

Análise comparativa entre o modelo cooperativista e o modelo empresarial tradicional na comercialização agrícola.

Comparative analysis between the cooperative model and the traditional business model in agricultural commercialization.

Luiza Chagas¹

Rosemary Chiuchi Magrini²

Marcos Alberto Claudio Pandolfi³

Fábio Cavichioli⁴

Evandro Willians Wicher⁵

RESUMO

Este trabalho analisa comparativamente o modelo cooperativista e o modelo empresarial tradicional na comercialização agrícola, buscando identificar suas vantagens, desafios e impactos na sustentabilidade e na competitividade do agronegócio brasileiro. A pesquisa adota uma abordagem qualitativa e comparativa, desenvolvida por meio de revisão narrativa e pesquisa bibliográfica, com consulta a artigos científicos, teses, dissertações, obras acadêmicas e publicações de órgãos setoriais. Os resultados demonstram que o modelo cooperativista oferece suporte técnico, compartilhamento de riscos, economia de escala, maior poder de negociação e participação dos produtores na gestão, contribuindo para a sustentabilidade e a estabilidade das relações comerciais. Entretanto, apresenta desafios relacionados à profissionalização da gestão e à maior lentidão nas decisões. O modelo empresarial tradicional caracteriza-se pela centralização administrativa, pela agilidade, pela eficiência operacional e pela liquidez imediata, mas expõe o produtor a maiores riscos de mercado e menor proteção socioeconômica. Conclui-se que ambos os modelos são complementares, sendo a escolha determinada pelo perfil, pelas necessidades e pelos objetivos de cada produtor rural.

¹ <https://orcid.org/0009-0008-3442-3761>.

² <https://orcid.org/0000-0002-2057-8833>.

³ <https://orcid.org/0000-0002-9407-7230>.

⁴ <https://orcid.org/0000-0001-9716-704X>.

⁵ <https://orcid.org/0009-0005-2674-2728>.

Palavras-chave: Cooperativa; Agronegócio; Comércio; Empresas.

ABSTRACT

This study comparatively analyzes the cooperative model and the traditional business model in agricultural commercialization, seeking to identify their advantages, challenges, and impacts on the sustainability and competitiveness of Brazilian agribusiness. The research adopts a qualitative and comparative approach, developed through a narrative review and bibliographic research, including scientific articles, theses, dissertations, academic works, and publications from sectoral organizations. The results demonstrate that the cooperative model provides technical support, risk sharing, economies of scale, greater bargaining power, and producer participation in management, contributing to the sustainability and stability of commercial relationships. However, it faces challenges related to management professionalization and slower decision-making processes. The traditional business model is characterized by centralized administration, agility, operational efficiency, and immediate liquidity, but exposes producers to greater market risks and provides less socioeconomic protection. It is concluded that both models are complementary, with the choice being determined by the profile, needs, and objectives of each rural producer.

Keywords: Cooperative; Agribusiness; Trade; Companies.

1 INTRODUÇÃO

O agronegócio é um sistema integrado de cadeias produtivas que envolvem desde o fornecimento de insumos para a agropecuária, a produção nas unidades rurais, até o processamento, a industrialização e a distribuição dos produtos aos consumidores finais. Na atualidade, ele representa um dos pilares fundamentais da economia brasileira, exigindo estratégias de comercialização cada vez mais eficientes para garantir a sustentabilidade do produtor.

Dessa forma, os objetivos deste estudo são: analisar comparativamente o modelo cooperativista e o modelo empresarial tradicional na comercialização agrícola, identificando as principais vantagens e desafios de cada estrutura; descrever as características estruturais e de governança das cooperativas agrícolas e das empresas comerciais tradicionais e avaliar o impacto da escolha do modelo de comercialização na sustentabilidade e na competitividade a longo prazo.

A relevância do tema reside na compreensão de como cada uma das estruturas impacta a competitividade e o escoamento da produção agrícola no mercado e, consequentemente, no agronegócio brasileiro.

As hipóteses que se pretende analisar neste artigo são as seguintes: o modelo cooperativista oferece maior segurança financeira e sustentabilidade ao pequeno e médio produtor rural, o que não é prioridade no modelo empresarial tradicional, também que este último modelo apresenta maior agilidade e eficiência logística na comercialização de grandes volumes o que atrai produtores focados em escala e rapidez de mercado e ainda uma terceira hipótese de que a escolha entre os modelos segue o perfil de gestão da propriedade rural.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O Agronegócio no Brasil: Panorama e Desafios da Comercialização

O agronegócio brasileiro consolidou-se como um dos principais motores da economia nacional, apresentando forte desempenho mesmo diante de crises globais. Segundo a CNA (2021), o Valor Bruto da Produção (VBP) agropecuária alcançou R\$ 1,10 trilhão em 2020, sendo R\$ 712,4 bilhões da agricultura e R\$ 391,3 bilhões da pecuária. No mesmo período, o setor cresceu 24,3%, passando a representar 26,1% do PIB brasileiro, demonstrando sua importância econômica, a eficiência das cadeias produtivas e sua capacidade de atender aos mercados nacional e internacional.

No que tange aos desafios e às perspectivas de mercado, a revisão de literatura realizada por Quintam e Assunção (2023) destaca que o Brasil possui um potencial estratégico para suprir a crescente demanda global por alimentos, favorecido por extensas áreas agricultáveis e condições climáticas propícias. Entretanto, a competitividade do setor no mercado internacional está condicionada à superação de barreiras críticas. Entre os principais desafios da comercialização, destacam-se:

- **Barreiras comerciais e sanitárias:** exigências rigorosas de mercados importadores que demandam alta conformidade técnica;
- **Sustentabilidade:** crescente pressão por práticas que equilibrem a produção com a preservação socioambiental;
- **Inovação e tecnologia:** a necessidade contínua de adoção de novas tecnologias para otimizar processos e reduzir custos logísticos.

Portanto, o panorama atual do agronegócio revela um setor de alta performance, mas que exige estruturas de comercialização cada vez mais profissionais e ágeis para converter seu potencial produtivo em vantagem competitiva sustentável.

2.2 O Modelo Cooperativista Agrícola no Brasil

O cooperativismo brasileiro apresenta uma capilaridade que o posiciona como um dos pilares da sustentabilidade do agronegócio nacional. Segundo dados da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB, 2019), o país conta com 6.828 cooperativas e um universo de mais de 14 milhões de cooperados. Entre os treze ramos de atuação definidos pela legislação brasileira, o segmento agropecuário sobressai como o mais expressivo, sendo representado por 1.613 cooperativas e gerando mais de 209 mil empregos diretos (OCB, 2019).

A relevância desse modelo de negócio reflete-se na sua participação no volume produtivo nacional. Estima-se que cerca de 48% de tudo o que é produzido no meio rural brasileiro passe, em algum estágio da cadeia, por uma cooperativa, envolvendo diretamente mais de 1 milhão de pessoas (OCB, 2018; OCEPAR, 2018). Essa estrutura organizacional abrange desde produtores rurais e agropastoris até atividades de pesca, mantendo, em regra, os meios de produção sob o controle dos próprios cooperados.

2.2.1 Conceitos e Princípios do Cooperativismo

A cooperativa é definida como uma associação entre pessoas que buscam, de maneira coletiva, o atendimento de necessidades comuns (Bialoskorski Neto, 2012). Sob a ótica histórica e econômica, Farias (2015) destaca que essas organizações surgiram por iniciativa dos próprios produtores agrícolas, como uma forma de enfrentar o controle de preços exercido por mercados oligopolistas, garantindo assim maior equilíbrio nas relações de troca.

A definição oficial e global desse modelo foi estabelecida em 1995 pela International Cooperative Alliance (ICA), que compreende a cooperativa como uma associação autônoma formada voluntariamente por pessoas para atender necessidades e aspirações econômicas, sociais e culturais comuns por meio de uma organização de propriedade conjunta e controle democrático (ICA, 1995, tradução nossa).

Essa identidade é sustentada por seus princípios básicos, que orientam a conduta e a gestão da organização, sendo eles: a adesão voluntária e livre; a gestão democrática controlada pelos membros; a participação econômica dos cooperados; a autonomia e independência; o acesso dos associados à educação, formação e informação; a intercooperação entre as cooperativas e, por fim, o interesse pela comunidade.

2.2.2 A Gestão nas Cooperativas: Dualidade e Governança

A gestão das cooperativas exige, além do espírito cooperativo, conhecimentos econômicos, técnicos e administrativos para garantir sua sobrevivência e eficiência. Segundo Schneider (1994), muitos problemas e fracassos das cooperativas estão relacionados à falta de visão empresarial e conhecimento de mercado, demonstrando que a união entre os associados precisa estar acompanhada de uma gestão profissional e eficiente.

A característica diferenciada das cooperativas está em sua natureza dual, pois são simultaneamente associações de pessoas e empresas econômicas. Dessa forma, a gestão deve equilibrar os interesses políticos e econômicos dos cooperados, que exercem diferentes papéis como proprietários, usuários e consumidores. No aspecto econômico, destacam-se a assistência técnica, a negociação de preços e o acesso a melhorias tecnológicas, enquanto no aspecto social as cooperativas contribuem para a representação e o desenvolvimento dos produtores, especialmente da pequena agricultura (Pivoto et al., 2015; Lago; Silva, 2011).

Para aumentar sua competitividade e sustentabilidade, as cooperativas enfrentam desafios relacionados à profissionalização da gestão, redução de estruturas e adoção de práticas mais eficientes. Nesse contexto, a governança corporativa é fundamental, pois estabelece mecanismos e controles que permitem acompanhar o cumprimento dos objetivos da organização e atender aos interesses dos cooperados e demais stakeholders. Assim, a combinação entre os princípios cooperativistas e uma governança eficiente contribui para a sustentabilidade e o fortalecimento das cooperativas (Carpes; Cunha, 2018; Quelhas, 2013).

2.2.3 Vantagens Competitivas e Suporte ao Cooperado

A competitividade do modelo cooperativista no agronegócio brasileiro é sustentada por uma estrutura que combina eficiência financeira e suporte técnico capilarizado. Alvim e Dall'Agnol (2016) destacam que essa força começa no braço financeiro: as cooperativas de crédito atuam como instituições essenciais para a concessão de custeio, captação de recursos e prestação de serviços bancários adaptados à realidade rural. Esse suporte é tão relevante que, segundo a OCB (2019), o setor agropecuário conta com mais de 1 milhão de cooperados, sendo que dezessete das cinquenta maiores empresas do agronegócio nacional adotam o modelo cooperativo (Farias, 2015).

Diferentemente das empresas de capital, a principal vantagem competitiva da cooperativa reside no "ato cooperativo", no qual a prioridade é a excelência na prestação de serviços ao associado, e não a mera remuneração de investidores externos (Rossetti, 2011).

Para que essa vantagem seja percebida na prática, a organização utiliza a sua força coletiva para enfrentar mercados frequentemente monopolizados.

Conforme analisa Bialoskorski Neto (2012), a cooperativa permite ao produtor rural obter economias de escala tanto na aquisição de insumos quanto na comercialização da produção, garantindo um poder de barganha que o produtor isolado não possuiria frente aos grandes oligopólios de mercado.

Entretanto, a gestão dessas vantagens exige um equilíbrio técnico rigoroso. Se a cooperativa buscar apenas oferecer o "menor preço" ou o "mínimo custo" de forma imediata, ela pode comprometer sua capacidade de investimento em novas tecnologias e inovação (Bialoskorski Neto, 2014). Para evitar esse risco e garantir a sustentabilidade do suporte ao cooperado, utiliza-se a estratégia das sobras líquidas.

Dessa forma, a cooperativa opera com eficiência de mercado durante o ciclo produtivo e, ao final, retorna as sobras proporcionalmente às operações realizadas por cada associado. Esse mecanismo assegura que a cooperativa tenha fôlego financeiro para continuar investindo em assistência técnica e melhorias estruturais, mantendo sua diferenciação competitiva frente às empresas tradicionais de capital.

2.3 O Modelo Empresarial Tradicional

Diferentemente do cooperativismo, as empresas tradicionais de capital operam sob uma lógica de mercado focada na eficiência transacional e na rentabilidade. No agronegócio, esse modelo é representado principalmente por empresas dos seguintes segmentos: cerealistas, agroindústrias e empresas comerciais exportadoras, também conhecidas como *tradings*.

2.3.1 Estrutura e Objetivos das Empresas Comerciais

Nas empresas tradicionais de capital, o poder de decisão está relacionado à participação no capital social, de modo que os detentores de ações ou quotas possuem maior influência nas decisões estratégicas. Essa estrutura centralizada proporciona maior agilidade na tomada de decisões e permite respostas rápidas às mudanças do mercado (Maximiano, 2017; Chiavenato, 2021).

O principal objetivo dessas organizações é a maximização do lucro e do valor para seus proprietários, orientando sua gestão pelos interesses dos detentores do capital (Ross; Westerfield; Jordan, 2013). Nesse modelo, a relação com o produtor rural é

predominantemente comercial, baseada na eficiência dos custos e na competitividade, diferentemente do modelo cooperativista, que prioriza também o suporte aos associados (Padoveze, 2018).

2.3.2 Riscos e Oportunidades na Comercialização Direta

A comercialização direta por meio de empresas tradicionais oferece ao produtor rural vantagens e riscos distintos. A principal oportunidade reside na liquidez. Como apontam Zylbersztajn e Neves (2015), as *tradings* e cerealistas desempenham um papel crucial ao prover liquidez imediata e acesso a mercados globais, operando sob uma dinâmica de arbitragem e ganho de escala financeira.

Entretanto, essa modalidade de negócio expõe o produtor a riscos de mercado mais diretos:

- **Volatilidade de preços:** a empresa tradicional busca a aquisição da matéria-prima ao menor custo possível para maximizar sua margem de revenda (Zylbersztajn; Neves, 2015).
- **Conflito de interesses:** a governança foca em alinhar os interesses dos gestores aos dos acionistas (Teoria da Agência), o que pode resultar em condições contratuais mais rígidas para o fornecedor em momentos de crise (Assaf Neto, 2014).
- **Ausência de proteção social:** diferentemente da cooperativa, a empresa mercantil não atua como um anteparo às crises de preços, focando na liquidez e no cumprimento estrito dos contratos comerciais (Padoveze, 2018).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A presente pesquisa caracteriza-se por uma abordagem qualitativa, uma vez que busca compreender e interpretar a complexidade dos modelos de gestão e comercialização no agronegócio, priorizando a análise aprofundada das estruturas organizacionais em detrimento de métricas puramente estatísticas. O objetivo metodológico central é a realização de uma revisão narrativa de caráter comparativo, utilizando a técnica de pesquisa bibliográfica para fundamentar o confronto entre o modelo cooperativista e o modelo empresarial tradicional.

A fundamentação teórica foi construída a partir de fontes secundárias, compreendendo o levantamento e a análise de artigos científicos, teses, dissertações e obras de autores de

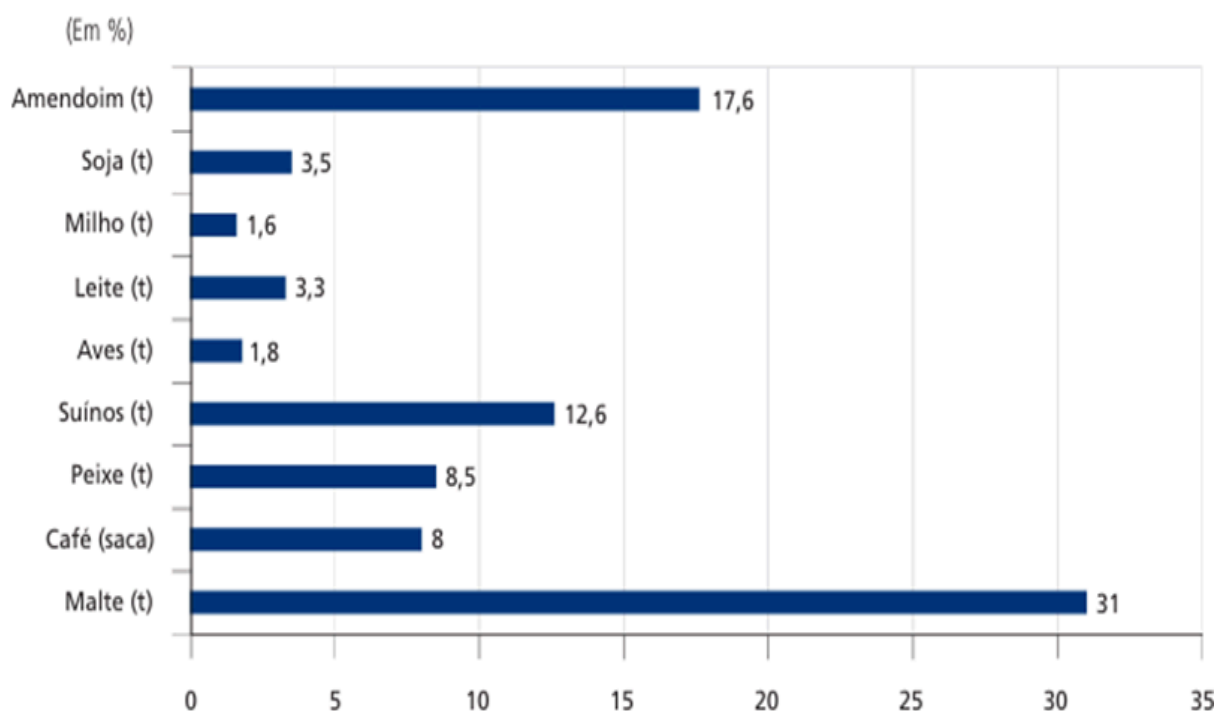
referência nas áreas de administração e economia agrícola, tais como Bialoskorski Neto, Zylbersztajn e Chiavenato. Complementarmente, foram consultadas publicações oficiais de órgãos setoriais, como a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), a fim de obter dados atualizados sobre o panorama do setor.

Uso de inteligência artificial generativa. A ferramenta de inteligência artificial generativa ChatGPT, desenvolvida pela OpenAI (versão GPT-6o; acesso em 08 de setembro de 2026), foi utilizada como recurso auxiliar no aprimoramento da estrutura textual e na revisão gramatical da introdução e da discussão. O emprego da ferramenta restringiu-se à sugestão de reestruturações de parágrafos, com o objetivo de promover maior clareza e fluidez, sem modificar os dados técnicos apresentados. Todo o conteúdo gerado com o apoio da inteligência artificial foi revisado, verificado e editado pelos autores, que assumem integral responsabilidade pela autoria, pela integridade científica e pela precisão das informações, em conformidade com a Portaria CNPq nº 2.664/2026.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Ao analisar a participação das cooperativas na comercialização de segmentos específicos, observa-se um papel estratégico em diversas cadeias de valor, conforme ilustrado no Gráfico 1.

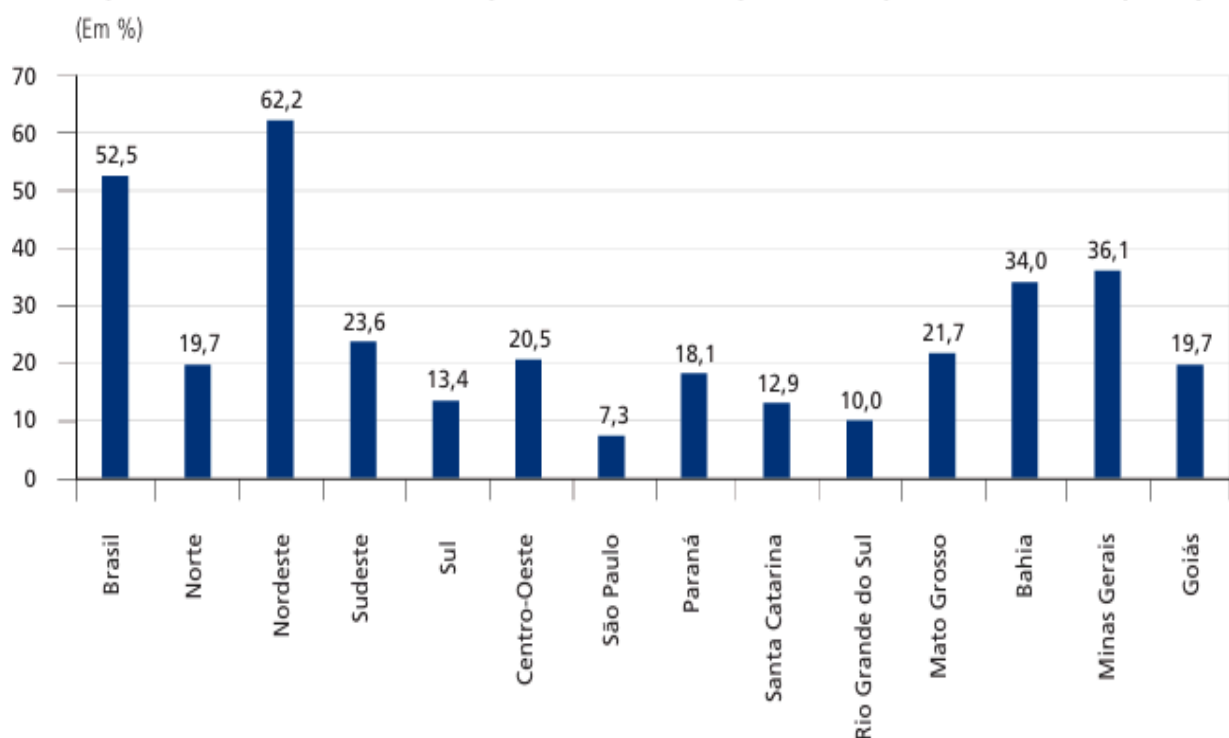
Gráfico 1: Participação das cooperativas na comercialização nos segmentos agropecuários – produtos selecionados (2018).



Fonte: OCB (2019)

- **Liderança em Processamento:** O setor de malte destaca-se com 31% de participação das cooperativas, evidenciando a força do modelo em processos que exigem alta agregação de valor e escala industrial.
- **Proteína Vegetal e Animal:** O amendoim (17,6%) e a suinocultura (12,6%) também apresentam inserção relevante, demonstrando que o cooperativismo é fundamental tanto na agricultura quanto na pecuária de precisão.
- **Diversificação:** Itens como café (8%), peixes (8,5%) e soja (3,5%) complementam um portfólio que garante ao cooperado maior poder de barganha frente ao mercado global. Além da diversidade de produtos, a presença do cooperativismo manifesta-se de forma heterogênea pelo território brasileiro, conforme ilustrado no Gráfico 2:

Gráfico 2: Impacto adicional estimado do cooperativismo entre os produtores que comercializam a produção.



Fonte: OCB (2019).

Embora o Brasil apresente uma média de 52,5% de envolvimento cooperativista em sua base produtiva, regiões como o Nordeste atingem marcos de 62,2%, evidenciando o papel do modelo como ferramenta de desenvolvimento regional e inclusão produtiva. Em estados com forte tradição agroindustrial, como Minas Gerais (36,1%) e Bahia (34%), o cooperativismo atua como um elo vital para a competitividade do produtor local.

Em suma, os dados confirmam que o modelo cooperativista não é apenas uma alternativa associativa, mas uma estratégia de mercado robusta que permite ao produtor rural enfrentar os desafios da comercialização por meio da economia de escala e da gestão compartilhada de riscos.

Ao confrontar os modelos, observa-se que a vantagem competitiva do modelo de empresa tradicional encontra-se na sua agilidade e capacidade de gerar liquidez imediata ao produtor. Em contrapartida, o suporte ao cooperado supera a transação comercial, consolidando-se por meio da assistência técnica e da redução dos custos de transação pela fidelidade. A escolha do produtor entre um modelo ou outro depende, portanto, da sua necessidade de fluxo de caixa momentâneo ou da busca por sustentabilidade e participação nos resultados a longo prazo.

Os dados apresentados na fundamentação teórica reforçam a importância do cooperativismo na comercialização agrícola brasileira. Segundo os dados da OCB utilizados neste estudo, o Brasil possuía 1.613 cooperativas agropecuárias, responsáveis por mais de 209 mil empregos diretos, dentro de um universo superior a 14 milhões de cooperados considerando o conjunto das cooperativas brasileiras. Além disso, aproximadamente 48% da produção rural brasileira passava, em algum estágio da cadeia produtiva, por uma cooperativa. Esses indicadores demonstram que a atuação cooperativista possui representatividade significativa na estrutura de comercialização do agronegócio brasileiro.

No que tange à governança, a principal divergência entre os modelos reside na agilidade do processo decisório. Enquanto, no modelo tradicional, a gestão é centralizada e permite respostas rápidas ao mercado, no modelo cooperativista, o processo decisório é democrático, baseado no princípio de um voto por pessoa, podendo ser mais lento, embora favoreça a participação dos associados. Cabe investigar se a contratação de gestores profissionais poderia agilizar o processo decisório das cooperativas e reduzir as diferenças entre os modelos nesse aspecto.

Sob a ótica da gestão de riscos, observa-se uma divisão estratégica: enquanto as empresas de capital concentram seus esforços na proteção do patrimônio investido e no uso de arbitragem para assegurar margens operacionais, as cooperativas adotam uma postura de

risco compartilhado. Nesse modelo, a organização estende sua proteção ao associado por meio de suporte técnico e fornecimento de insumos, mecanismos que atuam como amortecedores socioeconômicos diante de instabilidades.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise comparativa entre o modelo cooperativista e o empresarial tradicional demonstra que ambos os sistemas são essenciais e complementares para o agronegócio brasileiro. A escolha entre eles não depende da existência de um modelo universalmente superior, mas do perfil e das necessidades imediatas de cada produtor rural.

De um lado, o modelo empresarial tradicional destaca-se pela agilidade e pela eficiência financeira. Ao focar na maximização do lucro e na proteção do capital, essas empresas conseguem oferecer liquidez imediata e uma estrutura de comercialização ágil, o que é fundamental para o produtor que precisa de fluxo de caixa ou prefere uma relação estritamente comercial, sem os compromissos e ritos do associativismo.

Por outro lado, o modelo cooperativista destaca-se como uma rede de apoio e suporte. Sua estrutura foca em dividir os riscos e oferecer assistência que protege o produtor em crises, ainda que isso signifique um processo de decisão mais lento devido ao sistema democrático. Enquanto a empresa oferece a liberdade da transação pontual, a cooperativa oferece a estabilidade da parceria de longo prazo.

Conclui-se, portanto, que a convivência desses dois modelos é o que dá equilíbrio ao setor. A empresa tradicional desafia a cooperativa a ser mais eficiente e profissional em sua gestão, enquanto a cooperativa garante que o produtor tenha uma alternativa de apoio social. O futuro da comercialização agrícola depende da profissionalização de ambos os modelos, garantindo que o produtor possa escolher entre a velocidade do mercado tradicional ou a segurança do sistema cooperativo.

REFERÊNCIAS

ALVIM, V.; DALL'AGNOL, M. Crédito cooperativo e economia rural: o caso da agricultura familiar. Revista NECAT, v. 5, n. 9, p. 39-69, 2016.

ASSAF NETO, A. Finanças corporativas e valor. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BIALOSKORSKI NETO, S. Economia e gestão de organizações cooperativas. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BIALOSKORSKI NETO, S. Agronegócio cooperativo. In: BATALHA, M. O. (coord.). Gestão agroindustrial. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

CARPES, A. M. S.; CUNHA, P. R. Mecanismos de governança corporativa nos diferentes ciclos de vida de cooperativas agropecuárias do Sul do Brasil. Revista Contabilidade, Gestão e Governança, v. 21, n. 1, p. 80-99, 2018. DOI: https://doi.org/10.21714/1984-3925_2018v21n1a5.

CHIAVENATO, I. Introdução à teoria geral da administração. 10. ed. Porto Alegre: AMGH, 2021.

CNA. Panorama do agro. 2021. Disponível em: <https://www.cnabrazil.org.br/cna/panorama-do-agro>. Acesso em: 18 de agosto 2026.

FARIAS, F. R. A dinâmica geoeconômica do cooperativismo agropecuário do Sul do Brasil. 2015. Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.

INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE (ICA). Statement on the cooperative identity. Geneva: ICA, 1995.

LAGO, A.; SILVA, T. N. Fatores condicionantes ao desenvolvimento de relacionamentos intercooperativos. Porto Alegre: Sescoop, 2011.

MAXIMIANO, A. C. A. Teoria geral da administração. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS (OCB). Anuário do cooperativismo brasileiro: 2019. 1. ed. Brasília: Sistema OCB, 2019. 122 p.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS BRASILEIRAS (OCB). Ramos do cooperativismo Acesso em: 30 mar. 2026.

ORGANIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS DO PARANÁ (OCEPAR). Ramos do cooperativismo brasileiro. [S. l.]: OCEPAR, [s. d.]. Disponível em :<https://paranacooperativo.coop.br/cooperativismo> Acesso em: 30 mar. 2026.

PADOVEZE, C. L. Administração financeira e orçamentária. São Paulo: Thomson Learning, 2018.

PIVOTO, D.; WAQUIL, P. D.; SOUZA, M.; SPANHOL, C. P. Governança cooperativa: o problema do horizonte em cooperativas agropecuárias do Rio Grande do Sul. Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional, v. 11, n. 3, p. 206-228, 2015. Disponível em: <https://www.rbgdr.net/revista/index.php/rbgdr/article/view/1972>. Acesso em: 24 set. 2026.

QUELHAS, F. C. Governança corporativa: uma análise do comportamento organizacional das cooperativas. São Paulo: IBMEC, 2013.

QUINTAM, C. P. R.; ASSUNÇÃO, G. M. Perspectivas e desafios do agronegócio brasileiro frente ao mercado internacional. RECIMA21 – Revista Científica Multidisciplinar, v. 4, n. 7, e473641, 2023.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D. Fundamentos de administração financeira. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.

ROSSETTI, J. P. Introdução à economia. 20. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

SCHNEIDER, J. O. A doutrina do cooperativismo nos tempos atuais. Cadernos CEDOPE: Cooperativismo e o Desenvolvimento Rural e Urbano, v. 6, n. 12, p. 7-23, 1994.

ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. Gestão dos sistemas agroindustriais. São Paulo: Atlas, 2015.