



PRODUTORES RURAIS ASSOCIADOS ÀS COOPERATIVAS DA REGIÃO NORTE DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL: UM OLHAR PARA A COOPERAÇÃO/ARRANJOS COOPERATIVOS DO AGRONEGÓCIO

FERREIRA¹, Ana Paula Alf Lima ; TALAMINI,² Edson; WOYCIECHOWSKI³, Samara
Ritter

Resumo: A atual competitividade do agronegócio nacional tem forçado pequenos produtores a reverem suas estratégias de atuação no meio rural. Frente a isso, surgem como alternativa de sobrevivência e desenvolvimento, as organizações cooperativas. Nesse contexto, o objetivo do estudo é compreender os elementos presentes nos arranjos cooperativos organizacionais do agronegócio que facilitam e dificultam a cooperação dos sócios. Em termos metodológicos, a pesquisa realizada foi exploratória, com abordagem qualitativa e quantitativa, a população utilizada no estudo foi composta pelos produtores rurais associados às cooperativas da região norte do RS, sendo que os participantes somaram 50 entrevistados, os quais foram escolhidos baseando-se nos seguintes critérios: (a) serem produtores rurais, (b) serem associados a alguma cooperativa e, (c) Estarem interagindo ativamente com a cooperativa. Estes, por sua vez, responderam a um questionário composto por 40 perguntas abertas e fechadas, aplicado no período de abril a junho de 2017. Como resultados significativos, pode-se observar que as cooperativas têm um papel central na organização de produtores rurais que possuem objetivos comuns, uma vez que este tipo de organização contribui a oferta de informações, comercialização da produção, assistência técnica e, especialmente, a possibilidade de troca de conhecimento. Analisando a categoria cooperação, os dados coletados nas entrevistas revelaram que os fatores que determinam a entrega do produto ou depósito na cooperativa estão relacionados em grande medida ao fato de serem associados, sendo indicados por 22 respondentes, pela remuneração da produção ou preço do produto recebido identificado por 11 associados e outros 11 referiram que a preferência pela entrega da produção é, geralmente motivada pelo critério “proximidade geográfica”. Os demais nove entrevistados destacaram a “segurança e confiança” para oito entrevistados o fator decisivo para a escolha do canal de comercialização é a “qualidade do serviço” ofertado. Quanto a variável atendimento avaliada em relação a qualidade prestada no atendimento ao cooperado no momento em que o mesmo recorre a cooperativa, 27 consideram altamente importante. A variável confiança estabelecida entre o associado e os dirigentes ligados diretamente a ele, 25 entrevistados consideram muito importante. A variável produtos e serviços refere-se a quantidade e disponibilidade de produtos e serviços oferecidos aos cooperados, sendo que 25 dos entrevistados consideram muito importante. A variável de qualidade faz referência a qualidade dos insumos oferecidos para comercialização, 30 dos entrevistados consideram altamente importante. Portanto, nota-se que o modelo cooperativo tem seus benefícios, mas, também, algumas distorções em termos de privilégios para produtores com escala de produção. Um aspecto importante que integra, por natureza, a cooperação, assenta-se nos princípios de confiança nos relacionamentos. Os resultados empíricos evidenciaram a existência de um certo espaço para a

¹ Discente do Programa de Pós-graduação em Agronegócio da UFRGS e Docente da UNICRUZ, alima@unicruz.edu.br.

² Docente do Programa de Pós-graduação em Agronegócio da UFRGS

³ Discente do Curso de Administração da UNICRUZ, sritter@unicruz.edu.br



ampliação deste tipo de relacionamento, uma vez que o sucesso ou fracasso da cooperação implica no grau de confiança entre os *stakeholders*. Porém, pode-se destacar como “distorção” do sistema cooperativista oportunismo, o qual respalda-se no atendimento das demandas individuais em detrimento do coletivo. Nesse aspecto, um longo caminho ainda é preciso percorrer na análise destas relações em cooperativas brasileiras.

Palavras-chave Arranjos cooperativos. Confiança. Cooperativas.