

O PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO E SUAS PRÁTICAS EM UMA DAS MAIORES COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA

Gabriela Turatto
Universidade do Contestado – UnC
Gabizinha_turatto@hotmail.com

Débora Aparecida Almeida
Universidade do Contestado – UnC
almdebora@gmail.com

Ana Paula Della Giustina
Universidade do Contestado – UnC
Ana_paula_1124@hotmail.com

8. Economia Rural e Agricultura Familiar

RESUMO

A presente pesquisa trata da negociação na atualidade e suas práticas no cooperativismo agroindustrial. Todos os dias as pessoas se submetem ao processo de negociação, este que pode ser designado de forma simples ou complexa. Desta forma, há três aspectos que norteiam uma negociação em qualquer ramo de atividade que são : confiança, credibilidade e ética, fatores que independente da atividade fim são da conduta de um negociador. Em uma negociação há duas formas de condução, o modo ganha x ganha e o ganha x perde, como uma negociação caracteriza-se por uma troca, aonde ambos os lados desejam sair vantajosos, o método mais indicado seria o ganha x ganha. Até porque para se manter relações de longo prazo, ambas as partes devem fazer concessões. O objetivo central da pesquisa foi desenvolver um estudo de caso sobre a negociação aplicada ao cooperativismo agropecuário. O procedimento metodológico caracterizou-se por uma pesquisa descritiva delineada por uma entrevista semi-estruturada com o Diretor Executivo da Cooperativa Regional de Campos Novos [Copercampos]. Desta forma, pode-se analisar como funciona todo o processo de negociação em uma cooperativa, e como os negociadores conduzem uma negociação, suas táticas, habilidades e comportamentos. A Copercampos foi fundada em 1970, na época tendo o trigo como principal produção, em pouco tempo este já não era a principal cultura a ser cultivada tendo o aparecimento da soja, feijão, milho e forrageiras (aveia e azevém). A implantação do planejamento estratégico ocorreu nos anos 1990, tendo em vista ações de longo prazo, como o planejamento do crescimento da suinocultura e a construção de um frigorífico para industrializar tal produção. A Copercampos destaca-se entre as cooperativas agropecuárias de Santa Catarina, ocupando a 3ª posição em faturamento. Com matriz em Campos Novos, município reconhecido como “Celeiro Catarinense”, têm suas principais atividades focadas na produção e comercialização de cereais, produção de sementes, venda de insumos e

agroindústria. Hoje são mais de 40 unidades distribuídas em Santa Catarina e Rio Grande do Sul. (COPERCAMPOS, 2014). A missão é “Produzir, industrializar e comercializar insumos e alimentos de qualidade, com tecnologia, rentabilidade e respeito ao meio ambiente, promovendo o desenvolvimento socioeconômico e cultural”. A política da qualidade define que as unidades de negócio da Copercampos e seus funcionários estão comprometidos com a melhoria na produção e comercialização de insumos, cereais e suínos, para a satisfação dos clientes, com tecnologia, capacitação, rentabilidade e responsabilidade social. Dias (2012) comentou sobre as etapas de negociação na empresa Copercampos, descrevendo-as da seguinte forma: os produtores associados fazem o cultivo das culturas escolhidas (soja, milho, feijão, aveia, trigo etc) nas determinadas épocas, fazem a colheita, entregam os grãos para a balança na Copercampos, que de acordo com a qualidade dos grãos recebem posteriormente bonificações, acerto etc. A partir do recebimento dos grãos a Copercampos possui todo um processamento dos grãos, posteriormente são repassados a indústrias, para consumo interno também para exportação. Por fim, entende-se que uma negociação depende de como o negociador procede a tomada de decisão, desta forma, tudo depende dos negociadores envolvidos, os fatores internos que envolvem a personalidade dos negociadores como : otimismo, interesse, ética, saber ouvir, respeito ao oponente, e uma comunicação clara e atualizada.

Palavras- Chave: Negociação. Cooperativa Agropecuária. Tomada de Decisão.