

AS COOPERATIVAS E O SISTEMA DE INFORMAÇÃO COMO ALIADOS DOS PRODUTORES DE SOJA

BAROSSO, Roque¹; STEDILE, Cristiano da Silva de Mello²; ALVES, Juliano Nunes³

Palavras-Chave: Comercialização, cooperativas, sistema de informação, lucro.

Neste trabalho apresentamos um estudo sobre as cooperativas e sobre o sistema de informações que os produtores podem utilizar, através de um estudo bibliográfico. Partindo do pressuposto de que o produtor não pode isoladamente influenciar no preço de seu produto numa negociação, entrando em desvantagem, em relação aos compradores, portanto na tentativa de superar essa deficiência, os produtores unem-se em associações ou cooperativas (ROHR, 2007)⁴. As cooperativas prestam serviço de armazenagem, beneficiamento e comercialização dos produtos agrícolas, é uma forma de agrupar produtores em busca de poder de barganha no momento da comercialização aumentando seus ganhos, elas trabalham como um elo entre o empresário rural e as bolsas de mercadorias, através de funcionários especializados, administra os contratos nas bolsas. Sobre a importância da informação, as cooperativas devem estar atentas as mudanças ambientais relevantes e o posicionamento estratégico adotado pelo mercado, sob pena de perderem competitividade, sofrerem sérias ameaças à sua sobrevivência (SILVA, CAMPOS E SILVEIRA, 2008)⁵. Ainda neste sentido, numa negociação, o vendedor tenta conseguir o preço mais alto e o comprador, o preço mais baixo. Sendo assim, são diversas as fontes de informação que podem ser utilizadas, sendo advindas de instituições públicas que mantêm serviços de informações tecnológicas abastecidas através de pesquisa de campo, como a CONAB (2013)⁶ e o IBGE (2012)⁷, que disponibilizam dados coletados e sistematizados, sobre o volume das safras passadas, oferta e demanda, estimativas da safra corrente, importações, exportações dentre outros itens. Dados sobre bolsas de mercadorias e futuros são divulgados diariamente pela imprensa, com intuito de informar a respeito dos preços, nos mercados físicos e futuros outra possibilidade é receber, através de assinaturas informações em tempo real sobre preços praticados no âmbito internacional, através empresas privadas de informação. Assim, as cooperativas e o sistema de informação são aliados importantíssimos dos produtores na busca por melhores retornos financeiros no momento da negociação de sua safra.

1 Acadêmico do Curso de Administração – UNICRUZ - roque.barossi@uol.com.br

2 Acadêmico do Curso de Administração – UNICRUZ – cristiano.silvavello@hotmail.com

3 Mestre em Administração e Professor Curso Administração - Unicruz - admjuliano@yahoo.com.br

4 ROHR, Paula Vanessa. Comparação entre fatores que influenciam o produtor na comercialização de arroz dos municípios de Camaquã e Viamão. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2007.

5 SILVA, Juarez de Souza; CAMPOS, Marilson Gonçalves; SILVEIRA, Suely de Fátima Ramos. Armazenagem e comercialização de grãos no Brasil. In: Secagem e armazenagem de produtos agrícolas. 2.ed, Editora: Aprenda fácil, cap. 1. Viçosa, MG, 2008.

6 COMPANHIA NACIONAL DE ABASTECIMENTO – CONAB. Indicadores. Disponível em: <<http://www.conab.gov.br/>> Acesso em: 11 abr. 2013.

7 INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Levantamento Sistemático da Produção Agrícola: área: Brasil 2012. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/agropecuaria/lspa/lspa_201304_1.shtm> Acesso em: 12 fev. 2013.