

Amanda Duarte de Duarte, Júlio Otávio Jardim Barcellos

INTRODUÇÃO

As negociações entre produtores e frigoríficos no estado do Rio Grande do Sul, por ocasião da comercialização de gado para abate, são marcadas por oportunismo, falta de confiança e informações assimétricas entre os agentes da cadeia, comprometendo a competitividade de toda a cadeia produtiva da carne bovina.

OBJETIVO

Este estudo busca caracterizar as relações comerciais entre produtores e frigoríficos de bovinos de corte no Rio Grande do Sul, para compreender os desafios nestas negociações e propor estratégias para tornar estas relações mais satisfatórias e lucrativas para os envolvidos.

METODOLOGIA

Foi realizada uma *survey* (pesquisa), por meio de um questionário, com 25 produtores rurais, de diferentes municípios do estado do Rio Grande do Sul, que a responderam pessoalmente ou por telefone. Além destes, pretende-se entrevistar, até o final da pesquisa, cinco matadouros-frigoríficos localizados no RS.

RESULTADOS

Estratégia de venda

A venda pelo rendimento de carcaça é predominante entre os pecuaristas (56%), principalmente em função de esta ser a única forma de compra de alguns frigoríficos (57%). Com relação à venda por peso vivo, 48% dos pecuaristas vendem desta forma, sendo a causa principal a segurança no momento da venda (83% dos entrevistados).

Venda dos animais

A comercialização entre produtores e frigoríficos não apresenta vendas por contratos (96%), sendo feita por acordos verbais e informais. Buscando melhores remunerações e bonificações, 84% dos entrevistados utilizam como estratégia a venda de animais puros ou cruzas europeias, além de 72% considerarem que a confiança no frigorífico é um critério importante na escolha dos compradores.

Tipo de relação

Caracterizando a relação entre produtores e frigoríficos, 60% dos entrevistados afirmam ter uma boa relação com os frigoríficos com que quem negociam. Entretanto, 32% afirmam serem ruins as informações quanto as demandas do mercado e sobre o destino da carne de seus animais abatidos (44%).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante das problemáticas relatadas e discutidas, a relação entre pecuaristas e frigoríficos carece de mudanças em sua estrutura e no seu âmbito comercial. Considerando o olhar dos pecuaristas rio-grandenses quanto aos pontos a melhorar, 20% afirmam que há necessidade de mais transparência por parte dos frigoríficos. Além da transparência, 12% sentem falta de parceria entre produtores e frigoríficos e 12% acredita que há ausência de confiança.

