANI, M. Application of the Theory of Planned Behaviour to predict Iranian students' intention to purchase organic food. **Journal of Cleaner Production**. Amsterdam, v. 107, p. 342-352, 2015.
- YAZDANPANA, M. et al. Understanding farmers' intention and behavior regarding water conservation in the Middle-East and North Africa: A case study in Iran. **Journal of Environmental Management**. London, v. 135, p. 63-72, 2014.
- ZHENG, S.; WANG, Z.; SONG, S. Farmers' behaviors and performance in cooperatives in Jilin Province of China: A case study. **The Social Science Journal**. v. 48, p. 449-457, 2011.
- ZUCHIWSCHI, E.; FANTINI, A. C. Intenção comportamental de agricultores do Oeste de Santa Catarina para a conservação de florestas nativas. **Estudos de Psicologia** [online], Natal, v. 20, p.61-71, 2015.
- ZYLBERSZTAJN, D. Organização ética: um ensaio sobre comportamento e estrutura das organizações. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 6, n. 2, p. 123-143, 2002.



### **APÊNDICE I – Termo de esclarecimento**

O Senhor(a) foi selecionado(a) e está sendo convidado(a) para participar dessa pesquisa de doutorado, a qual tem como objetivo identificar e compreender os aspectos sociopsicológicos que influenciam a intenção dos produtores rurais de comercializarem a produção de leite com organizações cooperativas, no próximo ano. A pesquisa está sendo realizada no município de Rio Bonito do Iguazu por ser este o maior produtor de leite do território Cantuquiriguaçu.

Suas respostas serão tratadas de forma anônima e confidencial, isto é, em nenhum momento será divulgado o seu nome em qualquer fase da pesquisa. Sua participação é voluntária, isto é, a qualquer momento você pode recusar-se a responder qualquer pergunta ou desistir de participar e retirar o seu consentimento. Sua recusa não trará nenhum prejuízo em sua relação com os pesquisadores ou com a instituição que forneceu seus dados. Sua participação nesta pesquisa consistirá em responder as perguntas a serem realizadas sob a forma de questionários. Não terá nenhum custo ou quaisquer compensações financeiras. Não haverá riscos de qualquer natureza relacionada à sua participação.

Os resultados desta pesquisa contribuirão para o entendimento do processo de tomada de decisão dos produtores de leite em relação a participação no cooperativismo local, e ainda poderá orientar possíveis ações governamentais na formulação de estratégias para a produção e escoamento da produção de leite regional.

O Senhor (a) receberá uma cópia deste termo no qual consta o celular/e-mail do pesquisador, podendo tirar as suas dúvidas sobre o projeto e sua participação, agora ou a qualquer momento. Desde já agradecemos!

*Anderson Sartorelli*

---

**Anderson Sartorelli**

Doutorando em Desenvolvimento Rural – UFRGS

E-mail: [anderson.sartorelli@hotmail.com](mailto:anderson.sartorelli@hotmail.com)

Cel: (42) 9 9946 5629



**APÊNDICE II** – Roteiro da entrevista qualitativa para captar as crenças salientes dos produtores rurais

### **CRENÇAS COMPORTAMENTAIS**

- a) Quais vantagens você que atribui de vender a sua produção de leite para cooperativas, no próximo ano?
- b) Quais desvantagens que você atribui de vender a sua produção de leite para cooperativas, no próximo ano?

### **CRENÇAS NORMATIVAS**

- a) Quais pessoas, grupos ou instituições aprovariam ou acham que você deveria vender a sua produção de leite para cooperativas, no próximo ano?
- b) Quais pessoas, grupos ou instituições desaprovaram ou acham que você não deveria vender a sua produção de leite para cooperativas, no próximo ano?

### **CRENÇAS DE CONTROLE**

- a) Liste alguns fatores ou circunstâncias que facilitariam ou permitiriam que você vendesse a sua produção de leite para cooperativas, no próximo ano.
- b) Liste alguns fatores ou circunstâncias que dificultariam ou impediriam que você vendesse a sua produção de leite para cooperativas, no próximo ano.



**APÊNDICE III** – Questionário para captar as características socioeconômicas, os constructos da TCP e os estilos de decisão dos produtores rurais

Entrevistador:.....Data:.....

Município.....Local:.....

Hora de início:..... Hora de término:.....

Este questionário é parte de uma pesquisa de doutorado vinculada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. A pesquisa tem como objetivo geral: Identificar e compreender os aspetos sociopsicológicos que influenciam a intenção dos produtores rurais de comercializarem a produção de leite com organizações cooperativas, no próximo ano.

Os resultados desta pesquisa contribuirão para o entendimento do processo de tomada de decisão dos produtores de leite em relação a participação no cooperativismo local, e ainda poderá orientar possíveis ações governamentais na formulação de estratégias para a produção e escoamento da produção de leite regional.

SOLICITAMOS que preste atenção em cada questão. Não há respostas certas ou erradas, estamos interessados somente na sua opinião sobre o assunto. Todas as respostas serão mantidas em sigilo, sendo manuseadas somente por este pesquisador.

Desde já agradeço imensamente a sua valiosa participação.

**Anderson Sartorelli**

Doutorando em Desenvolvimento Rural – Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS

Contato: (42) 9 9946 5629

Orientador: Dr. João Armando Dessimon Machado

**PARTE 1 - CARACTERÍSTICAS SOCIECONOMICAS**

1. Nome: \_\_\_\_\_

2. Idade: \_\_\_\_\_

3. Sexo: ( ) Masculino ( ) Feminino

4. Qual a sua escolaridade?

( ) Não-alfabetizado

( ) Primeira à quarta série do 1º Grau ( ) Quinta a oitava série do 1º Grau

( ) Segundo grau incompleto ( ) Segundo grau completo

( ) Graduação incompleta ( ) Graduação completa

( ) Pós-graduação incompleta ( ) Pós-graduação completa

5. Composição do restante do grupo familiar que trabalha na propriedade (*Preencher com todos os membros da família*)

Nome	Sexo (M / F)	Relação com o chefe	Idade	Tempo de trabalho na propriedade	Estado civil	Escolaridade

<i>Relação com o chefe</i>	<i>Tempo de trabalho na propriedade</i>	<i>Estado civil</i>	<i>Escolaridade</i>
(1) Chefe	(1) Tempo integral	(1) Casado	(0) Não-alfabetizado
(2) Cônjuge	(2) Tempo parcial: trabalha fora e dentro propriedade	(2) Solteiro	(1) Primeira à quarta série do 1º Grau
(3) Filho	(3) Tempo parcial na propriedade + trabalho doméstico	(3) Viúvo	(2) Quinta a oitava série do 1º Grau

(4) Filha	(4) Tempo parcial na propriedade + estuda	(4) Divorciado	(3) 2º Grau incompleto
(5) Genro	(5) Tempo integral fora da propriedade	(5) Outros	(4) 2º Grau completo
(6) Nora	(6) Somente trabalho doméstico		(5) Universidade incompleta
(7) Neto	(7) Somente estuda		(6) Universidade completa
(8) Pai	(8) Criança menor de 7 anos		(7) Pós-graduação incompleta
(9) Mãe	(9) Idoso: apenas tempo parcial na propriedade		(8) Pós-graduação completa
(10) Avô	(10) Desempregado		
(11) Avó	(11) Não trabalha porque é deficiente ou inválido		
(12) Irmão	(12) Outros (qual)		
(13) Irmã			
(14) Outros			

6. Há quantos anos você exerce a função de produtor rural? \_\_\_\_\_

7. Qual o tamanho total de sua propriedade, hectares? \_\_\_\_\_

8. Há quantos anos você é produtor de leite? \_\_\_\_\_ anos

9. Quantos animais há no seu rebanho leiteiro? \_\_\_\_\_

10. Quantas vacas em há em lactação? \_\_\_\_\_ vacas

11. Produz quantos litros por dia? \_\_\_\_\_ litros

12. Qual sua condição em relação a propriedade?

Proprietário  Arrendatário  Meeiro  Assentado  Outra. Qual? \_\_\_\_\_

13. Você arrenda terras de terceiros?

Sim  Não

13.1 Se arrenda, quantos hectares? \_\_\_\_\_

14. Você arrenda terras para terceiros?

Sim  Não

14.1. Se arrenda, quantos hectares? \_\_\_\_\_

14.2. Se arrenda, há quanto tempo? \_\_\_\_\_

15. Você possui algum funcionário contratado para a atividade leiteira?

15.1 Se sim, quantos \_\_\_\_\_

16. A atividade leiteira é a principal atividade desenvolvida na propriedade?

Sim  Não

17. Qual a participação percentual (%) dos produtos listados abaixo na receita total da propriedade??

Até 25%  de 26% a 50%  de 51% a 75%  mais de 75%  Não se aplica

18. As atividades produtivas possuem algum tipo de financiamento externo?

Sim  Não

18.1. Se, sim, qual o tipo?  custeio agropecuário  investimento

19. Existe hoje, um possível sucessor na sua propriedade? Alguém que dê continuidade nos negócios da família?

Sim  Não

19.1. Se sim, esse sucessor está sendo preparado para exercer a função no futuro?

Sim  Não

20. O que você considera por curto prazo na agricultura? \_\_\_\_\_ anos

21. O que você considera por longo prazo na agricultura? \_\_\_\_\_ anos

22. Na sua propriedade, o planejamento das atividades é realizado no curto ou no longo prazo? \_\_\_\_\_

23. Você realizou novos investimentos, como compra de máquinas e equipamentos ou melhoria em genética ou melhorias em pastagem na atividade leiteira nos últimos 5 anos?  
Sim ( ) Não ( )

24. Você faz parte de alguma associação ou cooperativa? Sim ( ) Não ( )

24.1. Se sim, por que fez parte dessa cooperativa ou associação?

- ( ) Para receber assistência técnica
- ( ) Para acessar recursos que sozinho não seria possível
- ( ) Por ser a única opção de comercialização dos meus produtos
- ( ) Para comprar produtos coletivamente com melhores preços
- ( ) Para vender os produtos coletivamente
- ( ) Para estar inserido na comunidade

25. Você utiliza algum tipo de assistência técnica em sua propriedade?

( ) Sim ( ) Não

25.1. Se utiliza, qual o principal tipo?

- ( ) Privada (técnicos de empresas vendedoras e compradoras de produtos, cooperativa)
- ( ) Pública (EMATER, técnicos de extensão rural ou outro órgão)
- ( ) Ambas

25.2. Se utiliza, há quanto tempo? \_\_\_\_\_ anos

## PARTE 2 – TEORIA DO COMPORTAMENTO PLANEJADO

Instruções: **Primeiramente, tenha em mente que não há respostas certas ou erradas.** As questões deste questionário utilizam uma escala que varia de 1 a 5 pontos. Você deve marcar o número que melhor representar sua opinião. Não pense por muito tempo na sua resposta. Sua primeira impressão é geralmente a melhor resposta. Estamos somente interessados em sua opinião. *Por favor, considere os seguintes pontos ao responder as questões: Responda a todas as questões – não pule nenhum item.* Nunca marque mais de um número para a mesma questão. Por favor, responda cada questão fazendo um x no número que melhor representam sua opinião. Algumas questões podem parecer similares, mas elas visam a diferentes pontos da sua opinião.

[As questões 1 a 4 referem-se a medidas diretas da intenção]

1. Você tem a intenção de comercializar sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano?

Definitivamente não 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Definitivamente sim

2. Quanto provável é que comercialize sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano?

Pouco provável 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Muito provável

3. Você planeja comercializar sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano?

Discordo totalmente 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Concordo plenamente

4. Quanto forte é sua intenção comercializar sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano?

Muito fraca 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Muito forte

[As questões 5 a 8 referem-se a medidas diretas da atitude]

5. Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é:

Muito ruim 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Muito bom

6. Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é:

Desvantajoso 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Vantajoso

7. Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é:

Desnecessário 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Necessário

8. Comercializar a sua produção de leite com cooperativas, no próximo ano é:

Sem importância 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) importante

9. As afirmações apresentadas na sequência referem-se as vantagens e as desvantagens de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano. **responda sobre seu grau de concordância para cada uma delas** (força da crença [b]).

	Discordo totalmente	1	2	3	4	5	Concordo totalmente
Com a comercialização do leite para cooperativas eu seria mais integrado ao mercado.	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Com a comercialização do leite para cooperativas eu teria assistência técnica mais barata	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Com comercialização do leite para cooperativas, eu teria melhores preços na compra dos insumos de produção.	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
A comercialização do leite para cooperativas, me permitiria ter mais prazos para pagar os insumos.	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
O preço do leite recebido da comercialização com a cooperativa é muito instável	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
A cooperativa é apenas um atravessador no mercado	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Se a cooperativa vir a ter prejuízos, eu terei que arcar com esse prejuízo também	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )

10. Qual o nível de importância que você atribui para cada uma das opções a seguir relacionadas as vantagens e desvantagens de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano (Avaliação do resultado [e]).

	Pouco importante	1	2	3	4	5	Muito importante
Canal próximo de comercialização	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Possibilidade de ter assistência técnica mais barata	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Possibilidade de obter melhores preços na compra de insumos	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Conseguir melhores prazos para pagar os insumos	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Ter um diálogo próximo com quem compra leite	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
O preço do leite ser muito instável	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
A cooperativa ser apenas um atravessador no mercado	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )
Ter que arcar com possíveis prejuízos da cooperativa	1 ( )		2 ( )		3 ( )		4 ( ) 5 ( )

[As questões 11 a 13 referem-se a medidas diretas da Norma Subjetiva]

11. A maioria das pessoas que são importantes para você acham que você deveria comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano.

Discordo totalmente 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Concordo totalmente

12. A maioria das pessoas de quem você escuta opiniões aprovaria que você comercializasse a produção de leite em cooperativas, no próximo ano.

Discordo totalmente 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Concordo totalmente

13. O senhor acha que a maioria dos produtores rurais, assim como o senhor vai comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano.

Com certeza não 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Com certeza sim

14. Se você decidir comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, você acha que: (Força da crença [n]).					
	Reprovariam 1 2 3 4 5 Aprovariam				
Os atravessadores	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Sua família	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Os vizinhos	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Sindicato dos trabalhadores rurais	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Os amigos	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Os amigos que participam de outras cooperativas	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Movimentos dos trabalhadores sem terra	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )

15. O quanto você se importa com o que pensam os grupos de pessoas a seguir, sobre a sua decisão de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano (Motivação para cumprir [m]).					
	Não me importo 1 2 3 4 5 Me importo muito				
Os atravessadores	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Sua família	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Os vizinhos	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Sindicato dos trabalhadores rurais	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Os amigos	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Os amigos que participam de outras cooperativas	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
Movimentos dos trabalhadores sem terra	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )

[As questões 16 a 19 referem-se a medidas diretas do controle comportamental percebido]

16. Se você comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, você possui conhecimentos e recursos suficientes?

Definitivamente não 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Definitivamente sim

17. Quão confiante você se sente para comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?

Extremamente sem confiança 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Extremamente confiante

18. Comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, está sob seu controle?

De maneira nenhuma 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Completamente

19. Comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, depende somente de você?

Discordo fortemente 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Concordo fortemente

20. Qual o seu nível de concordância para cada um dos fatores que podem facilitar ou inibir a decisão de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano [Força da crença (c)]							
	Discordo totalmente	1	2	3	4	5	concordo totalmente
Um canal de comercialização da produção garantido	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Vender a produção localmente	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
O conhecimento existente entre os associados dessa cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Aumentar volume de entrega e conseguir melhores preços	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Falta de Conhecimento de como funciona uma cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Pouca transparência nos resultados da cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
A votação nas assembleias não deveria ser por aclamação	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Confiança na direção da cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
A concorrência do mercado do leite	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
A incerteza quanto ao preço do leite	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		

21. Qual a importância de cada um dos fatores apresentados para que você participe de uma cooperativa nos próximos cinco anos [Poder da crença (p)]							
	Extremamente sem importância	1	2	3	4	5	Extremamente importante
Um canal de comercialização da produção garantido	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Vender a produção localmente	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
O conhecimento existente entre os associados dessa cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Aumentar volume de entrega e conseguir melhores preços	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Falta de Conhecimento de como funciona uma cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
Pouca transparência nos resultados da cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		
A votação nas assembleias não deveria ser por aclamação	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )		

Confiança na direção da cooperativa	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
A concorrência do mercado do leite	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )
A incerteza quanto ao preço do leite	1 ( )	2 ( )	3 ( )	4 ( )	5 ( )

[As questões 22 a 27 referem-se a medidas indiretas de norma moral e identidade própria]

22. Você acha que deveria fazer alguma ação positiva para comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?

De maneira nenhuma 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) completamente

23. Você sente obrigação de comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?

Pouca obrigação 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Muita obrigação

24. Se você comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano, se sentiria uma pessoa melhor?

De maneira nenhuma 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Completamente

25. Você pensa que é uma pessoa interessada em comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?

Discordo fortemente 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Concordo fortemente

26. Você é o tipo de pessoa que irá comercializar a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?

Discordo fortemente 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Concordo fortemente

27. Você se vê como alguém que está preocupado com as consequências que poderão ocorrer com a sua atividade leiteira, caso não comercialize a produção de leite em cooperativas, no próximo ano?

Discordo fortemente 1 ( ) 2 ( ) 3 ( ) 4 ( ) 5 ( ) Concordo fortemen te