



Evento	Salão UFRGS 2018: SIC - XXX SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS
Ano	2018
Local	Campus do Vale - UFRGS
Título	Relações comerciais entre produtores e frigoríficos de bovinos de corte no Rio Grande do Sul
Autor	AMANDA DUARTE DE DUARTE
Orientador	JULIO OTAVIO JARDIM BARCELLOS

RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE PRODUTORES E FRIGORÍFICOS DE BOVINOS NO RIO GRANDE DO SUL

Aluno: Amanda Duarte de Duarte
Orientador: Júlio Otávio Jardim Barcellos
Instituição: UFRGS

Apesar da pecuária de corte ser importante para o mercado internacional, a cadeia produtiva da carne bovina ainda enfrenta problemas de falta de coordenação e organização. No Rio Grande do Sul, historicamente uma das maiores dificuldades são as relações comerciais conflituosas entre produtores e frigoríficos. As negociações são marcadas por oportunismo e busca de ganhos momentâneos, além da ausência de confiança e informações assimétricas entre os elos da cadeia. Os problemas descritos representam uma ameaça à competitividade dos agentes em termos de eficiência e espaço de mercado. Mais ainda, estudos que descrevam e que busquem soluções para estes conflitos ainda não estão disponíveis. Assim, este estudo busca caracterizar as relações comerciais entre produtores e frigoríficos de Rio Grande do Sul, para compreender as dificuldades destas negociações e propor estratégias capazes de tornar estas relações mais proveitosas economicamente. Para tanto, foi realizado um *survey* com questionário semiestruturado respondido via entrevistas diretas com produtores rurais. Até o momento, foram entrevistados 5 produtores rurais de diferentes municípios e pretende-se até o final da pesquisa entrevistar um total de 40 produtores e 5 matadouros-frigoríficos localizados no RS.

Os resultados preliminares indicam que 60% dos produtores entrevistados gostariam de maior transparência por parte dos frigoríficos nas relações comerciais; 20% afirma que falta proximidade e confiança entre estes agentes; e 20% afirma que o sistema de classificação do peso de carcaça poderia ser melhor avaliado. Quanto a forma de vender o gado, 60% dos produtores vendem a peso vivo, sendo que 40% afirma que comercializa desta forma devido a maior segurança no momento da venda e 100% dos produtores considera que existem diferenças no rendimento de carcaça esperado, um fator considerado como de risco nessas comercializações. Como estratégias de venda, 80% dos produtores consideram a confiança no frigorífico e o pagamento imediato, além de 80% destes produtores também considerarem a confiança no frigorífico como um fator de escolha para quem vender. A análise das percepções dos frigoríficos quanto às relações comerciais será realizada no mês de julho, após a realização de entrevistas pessoais. Esta coleta de dados ainda não foi realizada em função das dificuldades de agenda dos gerentes e proprietários destes estabelecimentos. Nesta nova fase de coleta de dados também serão ampliadas as entrevistas com produtores rurais, para melhor retratar a realidade do estado do Rio Grande do Sul.