

CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO PECUÁRIA NA CAMPANHA GAÚCHA: ESCRITÓRIOS RURAIS, CONTRATOS E MERCADOS¹

CHANNELS OF MARKETING OF LIVESTOCK PRODUCTION IN THE GAÚCHA CAMPAIGN: RURAL OFFICES, CONTRACTS AND MARKETS

Mauro Barcellos Sopena

Doutor em Extensão Rural

Professor Adjunto da Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA)

Santana do Livramento-RS, Brasil

maurosopena@unipampa.edu.br

André Devecchi de Freitas

Acadêmico do Curso de Ciências Econômicas

Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA)

Santana do Livramento-RS, Brasil

andredevocchi98@hotmail.com.

João Garibaldi Almeida Viana

Doutor em Agronegócios

Professor Adjunto da Universidade Federal do Pampa (UNIPAMPA)

Santana do Livramento-RS, Brasil

joaoviana@unipampa.edu.br

* **Recebido em: 09/03/2020**

* **Aceito em: 13/04/2020**

RESUMO

O artigo investiga a atuação de escritórios rurais enquanto agentes econômicos formadores dos canais de comercialização e da constituição dos mercados agropecuários no município de Santana do Livramento/RS. Na Campanha Gaúcha, a estrutura de mercado pecuário dominante é aquela que aproxima-se de um oligopsonio e, por esta configuração, poucas indústrias (frigoríficos) são responsáveis pela compra dos produtos ofertados por um conjunto de pecuaristas locais. Em termos gerais o trabalho verificou se a existência de intermediação nos negócios rurais sustenta-se em oportunidade mercadológica do setor ou, em adição, na natureza contratual construída pelos próprios agentes econômicos do mercado pecuário. Recorreu-se a estudo de caráter exploratório, com coleta de dados primários. A base teórica escolhida, parte da combinação do aporte teórico da Nova Economia Institucional com a análise institucional dos sistemas e canais de comercialização próprios do agronegócio brasileiro. Os resultados indicam que as transações realizadas se aproximam daquelas encontradas em um mercado *spot*. O processo de comercialização é dependente dos agentes intermediários, desenvolve-se com baixo custos de transação e forma-se a partir de transações padronizadas. Não se verifica coordenação ou cooperação entre agentes, tampouco a presença de contratualização dos negócios.

Palavras-chave: Contratos agroindustriais; Economia rural; Nova economia institucional.

¹ Os autores agradecem o apoio financeiro do Programa de Desenvolvimento Acadêmico (PDA) da Universidade Federal do Pampa.

ABSTRACT

The article investigates the performance of agricultural offices as economic agents that form marketing channels and the constitution of agricultural markets in the municipality of Santana do Livramento/RS. In the Campanha Gaúcha, a dominant market structure is one that approaches an oligopsony and, because of this configuration, few tools (refrigerators) are responsible for the purchase of products offered by a group of local ranchers. In general, or labor terms, there was the existence of intermediation in agricultural business in market opportunities in the sector or, in addition, in the contractual nature used by the economic agents of the livestock market. It resorted to the exploratory study, with primary data collection. The chosen theoretical basis is based on the combination of the theoretical contribution of the New Institutional Economics with the institutional analysis of systems and marketing channels unique to Brazilian agribusiness. The results that determine how the transactions performed approximate those identified in a local market. The commercialization process depends on intermediary agents, develops with low transaction costs and is based on standardized transactions. Do not check cooperation or cooperation between agents, nor the presence of contracts in the negotiation.

Keywords: Agroindustrial contracts; Agricultural economics; New institutional economics.

1. INTRODUÇÃO

O artigo investiga a atuação dos escritórios rurais enquanto agentes econômicos formadores dos canais de comercialização e da constituição dos mercados agropecuários no município de Santana do Livramento/RS. Na Campanha Gaúcha, a estrutura de mercado pecuário dominante é aquela que aproxima-se de um oligopsonio e, por esta configuração, poucas indústrias (frigoríficos) são responsáveis pela compra dos produtos ofertados por um conjunto de pecuaristas locais. A intermediação realizada pelos escritórios rurais representa, nestes termos, um importante elo de manutenção das transações agroindustriais existentes na comercialização do setor.

Os negócios de intermediação são usualmente denominados de “negócios rurais”, “escritório rural” ou, com menor frequência, “corretora rural”. Nestes espaços comerciais, diferentes transações são executadas entre pecuaristas e indústrias, com destaque para a compra e venda de gado gordo. Para estudá-las, partiu-se do pressuposto de que a presença de negócios de intermediação do setor não se assenta exclusivamente na oportunidade mercantil, mas, antes, na fixação de contratos informais criados à jusante das atividades da pecuária. Neste sentido, a formulação do problema de pesquisa deste trabalho concentrou-se na seguinte questão: a existência de intermediação nos negócios rurais sustenta-se em mera oportunidade mercadológica do setor ou na natureza contratual construída pelos próprios agentes econômicos do mercado pecuário? Para trabalhar com esta problemática de pesquisa recorreu-se a estudo de caráter exploratório, com coleta de dados primários. A base teórica escolhida, dada a característica contratual anteriormente apontada, parte da combinação do aporte teórico da Nova Economia Institucional (NEI) com a análise institucional dos sistemas e canais de comercialização próprios do agronegócio brasileiro.

A pesquisa insere-se em tema de relevância local, sobretudo por tratar de questões centrais da economia de Santana do Livramento e região. Ademais, ao explorar a atividade da pecuária local, contribui para melhor compreendê-la, especialmente quanto aos seus contornos econômicos, contratuais e de mercado. De outro lado, analisa o papel desempenhado por um dos principais agentes do setor: o intermediário comercial; aqui entendido como agenciador de negócios rurais. É mister indicar que não existem trabalhos acadêmicos relacionados a compreender e caracterizar os diferentes negócios conduzidos por tal agente. Em pesquisa realizada no sítio *scholar.google*, nada consta acerca de tal temática. As palavras-chaves

“escritórios rurais” e “intermediação rural” não constam como termos centrais em estudos acadêmicos da referida busca.

Por fim, considera-se que o caráter exploratório conduzido no estudo permite caracterizar a atuação dos escritórios rurais em termos de serviços prestados, papel na construção de canais de comercialização, interação com os demais agentes da cadeia e estratégias de consolidação do mercado pecuário. O artigo está dividido em cinco seções. Além desta introdução, apresenta-se a estratégia metodológica adotada, a perspectiva teórica institucional, os resultados obtidos com o estudo e, finalmente, as considerações finais.

2. ESTRUTURA METODOLÓGICA DA PESQUISA

A metodologia empregada neste estudo caracteriza-se como exploratória. Esta abordagem metodológica apresenta-se mais apropriada quando, considerando a escassez de pesquisa sobre o tema, estudiosos buscam analisar com profundidade as características de seu objeto de pesquisa (BEUREN, 2013). A natureza qualitativa do estudo contou com coleta de dados realizada no conjunto de escritórios rurais estabelecidos no município de Santana do Livramento/RS, utilizando-se, para tanto, a aplicação de entrevistas semiestruturadas.

O estudo realizou inicialmente o mapeamento dos estabelecimentos locais (escritórios rurais) por meio de sites de busca e relatórios fornecidos pela Secretaria Municipal da Fazenda. Esta fase de coleta ocorreu nos meses de maio e junho de 2019 e detectou a presença de 54 escritórios estabelecidos no município². Importa destacar que, do conjunto de escritórios, apenas seis estão estabelecidos fora do perímetro central da cidade, segundo análise das coordenadas geográficas obtidas.

A segunda etapa do estudo privilegiou a coleta de registros formais relativos aos negócios rurais. Uma pesquisa documental foi conduzida por meio do estudo piloto e por visitas a órgãos municipais envolvidos no processo. A pesquisa documental pode ser considerada valiosa pelo fato de evidenciar informações importantes inscritas em documentos que, em muitos casos, ainda não foram coletados e analisados por outros pesquisadores (BEUREN, 2013). Em verdade, a pesquisa e análise documental é pouco explorada em investigações acadêmicas. Ademais, enquanto registro, sinaliza o tempo das ações entre indivíduos, auxilia no processo analítico e expõe o sujeito que o produziu – desde que possua validade e credibilidade (SÁ-SILVA; DE ALMEIDA; GUINDANI, 2009). Neste sentido, este trabalho procurou utilizar a pesquisa documental de forma complementar aos demais esforços metodológicos da pesquisa.

Os documentos coletados foram: (a) o *romaneio* (modelo de registro de compra e venda de gado), coletado junto ao escritório rural participante do estudo piloto; (b) a *e-GTA* (Guia de Trânsito Animal), fornecida pela Inspeção Municipal; a (c) *nota fiscal número 15* (nota fiscal de produtor), fornecida pela Prefeitura Municipal de Santana do Livramento e (d) o *cadastro geral de inscrição e alvará de promotores de negócios rurais*, fornecido pela Secretaria da Fazenda Municipal. O conjunto de documentos foi analisado com o intuito de descrever o processo de compra e venda de gado e, de outro modo, verificar o nível de contratualização formal existente no setor.

Em etapa anterior à coleta de dados, o estudo piloto foi conduzido conjuntamente com um agente intermediário e um produtor rural local. Segundo Castro (1977), a execução de teste preliminar garante que os instrumentos de pesquisa sejam previamente testados quanto a sua aplicabilidade e anuência dos participantes. Neste sentido, eventuais dificuldades de

² É importante salientar que na fase de mapeamento dos escritórios rurais, alguns **agentes autônomos** (sem estabelecimento fixo) foram detectados. Em termos gerais observa-se que, embora sejam agentes atuantes no setor, configuram um número reduzido quando comparados com o conjunto de escritórios estabelecidos. Considerando os limites da pesquisa, estes agentes foram desconsiderados na coleta de dados.

compreensão dos entrevistados, de aceitação ou mesmo de tempo necessário para a realização da coleta de dados podem ser estabelecidas de forma antecipada pelo pesquisador. A uniformidade e a padronização dos trabalhos de coleta de dados dependem da condução de um estudo piloto (FONTANELLA; RICAS; TURATO, 2009).

Para a condução da etapa final da coleta de dados (entrevistas semiestruturadas), foi utilizada uma amostra não-probabilística e intencional. Mais especificamente, recorreu-se ao que a literatura convencionou chamar de amostra por saturação, técnica de interrupção da captação de novos dados que ocorre quando não há – do ponto de vista do pesquisador, acréscimos marginais significativos ao que já fora determinado (MARTINO JANNUZZI, 2011). De acordo com Fontanella, Ricas e Turato (2008), esta técnica amostral ocorre quando uma redundância ou repetição de informações evidencia-se no decorrer da coleta de dados. Assim, a pertinência de se prosseguir a coleta desaparece, ou seja, eventuais novos registros pouco acrescentariam ao material de pesquisa já obtido. Considerando que o objetivo da pesquisa está centrado na caracterização e análise dos negócios rurais e não na percepção individual dos sujeitos participantes, considera-se a técnica de amostra por saturação adequada (DESLAURIÉS; KÉRISIT, 2014). Assim, como apontam aqueles autores, o ponto de saturação da amostra:

[...] depende indiretamente do referencial teórico usado pelo pesquisador e do recorte do objeto e diretamente dos objetivos definidos para a pesquisa, do nível de profundidade a ser explorado (dependente do referencial teórico) e da homogeneidade da população estudada. Entretanto, por ser uma ferramenta inerentemente influenciada por fenômenos cognitivos e afetivos da dupla pesquisador-pesquisados, na prática da pesquisa qualitativa o encontro desse ponto de saturação está sujeito a imprecisões (FONTANELLA; RICAS; TURATO, 2008, p. 25).

Do universo de 54 escritórios rurais estabelecidos no município, o ponto de saturação amostral foi verificado na realização da 13ª entrevista; momento em que, verificou-se com clareza que as contribuições adicionais de novas entrevistas à pesquisa seriam mínimas, marginais, senão nulas³. Como forma de estabelecer um limite inferior de entrevistas que garantisse maior segurança na qualidade da coleta de informações, partiu-se arbitrariamente de um número mínimo amostral de dez escritórios, representado 18,52% do total registrado, indiferente diante da possibilidade de o ponto de saturação ocorrer abaixo desta medida.

As questões norteadoras da pesquisa, presentes no instrumento de pesquisa (ver anexo), abarcaram o conjunto de informações necessário diante dos objetivos do estudo. Parte importante das questões dialogou diretamente com o aparato teórico utilizado, permitindo que, desta forma, as características do setor pudessem ser analisadas a luz do referencial teórico empregado. Em linhas gerais, a entrevista tratou da atuação dos escritórios, da forma de comercialização, dos tipos de remuneração, da formação do preço, das características do mercado, das garantias e salvaguardas existentes, dos canais de comercialização, da presença de oportunismo e do estabelecimento de contratos (in)formais entre agentes atuantes do setor. A técnica empregada para a análise dos dados coletados combinou a interpretação dos documentos e das entrevistas realizadas. Sob uma perspectiva qualitativa e com base nas questões formuladas, a síntese foi realizada observando o conjunto de elementos elencados pelos agentes consultados.

Dada a apresentação do contexto metodológico, a seção seguinte objetiva expor o plano teórico da pesquisa. Uma combinação entre a abordagem da Nova Economia Institucional e a

³ Durante a realização das visitas/entrevistas, alguns escritórios rurais informaram que não realizavam compra e venda de gado, apenas **outros serviços**, tais como georreferenciamento, contabilidade rural e assistência técnica. Estes agentes não fizeram parte do conjunto estabelecido para a análise do ponto de saturação da amostra.

visão dos sistemas e canais de comercialização é oferecida com o intuito de amparar teoricamente a discussão e os resultados do estudo.

3. PERSPECTIVA INSTITUCIONAL DOS MERCADOS

O processo de comercialização de produtos rurais pode ser compreendido como tudo o que ocorre depois de um produto deixar seu ponto original de produção, ou seja, “a porteira”. Esta visão simplista sonega muitos eventos e, portanto, não dá conta da complexidade do fenômeno. Autores consideram que a comercialização de produtos agropecuários envolve todas as etapas produtivas, inclusive aquelas em que o consumidor final participa (MENDES; JÚNIOR, 2007; RODRIGUES, 2017). O conceito de comercialização parece aproximar-se do conceito de produção, em especial, por sua importância para os agentes participantes de um mercado. Em complemento, o processo de comercialização envolve funções adicionais, tais como a distribuição da produção, eficiência dos negócios e a mobilidade dos recursos econômicos⁴.

Segundo Mendes e Júnior (2007), a identificação dos sistemas de comercialização pelo viés institucional, passa pelo estudo dos agentes atuantes no mercado. Neste sentido, os autores destacam a ocorrência de diferentes intermediários atuantes nos mercados agropecuários, tais como: comerciantes, intermediários agentes e organizações auxiliares. Embora a diversidade de agentes seja observada, é de interesse aqui destacar aqueles que atuam como representantes comerciais, ou seja, os agentes intermediários. Segundo apontam os autores, tais agentes participam do mercado como emissários de seus clientes (não chegam a ter a posse dos produtos rurais), auferindo renda própria por meio de comissões sobre as vendas que realizam. A presença e o significado destes agentes dependem, ademais, do nível de integração existente no setor, ou seja, se as diferentes transações executadas no setor ocorrem via mercado, contrato ou hierarquia. Em trabalho de Montoya, et al. (2002), é possível observar que as cadeias produtivas de carne no Brasil apresentam deficiências de coordenação entre seus elos produtivos e a inexistência de integração vertical. Neste sentido, segundo os autores, “existem inúmeros conflitos de interesse entre os setores da cadeia, os quais impedem a cooperação e a compatibilidade de ideias ao longo da mesma, relações essas que afetam a competitividade” (MONTOYA, et al., 2002, p. 82). A questão da integração na cadeia da carne bovina brasileira, no sentido de sua sintonia, é defendida por Neves, et al. (2012):

É preciso avançar na produção de alimentos mais diferenciados, sobretudo por meio da inovação. Para tanto, é fundamental uma maior integração da cadeia produtiva de carne bovina. Para atender as demandas da sociedade moderna, o pecuarista deve produzir uma carne cada vez mais macia, carcaças uniformes, além de atender rigorosamente as normas sanitárias, trabalhistas e ambientais. Paralelamente, os frigoríficos devem incentivar cada vez mais o pecuarista a produzir carne de melhor qualidade, por meio do melhoramento genético e manejo de pastagem, remunerando melhor o produtor que investe cada vez mais na melhoria de seu rebanho (NEVES, et al, 2012, p. 02).

Os autores citam ainda que não há tendência de integração na cadeia, ou seja, que a estrutura de governança existente não deverá sofrer alteração:

Em relação à produção, a tendência não é de verticalização da cadeia, a partir da implantação de grandes confinamentos, ou feed lots, por parte da indústria. O ciclo do

⁴ A comercialização de produtos agropecuários, em muitos casos, depende ainda de **protocolos de certificação**. Neles, a identificação e rastreabilidade garantem segurança e comunicam especificidades ou atributos dos produtos comercializados. Desta forma, mecanismos próprios de avaliação são recorrentes em muitos setores e variam em sua realização: (a) pelos fornecedores; (b) pelo comprador ou (c) por organismo credenciado para tal identificação (LEONELLI; ZÜGE, 2015).

boi é longo, diferente do frango e do porco e, por isso, o pecuarista vai continuar existindo sempre no Brasil. A indústria deve buscar, cada vez mais, fidelizar o pecuarista, incentivando-o e remunerando-o melhor, para que o mesmo crie um animal que atenda melhor as especificidades de cada mercado (NEVES, et al., 2012, p. 173).

Esta associação entre transação e estruturas de governança importa e, portanto, deve ser evidenciada. Na verdade, não se pode considerar a comercialização isoladamente, desconectada da forma como a transação está estruturada, ou seja, importa compreender qual estrutura de governança está sustentando a transação em si e, em complemento, analisar o canal de comercialização criado pelos agentes. Mendes e Júnior (2007) sinalizam com propriedade esta interação entre comercialização e estrutura de governança ao relatarem o caso em que a integração vertical é assumida pelos agentes como forma de substituir o mercado na execução de uma transação:

Integração vertical geralmente é usada para corrigir certas ineficiências existentes no processo de comercialização de algum produto. Nesse contexto, substitui o sistema de preços como mecanismo coordenador interfirmas (MENDES; JÚNIOR, 2007, p. 220, grifo nosso).

Em casos em que a transação é governada via mercado, muitas especificidades são importantes e devem ser consideradas, tais como a estrutura de oferta e demanda, a quantidade de agentes e os contornos que o caracterizam (DILL, 2013; EVANGELISTA, 2015). Em casos correlatos, tais como a contratualização, o sentido institucional de análise ganha força, requerendo investigação ainda mais acurada. Segundo NEVES (2000):

[...] a relação entre produtores rurais e agroindústria, precisa ser estrategicamente construída por meio de uma estrutura de governança (formato em que se dá a comercialização) que minimize os custos de transação e conflitos para benefício do sistema como um todo (NEVES, p. 67).

A abordagem da Nova Economia Institucional (NEI) fornece importante desenho teórico para analisar a forma como as transações ocorrem em determinado setor. Insere-se neste campo de pesquisa, a Economia dos Custos de Transação (ECT), corrente teórica que aborda a coordenação da atividade produtiva revelando, em sua operacionalização, quais são os custos incorridos para se organizar a produção e os negócios correlatos (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005; SOPEÑA, 2016; FIANI, 2017). O conjunto de pressupostos teóricos desta abordagem envolve principalmente a racionalidade limitada dos agentes, a incerteza, o comportamento oportunista e a especificidade dos ativos em relacionamento. Em linhas gerais, tais categorias divergem daquelas estabelecidas pela escola neoclássica, sobretudo pelo fato de que esta concebe a firma como uma função de produção, atrelada justamente ao aspecto tecnológico – e não nas condições organizacionais destacadas pela ECT (BESANKO, 2006; KLEIN, 2015; SILVA; ALMEIDA; HOFF, 2018). Neste sentido, quando imperfeições de mercado ocorrem, indivíduos agem para minimizá-las. Salles, et al. (2017) ao indicarem o sentido presente na NEI, a caracterizam como segue:

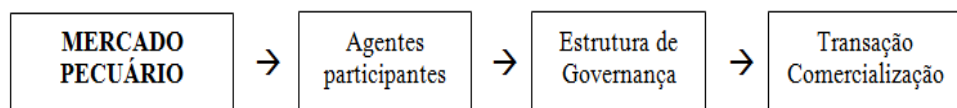
[...] a partir dos mercados os indivíduos exercitariam suas idiosincrasias e especificidades que levariam, via oportunismo, racionalidade limitada e especificidade dos ativos, às imperfeições do mercado. Tais imperfeições estão na origem dos custos de transação, que obrigariam os gestores a agir para minimizá-los. Ou seja, criariam novos desenhos organizacionais, novas hierarquias e novas estratégias de sobrevivência (SALLES, et al. 2017, p. 313-14).

A coordenação do processo produtivo, desta forma, se dá por meio de estruturas de governança. Nelas, busca-se reduzir custos de transação, estabelecendo maior evolução e desempenho nos negócios. Neste sentido, uma tipologia usual estabelece três tipos de estruturas de governança: (a) mercado; (b) governança híbrida e (c) hierarquia (MÉNARD, et al. 2014). Segundo Fiani (2017), o mercado representa uma estrutura de governança pouco especializada, com transações simples (padronizadas e curtas), sem tratamento diferenciado, sem continuidade ou frequência exigida e, portanto, de menor custo de estabelecimento. Por outro lado, quando as atividades produtivas são encaminhadas por mecanismos superiores (que não somente por meio dos preços de mercado), estruturas híbridas estarão presentes⁵. Neste sentido, mecanismos são criados por firmas independentes para se conduzir a transação, o que pode (ou não) conduzir a relação para a cooperação. Finalmente, na estrutura hierárquica de governança, a firma internaliza a transação, absorvendo o que antes fora operado por outrem. Fiani (2017) aponta o sentido geral que se pode sinalizar para a existência destes modos de coordenação da transação:

[...] uma estrutura de governança é um conjunto de regras e organizações no qual é decidida e conduzida uma transação. De forma que atenua potenciais conflitos, os quais ameaçam as oportunidades de ganhos mútuos a serem obtidos pelas partes envolvidas na transação. A estrutura de governança é, assim, o arcabouço no qual se processa a transação, com o objetivo de salvaguardar as partes e, ao mesmo tempo, amenizar os fatores que poderiam pressionar a racionalidade limitada dos participantes (FIANI, 2017, p. 145).

Em todos os casos antes registrados, vale ressaltar, falhas de coordenação são possíveis; seja pela assimetria de informações, pela racionalidade limitada, pelo comportamento oportunista ou mesmo pela incapacidade de se cumprir contratos – baixo nível de *enforcement* ou *self-enforcement* (ZYLBERSTJAN; SZTAJN, 2005; SOPEÑA; BENETTI, 2013; SOPEÑA; ARBAGE; MAGNAGO, 2018). A investigação e caracterização dos diferentes modos de conduzir uma transação importa, portanto, para o entendimento mais acurado das relações estabelecidas entre os agentes participantes de um determinado setor. A figura seguinte ilustra o domínio teórico empregado na presente pesquisa.

Figura 1 - Modelo teórico de análise



Fonte: Elaboração dos autores, 2019.

No caso em análise – o mercado pecuário, a identificação dos agentes participantes e de suas funções permite que se configure com maior clareza qual modelo de coordenação está sendo empregado naquelas transações. O estabelecimento dos canais de comercialização e suas características, por conseguinte, pode ser determinado. Destaca-se, por fim, que o objetivo de caracterizar o modo de coordenação das transações no mercado pecuário não permite avaliar, de forma definitiva, os custos de transação incorridos por cada firma em particular – uma vez que cada agente e cada relação é única e abarca diferentes características, inclusive de cunho comportamental. De outro modo, ao analisar o funcionamento do mercado à luz da ECT, é possível generalizar seu funcionamento e sua operacionalização, de forma a melhor compreendê-lo. Neste sentido, apresenta-se a seguir os resultados do estudo.

⁵ De acordo com MONTOYA, et al (2002), o maior interesse acadêmico por relações contratuais está diretamente relacionado com o maior nível de agroindustrialização que gerou, por consequência, um número maior de transações conduzidas por este meio.

4. RESULTADOS DA PESQUISA: análise do mercado pecuário local

Discorre inicialmente sobre as formas de transação existentes e o funcionamento do mercado. Posteriormente, concilia os resultados encontrados com o debate teórico da perspectiva institucional dos mercados exposto na parte teórica do artigo.

A intermediação caracteriza a atuação dos escritórios rurais. Os dados demonstram que a interação entre os agentes produtores e os frigoríficos sustenta-se fortemente na intermediação comercial, sobretudo pelo conhecimento que estes últimos agentes oferecem a ambos. Duas possibilidades são possíveis na intermediação: o escritório rural pode (a) intermediar negócios diretamente entre produtores ou, de forma mais acentuada (b) com os frigoríficos (figura 2). Negócios realizados sem a presença dos escritórios rurais são possíveis, embora em número muito reduzido. A negociação intermediada entre produtores refere-se ao gado de cria e/ou invernar, ou seja, compra e venda de gado para recria e/ou terminação (engorda) promovendo a renovação do ciclo de produção. A intermediação principal, realizada entre produtores e frigoríficos refere-se ao gado terminado ou gado gordo. Nesta última operação, o escritório assume importante papel na procura e avaliação de gado gordo junto ao produtor, com vista a negociá-lo com os diferentes frigoríficos que atuam na região.

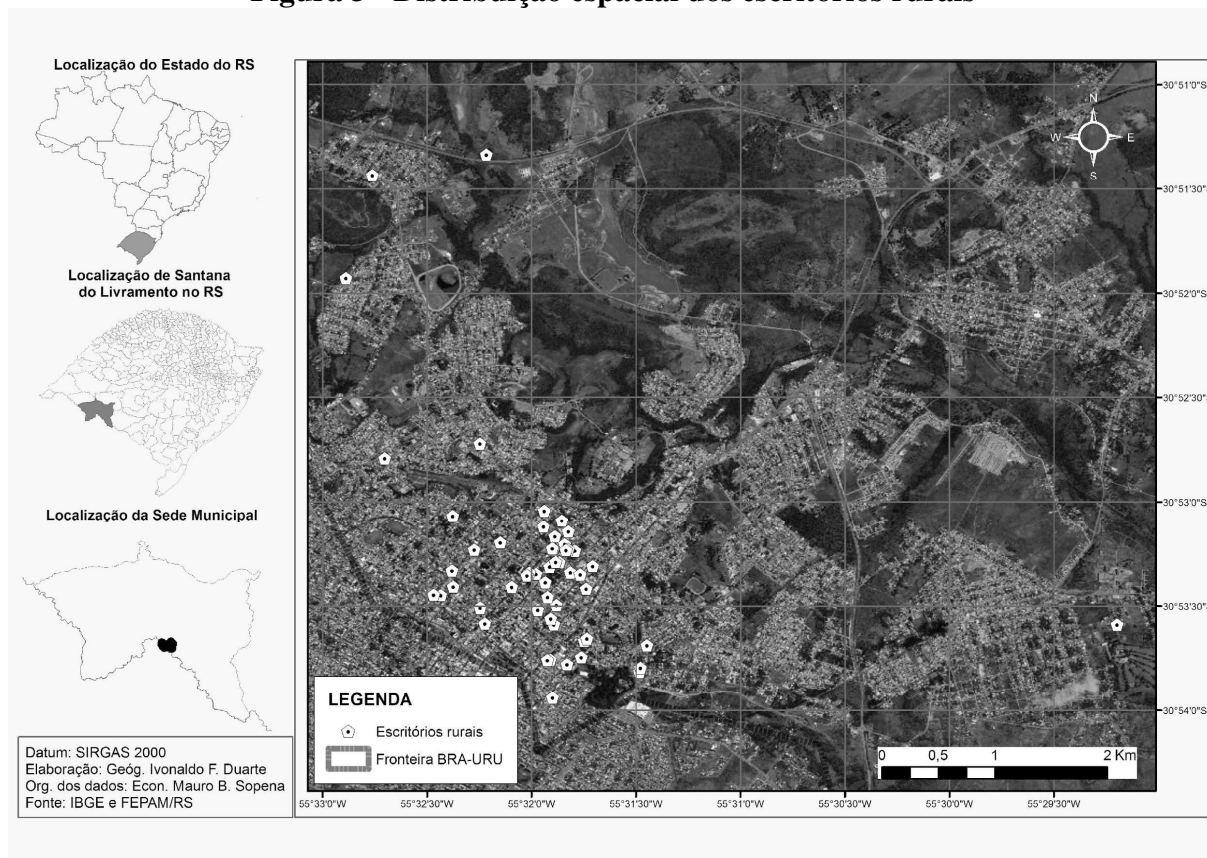
Figura 2 - Interações comerciais

Produtor Rural	1ª.	Produtor Rural (<i>não há intermediação</i>)		
	2ª.	Escritório Rural		Produtor Rural
				Frigorífico
3ª.	Frigorífico (<i>não há intermediação</i>)			

Fonte: Dados da pesquisa, 2019.

A intermediação comercial na compra e venda de gado é a principal atividade dos escritórios rurais, representando importante canal de comercialização da pecuária local. Outros serviços, no entanto, estão presentes. É possível perceber que atividades de compra e venda de campo, georreferenciamento, assistência técnica ao produtor, venda e representação de produtos agrícolas, serviços de contabilidade e de remates fazem parte do rol de serviços ofertados por aqueles agentes. Este conjunto de atividades está concentrado na região central do município, conforme apontado na Figura 3. Expressivo número de agentes negocia gado, não havendo pré-condições, barreiras econômicas ou formalidade jurídico-técnica que impeça a atuação e a entrada de novos intermediários no mercado.

Figura 3 - Distribuição espacial dos escritórios rurais



Fonte: Dados da pesquisa para coordenadas geográficas, 2019.

A remuneração auferida pelos escritórios é variável. Dados da pesquisa indicaram que o frigorífico paga ao intermediário comercial uma porcentagem que varia de 1% a 1,50% sobre o valor total da compra de gado gordo. Quando a transação se dá entre produtores, ou seja, sem a presença do frigorífico, a remuneração paga ao escritório varia de 1% a 2% do valor comercializado⁶. É importante salientar que a venda de gado gordo ao frigorífico pode ocorrer diretamente, sem intermediação comercial. Embora esta modalidade seja diminuta quando comparada com a transação predominante, parece ocorrer quando grandes produtores negociam volumes expressivos diretamente com o frigorífico. Em todos os casos, não há garantia quanto ao pagamento, sendo a transação baseada apenas na confiança entre agentes. O produtor pode receber o pagamento do frigorífico antecipadamente, à vista ou parcelado em prazo curto, normalmente quinze dias. A venda com prazo curto corresponde ao período em que o frigorífico necessita para carregar o gado (um ou dois dias), abatê-lo e auferir seu rendimento de carcaça fria, via *toalete* do gado⁷. Após este período, realiza o pagamento ao produtor via Transferência Eletrônica Disponível (TED) ou depósito em conta corrente do produtor rural. Em alguns casos utiliza-se o cheque ou a nota promissória como garantia. Nos casos em que o produtor negocia com frigoríficos que ainda não possuem reputação conhecida na região, é comum que a primeira venda seja de lotes pequenos. Conforme a transação ocorre, o produtor acaba adquirindo confiança no frigorífico, vendendo novos lotes, de volume maior.

⁶ Os entrevistados indicaram a existência de outros agentes comissionados que atuam de maneira informal no setor. São intermediários que não estão regularmente estabelecidos. Muitas vezes os próprios caminhoneiros que realizam o frete/transporte do gado entram diretamente em contato com o produtor para tentarem, em oportunidade futura, negociar o gado. Em outros casos, tentam contato com os produtores na porta de agências bancárias. Os entrevistados alegam que nesta atividade o risco de não pagamento ao produtor se intensifica.

⁷ Por *toalete* do gado entende-se o processo de limpeza da carcaça realizado pelo frigorífico.

A realização da transação entre produtores e frigoríficos exige três documentos que, em muitos casos, são gerados com apoio dos intermediários comerciais: a Nota Fiscal Modelo 15 (nota fiscal do produtor), a Guia de Trânsito Animal (GTA) e o Romaneio⁸. Conforme demonstrado abaixo, os documentos possuem natureza predominantemente fiscal e sanitária, ou seja, não caracterizam um contrato complexo que vincule especificidades, deveres, direitos e mesmo salvaguardas. O Quadro 1 reproduz o documento denominado pelos agentes de Romaneio. Nele, dados básicos da transação são fornecidos pelo escritório rural. O documento é levado junto à carga de gado e sinaliza a operação de compra e venda em termos gerais. Percebe-se que, quando comparado aos documentos seguintes, o romaneio não apresenta estrutura formal ou jurídica que permita formalizar integralmente a negociação do gado. Em adição, é também possível observar que o registro não possui qualquer amparo de uma instituição formal, senão, do escritório rural intermediador na negociação.

Quadro 1 - Modelo de romaneio

NOME DO ESCRITÓRIO RURAL - INFORMAÇÕES GERAIS DO INTERMEDIÁRIO			
COMPRADOR:		ENDEREÇO:	
VENDEDOR:		ENDEREÇO:	DATA:
VENCIMENTO:		CONDIÇÕES:	
VALOR TOTAL:		PREÇO NOVILHO:	PREÇO VACA:
BANCO:		CONTA CORRENTE:	CPF/CNPJ:
Cabeças	Quilos	Resumo	
		_____ novilhos	Total de quilos:
		_____ vacas	Total de quilos:
		Responsável:	

Fonte: Dados primários / pesquisa documental realizada com intermediário rural, 2019.

O documento que atesta a sanidade animal, apresenta características técnicas e é emitido por fiscal agropecuário habilitado. O Quadro 2 reproduz o documento utilizado na transação.

⁸ Outros documentos foram pouco citados na coleta de dados: a Nota Eletrônica e a Nota Modelo B (destinada à exportação de carne). O uso de tais documentos parece ser ínfimo quando comparado com os demais.

Quadro 2 - Modelo de guia de trânsito animal

GUIA DE TRÂNSITO ANIMAL (E-GTA) - UF: RS SÉRIE: S NÚMERO 504780 (VÁLIDA EM TODO O TERRITÓRIO NACIONAL)													
PROCEDÊNCIA CPF/CNPJ: XXX.XXX.XXX-XX NOME: ----- ESTABELECIMENTO: ----- COD. ESTABELECIMENTO: ----- MUNICÍPIO: Santana do Livramento UF: RS			DESTINO CPF/CNPJ: XX.XXX.XXX/XXXX-XX NOME: MARFRIG GLOBAL FOODS S. A. ESTABELECIMENTO: MARFRIG COD. ESTABELECIMENTO: SIF 847 MUNICÍPIO: São Gabriel UF: RS										
ESTRATIFICAÇÃO - ESPÉCIE Bovinos		CATEGORIA ---	FAIXA mais de 36 meses	SEXO unidades fêmea	QUANTIDADE 17								
Informações Adicionais TIPO EMITENTE: MÉDICO VETERINÁRIO ESTADUAL Local: Santana do Livramento/RS Data Emissão: 11/01/2019 Validade: 14/01/2019 Fone: 55-XXXXXXX		Unidade Expedidora IDA: Santana do Livramento/RS Município: Santana do Livramento/RS Fone: 55-XXXXXXX E-mail: -----		Emitente xxxxxx xxxxx xxxxxxxx xxxxxxxx IF: xxxxxxx CRMV-RS: xxxx Fiscal Estadual Agropecuário									
Finalidade: ABATE Nota Fiscal: P-182-778611 Meio de Transporte: Rodoviário Lacre no. ----- Certificação no. -----													
Vacinações: <table border="0"> <tr> <td>Enfermidade:</td> <td>Data vacinação:</td> </tr> <tr> <td>BRUCELOSE</td> <td>24/05/2018</td> </tr> <tr> <td>FEBRE AFTOSA</td> <td>14/05/2018</td> </tr> <tr> <td>FEBRE AFTOSA</td> <td>14/11/2018</td> </tr> </table>						Enfermidade:	Data vacinação:	BRUCELOSE	24/05/2018	FEBRE AFTOSA	14/05/2018	FEBRE AFTOSA	14/11/2018
Enfermidade:	Data vacinação:												
BRUCELOSE	24/05/2018												
FEBRE AFTOSA	14/05/2018												
FEBRE AFTOSA	14/11/2018												
Observações: não há registro de ingresso, na propriedade de origem, nos últimos noventa dias, de bovinos procedentes de Estados não habilitados para exportação de carne bovina ao Chile.													
Consulte a validade deste documento em: http://www.agricultura.rs.gov.br/ - Chave de acesso: 2ª7E09D3													
CÓDIGO DE BARRAS													

Fonte: Dados primários / pesquisa documental conduzida junto à Inspeção Veterinária, 2019.

*Alguns dados foram suprimidos do documento.

É possível verificar dados referentes à transação realizada: dezessete fêmeas que já estavam cadastradas na Inspeção são encaminhadas para abate no frigorífico Marfrig. Os dados complementares são técnicos e descrevem as vacinas do lote, a forma de transporte e demais especificações de origem. O terceiro documento, a Nota Fiscal do Produtor, está abaixo representado no Quadro 3.

Quadro 3 - Modelo de nota fiscal de produtor

NOTA FISCAL DE PRODUTOR																							
EMITENTE – NOME DO PRODUTOR: ----- CPF/CNPJ: ----- () saída () entrada Tipo: P Série: 191 Número: 482268																							
LOCALIZAÇÃO: ----- MUNICÍPIO: Santana do Livramento/RS PRODUTOR ----- CPF/CNPJ: ----- 1ª. VIA																							
NATUREZA DA OPERAÇÃO () 01 VENDA () 02 COMPRA () 03 TRANSFERÊNCIA/RETORNO () OUTRA: _____																							
DESTINATÁRIO/REMETENTE Nome/Razão Social: xxxxxxxxxxxxxx CPF/CNPJ: xxxxxxxxxxx-xx Data de Emissão: xx/xx/xx Endereço: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx Data de saída/entrada: xx/xx/xx Município: Santa do Livramento UF: RS Inscrição Estadual: xxx xxx xxx Hora da saída: xxxx																							
DADOS DO PRODUTO <table border="1"> <thead> <tr> <th>DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS</th> <th>UNIDADE</th> <th>QUANTIDADE</th> <th>VALOR UNITÁRIO</th> <th>VALOR TOTAL</th> <th>ALÍQUOTA ICMS</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> <tr> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> <td>_____</td> </tr> </tbody> </table>						DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	UNIDADE	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	ALÍQUOTA ICMS	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____
DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	UNIDADE	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	ALÍQUOTA ICMS																		
_____	_____	_____	_____	_____	_____																		
_____	_____	_____	_____	_____	_____																		
CÁLCULO DO IMPOSTO Guia de recolhimento (no. Autenticação e data) Base de cálculo do ICMS: Valor do ICMS: Valor total dos produtos: Valor do frete: Valor do seguro: Outras despesas acessórias: TOTAL DA NOTA:																							
TRANSPORTADOR/ VOLUMES TRANSPORTADOS Nome/Razão Social: Frete por conta () emitente-1 () destinatário-2 Placa do veículo: UF: CPF/CNPJ: Endereço: Município: UF: Inscrição Estadual: Quantidade: Espécie: Marca: Número: Peso bruto: Peso líquido:																							
Dados adicionais: Informações complementares No. DE CONTROLE DO FORMULÁRIO: 482268 CÓDIGO DE BARRAS																							

Fonte: Dados primários / pesquisa documental conduzida junto à Prefeitura Municipal de Santana do Livramento/RS, 2019. Alguns dados foram suprimidos do documento.

A análise do documento permite verificar sua formalidade em termos fiscais, com descrição básica do produto negociado. Ademais, especifica dados do transporte e tipo de transação realizada (compra, venda, transferência ou depósito). Não há, portanto, um sentido contratual no conjunto de documentos analisado, o que indica apenas uma formalização básica na comercialização de gado na região.

Entre os frigoríficos citados pelos intermediários na coleta de dados, destacam-se os seguintes: Marfrig, Silva, Zimmer, Sapé, Três-C, 3-K, Gassen, Boi Gaúcho e Boa Vista. Os dois primeiros, Silva e Marfrig, concentram o maior volume de comercialização na região, com característica de compra por rendimento de carcaça (raramente comprando a peso vivo). No período final de coleta dos dados (outubro de 2019), os preços (aproximados) praticados eram: R\$ 11,00 (boi) e R\$ 10,40 (vaca) para o preço do quilo da carcaça fria (a rendimento). O preço do quilo a peso vivo era de R\$ 5,30 (boi) e R\$ 4,30 (vaca). Segundo os agentes intermediários, apenas frigoríficos “menores” (a exceção do Marfrig e do Silva) compram a peso vivo. Os referidos preços são regulados via mercado e determinados pelos frigoríficos – nenhum outro agente possui sozinho, ou em grupo, poder de fixar preço no mercado. O preço recebido pelo produtor rural pode ainda variar em função do desconto do FUNRURAL e da bonificação ou premiação paga pelo frigorífico. No primeiro caso o referido pagamento é feito pelo frigorífico e repassado ao produtor na forma de diminuição do valor final. No segundo, um prêmio é pago ao produtor por meio de tabela de pontuação para carnes Angus e Hereford. A pontuação varia de acordo com o sexo, maturidade, peso e acabamento do gado.

Registra-se a existência de um frigorífico local, denominado Camacho. De acordo com os dados da pesquisa, o empreendimento comercializa gado com produtores e abastece pequenos açougues da cidade, em pequena escala, não sendo significativo a ponto de afetar a oferta de gado para frigoríficos maiores que já transacionam na região. O domínio de mercado por parte dos grandes frigoríficos é, segundo os entrevistados, uma forte barreira ao desenvolvimento de frigoríficos no município.

Alguns dos frigoríficos anteriormente citados negociam no mercado com características especiais, distintas daquelas em que grandes frigoríficos como Marfrig e Silva apresentam. Foi possível detectar nas entrevistas que certos frigoríficos realizam negócios muito rápidos, ou seja, compram o gado e vendem diretamente no mercado. São chamados de “marchantes” pelos agentes dos escritórios rurais. Trata-se de um agente que não possui dinheiro, ou seja, apoia-se em uma venda que já estava garantida e compra o gado do produtor dando um prazo de cerca de dez dias para o pagamento – tempo necessário para carregar, abater, vender e, depois, pagar o produtor. Distingue-se, portanto, da negociação com grandes frigoríficos, notadamente porque nestes, outros processos estão presentes, tais como processamento do produto, resfriamento, ou mesmo a logística para exportação.

A existência de confiança entre os agentes e a ausência de contratualização nos negócios analisados não significa que ações oportunistas não estejam presentes. Embora não recorrentes nas entrevistas, alguns intermediários comerciais apontaram comportamentos indesejados por parte dos produtores rurais, sobretudo no sentido de alteração no peso do animal por ocasião da venda a peso vivo. A prática, mais frequente no passado, caracteriza-se por desgastar o animal antes da venda e fornecer volumes demasiados de água e sal mineral para aumentar o peso – obtendo maior lucro na venda a peso vivo. Esta prática é chamada pelos agentes de “galopar o gado”. Alguns entrevistados indicaram, entretanto, que tais práticas são, atualmente, facilmente identificadas pelos agentes do frigorífico no momento do carregamento do gado.

Pelo lado do frigorífico, o oportunismo se revelaria, segundo entrevistados, em termos de pagamento e classificação, notadamente no período de final de ano, quando ocorre o recesso de parte dos órgãos judiciais e tais práticas são registradas em maior grau. Segundo os agentes, pode ocorrer o não pagamento ao produtor, especialmente quando o frigorífico decreta falência econômica. Os entrevistados não vislumbram alternativa a este tipo de ação que não seja pela

via judicial. Em outro caso, a classificação do produto (negociação por rendimento) pode ser um meio de falsificar a qualidade, alterando o preço pago ao produtor. Sobre este aspecto, parte dos entrevistados considera que o rendimento do animal destinado ao abate caiu significativamente nos últimos anos. Há a percepção de que o uso de equipamento denominado “sugador” diminuiu demasiadamente o peso final da carcaça, diminuindo os rendimentos do produtor. Importa considerar que não existem normativas formais ou regramentos únicos acerca da toailete da carcaça no Brasil. Estudos realizados pela Agência Estadual de Defesa Sanitária Animal e Vegetal do Estado de Mato Grosso do Sul indicam que o referido equipamento é válido no sentido de facilitar a limpeza na toailete do gado. Ademais, como não há padrão de limpeza de resíduos, quando o produtor muda de frigorífico acaba percebendo variações no rendimento, gerando insegurança. Em complemento, fatores como abscessos de vacinas, manejo no pré-abate, contusões no embarque e transporte inadequado contribuem para o aumento de perdas (IAGRO, 2015).

A despeito das incertezas antes apontadas, não é coerente supor ampla ocorrência de oportunismo e, tampouco, dificuldades de negociação entre os agentes. O entendimento geral dos entrevistados sobre o mercado é de que há maior poder do frigorífico, sobretudo na formação de preço. Argumentam igualmente que quando a oferta de gado é alta, os preços pagos são menores, reduzindo as receitas dos produtores. Foi possível apreender nas entrevistas que boa parte da precificação está vinculada ao aumento da área destinada ao cultivo de soja na região. Essa situação impactou no volume negociado de gado nos últimos anos, na medida em que, no mês de outubro, o cultivo da soja requer a retirada do gado do campo, aumentando a oferta. Os meses de novembro e dezembro, portanto, caracterizam-se pelo aumento das negociações no mercado. Esta constatação pode ser corroborada por estudos relativos ao desempenho do agronegócio estadual (FEIX; LEUSIN JÚNIOR, 2019).

Conforme apontado no referencial teórico, o processo de comercialização pode ser compreendido por meio de uma análise institucional. Nesta perspectiva foi possível verificar a importância dos agentes intermediários que, neste caso, está determinada pela atuação dos intermediários comerciais – escritórios rurais. Neste sentido, observou-se que tais agentes atuam como emissários dos frigoríficos, pautando as negociações mediante *expertise* e reduzindo custos de transação da indústria. Verifica-se, ademais, que o sistema de comercialização se insere em estrutura de governança de mercado, não havendo, portanto, contratualização superior entre os agentes.

O nível de coordenação de ações entre os agentes do setor é baixo. Apesar da existência de bonificação para investimentos em qualidade, incertezas quanto ao preço e classificação do produto persistem. De igual forma, não há perspectivas quanto a precificação do produto por parte dos agentes consultados. Neste cenário, o sistema de preços (mercado) regula as transações sem tendência que se possa perceber acerca de movimentos de verticalização da cadeia. Para os agentes, o custo de utilização do mercado é pequeno e supri as necessidades da transação de compra e venda de gado. A transação é extremamente padronizada, direta e rápida, dispensando a garantia de continuidade, a cooperação, a contratualização ou a frequência. De outro lado, não se verifica nas transações a presença de ativos específicos, condição fundamental para a existência de estruturas híbridas e hierárquicas. Verifica-se, enfim, que produtores e frigoríficos estão dispostos a perder uma parte de sua rentabilidade para reduzir custos de transação. Esta redução, conforme sugerem os dados, é tarefa importante dos escritórios rurais. Assim, tanto os custos de negociação e implementação da relação comercial (*ex ante*) como os custos de monitoramento e de execução da transação (*ex post*) passam pelos agentes intermediários que, mesmo sem a formalização contratual das negociações, garantem a forma de mercado *spot* como estrutura de governança do setor.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

[...] estruturas de governança definem a forma como são organizadas as transações na economia.

RONALDO FIANI, 2017

O estudo dos canais de comercialização da pecuária local partiu de critérios institucionais de análise. Uma investigação acerca dos diferentes agentes econômicos foi conduzida paralelamente com as características do mercado. Percebe-se a partir dos dados coletados que a existência dos escritórios rurais está vinculada mais diretamente às oportunidades mercadológicas que o ambiente oferece; muito embora tais agentes possuam a função complementar de reduzir custos de transação para a indústria (frigorífico).

A ausência de uma natureza contratual nos negócios indica que as transações são encaminhadas via mercado. Neste ambiente comercial pouco especializado, a coordenação de ações não está presente. Em complemento, estratégias para a cadeia produtiva e ações de cooperação entre agentes não estão contempladas. O poder de definição de preço e classificação está centrado na indústria frigorífica formadora de estrutura oligopolizada de mercado.

A análise documental permitiu concluir que as transações não são sustentadas pela forma contratual e, assim, não existem elementos garantidores das transações, salvaguardas e mecanismos de controle. A condução de entrevistas garantiu o conjunto de elementos necessário para a caracterização do mercado, trazendo à luz as especificidades do setor e a sinalização dos agentes acerca dos acordos de compra e venda de gado.

O trabalho não examinou os custos de transação incorridos diretamente por cada agente da relação. Esta é uma limitação da pesquisa que deve ser observada e tomada como possibilidade para futuras investigações. Por fim, considerando a inexistência de grandes frigoríficos no mercado local, estudos que versem sobre a agregação de valor ao produto em outras localidades poderia melhor explicar o mecanismo de mercado que faz com que a carne produzida localmente seja processada em outras regiões e reenviada ao mercado consumidor local.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGÊNCIA ESTADUAL DE DEFESA SANITÁRIA ANIMAL E VEGETAL (IAGRO). **Por que tanta variação na toaleta da carcaça?** Disponível em: <http://www.semagro.ms.gov.br/por-que-tanta-variacao-na-toaleta-da-carcaca/>. Governo do Estado de Mato Grosso do Sul, 2015.

BESANKO, D.; DRANOVE, D.; SHANLEY, M.; SCHAEFER, S.; **A economia da estratégia**. São Paulo: Bookman Editora, 2006.

BEUREN, I. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**. São Paulo, Editora Atlas SA, 2013.

CASTRO, C. **A prática da pesquisa**. São Paulo, Mc-Graw-Hill, 1977.

DESLAURIES, J.; KÉRISIT, M. **O delineamento da pesquisa**. In: POUPART, et al. A pesquisa qualitativa: enfoques epistemológicos e metodologias. Petrópolis, Vozes: 2014.

EVANGELISTA, G. **Análise da comercialização de touros de corte no Rio Grande do Sul**. Dissertação de Mestrado, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2015.

DILL, Matheus Dhein; CORTE, Vitor Francisco dalla; OLIVEIRA, Carlos Alberto Oliveira de; BARCELLOS, Júlio Otávio Jardim; CANOZZI, Maria Eugênia Andrighetto; GIANEZINI, Miguelangelo. **Venda Direta: o principal canal de comercialização de carne bovina e suína das agroindústrias rurais do Brasil: O Principal Canal de Comercialização de Carne Bovina**

- e Suína das Agroindústrias Rurais do Brasil. Revista em Agronegócio e Meio Ambiente, Porto Alegre, v. 7, n. 2, p. 337-357, dez. 2013.
- FEIX, R. D.; LEUSIN JÚNIOR, S. **Painel do agronegócio no Rio Grande do Sul — 2019**. Porto Alegre: SEPLAG, DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA, 2019.
- FIANI, R. Economia de empresa. São Paulo, Editora Saraiva, 2017.
- FONTANELLA, B.; RICAS, J.; TURATO, E. **Amostragem por saturação em pesquisas qualitativas em saúde: contribuições teóricas**. Cadernos de saúde pública, v. 24, p. 17-27, 2008.
- FONTELLES, M. J.; SIMÕES, M. G.; FARIAS, S. H.; e FONTELLES, R. G. S. (2009). **Metodologia da pesquisa científica: diretrizes para a elaboração de um protocolo de pesquisa**. Revista paraense de medicina, 23(3), 1-8.
- KLEIN, V. **A economia dos contratos: uma análise microeconômica**. Curitiba: CRV, 2015.
- LEONELLI, F.; ZÜGE, R. **Certificação e rastreabilidade no agronegócio**. In: ZUIN, L.; MARTINO JANNUZZI, P. De. **Avaliação de programas públicos por meio da análise estruturada dos relatórios de auditoria da Controladoria Geral da União**. Cadernos Gestão Pública e Cidadania, v. 16, n. 59, 2011.
- MÉNARD, C.; SAES M. S. M.; DOS SANTOS SILVA, V. L.; e RAYNAUD, E.; **Economia das organizações: formas plurais e desafios**. São Paulo: Atlas, 2014.
- MENDES, J.; JÚNIOR, J. **Agronegócio: uma abordagem econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- MONTOYA, Marco Antônio; COSTA, Thelmo Vergara Martins; OLTRAMARI, Andrea Poletto; TEJADA, Cesar (org.). **O agronegócio brasileiro e dos estados da Região Sul: dimensão econômica e tendências estruturais: dimensão econômica e tendências estruturais**. Universidade de Passo Fundo, Passo Fundo, v. 1, n. 1, p. 1-96, jan. 2002.
- (org.), M.; **Agronegócios e desenvolvimento sustentável: uma agenda para a liderança mundial na produção de alimentos e bioenergia**. São Paulo: Editora Atlas SA, 2000.
- NEVES, M.; org.) **Agronegócios e desenvolvimento sustentável: uma agenda para a liderança mundial na produção de alimentos e bioenergia**. São Paulo: Editora Atlas SA, 2000.
- NEVES, M. (org.) **Estratégias para a carne bovina no Brasil**. São Paulo: Atlas, 2012.
- RODRIGUES, F. **Caracterização e análise dos canais de comercialização nos assentamentos de Guarantã do Norte**. Universidade de Brasília, 2017.
- SALLES, Alexandre Ottoni Teatini; PESSALI, Huáscar Fialho; FERNÁNDEZ, Ramón Garcia (org.). **Economia institucional: fundamentos teóricos e históricos**. São Paulo: Unesp, 2018.
- SÁ-SILVA, J.; DE ALMEIDA, C.; GUINDANI, J. **Pesquisa documental: pistas teóricas e metodológicas**. Revista brasileira de história e ciências sociais, v. 1, n. 1, 2009.
- SILVA, C.; ALMEIDA, J.; HOFF, D. **A economia institucional e o desenvolvimento rural: abordagens teóricas e evidências empíricas**. Revista Estratégia e Desenvolvimento, v. 1, n. 2, 2018.
- SOPEÑA, M. **Comportamento oportunista em contratos agroindustriais: um exame multicaso-fuzzy para o estado do Rio Grande do Sul**. Tese de doutorado. Universidade Federal de Santa Maria. (2016).
- SOPEÑA, M.; ARBAGE, A.; MAGNAGO, K. **Transações e comportamento oportunista na suinocultura gaúcha**. Desenvolvimento Rural Interdisciplinar, v. 1, n. 1, 2018.
- SOPEÑA, M.; BENETTI, R. **Regulamentação e enforcement em contratos agrícolas de integração vertical**. RACE-Revista de Administração, Contabilidade e Economia, v. 12, n. 1, p. 225-248, 2013.
- ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. **Direito e Economia: análise econômica do direito e das organizações**. São Paulo, Elsevier, 2005.

* * *

Anexo: Síntese do Roteiro de Entrevista Semiestruturada

1. O escritório rural compra/vende gado?
2. Presta outros serviços?
3. Qual a principal atividade do escritório?
4. Quem é responsável por procurar os animais para a comercialização?
5. Qual é a remuneração/comissão por parte do frigorífico para os escritórios?
6. A comercialização ocorre apenas por meio de Escritórios Rurais?
7. Há barreira a entrada para novos Escritórios Rurais se estabelecerem?
8. Existe algum tipo de garantia do frigorífico para o produtor/escritório?
9. Qual documento se usa na comercialização?
10. Com quais frigoríficos comercializa?
11. Há inadimplência ou calote na comercialização com os frigoríficos e entre produtores?
12. Existe comercialização com algum açougue/abatedouro aqui da cidade?
13. Existe algum tipo documento ou contrato (in)formal com o frigorífico?
14. O produtor rural pode vender gado por outro meio que não pelo escritório?
15. Qual a melhor época do ano para compra/venda de gado? (justifique)
16. Em caso de não pagamento por parte do frigorífico/produtor, como se resolve?
17. O escritório rural recebe algum tipo de orientação do frigorífico para comercializar gado?
18. Como ocorre a formação do preço?
19. Como ocorre a classificação do produto pelo frigorífico? Há divergências?
20. Comentários adicionais: