

**PARCERIAS PECUÁRIAS: UM ESTUDO MULTICASO NO  
NORTE DE MINAS GERAIS**

**MAURÍCIO RODRIGUES BOTELHO**

**2005**

**MAURÍCIO RODRIGUES BOTELHO**

**PARCERIAS PECUÁRIAS: UM ESTUDO MULTICASO  
NO NORTE DE MINAS GERAIS**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras como parte das exigências do Curso de Mestrado em Administração, área de concentração em Dinâmica e Gestão de Cadeias Produtivas, para a obtenção do título de “Mestre”.

Orientador

Prof. Dr. Edgard Alencar

**LAVRAS  
MINAS GERAIS – BRASIL  
2005**

**MAURÍCIO RODRIGUES BOTELHO**

**PARCERIAS PECUÁRIAS: UM ESTUDO MULTICASO  
NO NORTE DE MINAS GERAIS**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Mestrado em Administração, área de concentração em Dinâmica e Gestão de Cadeias Produtivas, para obtenção do título de “Mestre”.

APROVADA em    de março de 2005

Prof. Dr.

Prof. Dr.

Prof. Dr.

Prof. Dr. Edgard Alencar  
UFLA  
(Orientador)

**LAVRAS  
MINAS GERAIS – BRASIL  
2005**

**Ficha Catalográfica Preparada pela Divisão de Processos Técnicos da  
Biblioteca Central da UFLA**

Botelho, Maurício Rodrigues

Parcerias pecuárias: um estudo multicaso no norte de Minas Gerais / Maurício Rodrigues Botelho. -- Lavras : UFLA, 2005.  
55 p. : il.

Orientador: Edgar Alencar  
Dissertação (Mestrado) – UFLA.  
Bibliografia.

1. Parceria pecuária. 2. Financiamento rural. 3. Análise interpretativa. 4. Agronegócio. 5. Norte de Minas. I. Universidade Federal de Lavras. II. Título.

CDD-338.13

## **DEDICATÓRIA**

À memória do meu pai.

## **AGRADECIMENTOS**

## SUMÁRIO

|   | <b>Página</b> |
|---|---------------|
| LISTAS DE TABELAS .....   | i             |
| LISTA DE FIGURAS .....  | ii            |
| RESUMO .....  | iii           |
| ABSTRACT .....  | iv            |
| <b>1 INTRODUÇÃO</b> .....   | <b>01</b>     |
| 1.1 Objetivos .....   | 02            |
| 1.1.1 Objetivo geral .....  | 02            |
| 1.1.2 Objetivos específicos .....                                       | 02            |
| <b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....                                      | <b>03</b>     |
| 2.1 Contexto histórico-econômico e evolução da pecuária no Brasil ..... | 03            |
| 2.2 Complexo agroindustrial da carne .....                              | 05            |
| 2.3 Arranjos associativos rurais .....                                  | 06            |
| 2.3.1 Parcerias pecuárias .....   | 06            |
| 2.4 Financiamento rural .....   | 07            |
| 2.5 Fundamentação teórica .....   | 10            |
| <b>3 METODOLOGIA</b> .....  | <b>16</b>     |
| 3.1 Local de estudo .....   | 16            |
| 3.2 Pesquisa qualitativa .....  | 17            |
| 3.3 Estudo de caso .....  | 17            |
| 3.4 Seleção de entrevistados .....                                      | 18            |
| 3.5 Métodos de coleta e análise das informações .....                   | 19            |
| <b>4. RESULTADOS E DISCUSSÃO</b> .....                                  | <b>21</b>     |
| 4.1 Caracterização dos investidores entrevistados .....                 | 21            |
| 4.2 Caracterização dos produtores entrevistados .....                   | 23            |

|   |           |
|---|-----------|
| 4.3 Caracterização das parcerias pecuárias na região norte de Minas Gerais .....        | 25        |
| 4.3.1 A parceria segundo os investidores .....  | 26        |
| 4.3.2 A parceria segundo os produtores .....  | 30        |
| 4.4 Forma de contrato com o parceiro .....  | 34        |
| 4.5 Fatores ponderados na decisão sobre o uso da parceria .....                         | 34        |
| 4.5.1 Fatores ponderados pelos investidores .....                                       | 34        |
| 4.5.2 Fatores ponderados pelos produtores .....   | 36        |
| 4.6 Fator favorável ou limitante de maior peso na decisão sobre o uso da parceria ..... | 37        |
| 4.6.1 A visão do parceiro investidor .....  | 37        |
| 4.6.2 A visão do parceiro produtor .....  | 39        |
| 4.7 Influência da inflação na decisão sobre o uso da parceria.....                      | 41        |
| 4.7.1 Influência da inflação para os investidores .....                                 | 41        |
| 4.7.2 Influência da inflação para os produtores .....                                   | 42        |
| 4.8 Comparação do risco entre parceria pecuária e outros investimentos.                 | 42        |
| 4.8.1 O risco para os investidores .....  | 42        |
| 4.8.2 A rentabilidade para os produtores .....  | 43        |
| 4.9 Opção hipotética entre ser investidor ou produtor .....                             | 45        |
| 4.9.1 A opção dos investidores .....  | 46        |
| 4.9.2 A opção dos produtores .....  | 47        |
| <b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>   | <b>49</b> |
| <b>6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>   | <b>51</b> |

## LISTA DE TABELAS

|          |   | Página |
|----------|---|--------|
| TABELA 1 | Características socioeconômicas dos investidores, região norte de Minas Gerais, 2004  | 22     |
| TABELA 2 | Características socioeconômicas dos produtores, região norte de Minas Gerais, 2004  | 23     |
| TABELA 3 | Características da parceria segundo depoimentos dos investidores, região norte de Minas Gerais, 2004  | 27     |
| TABELA 4 | Características da parceria segundo depoimentos dos produtores, região norte de Minas Gerais, 2004  | 31     |
| TABELA 5 | Fatores ponderados pelos investidores na decisão sobre o uso da parceria, região norte de Minas Gerais, 2004  | 35     |
| TABELA 6 | Fatores ponderados pelos produtores na decisão sobre o uso da parceria , região norte de Minas Gerais, 2004   | 36     |
| TABELA 7 | Fator favorável ou limitante de maior peso na decisão sobre o uso da parceria na perspectiva de investidores e produtores, região norte de Minas Gerais, 2004                   | 38     |
| TABELA 8 | Comparação entre a parceria pecuária e o aluguel de pastagem, segundo avaliação dos produtores, região norte de Minas Gerais, 2004  | 44     |
| TABELA 9 | Resposta à opção hipotética entre ser investidor ou produtor no processo de parceria pecuária, na perspectiva dos investidores e produtores, região norte de Minas Gerais, 2004 | 45     |

## LISTA DE FIGURAS

|          | Página  |
|----------|---|
| FIGURA 1 | Evolução da margem de lucro na pecuária ..... 04            |
| FIGURA 2 | Elementos articulados ao conceito de significado ..... 11   |
| FIGURA 3 | Esquema geral de interpretação empregado no estudo ..... 12 |
| FIGURA 4 | Esquema dos componentes da ação ..... 13                    |

## RESUMO

BOTELHO, Maurício Rodrigues. **Parcerias pecuárias: um estudo multicaso no norte de Minas Gerais**. 2005. 54p. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais\*.

O objetivo central dessa pesquisa foi identificar e descrever como produtores rurais e investidores urbanos interpretam o ambiente em que atuam, relacionando possíveis fatores favoráveis ou limitantes ao desenvolvimento das práticas de parcerias na pecuária bovina de corte, na região norte do estado de Minas Gerais. O método de coleta de dados empregado foi o *focused-interview* e foram entrevistados quatro produtores e quatro investidores parceiros, escolhidos pela amostragem por julgamento. Os seguintes fatores foram apontados pelos investidores como incentivos à parceria: escassez capital para se tornar produtor rural, ser bom negócio e aplicação de retorno rápido. Os produtores percebem as seguintes vantagens na parceria: permite ocupar as pastagens ociosas e suprir a falta de capital próprio. Os fatores que desestimulam a prática da parceria pecuária mais citados pelos investidores são: a baixa qualidade das pastagens, o clima frio e a falta de confiança no parceiro produtor. Já os produtores avaliam o perfil pessoal do parceiro, preferindo pessoas de fácil diálogo e que não desconfiem do seu trabalho. Avaliam, também, o regime de chuvas do período e a qualidade do rebanho objeto da parceria. Os fatores favoráveis de maior peso na decisão final dos investidores são a segurança e a liquidez do investimento. Para os produtores a parceria representa uma captação de longo prazo, uma possibilidade de renda concentrada e de um melhor uso do suporte da propriedade. Como fatores limitantes de maior peso, tem-se, na visão do investidor, a desconfiança do negócio em sociedade, o risco da seca e risco de falência. Os produtores avaliam o risco da seca, a renda em longo prazo, a desconfiança do investidor e problemas no acerto de contas como principais fatores limitantes. Comparando a parceria pecuária com o aluguel de pastagem, como forma de uso da propriedade, os produtores identificaram o melhor manejo da propriedade, a remuneração continuada e a economia forçada como pontos positivos da parceria. Em favor do aluguel da pastagem tem-se maior remuneração e prazo menor do contrato. Ao final do estudo, os produtores e os investidores foram colocados frente à possibilidade de escolherem entre ser produtor ou investidor. As opiniões foram divididas, metade dos investidores e metade dos produtores escolheram mudar de lado na atividade. Todavia, os resultados sugerem que a parceria é avaliada de forma positiva pelas duas categorias de parceiros, sendo uma alternativa ao empréstimo bancário quando existe limitação de capital.

---

\* Orientador: Edgard Alencar - UFLA

## ABSTRACT

BOTELHO, Maurício Rodrigues. **Partnerships in beef production: a case study in the northern region of Minas Gerais**. 2005. 54p. Dissertation (Master in Administration). Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais\*.

The main purpose of this research was to identify and describe how beef producers and urban investors feel about the environment in which they act by comparing favorable and limiting factors associated with the development of partnerships between the two groups in the northern region of the State of Minas Gerais. A *focused-interview* method was used to collect data and interviews were conducted among four producers and four investors who had previously, or were still involved in partnerships, chosen by means of a purposive sampling technique. The following factors were cited by investors as incentives to participate in partnerships: insufficient capital to purchase land and personally raise cattle, the profits possible from cattle raising, the rapid return and the security and liquidity of their investment. The producers cited the possibility of making use of their pasture resources, having the capital from the investors and the possibility of receiving a sizable return on the sale of the cattle. Unfavorable factors cited by investors included low quality of the pastures, the concerns of working with the producer, the risk of drought and possibilities of insolvency. Producers also cited the problems of drought as well as the doubts of the investors in their trustworthiness, the problems of settling up at the time of sales of the cattle and the low quality of the cattle bought by the investors. In comparing the rental of pastures, an alternative to the partnership agreement, to working with investors, producers felt that the partnership represented better management of their resources, possibility of long term income and a system for saving. Factors in favor of pasture rental include better remuneration during a short term contract. At the end of the study the producers and the investors were presented with the hypothetical possibility of choosing between being a producer or an investor. The opinions were divided. Half of the investors and half of the producers chose to invert their positions in the partnership. In conclusion the results demonstrated that partnerships were positively evaluated by the two categories of participants and thus represent a viable option for the production of beef cattle in the study region.

---

\* Advisor: Edgard Alencar - UFLA

## 1 INTRODUÇÃO

A pecuária de corte no Brasil vem sofrendo grandes transformações desde a década de 1990, especialmente após o Plano Real, em 1994. A atividade atraía grandes investimentos de outros setores, devido à valorização elevada e constante da terra, boa margem de lucro, baixo risco e elevada liquidez. Com a queda da inflação, a função especulativa e de reserva de valor da terra caiu, provocando a fuga de investidores do setor. Juntamente com estes fatores, a elevação dos custos de produção, a valorização cambial e a concorrência com outras carnes, principalmente a de frango, levaram a uma grande redução na margem de lucro da atividade. A partir desse quadro, os produtores necessitavam de reduzir custos e aumentar a escala de produção para se manterem na atividade.

Outra mudança marcante na pecuária de corte, ocorrida no período, foi no padrão de financiamento da atividade no Brasil. O Estado brasileiro criou novos instrumentos de política agrícola com a transferência dos riscos e os custos dos financiamentos para o setor privado, reduzindo o impacto destes nas contas públicas.

Com a dificuldade de crédito público para financiar a atividade, os produtores rurais buscam alternativas de crédito; algumas vezes os créditos são informais e fora do controle do Estado. Os contratos alternativos de crédito já representam um volume considerável de recursos aplicados na atividade e, portanto, carecem de estudos que esclareçam melhor as suas dinâmicas. Entre estes, encontramos as parcerias pecuárias estabelecidas entre investidores urbanos e produtores rurais.

O contexto em que se desenvolveu esta pesquisa foi a região Norte de Minas Gerais e o foco se deu nos fatores favoráveis e limitantes para o desenvolvimento das parcerias pecuárias. O estudo considera o problema pela

ótica dos atores sociais, isto é; produtores rurais e investidores urbanos. A pesquisa é um estudo qualitativo de casos múltiplos e fundamenta-se na análise interpretativa que os atores sociais fazem do seu ambiente.

## **1.1 Objetivos**

### **1.1.1 Objetivo geral**

Identificar e descrever como produtores rurais e investidores urbanos interpretam o ambiente em que atuam, relacionando possíveis fatores favoráveis ou limitantes ao desenvolvimento das práticas de parcerias na pecuária bovina de corte, na região norte de Minas Gerais.

### **1.1.2 Objetivos específicos**

- Caracterizar as parcerias na pecuária de corte na região Norte de Minas Gerais.
- Identificar e descrever os fatores favoráveis às parcerias na pecuária de corte e possíveis fatores associados a esta percepção.
- Identificar e descrever os fatores limitantes às parcerias na pecuária de corte e possíveis fatores associados a esta percepção.
- Comparar as parcerias na pecuária de corte com outras formas de investimento ou de uso da propriedade rural.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

Este capítulo é constituído por quatro sessões. Inicia-se com o contexto histórico e o desenvolvimento da pecuária no Brasil, mostrando o ambiente externo interferindo na atividade agropecuária. A segunda sessão apresenta a cadeia agroindustrial da carne com as suas relações a montante e a jusante, seus processos produtivos e as suas ações complementares. A terceira sessão compara as relações entre os atores nos arranjos associativos rurais e discute, principalmente, a parceria pecuária. O financiamento rural é discutido na quarta sessão e apresenta-se com uma relação direta com as parcerias pecuárias. Ao final do capítulo é apresentada a fundamentação teórica que orienta o presente trabalho.

### **2.1 Contexto histórico-econômico e desenvolvimento da pecuária no Brasil**

Até o início da década de 1990 a pecuária de corte no Brasil atraía investimentos de forma mais ampla. Tal atração relacionava-se à freqüente valorização das terras, à sua função de reserva de valor no processo inflacionário, bem como à margem de lucro elevada da pecuária com os preços do boi gordo dolarizados e elevada liquidez. A partir do Plano Real, em 1994, com a queda da inflação, esta função perdeu-se, pois, com a estabilidade de preços e as taxas de juros reais elevadas, não era mais vantajoso manter este estoque especulativo (Lazzarini e Nehmi Filho, 1995).

A diminuição dos preços da terra, a diminuição no preço do boi e a elevação dos preços dos insumos básicos levaram à redução da margem de lucro na pecuária e, conseqüentemente, do poder de compra dos pecuaristas. Para agravar a situação, até janeiro de 1999 o regime cambial sobrevalorizava o Real, tornando as exportações brasileiras de carne bovina menos competitivas.

Outro fator que afetou diretamente o mercado da pecuária de corte foi o

crescimento do consumo e da eficiência da produção de carne de frango, que passou a concorrer com o consumo de carne bovina e teve papel importante na queda dos preços. O consumo *per capita* de carne de frango cresceu, em média, 8,3% ao ano contra um crescimento de 1,5% para carne bovina, no período de julho de 1994 a julho de 1999.

Como resultado deste quadro, verificou-se uma queda na margem de lucro da pecuária de 42% para 18%, entre 1995 e 1998, e um preço médio da arroba caindo de US\$ 40,00 por arroba, na década de 1970 para pouco mais de US\$ 20,00 por arroba em 1998. (Faveret Filho, 1998) (Figura 1)<sup>1</sup>.

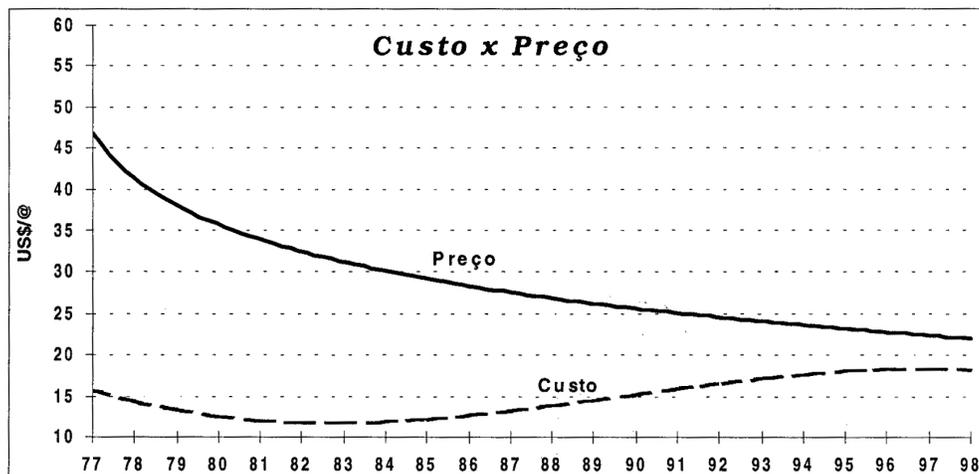


FIGURA 1 Evolução da margem de lucro na pecuária  
Fonte: Anualpec 1998

Com a desvalorização das terras e com a queda da lucratividade da pecuária, a manutenção da atratividade dos investimentos pecuários tornou-se uma tarefa cada vez mais complicada e difícil. Neste cenário, apenas os

<sup>1</sup>Estudos, como os de Corrêa (2000), IEL (2000), Preços Agrícolas (2000) e Estanislau e Cançado Júnior (2000), também ilustram essa situação.

produtores mais eficientes, com menores custos e maiores escalas de produção, conseguiram manter o mesmo patamar de lucratividade na atividade. As propriedades com maior escala de produção são mais competitivas, pois utilizam melhor os fatores de produção. Além disso, aumentam o seu poder de barganha nas negociações de compra e venda de produtos e serviços.

Essas influências macroeconômicas afetam diretamente o setor rural e, especificamente, a pecuária de corte e mostram que a mesma está inserida em um contexto amplo de relações complexas com o mercado. Assim sendo, é preciso entender melhor a cadeia agroindustrial da carne.

## **2.2 Complexo agroindustrial da carne**

A característica central da constituição dos complexos agroindustriais é a integração da agropecuária com outros ramos industriais, transformando-a em um elo de uma cadeia onde se encontram, de um lado, as indústrias que fornecem à agricultura insumos, máquinas e equipamentos (setor a montante) e, do outro, as indústrias de classificação, beneficiamento e ou industrialização da matéria-prima agrícola, bem como a sua distribuição (setor a jusante). Amplia-se também a rede de serviços de apoio necessários ao funcionamento desse sistema, representado pela assistência técnica, pesquisa e desenvolvimento, pelos serviços bancários, marketing, transporte, bolsas de mercadorias e outros (Alencar et al., 2001). Ao constituir-se em um elo de uma cadeia, para produzir, a agricultura passou a depender dos insumos que recebe das indústrias e não produz mais apenas bens de consumo final, mas, basicamente, bens intermediários ou matérias-primas para outras indústrias (Kageyama et al., 1990).

A visão global ou sistêmica das cadeias produtivas possibilita uma maior compreensão da importância não somente dos processos produtivos, mas também das operações de suporte, apoio e complementariedade, realizadas por

outros segmentos que não possuem sua atuação fim no setor rural, “dentro da porteira”, como poderia se supor. Todas essas ações interferem no resultado final do produto ofertado pela cadeia, seja nas suas características de qualidade intrínseca ou nas demais, como quantidade, preço, prazo, de localização, temporal e até mesmo ambiental. Conhecer os agentes econômicos, suas especificidades e suas inter-relações é, portanto, primordial para o sistema, visto como um conjunto de operações verticalmente organizadas (Rufino,1999).

Dentro dessas inter-relações, os arranjos associativos rurais vêm crescendo em quantidade e em volume de recursos financeiros envolvidos, o que aumenta a necessidade de estudo dos mesmos.

### **2.3 Arranjos associativos rurais**

No setor rural, encontram-se vários arranjos associativos rurais com objetivos econômicos. Dentre eles destacam-se: parceria agrícola, arrendamento, consórcio, condomínios, contratos de investimentos coletivos, contratos de integração e a parceria pecuária. Para que haja um bom entendimento do que se pretende buscar com este trabalho é necessário que se faça a definição do mecanismo de funcionamento da parceria pecuária.

#### **2.3.1 Parcerias pecuárias**

Parceria pecuária é a combinação estabelecida entre um produtor rural, chamado parceiro tratador ou parceiro produtor, possuidor de pastagens e instalações adequadas para a cria, recria e ou engorda de bovinos. Do outro lado, tem-se um investidor urbano com recursos e disposição para investir na compra de bovinos para cria, recria e ou engorda, o parceiro investidor. Cabe ao parceiro tratador toda a responsabilidade para o tratamento dos animais, bem como a responsabilidade jurídica sobre os bens de produção. O parceiro investidor fornece o capital necessário à compra dos animais que serão objetos da parceria

(Bolsa de Arrendamento, 2004). Todo o processo de produção, como idade e peso dos animais, data de compra e venda, bem como as meações dos ganhos de peso, valorizações ou nascimentos de animais que vierem a ocorrer, é acertado previamente entre as partes. Ao final do contrato, é feita a liquidação, isto é, os animais são divididos em partes proporcionais para cada parceiro, de acordo com acerto anterior.

Dessa forma, as parcerias pecuárias apresentam-se como uma fonte alternativa de financiamento do setor, aumentando sua importância quando os produtores perdem a capacidade de acessar os mecanismos de financiamentos convencionais de mercado.

#### **2.4 Financiamento rural**

O financiamento formal à agropecuária atravessou grande turbulência no período de 1987-1996. Essa turbulência é explicada pelo esgotamento das fontes tradicionais de recursos com a resultante elevação do custo do dinheiro, pelos sucessivos planos macroeconômicos, pela busca de novas formas e fontes não-inflacionárias, bem como pelo crescente endividamento dos produtores rurais (Araújo et al., 1998).

O Estado brasileiro passou, então, a privilegiar novos instrumentos de política agrícola. No lugar do clássico mecanismo de empréstimos com garantia de compra, que transferia o risco da comercialização para o governo, foram adotados programas cujo objetivo era manter o risco com o produtor e minimizar o impacto sobre os gastos públicos. Entre os principais instrumentos adotados nesse período, contam-se: programa de escoamento da produção, contrato de opção de venda, cédula de produto rural (CPR), juros fixos nos financiamentos do SNCR e em linhas especiais do BNDES e ainda os fundos constitucionais (Faveret Filho, 2002).

Gonzalez e Marques (1999), fundamentando-se em um estudo de 1990<sup>2</sup>, concluíram que o crédito (ou a sua ausência) se constituiria no principal ponto de estrangulamento do setor rural, tanto no aspecto do volume a ser destinado quanto no aspecto custo. A escassez de crédito fazia com que os agentes se movimentassem no sentido de buscar alternativas que propiciassem o financiamento privado das safras e da comercialização.

A queda acentuada dos preços das terras, ocorrida em 1994, após o Plano Real, dificultou também o auto financiamento da pecuária, pois, vender terras para financiar a melhoria da produtividade passou a não ser uma opção atrativa para os produtores (IEL, 2000).

Nesse contexto, as operações realizadas fora do sistema financeiro e do controle das autoridades monetárias, também chamadas créditos informais ou em certos casos semiformais, têm-se revelado muito importantes há alguns anos. Segundo Favaret Filho (2002), não há estimativas exatas, mas estima-se que esta modalidade de empréstimos gire em torno de R\$ 4 bilhões por safra. Entre tais operações, destacam-se: a) empréstimos em dinheiro obtidos de particulares ou firmas ligadas à atividade agropecuária; b) escambo do tipo insumo/produto ou insumo/serviços, entre fornecedores e produtores rurais e entre cooperativas e produtores; c) compras e vendas antecipadas de produto, realizadas entre empresas agroindustriais, comerciantes e produtores e, d) poupança e crédito realizados por grupos ou associações informais de agricultores. Instrumento particularmente interessante tem sido o uso da Cédula do Produto Rural, na versão CPR de gaveta pela indústria de insumos e de processamento, e o contrato a termo denominado soja verde, efetuado com agroindústrias e firmas exportadoras. Esses dois últimos tipos de financiamento podem ser considerados semiformais (Araújo, 2000).

---

<sup>2</sup> GONZALES, B.C. de R. Expectativas para a agropecuária brasileira na década de 90. Banco do Brasil. *Comentários Econômicos*, III: 02-06, 29.01/02.02.90.

Segundo Gonzalez e Marques (1999), esses contratos alternativos gerados pelo mercado propiciam dois tipos principais de problemas: a) definição de qual o deságio aplicável para definir a quantidade de produto equivalente a ser entregue pelo produtor e b) ausência de mecanismos de proteção contra riscos de produção e risco de entrega (inadimplência) pelo produtor.

Nessas operações de créditos informais é necessário destacar a diferença existente entre o investidor do setor agrícola para investidor do setor pecuário de corte. No setor agrícola, os investidores, em sua grande maioria, são empresas pertencentes ao complexo agroindustrial, como fornecedoras de insumos, exportadores e agroindústrias. Porém, na cadeia produtiva da carne bovina, as relações de mercado são operadas de maneira diferente, pois, como já foi visto, nessa cadeia não há um agente coordenador, bem como grandes empresas organizadas. A agropecuária, principalmente a pecuária de corte, tem especificidades que requerem instrumentos de créditos apropriados. Conforme destaca IEL (2000), os ciclos de produção mais longos e rígidos dificultam a compatibilização dos fluxos de receitas e gastos. Como o processo de produção é contínuo, gasta-se ao longo de todo o período, mas a receita só pode ser realizada após a venda dos animais. O resultado é uma discrepância entre fluxo de gasto e receita e uma elevação do capital de giro necessário para sustentar o processo de produção. Além disso, os preços agrícolas, diferentemente dos preços pecuários, sofrem forte influência do mercado internacional onde os preços de venda são dolarizados e os mercados possuem maior liquidez.

Partindo-se desse cenário macroestrutural, esta pesquisa procurou estudar a lógica da parceria pecuária, uma prática alternativa de financiamento informal difundida na região Norte do estado de Minas Gerais. Seguindo uma forte tendência nas ciências sociais, principalmente após os anos 1970, a análise centra-se na visão dos atores sociais envolvidos em um dado acontecimento,

cenário ou ação<sup>3</sup>. No contexto deste estudo, são os “parceiros investidores” e os “parceiros produtores”, atores centrais nos acordos de parceria. Os fundamentos teóricos que sustentam essa análise são discutidos na próxima seção.

## 2.5 Fundamentação teórica: teoria da ação

Esta pesquisa fundamenta-se na análise interpretativa e tem como elemento central os significados de “objetivos”, “meios” ou “condições” de uma ação, atribuídos pelos atores sociais aos objetos de orientação que os identificam em uma dada situação, ambiente ou contexto. O conceito de significado é visto a partir da perspectiva do fenomenologista Charles Taylor (1979: 25/71) e a noção de situação, ambiente ou contexto é retirada do “marco de referência da teoria da ação”, elaborado por Parsons e Shils (1968, p. 75/100) e de Alencar et al. (2001, 15/20).

Segundo Taylor (1979), quando se fala de significado está se usando um conceito que possui seguinte articulação: significado existe para um indivíduo e é de alguma coisa (objeto de orientação) que se encontra em um contexto (Figura 2). Isto quer dizer que um mesmo objeto pode assumir significados



FIGURA 2 Elementos articulados ao conceito de significado  
Fonte: Alencar et al. 2001, p. 15.

---

<sup>3</sup> A tendência atual das ciências sociais de centrar o foco da ação no sentido que os atores sociais atribuem às ações que desenvolvem é discutida por Craib (1992), Giddens e Turner (1999), Spink (2000) e Bandura (2001), entre outros autores.

diferentes para distintos grupos de indivíduos e que, em contextos diferentes, este objeto pode também ter diferentes substratos. No entanto, não se deve entender que objeto e significado sejam fisicamente separáveis, mas que pode ter duas descrições, em uma das quais ele é caracterizado em termos do que representa para um indivíduo ou grupo específico de indivíduos. Os distintos substratos - ou significados subjetivos - de um mesmo objeto de orientação resultam da heterogeneidade social, das distintas experiências vividas pelos indivíduos, das habilitações que adquiriram, dos interesses, valores e ideologias que orientam suas vidas e que levam nos a identificar tal objeto e relacioná-lo com outros objetos situacionais ou contextuais de diferentes modos (Alencar et al., 2001) como ilustrado na Figura 3. A tarefa do cientista social é interpretar tais significados subjetivos e o que eles representam para os atores sociais ou, na linguagem de Weber (1969), entender e interpretar a ação social.

Partindo das colocações de Taylor (1979), neste estudo, assume-se que significado corresponde às qualidades que o ator social (individual ou coletivo) percebe nos objetos que compõem a situação em que atua e que podem assumir as características de objetivos, meios ou condições de sua ação. Por conseguinte, a utilização deste conceito na análise interpretativa implica na definição do que se entende por “ação”, “ator social”, “fins” (metas ou objetivos), “meios”, “condições” e “situação”, também denominados ambiente ou contexto.

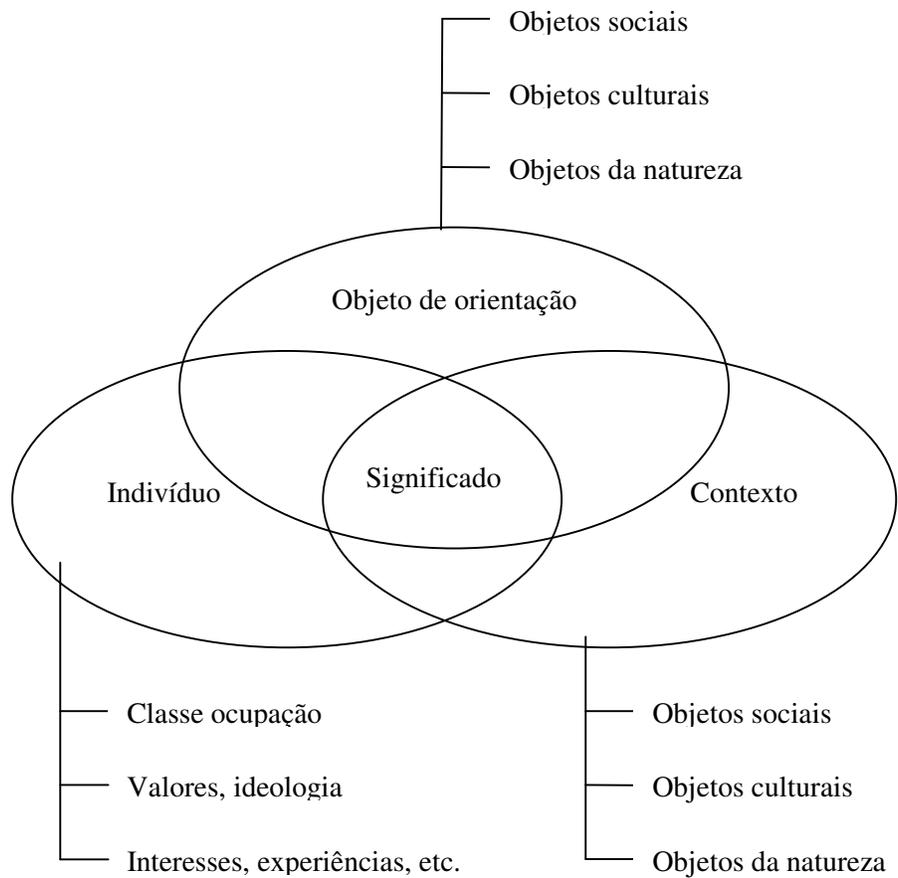


FIGURA 3 Esquema geral de interpretação utilizado no estudo.  
 Fonte: adaptado de Alencar et al. (2001, p.18)

O comportamento humano pode ser interpretado como uma ação que possui as seguintes características: a) é orientada para a obtenção de fins, metas ou objetivos, b) tem lugar em uma situação (ambiente ou contexto), c) é normativamente regulada e e) implica em gasto de energia (esforço) e motivação. Os componentes da ação, para fins analíticos (Alencar et al., 2001), estão esquematizados na Figura 4.

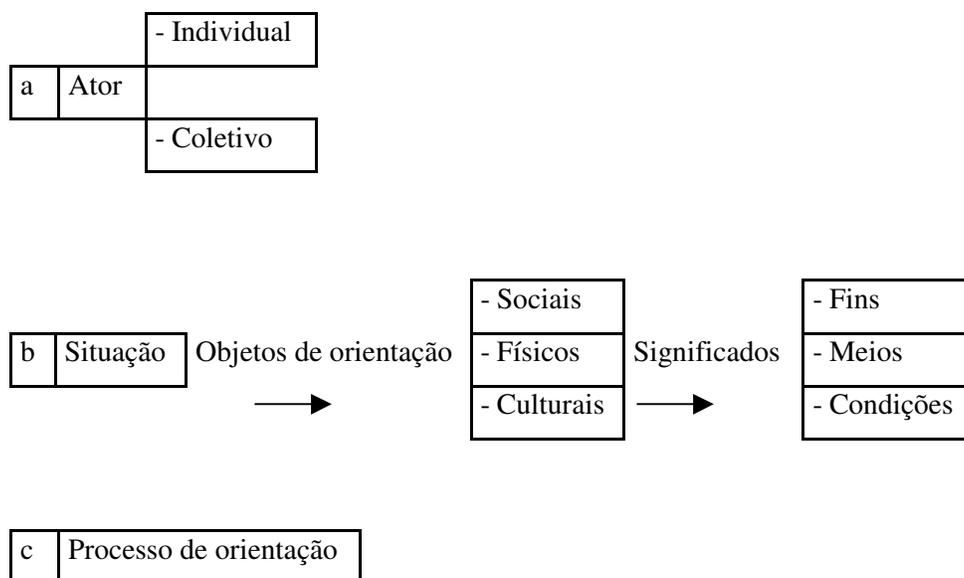


FIGURA 4 Esquema dos componentes da ação  
 Fonte: Alencar et al. (2001, p.16).

Ator social é o agente que desenvolve a ação e pode ser um indivíduo ou uma coletividade (ator coletivo). Fins (metas ou objetivos) são estados futuros que o ator ou atores querem atingir e, por isso, desenvolvem a ação. Meios são componentes da situação sobre os quais o ator julga ter controle e que ele pode utilizar (ou desejar utilizar) para alcançar o seu objetivo. Condições (obstáculos) são os elementos da situação que impedem, limitam ou condicionam a consecução do objetivo da ação.

Situação é a parte do mundo onde o ator atua e é formada de objetos de orientação que podem ser de natureza social, física ou cultural. Os objetos de natureza social são os outros atores (individuais ou coletivos), cujas ações e atitudes são significativas para o ator tomado como ponto de referência para a análise. Objetos culturais são os componentes do ambiente que são criações dos seres humanos e podem, segundo Alencar et al. (2001), ser classificados em

componentes materiais e não materiais da cultura. Componentes materiais são os objetos físicos da cultura, instrumentos, equipamentos, construções, etc. Os conhecimentos requeridos para que esses objetos possam ser usados são classificados como componentes não-materiais da cultura. Os componentes não materiais constituem a parte do ambiente que não tem uma estrutura física (conhecimentos, valores, ideologias, normas, etc.). No entanto, eles fornecem ao ator padrões de referência para: a) escolher os objetivos (fins ou metas), b) eliminar ou contornar os efeitos das condições (obstáculos) sobre a ação e c) selecionar os meios adequados para atingir os fins propostos (Alencar et al., 2001). Objetos físicos são os elementos da natureza (por exemplo, solo, clima, topografia, recursos hídricos, distância, etc.) e os componentes materiais da cultura (máquinas, adubos, sementes melhoradas, etc.).

A orientação da ação, ou seja, o estabelecimento dos fins, a seleção dos meios para atingi-los e a neutralização das condições, implica na possibilidade de escolha, o que se denomina processo de orientação. Esse processo envolve:

- a) conhecimento da situação em que a ação se desenvolve, incluindo:
  - o lugar de um objeto de orientação (um potencial objetivo, meio ou condição) entre os demais objetos de orientação (outros possíveis objetivos, meios ou condições);
  - a determinação das propriedades atuais e potenciais dos objetos de orientação, tendo em vista a satisfação das necessidades do ator;

b) ponderação, avaliação e seleção dos objetos que comporão o plano de ação (Alencar et al., 2001).

A noção de significado empregada enfatiza a necessidade da análise ser conduzida a partir da perspectiva (ponto de vista) do ator da ação e não do observador, substituindo o método hipotético-dedutivo pelo método

interpretativo (Alencar et al., 2001). No método hipotético-dedutivo, o pesquisador parte do conhecimento teórico existente (o que é) e especula sobre o que também poderia ser. Esse procedimento é denominado dedução de hipótese. Formulada a hipótese, o pesquisador buscará a sua validade, confrontando-a com as evidências empíricas. Esse processo é denominado teste de hipótese (Jones, 1993, p. 125).

No método interpretativo, o processo é diferente. O estudo não visa ao estabelecimento de relações entre variáveis pela formulação prévia de hipóteses. O que se busca é compreender como atores sociais específicos, “produtores rurais” e “investidores urbanos”, interpretam o ambiente onde atuam, extraindo dele informações que consideram significantes para o estabelecimento de estratégias de ação, com as quais poderiam influir nesse ambiente. Propõe-se, pois, o uso do método indutivo, no qual as categorias e modelos originam-se da análise do discurso ou da ação dos atores.

### **3 METODOLOGIA**

Esta pesquisa é um estudo de caso qualitativo desenvolvido na região Norte de Minas Gerais. Neste capítulo, são apresentados os fundamentos metodológicos do estudo. Inicia-se pela caracterização do local pesquisado e, em seguida, são apresentadas considerações sobre a pesquisa qualitativa, estudo de caso e seleção dos entrevistados.

#### **3.1 Local de estudo**

A região Norte do estado de Minas Gerais (RNMG) é formada por 89 municípios, possui uma área de 128.601 km<sup>2</sup> e uma população de 1.533.471 habitantes (IBGE, 2003).

A base econômica é voltada para a agricultura de subsistência e pecuária extensiva. Apresenta ainda três distritos de irrigação (Jaíba, Janaúba e Pirapora) onde se produzem, principalmente, frutas. A atividade industrial está concentrada nos municípios de Montes Claros, Pirapora e Várzea da Palma. Montes Claros é a cidade pólo da região, com 324.471 habitantes. A partir de 1980, com a construção de rodovias, tornou-se o segundo entroncamento rodoviário nacional, o que trouxe novas possibilidades econômicas, principalmente para o setor agropecuário.

Sua estrutura agrária é caracterizada por 92,20% de pequenas propriedades rurais (até 200 ha) e pelo terceiro maior rebanho bovino de Minas Gerais (10,80%), sendo, na grande maioria, de corte (IBGE, 2001). Com relação à utilização de tecnologias, a região apresenta os mais baixos índices de uso de adubos e corretivos, bem como de práticas de conservação do solo do estado. Quanto ao controle de pragas e doenças, ao emprego de irrigação e uso ao energia elétrica seus índices só não são menores do que os da mesorregião do Jequitinhonha. (IBGE, 2001). A situação socioeconômica do Norte de Minas

Gerais indica a necessidade de desenvolvimento de pesquisas que contribuam para o conhecimento de suas especificidades e que também favoreçam o aproveitamento de suas potencialidades.

### **3.2 Pesquisa qualitativa**

A noção de significado, como foi observado no referencial teórico, enfatiza a necessidade de adoção da abordagem qualitativa na coleta e análise das informações. Autores como Flick (2004), Godoy (1995a.) e Bogdan e Biklen (1994) observam que a pesquisa qualitativa parte de questões ou focos de interesses amplos, que vão se definindo à medida que o estudo se desenvolve. Envolve a obtenção dos dados descritivos sobre pessoas, lugares e processos interativos pelo contato direto do pesquisador com a situação estudada, procurando compreender os fenômenos de acordo com a perspectiva dos sujeitos, ou seja, dos participantes da situação em estudo.

Como os pesquisadores qualitativos não partem de hipóteses estabelecidas a priori, não se preocupam em buscar dados ou evidências que corroborem ou neguem tais suposições. Partem de questões ou focos de interesse amplos, que vão se tornando mais diretos e específicos no transcorrer da investigação. As abstrações são construídas a partir dos dados (num processo de baixo para cima), ou seja, quando um pesquisador de orientação qualitativa planeja desenvolver algum tipo de teoria sobre o que está estudando, constrói o quadro teórico ao poucos, à medida que coleta os dados e os examina (Godoy, 1995, p.63). A base para a coleta de dados foi o estudo de caso.

### **3.3 Estudo de caso**

O estudo de caso, segundo Yin (1994), é a estratégia preferida quando questões do tipo “como” ou “por que” são colocadas, quando o pesquisador tem

pouco controle sobre os eventos e também quando o foco é em um fenômeno contemporâneo, inserido no contexto cotidiano.

Foi realizado um estudo de casos múltiplos, que segue uma lógica de replicação e não de amostragem, em que os casos devem ser selecionados para que tenham resultados similares (uma replicação literal) ou resultados contrastantes (uma replicação teórica) (Yin, 1994). Na situação específica desta pesquisa, estudaram-se as dinâmicas das relações contratuais (fatores favoráveis e limitantes), dentro de um cenário social compreendido pela região Norte de Minas Gerais, em que foram selecionados oito casos representados por produtores rurais e investidores urbanos envolvidos no processo de parceria pecuária.

### **3.4 Seleção de entrevistados**

Empregou-se a amostragem não-probabilística e, dentro desta, elegeu-se a amostragem por julgamento em que as pessoas são escolhidas por preencherem certos critérios pré-determinados e de acordo com os objetivos da pesquisa.

Os atores sociais alvos do estudo são, de um lado, produtores rurais que trabalham com pecuária de corte e que realizaram ou realizam algum tipo de parceria pecuária, conforme definido no referencial teórico. Do outro lado, têm-se investidores urbanos que também realizam ou já realizaram parcerias pecuárias.

A classificação de proprietários rurais utilizada neste estudo leva em consideração apenas o tamanho da propriedade rural, em virtude da dificuldade de se avaliar outros fatores, como renda e tipo de uso do solo. Para a região Norte de Minas Gerais, onde os módulos fiscais variam de 40 ha a 65 ha (INCRA, 2001), foram consideradas pequenas propriedades as que apresentam áreas de até 200 ha, as médias propriedades as que apresentam áreas de 200 ha

até 2.000 ha e as grandes propriedades as de áreas iguais ou superiores a 2.000 ha.

Algumas características dos atores sociais foram privilegiadas durante o processo de escolha. Para os produtores rurais, foi dada preferência aos pecuaristas que realizam parcerias com frequência, em geral médios e grandes produtores. Isto se deve ao fato de se buscar uma melhor adequação do ator ao objetivo do estudo, bem como aproximar a situação descrita no referencial teórico. Tratavam-se, neste caso, de produtores que dependiam de recursos de terceiros para continuarem como pecuaristas, já que o crédito formal para eles encontra-se limitado por normas ou pelo endividamento elevado. Para os investidores, a preferência recaiu sobre pessoas físicas, como profissionais liberais, industriais e comerciantes, preferencialmente, que não possuem propriedade rural ou um vínculo maior com o meio rural. Foram entrevistados quatro produtores rurais e quatro investidores que fazem parcerias, não sendo parceiros entre si, o que aumenta a variedade de experiências. Para a localização, contato e seleção dos produtores rurais e investidores urbanos, foram solicitadas indicações de entidades, como, sindicatos de produtores rurais, cooperativas agropecuárias, sociedades rurais, empresas de assistência técnica privadas e Emater-MG dos municípios do Norte de Minas Gerais.

### **3.5 Métodos de coleta e análise das informações**

O método utilizado para a coleta direta das informações foi a entrevista focalizada (*focused-interview*). Este método possui as seguintes características: a) está centrado em tópicos dispostos em um roteiro que será abordado durante a entrevista, b) esses tópicos não assumem a forma de questões estruturadas e c) não há nenhuma restrição ao aprofundamento dos tópicos por meio de questões que emergem durante a realização da entrevista (Alencar e Gomes, 1998, p.110).

A elaboração do roteiro seguiu, em linhas gerais, os seguintes passos: a) procurou-se inicialmente detectar os fatores que os entrevistados identificam como favoráveis ou limitantes ao desenvolvimento das parcerias pecuárias e b) como relacionavam tais fatores com os demais objetos de orientação que compõem o ambiente (objetos sociais, culturais e físicos).

A análise das entrevistas seguiu os seguintes passos: a) transcrição das fitas, b) leitura sistemática de todas as entrevistas, c) identificação de dimensões (o que existe ou não em comum na fala dos entrevistados), d) codificação das diferentes dimensões estabelecendo códigos para identificá-las, e) organização das dimensões codificadas em categorias de objetos significantes (Alencar et al, 2001, p.20) e f) montagem da rede de significação que enfatiza a generalização na forma de descrições gerais de dados combinados, advindos de dados verbais trabalhados durante a análise, construindo um sistema geral de combinações dos significados (Kluth, 2000, p.107)<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Embora não utilizando uma denominação específica, a construção de redes de significação é um procedimento adotado há muitos anos por professores, estudantes dos programas de graduação e pós-graduação da Universidade Federal de Lavras e vem sendo aprimorado nos últimos anos. Como ilustração podem-se citar os seguintes trabalhos: Alencar (1976 e 1986), Alencar et al. (2001), Pereira (1991), Oliveira (1992), Santos Jesus (1993), Espírito Santo (2000), Fonseca (2000), Carvalho (2004), Rezende (2004) e Santos (2004).

## **4 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

Os resultados e discussões estão divididos em oito sessões em que buscou-se identificar as questões levantadas nos objetivos propostos. Primeiramente, é feita uma caracterização socioeconômica dos quatro investidores e dos quatro produtores entrevistados. Em seguida, são apresentadas todas as características das parcerias pecuárias realizadas pelos produtores e investidores rurais na RNMG, comparando-as em seus diversos aspectos. No terceiro bloco é levantada a forma de contato entre os parceiros investidores e os parceiros produtores. O quarto item abordado relaciona-se com os fatores, favoráveis e limitantes, ponderados pelos atores sociais investigados na decisão sobre o uso da parceria pecuária. No bloco seguinte, são apresentados os fatores limitantes, que na perspectiva dos entrevistados, possuem maiores pesos na decisão sobre o uso ou não da parceria pecuária. A sessão seis investiga qual a influência da inflação sobre a disposição que têm os investidores e produtores em realizarem a parceria pecuária. Na sétima sessão, os investidores e produtores rurais comparam a parceria pecuária com outras formas de investimento ou de uso da propriedade rural, respectivamente. No oitavo e o último bloco é levantada uma questão hipotética, na qual os investidores e produtores são estimulados a escolher entre a opção de ser investidor ou produtor, considerando não existir nenhum fator a limitar esta opção.

### **4.1 Caracterização dos investidores entrevistados**

Os investidores entrevistados tinham idade entre 45 e 64 anos. Dos quatro entrevistados, apenas um nasceu na RNMG, no entanto, todos eles já se encontram radicados há vários anos na região do estudo (Tabela 1). Os investidores exercem atividades não ligadas diretamente ao meio rural, embora o investidor IC possua propriedade rural na região leste de Minas Gerais e o investidor IA já possuiu propriedade rural.

TABELA 1 Características socioeconômicas dos investidores, região norte de Minas Gerais, 2004

| Características socioeconômicas |                | Investidor     |                             |                               |                     |
|---------------------------------|----------------|----------------|-----------------------------|-------------------------------|---------------------|
|                                 |                | IA             | IB                          | IC                            | ID                  |
| Idade                           |                | 64             | 45                          | 55                            | 61                  |
| Local de nascimento             | Na região      | X              |                             |                               |                     |
|                                 | Fora da região |                | X                           | X                             | X                   |
| Ocupação atual                  |                | Comerciante    | Açougueiro                  | Médico                        | Bancário aposentado |
| Ocupação do pai                 |                | Produtor rural | Produtor rural / açougueiro | Produtor rural / fuc. público | Produtor rural      |
| Escolaridade                    |                | Médio          | Médio                       | Superior                      | Superior            |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

Com relação à ocupação dos pais, todos têm as suas origens no meio rural (Tabela 1) como pequenos produtores, apresentando assim uma ligação que afetou na decisão de investir na pecuária. Tal fato manifesta-se em suas falas, quando indagados sobre onde adquiriram conhecimentos técnicos de manejo dos animais e da parceria pecuária:

Esses conhecimentos a gente trazia de berço, pois fui criado em fazenda (ID).

(...) isso é antigo, meu pai fazia isso, meus tios (IB).

Da região que eu nasci, do pessoal da família (IC).

(...) porque eu conheço de comprar gado, conheço o procedimento, é o mais fácil de mexer. Outros comércios são bons também, mas tudo depende do seu conhecimento e de onde você foi criado (IA).

A escolaridade dos investidores varia do ensino médio ao superior e quanto as atividades profissionais, o investidor IA é comerciante, o investidor IB açougueiro, o investidor IC é médico e o investidor ID é bancário aposentado (Tabela 1).

#### 4.2 Caracterização dos produtores entrevistados

Os produtores rurais tinham, à época da entrevista, idades entre 43 a 61 anos. Os produtores PA e PC eram naturais da RNMG e os produtores PB e PD de outras regiões de Minas Gerais (Tabela 2).

Todos os produtores têm na atividade rural a sua principal atividade econômica (Tabela 2), no entanto, o produtor A exerce o cargo de diretor de uma cooperativa agropecuária.

A origem dos pais dos produtores entrevistados é o meio rural e também foram ou ainda são produtores rurais. O pai do produtor PB foi também bancário (Tabela 2). A escolaridade dos produtores varia do primário ao superior (Tabela 2).

TABELA 2 Características socioeconômicas dos produtores, região norte de Minas Gerais, 2004

| Características socioeconômicas   | Investidor          |                           |                |                |
|-----------------------------------|---------------------|---------------------------|----------------|----------------|
|                                   | PA                  | PB                        | PC             | PD             |
| Idade                             | 64                  | 45                        | 55             | 61             |
| Local de nascimento               | Na região<br>X      |                           | X              |                |
|                                   |                     | X                         |                | X              |
| Ocupação atual                    | Produtor rural      | Agrônomo / produtor rural | Produtor rural | Produtor rural |
| Ocupação do pai                   | Produtor rural      | Bancário / produtor rural | Produtor rural | Produtor rural |
| Escolaridade                      | Superior incompleto | Superior                  | Médio          | Fundamental    |
| Tamanho da propriedade (ha)       | 3.800               | 2.500                     | 2.000          | 1276           |
| Dívida com financiamento bancário | Sim                 | Sim                       | Sim            | Sim            |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

Com relação ao tamanho da propriedade rural, verificou-se que tratam-se de média a grandes propriedades rurais, tendo em vista os critérios adotados neste estudo, com áreas variando de 1.276 ha a 3.800 ha (Tabela 2).

Outra característica comum aos produtores é o fato de todos possuírem dívidas com financiamentos bancários para investimentos (Tabela 2). Segundo seus depoimentos, essa é uma situação generalizada no setor agropecuário na RNMG. O endividamento bancário é um fator de estímulo para a parceria pecuária, uma vez que o produtor encontra dificuldade para contrair novos empréstimos no sistema de crédito convencional. Esse fato foi assim descrito pelos produtores:

Hoje tem mais gente disposto a receber do que pessoas para dar. Isso tudo em função do empobrecimento do setor nosso, endividamento(PA).

Aqui na região tem que ver um trabalho, porque o pecuarista aqui ele está descapitalizado, está endividado. Tudo isso pode entrar, mas ele ainda tem uma atividade que deu uma embananada (PB).

Então o que o governo tem que fazer é sanear essas dívidas velhas, que ninguém está agüentando pagar e está enrolando com papel, passando de um papel para outro. Zerar esses produtores aí e vê o que eles podem pagar, mandar uma pessoa analisar. (...) Dar condição para quem já está porque quem sabe mexer em fazenda é exatamente quem está nela (PC).

É a única saída para capitalizar que o fazendeiro está tendo é a parceria (PD).

As limitações de recursos para investimento afetam, na visão dos produtores, a modernização tecnológica da agropecuária regional e sua competitividade. Foram unânimes em afirmar que, apesar de obterem um bom resultado produtivo para o tipo de criação que fazem, acreditam que o nível tecnológico precisa ser melhorado, o que não é feito por falta de recursos financeiros.

A tecnologia é relativamente apropriada, com estação de monta. Os bezerros recebem hoje um tratamento, não como manda a tecnologia hoje, mas tenho uma ajuda aí para o desmame (PA).

A tecnologia que eu uso não é melhor por falta de recurso (PC).

Identificados socioeconomicamente os dois conjuntos de atores sociais envolvidos neste estudo, o próximo passo será evidenciar as características das parcerias pecuárias praticadas na RNMG.

#### **4.3 Características das parcerias pecuárias na região norte de Minas Gerais**

As principais características das parcerias pecuárias levantadas foram sobre o tipo de rebanho, o prazo de cada parceria, a quantidade de animais, o rendimento mensal, o tempo de parcerias, se o investidor visita a propriedade antes da parceria e qual a frequência das visitas posteriores, garantias, condições do contrato, forma de liquidação do contrato e de aquisição do rebanho.

Os animais objetos de parcerias são criados até o ponto de abate. Este ocorre quando os animais atingem a faixa de peso de 16 a 17 arrobas e com idade em torno de 36 a 42 meses. Assim, quando os animais entram mais novos na parceria, esta tende a ser mais longa.

No que se refere ao rendimento mensal, há uma pequena variação conceitual quando se trata de investidor e quando se trata de produtor. O rendimento para o investidor refere-se ao rendimento financeiro mensal do valor monetário investido na aquisição dos animais. Para o parceiro produtor, o rendimento mensal refere-se ao valor do pasto por animal. Este valor é obtido dividindo-se o rendimento mensal conseguido com a parceria, pela quantidade de animais mantidos em pastejo.

#### 4.3.1 A parceria segundo os investidores

As características apresentadas pelas parcerias realizadas pelos investidores estão apresentadas na Tabela 3. O tipo de rebanho objeto da parceria dos investidores é o bezerro; somente o investidor IC fez parceria utilizando garrotes, além dos bezerros (Tabela 3).

TABELA 3 Características da parceria segundo depoimentos dos investidores, região norte de Minas Gerais, 2004

| Características da parceria             |                        | Investidor |           |           |        |
|---|------------------------|------------|-----------|-----------|--------|
|   |                        | IA         | IB        | IC        | ID     |
| Tipo do rebanho                         | Bezerro(a) 0-6 meses   | X          | X         | X         | X      |
|   | Garrote(a) 6-18 meses  |            |           | X         |        |
|   | Novilho(a) 18-36 meses |            |           |           |        |
|   | Vaca                   |            |           |           |        |
| Prazo                                   | 6 meses                |            |           |           |        |
|   | 12 meses               |            |           | X         |        |
|   | 18 meses               |            |           | X         |        |
|   | 24 meses ou mais       | X          | X         |           | X      |
| Quantidade de animais                   |                        | 1300       | 300       | 30 a 300  | 400    |
| Rendimento mensal (%)                   |                        | 2          | 2,5 a 3,0 | 3,5 a 4,0 | 2,7    |
| Tempo em que faz parcerias (em anos)    |                        | 4          | 7         | 25        | 15     |
| Visita a propriedade antes do contrato  |                        | Sim        | Sim       | Às vezes  | Sim    |
| Visita a propriedade durante o contrato |                        | Mensal     | Não       | Não       | Mensal |
| Garantia                                | Contratual             | X          | X         | X         | X      |
|   | Verbal                 |            | X         | X         |        |
| Condições do contrato                   | Em peso                |            | X         | X         | X      |
|   | Em preço               | X          |           |           |        |
|   | Em percentagem         |            | X         | X         |        |
| Liquidação do contrato                  | Venda do rebanho       | X          | X         | X         | X      |
|   | Partição do rebanho    |            |           | X         |        |
| Aquisição do rebanho                    | Investidor             | X          | X         | X         | X      |
|   | Produtor               |            |           | X         | X      |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

O prazo de duração de cada parceria é de 24 meses ou mais para os investidores IA, IB e ID. Para o investidor IC, o prazo variou de doze a dezoito meses (Tabela 3). Esta diferença se deve ao fato deste investidor trabalhar com

animais mais velhos, o que diminui o tempo final de abate dos animais e, conseqüentemente, o prazo final da parceria.

Quanto ao número de animais (Tabela 3), o investidor IA possuía 1.300 animais em parceria na ocasião da pesquisa e o investidor IB trabalhava com 300 animais no total. O investidor IC informou que cede, em parceria, de 30 a 300 animais por parceiro, não informando a quantidade de parceiros. Já o investidor ID possui dois parceiros, atualmente com aproximadamente 200 animais cada.

Para o rendimento mensal é feito o cálculo da diferença do valor investido no início da parceria em relação ao valor apurado ao final, dividido pelo prazo da parceria. Este resultado é comparado com outras opções de investimento, na hora da tomada de decisão do investidor.

Segundo os investidores, o rendimento mensal da parceria varia entre 2,0% a 4,0% ao mês, em relação ao capital aplicado (Tabela 3). Alguns fatores influenciam este resultado, como a qualidade, o peso e a idade dos animais, a época do ano, o regime de chuvas, a qualidade dos pastos e o tratamento dado aos animais.

O investidor IA faz parceria há 4 anos, o investidor IB há 7 anos, o investidor IC há 25 anos e o investidor ID há 15 anos (Tabela 3). Portanto, todos já possuem experiência na condução do negócio. Essa regularidade também demonstra que a parceria pecuária é uma opção de investimento viável e satisfatória para estes investidores, uma vez que ela vem se repetindo ano a ano.

Os investidores visitam a propriedade antes da realização da parceria ou, quando não visitam, já possuem um conhecimento a respeito da propriedade onde os animais serão criados (Tabela 3). Após firmarem o acordo de parceria, o investidor IA e o investidor ID acompanham a criação dos animais com visitas mensais às propriedades, o que não ocorre com os investidores IB e IC (Tabela

3). Porém, todos concordam que é importante conhecer a propriedade onde os animais serão criados.

As relações entre os investidores e os produtores são formalizadas por contratos, nos quais são descritas as condições da parceria, como prazo, quantidade de animais, tipo de animal, local onde serão criados, percentuais do rendimento para cada parte, entre outras condições. Os contratos são levados à Delegacia da Receita Estadual, onde é feito um cartão de produtor rural em nome dos investidores, para efeito de fiscalização tributária. É levado também ao Instituto Mineiro de Agropecuária, para a realização do controle sanitário dos animais. Quando realizado dessa forma, os animais ficam documentados em nome do investidor, na propriedade do parceiro tratador. O imposto de renda incidirá sobre a parcela do rendimento líquido da parceria, ou seja, descontado o valor inicial dos animais. Os produtores poderão abater as despesas de manutenção dos animais e da propriedade no rendimento da operação.

Com relação às garantias oferecidas aos investidores pelos parceiros produtores, estas se resumem aos contratos citados acima e aos animais objeto da parceria. Os parceiros investidores afirmam que os contratos não trazem segurança ao investimento e que a confiança, a credibilidade e o conhecimento do parceiro produtor é que trazem tranquilidade à parceria:

A garantia é o próprio gado e a credibilidade que você dedica à pessoa. O mais fundamental nisso é a credibilidade que a pessoa, que você dispensa ao seu sócio. É mais importante que qualquer contrato. Até a dignidade da pessoa, se você tem confiança; bem, se não tem, você nem faz. Se eu não tiver confiança eu nem faço parceria com ninguém (IA).

A gente faz uns contratos, mas é mais questão de conhecer a pessoa mesmo (IB).

Confiança. Confiança no parceiro, se faltar confiança eu prefiro não fazer o negócio (ID).

Os investidores IC e IB realizam parcerias com garantia contratual e até com garantia verbal, nestes casos para os contratos de menores valores e com a presença de testemunhas.

Para as condições do contrato têm-se três modalidades: em peso, em preço e em percentagem (Tabela 3). A modalidade peso é a mais utilizada e consiste em pesar os animais no início da parceria e também ao final. O investidor retira o peso inicial, o capital e divide o restante com o parceiro tratador. Geralmente esta divisão varia de 50% a 60% para o parceiro tratador e o restante para o parceiro investidor. A parceria pelo preço é a menos usada e não é feita em períodos inflacionários. Consiste em avaliar os animais no início da parceria e, ao final, após a venda dos animais, o capital inicial é descontado para o investidor e a diferença é dividida meio a meio entre as partes. Finalmente tem-se a parceria feita em percentagem. Os animais, geralmente bezerros de apartação, são levados até o abate e, na ocasião, é descontada a percentagem combinada anteriormente, do total do rebanho, independente dos pesos inicial e final dos animais. Essa percentagem gira em torno de 30% para o parceiro tratador.

Conforme está especificado na Tabela 3, a parceria em preço só é usada pelo investidor IA; o investidor ID só utiliza a parceria em peso. Os investidores IB e IC utilizam a modalidade peso e percentagem, variando a forma de acordo com a idade dos animais. Geralmente, a parceria, quando feita com animais mais velhos, não utiliza a forma da percentagem.

Os parceiros investidores liquidam os seus contratos sempre com a venda dos animais, ou seja, a liquidação é financeira (Tabela 3). Para o investidor IC, a liquidação em produto às vezes é feita quando os animais são levados para a sua propriedade. A venda dos animais às vezes acontece antes ou depois do prazo, em razão de acordo entre os investidores e os produtores. Isto pode acontecer em função de necessidades financeiras de um dos parceiros, de

seca prolongada, de oportunidade de negócio, do estado corporal dos animais ou da falta de pastagens. Essas alterações de prazo da parceria podem trazer problemas de relacionamento entre os parceiros, pois estes, muitas vezes, têm interesses distintos e conflitantes.

O último item da Tabela 3 trata da aquisição dos animais, que é realizada sempre pelos investidores, mas às vezes pode se fazer acompanhar pelos produtores. Os investidores dão preferência aos animais que já pertençam ao produtor. Segundo eles, esta é a melhor aquisição, pois os animais já estão aclimatados à propriedade. Para o investidor IC, o leilão é uma outra forma de aquisição dos animais, já que economiza tempo e o produtor pode acompanhar a compra. O investidor ID sempre se faz acompanhar do produtor na aquisição dos animais, deixando este interferir na escolha. O investidor IB faz a compra dos animais em comerciantes de bezerros e sem a presença do produtor. O investidor IA, atualmente, compra os animais apenas do seu parceiro produtor.

#### **4.3.2 A parceria segundo os produtores**

As considerações sobre as características das parcerias realizadas pelos produtores estão sintetizadas na Tabela 4.

No tipo de rebanho para parceria, apenas o produtor PC recebe fêmeas, garrotas e vacas, além de garrotes machos. O produtor PA trabalha com bezerros e garrotes, o produtor PB com garrotes e o produtor PD com bezerros (Tabela 4).

Os prazos de duração das parcerias variam de 12 meses, para os produtores PC e PD, e de 24 meses ou mais, para os produtores PA e PB (Tabela 4).

Com relação à quantidade de animais em parceria, o produtor PA possui 2.000 animais, o produtor PB está com 400 animais, o produtor PC com 700 animais e o produtor PD com 200 animais (Tabela 4). Pela quantidade de animais, o valor estimado destas parcerias é da ordem de R\$ 1.500.000,00, o que

demonstra o potencial dessa modalidade de financiamento do setor rural. No sistema de crédito convencional, dificilmente esses produtores poderiam contrair empréstimos nesses valores.

TABELA 4 Características da parceria segundo depoimentos dos produtores, região norte de Minas Gerais, 2004

| Características da parceria                             |                        | Produtor  |      |       |       |
|---|------------------------|-----------|------|-------|-------|
|   |                        | PA        | PB   | PC    | PD    |
| Tipo do rebanho   | Bezerro(a) 0-6 meses   | X         |      |       | X     |
|   | Garrote(a) 6-18 meses  | X         | X    | X     |       |
|   | Novilho(a) 18-36 meses |           |      |       |       |
|   | Vaca                   |           |      | X     |       |
| Prazo   | 6 meses                |           |      |       |       |
|   | 12 meses               |           |      | X     | X     |
|   | 18 meses               |           |      |       |       |
|   | 24 meses ou mais       | X         | X    |       |       |
| Quantidade de animais                                   |                        | 2.000     | 400  | 700   | 200   |
| Rendimento (mensal/animal)                              |                        | 17,50     | 8,00 | 14,00 | 10,00 |
| Número de parcerias já realizadas                       |                        | 4         | 4    | 10    | 4     |
| Visita à propriedade pelo investidor antes do contrato  |                        | Às vezes  | X    | X     | X     |
| Frequência de visita durante o contrato pelo investidor |                        | Semestral | Sim  | Sim   | Sim   |
| Garantia  | Contratual             | X         | X    | X     | X     |
|   | Verbal                 |           |      |       |       |
| Condições do contrato                                   | Em peso                | X         | X    |       | X     |
|   | Em preço               |           |      |       |       |
|   | Em percentagem         |           |      | X     |       |
| Liquidação do contrato                                  | Venda do rebanho       | X         | X    | X     |       |
|   | Partição do rebanho    |           | X    |       |       |
| Aquisição do rebanho                                    | Investidor             |           | X    | X     | X     |
|   | Produtor               | X         |      |       |       |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

Para estimar o rendimento mensal do parceiro produtor, primeiro calcula-se o valor total que este recebeu pela parceria e, então, divide-se pela quantidade de animais recebidos na propriedade e, em seguida, pelo prazo, em

meses, da parceria. Os produtores PA, PB, PC e PD informaram receber em torno de R\$ 17,50, R\$ 8,00, R\$ 14,00 e R\$ 10,00, respectivamente, pelo mês de pasto, de cada animal da parceria (Tabela 4). Nota-se, nestes dados, uma grande diferença de rendimento, o que pode estar associado a erros de cálculo, diferenças do tipo de animal, qualidade da propriedade, manejo dos animais ou época de realização da parceria.

Quanto ao número de parcerias já realizadas, os produtores PB e PD já realizaram quatro parcerias, o produtor PC dez parcerias (Tabela 4). O produtor PA informou que realiza parcerias há três anos e que já fez quatro delas.

Os parceiros produtores, PB, PC e PD, afirmaram que os parceiros investidores visitam a propriedade antes de iniciar a parceria e também depois que os animais já se encontram na propriedade (Tabela 4). Porém, não informaram a frequência destas visitas posteriores. O produtor PA informou que nem sempre os investidores visitam a propriedade e que faz questão da visita dos investidores pelo menos na época das vacinações, que ocorre semestralmente (Tabela 4). Todos os parceiros produtores afirmam que estas visitas são importantes e dão tranquilidade ao trabalho deles.

A garantia oferecida pelos parceiros produtores aos parceiros investidores é o contrato formal (Tabela 4), que é registrado em cartório e os animais adquiridos para a parceria. Os parceiros produtores afirmam que nunca lhes foram cobradas outras garantias. O produtor PB acredita que as garantias, do contrato e dos animais, oferecidas para o parceiro investidor, são frágeis e de alto risco.

As condições do contrato em relação à partição dos lucros são bem uniformes. Os produtores PA, PB e PD, que trabalham com bezerras e garrotes machos, recebem de 50% a 55% do rendimento do peso dos animais. O produtor PC, que trabalha com vacas de cria, recebe a percentagem de 75% dos animais que vierem a nascer na propriedade.

Durante a liquidação do contrato, segundo os produtores, pode-se vender os animais e dividir o dinheiro dividir os animais ou as duas opções. Isso vai depender do que foi acertado anteriormente, da necessidade de cada um na ocasião do acerto ou da conveniência comercial. Os produtores PA e PC normalmente vendem os animais e os produtores PB e PD realizam as duas opções, ou seja, vendem ou dividem os animais.

A aquisição dos animais objeto da parceria é feita geralmente pelos investidores (Tabela 4). O produtor PA informa que escolhe os animais na presença do investidor. Este produtor tem preferido vender para os investidores os animais produzidos em sua propriedade e, então, recebe estes em parceria. Segundo ele, os animais já estão adaptados ao clima da região, além de terem uma qualidade superior, dando um resultado final melhor para ambos. Essa opinião é compartilhada pelos investidores. Nas parcerias dos produtores PB e PC, os animais são adquiridos ou pertencem aos investidores (Tabela 4). Para o produtor PD, os animais adquiridos pelos investidores devem ser selecionados por ele antes de recebê-los em parceria, pois, para ele, receber animais de baixa qualidade pode atrapalhar o rendimento da parceria.

Ele pode comprar e eu vou e tiro do gado, porque, às vezes, ele compra um gado ruim, que você não deve pegar. Você tem que pegar um gado de primeira, ou do meio para cima, um gado comercial, porque se você pegar um gado ruim, que não vende, é ruim negócio (PD).

Essas informações definem a forma e o resultado das parcerias realizadas na região Norte de Minas Gerais. Apesar de não se poder generalizar os resultados, verifica-se que as suas características, nos casos aqui estudados, não apresentam diferenças marcantes, demonstrando uma certa uniformidade.

#### **4.4 Forma de contato com o parceiro**

As formas de contato com o parceiro narradas, tanto pelos investidores como pelos produtores, foram semelhantes. Para todos os investidores, o contato é sempre com pessoas conhecidas, seja diretamente ou por meio de amigos comuns. Segundo eles, o conhecimento gera a confiança, fundamental para uma boa parceria. Talvez por isso o risco da parceria seja considerado baixo pelos investidores.

Os produtores PB e PD só fazem parceria com pessoas conhecidas. Já o produtor PA afirma que o parceiro não precisa ser, necessariamente, pessoa conhecida, mas, pessoa de boa convivência e aberta para que possam construir uma amizade. O produtor PC diz ser procurado pelos investidores e que mantém apenas uma relação comercial com estes. Os produtores consideram que os riscos são maiores para os investidores.

#### **4.5 Fatores ponderados na decisão sobre o uso da parceria**

Quando busca-se as razões que levam os investidores e produtores a adotarem a parceria pecuária como forma de investimento ou de uso da propriedade, deve-se perquirir sobre quais são os fatores favoráveis e quais os fatores limitantes que ponderam no processo de tomada de decisão.

##### **4.5.1 Fatores ponderados pelos investidores**

Dentre os fatores que favorecem a parceria pecuária, para o investidor IA e o investidor ID, tem-se a insuficiência de capital para serem produtores rurais. Para ser produtor, o investidor teria que possuir um valor elevado de capital para adquirir a propriedade e dotá-la de meios de produção. Sendo assim, estes fazem a opção pela parceria pecuária, já que nesta modalidade de investimento os recursos são menores. Segundo o investidor IA, não é

conveniente adquirir uma propriedade se o produtor não possuir o capital de giro para conduzi-la (Tabela 5).

TABELA 5 Fatores ponderados pelos investidores na decisão sobre o uso da parceria, região norte de Minas Gerais, 2004

| Fatores ponderados |  | Investidor |    |    |    |
|--------------------|--|------------|----|----|----|
|                    |  | IA         | IB | IC | ID |
| Favoráveis         | Capital insuficiente para ser produtor | X          |    |    | X  |
|                    | Bom negócio                            | X          |    | X  |    |
|                    | Meio de vida                           |            | X  |    |    |
|                    | Aplicação de retorno rápido            |            | X  |    |    |
| Limitantes         | Qualidade da pastagem/aguada           | X          | X  |    |    |
|                    | Região de clima frio                   | X          |    |    |    |
|                    | Região                                 |            | X  |    |    |
|                    | Falta de confiança no parceiro         |            |    | X  | X  |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

Os investidores IA e IC avaliam a parceria pecuária como um bom negócio, daí a disposição de investirem na parceria. Porém, para o investidor IB a parceria pecuária é um “meio de vida” e uma aplicação de retorno rápido. IB também acha importante, ao investir na parceria pecuária, analisar a “pessoa” do parceiro.

Quanto aos fatores limitantes da parceria pecuária (Tabela 5), o estado de qualidade das pastagens e das aguadas, bem como se a propriedade onde os animais serão criados está situada em áreas de clima frio<sup>5</sup>, são determinantes para o investidor IA e para o investidor IB (Tabela 5). Os investidores IC e ID

<sup>5</sup> Os produtores rurais do norte de Minas Gerais costumam usar o termo região ruim para criar gado ou “região fria” como sinônimos. O termo indica regiões onde uma conjunção de fatores como solos fracos, água e temperaturas frias em determinados meses do ano, levam a um resultado ruim na criação dos animais. O investidor IA chega a citar algumas cidades e regiões que apresentam essas condições e que ele não investiria em parcerias pecuárias.

colocam a falta de confiança no parceiro como um fator importante que limita a parceria (Tabela 5).

Analisando-se os fatores limitantes ponderados pelos investidores, nota-se que IA e IB estão mais preocupados com os aspectos produtivos da parceria, enquanto IC e ID estão mais preocupados com a escolha do parceiro produtor (Tabela 5). Talvez essa diferença de ênfase nos fatores limitantes seja influenciada pela origem e atividade dos investidores, uma vez que os investidores IA e IB trabalham diretamente com parcerias pecuárias e o IC e o ID possuem outras atividades econômicas. Todavia, nos dois casos, a orientação dos investidores visa reduzir riscos de insucesso no empreendimento.

#### 4.5.2 Fatores ponderados pelos produtores.

Os fatores ponderados pelos produtores no momento de decidirem sobre a conveniência ou não de se fazer a parceria pecuária são destacados na Tabela 6.

TABELA 6 Fatores ponderados pelos produtores na decisão sobre o uso da parceria, região norte de Minas Gerais, 2004

| Fatores ponderados |   | Produtos |    |    |    |
|--------------------|---|----------|----|----|----|
|                    |   | PA       | PB | PC | PD |
| Favoráveis         | Pasto ocioso                                  | X        | X  | X  | X  |
|                    | Oportunidade de se obter recursos financeiros | X        | X  | X  | X  |
|                    | Conhecimento / ligação com o parceiro         |          |    |    | X  |
| Limitantes         | Parceiro ganancioso / ranzinza / desconfiado  | X        |    | X  |    |
|                    | Regime de chuvas / estiagem                   | X        |    |    |    |
|                    | Gado ruim                                     |          |    |    | X  |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

Dois fatores favoráveis para o uso da parceria pecuária são ponderados por todos os produtores entrevistados: a oportunidade de obterem recursos

financeiros em decorrência da falta de capital próprio e a sobra de pastagem (Tabela 6). Para o produtor PD, o conhecimento ou a ligação com o parceiro investidor também influenciam favoravelmente a sua tomada de decisão sobre o uso da parceria pecuária (Tabela 6).

Como fatores limitantes à parceria pecuária, os produtores PA e PC citam que não fariam parceria com um parceiro investidor que seja ranzinza, ganancioso ou desconfiado (Tabela 6). O produtor PA cita o regime de chuvas ou a estiagem como fatores que desestimulam a tomar animais em parceria (Tabela 6). Para o produtor PD, quando os animais são de baixa qualidade, a parceria pecuária torna-se um mau negócio.

#### **4.6 Fator favorável ou limitante de maior peso na decisão sobre o uso da parceria.**

Aborda-se, neste item, a avaliação que os entrevistados fazem sobre o fator favorável e o fator limitante que mais pesam no processo de decisão sobre o uso da parceria pecuária como forma de investimento, para os investidores ou de maximização no uso dos meios de produção da propriedade rural, para os produtores rurais.

##### **4.6.1 A visão do parceiro investidor**

O fator favorável apontado com mais frequência foi a segurança, citada pelos investidores IA, IC e ID. O investidor IB cita a liquidez como fator determinante para a escolha da parceria pecuária como opção de investimento (Tabela 7).

Como fator limitante à parceria pecuária, os investidores apresentaram respostas distintas, que refletiam riscos relacionados com possíveis ações dos parceiros, problemas climáticos e investimento com retorno demorado (Tabela 7). O investidor IA considera que a parceria pecuária, por ser um negócio em

sociedade, apresenta limitações na hora de comercializar os animais. Às vezes um parceiro entende que a comercialização deve ser realizada em um momento e o outro parceiro acha que não. Segundo IA, isso ocorre porque as necessidades, principalmente financeiras, dos parceiros são diferentes:

A única desvantagem da parceria é que o negócio não é seu só, só isso. Não é seu só. Você não decide. Às vezes você quer vender agora e você não vende... (IA).

TABELA 7 Fator favorável ou limitante de maior peso na decisão sobre o uso da parceria, na perspectiva de investidores e produtores, região norte de Minas Gerais, 2004

| Ator Social | Fator favorável e limitante de maior peso na decisão |                               |
|-------------|--|-------------------------------|
|             | Favorável  | Limitante                     |
| IA          | Segurança  | Negócio em sociedade          |
| IB          | Liquidez   | Risco da seca                 |
| IC          | Segurança  | Risco de quebra do parceiro   |
| ID          | Segurança  | Desconfiança no parceiro      |
| PA          | Capitalização a longo prazo                          | Risco de seca                 |
| PB          | Completar o suporte da propriedade                   | Renda em prazo longo          |
| PC          | Renda concentrada                                    | Desconfiança do investidor    |
| PD          | Capitalização a longo prazo                          | Problemas no acerto de contas |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

O investidor IB leva mais em conta aspectos técnicos ligados à criação (Tabela 7). Para ele, o maior risco é a seca, aliada à falta de preparo dos produtores para enfrentá-la. A estação seca provoca a desvalorização dos animais, na medida em que eles atrasam o crescimento e a engorda e, portanto, não estarão prontos para o abate nesta época em que os preços são mais elevados e a liquidez é maior. Para minimizar a desvalorização dos animais e o atraso no tempo de engorda, o investidor IB estaria disposto a dividir os custos da engorda confinada dos animais com o parceiro produtor; assim garantiriam preços melhores para os animais, melhor liquidez e maior giro do capital aplicado.

Porém, esta prática não ocorre devido à falta de preparo técnico, de condições financeiras e de iniciativa dos produtores.

A maior preocupação do investidor IC é com o risco do parceiro produtor falir. Já para o investidor ID, a confiança total no parceiro é o fator fundamental para realizar a parceria. A confiança gera a segurança do negócio.

#### **4.6.2 A visão do parceiro produtor**

Quanto ao fator favorável de maior peso, os produtores apresentam visões semelhantes (Tabela 7). Os produtores PA, PC e PD consideram vantajosa a possibilidade de se capitalizarem ao longo do tempo, apesar de considerarem que estão ganhando pouco, estão ganhando por um longo período e de maneira contínua. Para esses produtores, a parceria é como se fosse uma poupança:

No meu entendimento, é você criar, a longo prazo, uma possibilidade de capitalização segura. Você capitaliza ao longo da parceria. Não é a curto prazo, mas a longo prazo. Você chega num ponto que você detém o rebanho na sua propriedade (PA).

E é o seguinte: o gado que você pega de sociedade, às vezes o lucro não é muito, mas hora que você pega no dinheiro, pega no dinheiro reunido (PC).

A tranquilidade. Quando você não tem dinheiro, você põe o gado na fazenda um ano. Tá te dando pouco mas tá te dando. É melhor do que você ganhar muito num dia e depois não ganhar nada (PD).

O produtor PB considera que a maior vantagem da parceria pecuária é a possibilidade de se usar o suporte<sup>6</sup> máximo da propriedade, reduzindo assim os custos fixos.

---

<sup>6</sup> O termo “suporte máximo” geralmente indica o ponto de equilíbrio entre a capacidade de apascentamento (ou de pastejo) máxima da propriedade e o manejo ideal dos animais;

Quando indagados sobre o fator limitante de maior peso na hora de realizar as parcerias, os produtores apresentaram respostas distintas (Tabela 7). A estação seca na RNMG é o fator que mais limita as parcerias, pecuárias na opinião do produtor PA (Tabela 7). Segundo ele, as parcerias duram mais de dois anos e “você pode estar sujeito a passar por um período seco, no qual todos vão perder”. PA considera que, para minimizar os prejuízos, é preciso haver diálogo e proximidade entre os parceiros. Para ele, a manutenção de uma estrutura preventiva, como a silagem, encarece a produção e que o ideal seria a divisão dessas despesas entre o investidor e o produtor.

A exemplo de alguns investidores, os produtores PC e PD apresentam como fator limitante das parcerias problemas de relacionamento com o parceiro (Tabela 7). O produtor PC fala da desconfiança do sócio. O produtor PD apresenta um acerto mal feito entre as partes como o grande problema da parceria pecuária.

Quando o dono do gado desconfia de você, começa a ferrar bezerro, achar que você está roubando, começa ir para a fazenda sem te avisar. Desconfiar, isso é a pior coisa que tem (PC).

O pior negócio é acertar mau acertado. Você faz um negócio com uma pessoa que não dá certo, é a pior coisa que tem. Fica os dois mal satisfeitos (PD).

Novamente, o produtor PB diverge dos demais na sua análise sobre as parcerias na pecuária (Tabela 7). Para ele, o fato de se obter uma renda pequena mas contínua e de longo prazo torna-se uma desvantagem, um fator limitante e não favorável, como acreditam os outros produtores.

---

considerando uma média entre o período seco e o chuvoso. É usado também para indicar a maximização dos fatores de produção da propriedade rural.

Você tem uma renda num prazo maior, com uma renda que não é muito interessante (PB).

#### **4.7 Influência da inflação na decisão sobre o uso da parceria**

Quando um investidor busca a melhor aplicação para os seus recursos, analisa os fatores macroeconômicos que interferem na sua opção, como, inflação, taxa de juros, variação cambial, etc. Na década de 1980 até meados da década de 1990, a taxa de inflação era um fator de grande preocupação para os investidores e produtores devido ao seu valor elevado que inviabilizava a maioria dos investimentos produtivos. Para os produtores rurais, a inflação causou grandes prejuízos e endividamento; para os investidores, significava a possibilidade de lucro rápido ou de grandes perdas. Apesar da estabilização financeira, pós Plano Real, a cultura inflacionária ainda deixou marcas na memória da maioria dos investidores e produtores rurais. Com isso, buscou-se relacionar a intenção dos investidores e produtores em fazer a parceria com o nível inflacionário.

##### **4.7.1 Influência da inflação para os investidores**

O investidor IA acredita que, com uma inflação mensal, acima de 5%, não é conveniente fazer qualquer tipo de investimento, seja na pecuária ou em outra atividade, compensando sempre aplicar o dinheiro no banco. Visão diferente foi manifestada pelos investidores IB e IC. Para eles, a inflação alta favorece o investimento em parceria pecuária, uma vez que o gado sempre acompanhou a inflação. O investidor IC acrescenta que a parceria pecuária é mais segura e a liquidez é alta.

O investidor ID, apesar de ser bancário, nunca foi favorável a aplicar dinheiro em banco. Para ele, com a alta da inflação, muda a combinação da parceria pecuária, mas a disposição em fazê-la não sofre interferência da

inflação. Quando a inflação está alta, a parceria não pode ser feita pelo preço dos animais e, sim pelo peso ou pela percentagem.

#### **4.7.2 Influência da inflação para os produtores**

Os produtores são unânimes em afirmar que o processo inflacionário não tem qualquer influência na sua disposição de fazer a parceria pecuária. Porém, para os produtores PA e PD, os investidores tornam-se menos propensos a fazer parceria pecuária em um período de inflação alta. Os produtores PB e PD acreditam que a maneira de acertar a parceria muda com a alta da inflação, passando esta a ser no peso e não mais no preço dos animais.

#### **4.8 Comparação do risco entre parceria pecuária e outros investimentos**

O fator risco é inerente a qualquer atividade econômica e, geralmente, está em relação diretamente proporcional à rentabilidade. Buscar uma situação de equilíbrio entre boa rentabilidade e baixo risco é a intenção de todo investidor e produtor. Na parceria pecuária têm-se, como os próprios depoimentos ilustraram, vários riscos, como a possibilidade de inadimplência do produtor, o desenvolvimento dos animais não ser satisfatório e a variação da arroba do boi ser inferior a de outros indicadores, pois o negócio se dá ao longo de vários meses. Além desses, ainda existem os fatores ambientais, que exercem forte influência sobre os resultados financeiros do seu investimento. Por conseguinte, os investidores e produtores foram também estimulados a comparar o risco de se investir em parceria pecuária e a sua rentabilidade, em relação a outras formas de investimentos.

##### **4.8.1 O risco para os investidores**

Os investidores IA e IB consideram que toda atividade possui riscos, porém, não souberam avaliar a parceria pecuária em relação a outras atividades.

O investidor IC acredita que, se o parceiro for pessoa conhecida, possuir alguma relacionamento com o investidor e for da mesma região, o risco da parceria é muito pequeno, menor até do que fazer uma aplicação em banco. Para ele, a pecuária tem uma alta rentabilidade e o risco é pequeno, opinião também compartilhada pelo investidor ID. Tais colocações são ilustradas pela declaração a seguir:

(...)agora eu acho que um vizinho mora ali, você tá vendo a casa dele todo dia, é um risco muito menor do que você fazer aplicação no Banco. Aplicação no Banco, quanto maior a expectativa de lucro, maior é o risco. O gado tem uma alta rentabilidade e o risco é pequeno. É uma coisa que vale a pena. Se for jogar isso pra propaganda, para as pessoas investirem, uma coisa séria realmente, né?, tem muito mais chance de dar resultado do que aplicação em banco (IC)

#### **4.8.2 A rentabilidade para os produtores**

Os produtores comparam a parceria pecuária com outras formas de utilização da propriedade. A principal delas é o aluguel da pastagem. A Tabela 8 mostra algumas considerações dos parceiros produtores, comparando os pontos fortes e fracos das duas opções de uso da propriedade.

O produtor PA (Tabela 8) avalia a parceria pecuária como sendo mais vantajosa do que o aluguel de pastagem. Na sua opinião existe, na parceria pecuária a possibilidade de se construir uma relação de amizade com o parceiro, o que pode ser muito útil na hora de negociar novos acordos. Há ainda maior possibilidade de ganho e também a facilidade de manejo da propriedade, uma vez que, na parceria, o produtor pode utilizar todas as divisões da fazenda com o rebanho. Já no aluguel de pasto, as divisões (mangas) são preestabelecidas e o manejo é executado pelo dono do rebanho. Além disso, PA considera que o aluguel de pastagem proporciona um ganho menor e, normalmente, só é utilizado em situações emergenciais.

TABELA 8 Comparação entre a parceria pecuária e o aluguel de pastagem, segundo avaliação dos produtores, região Norte de Minas Gerais, 2004

| Produtor | Parceria pecuária   |   | Aluguel de pastagem                  |   |
|----------|---|---|--------------------------------------|---|
|          | Ponto forte   | Ponto fraco   | Ponto forte                          | Ponto fraco   |
| PA       | - Constrói amizade<br>- Melhor possibilidade de ganho<br>- Melhor manejo da propriedade |   |                                      | - Ganho menor<br>- Situação emergencial               |
| PB       |   | - Exige muita confiança do parceiro<br>- Legislação é falha | - Maior remuneração<br>- Prazo menor |   |
| PC       | - Dinheiro reunido<br>- Economia forçada  |   |                                      | - Dinheiro disperso                                   |
| PD       | - Remuneração continuada  |   | - Boa remuneração                    | - Gera aborrecimentos<br>- Prazo de aluguel é pequeno |

Fonte: dados da pesquisa, 2004

O produtor PC (Tabela 8) coloca como ponto forte da parceria pecuária em comparação com o aluguel de pastagem, o fato de receber o dinheiro reunido de uma só vez ao término do contrato, como se fosse uma poupança forçada.

A possibilidade de ter uma remuneração continuada ao longo do ano constitui, para o produtor PD (Tabela 8), a maior vantagem da parceria pecuária em relação ao aluguel da pastagem. Para ele, a remuneração com o aluguel da pastagem é maior, porém, dificilmente o produtor consegue alugar os pastos o ano inteiro. A demanda por aluguel de pastos ocorre, principalmente, no início do período de chuvas. Também considera que o aluguel de pasto traz mais aborrecimentos:

Aluguel, se você tem manga limpinha pra alugar direto, é melhor. O ruim é o aborrecimento. Todo dia o sujeito põe e não acha bom. Todo dia você tá tratando uma coisa, não é mesmo. Nem sempre você acha uma pessoa que convive bem comercialmente o ano inteiro. E o aluguel de pasto a pessoa não põe mais que 60 a 90 dias não (PD).

Uma posição divergente das demais é expressa pelo produtor PB (Tabela 8). Ele acredita que a parceria pecuária exige muita confiança entre as partes e a legislação é muito frágil, principalmente para quem investe. O aluguel de pasto possui, como pontos fortes, a maior remuneração e o retorno mais rápido da renda.

#### 4.9 Opção hipotética entre ser investidor e produtor

Os entrevistados foram colocados diante de uma questão hipotética, entre ser parceiro investidor ou ser parceiro produtor. Para isso, deveriam considerar toda a experiência acumulada com as parcerias já realizadas e que não haveria limitação de recursos, de qualquer natureza, para a opção tomada. Os resultados das opções escolhidas são apresentados na Tabela 9. Observa-se que dois dos quatro investidores e dois dos quatro produtores preferiram manter as posições que ocupavam no acordo de parceria. As opiniões destes entrevistados e dos que preferiam mudar de papel são discutidas nas próximas subunidades.

TABELA 9 Resposta à opção hipotética entre ser investidor ou produtor no processo de parceria pecuária, na perspectiva dos investidores e produtores, região norte de Minas Gerais, 2004

| Opções hipotéticas | Investidores |    |    |    | Produtores |    |    |    |
|--------------------|--------------|----|----|----|------------|----|----|----|
|                    | IA           | IB | IC | ID | PA         | PB | PC | PD |
| Investidor         |              | X  |    | X  | X          |    |    | X  |
| Produtor           | X            |    | X  |    |            | X  | X  |    |

Fonte: dados da pesquisa, 2004.

#### 4.9.1 A opção dos investidores

O investidor IB manifestou a intenção de permanecer como investidor. Ele acredita que a atividade rural não dá lucro e que o produtor só faz parceria pecuária por falta de opção, por falta de recursos financeiros. O investidor ID também preferiu permanecer no papel de investidor, embora considere que a lucratividade da parceria pecuária é semelhante, tanto para o investidor quanto para o produtor. Os investidores IA e IC manifestaram opiniões diferentes, optando por mudar para parceiros produtores.

O investidor IA acredita que ser produtor é um bom negócio, desde que para isso ele tenha o capital de giro próprio para movimentar a propriedade. A sua intenção é reunir recursos para adquirir uma propriedade e deixar de ser investidor. Porém, somente fará isso quando possuir recursos financeiros próprios suficientes, para não depender de bancos ou de terceiros para tocar o negócio:

Vou continuar fazendo parceria até quando eu puder comprar uma fazenda e puder botar o meu gado dentro dela. O dia que eu comprar também, na hora que der para eu comprar uma propriedade boa, se eu tiver capital para pagar a propriedade e o dinheiro para poder lotar ela de gado, eu não mexo com parceria. Posso até mexer, se sobrar capital eu continuo mexendo (IA).

Segundo o investidor IC, a parceria pecuária, para quem já possui a propriedade, como é o seu caso, é um bom negócio, uma vez que pode render 30% a cada período de um ano a um ano e meio. A opção deste seria trabalhar com animais machos<sup>7</sup>.

Comparando-se as opções dos atores investidores, constata-se que a opinião de IC é semelhante à de IA e que a opinião de IB é parecida com a de

---

<sup>7</sup> A criação dos animais machos apresenta algumas vantagens, como maior liquidez na comercialização, facilidade de manejo na propriedade, maior ganho de peso e retorno mais rápido do capital.

ID. É bom lembrar que o IA foi produtor rural e o investidor IC possui propriedade rural. Já os investidores IB e ID não têm propriedades rurais, embora tivessem ligação com o meio rural. Talvez esse fato possa estar influenciando na opção de cada um deles, todavia, este estudo não possui evidências para uma observação conclusiva.

#### **4.9.2 A opção dos produtores**

Novamente tem-se uma divisão na escolha entre ser parceiro investidor ou parceiro produtor. Os produtores PA e PD, se tivessem recursos suficientes, completariam o suporte das suas propriedades e as sobras investiriam em parceria como investidores. Eles comentam que o investidor tem o seu capital inicial garantido e o rendimento é livre de qualquer despesa. Já para o parceiro produtor, o rendimento é bruto, pois ainda têm-se as despesas de manutenção da propriedade e dos animais, além dos riscos da atividade:

Só de você não ter os riscos da fazenda, os riscos da seca e as despesas que a cada dia são maiores. Você está sendo fazendeiro na fazenda dos outros, você está tendo o seu animal ali sem despesa alguma. E está dando rendimentos (...) (PA).

Para quem dá é melhor. Quem dá tem o dinheiro. E ele vai ganhar em cima do capital dele, a porcentagem dele é segura. Agora, o outro vai ter que trabalhar, cuidar do gado, vai dispor de capital. Você pega um gado com dois anos de prazo, o prazo é longo demais e você fica gastando com pasto, com remédio, com vacina e descapitalizado. Você vai pegar em dinheiro só no dia que vender. Para quem tem o dinheiro, é uma beleza, quanto maior o prazo melhor, porque a rês vai crescendo. (PD).

O produtor PB prefere investir na sua propriedade e só seria investidor como uma terceira opção. Antes de ser investidor, ele arrendaria pastos de outros produtores. Para ele, é muito frágil a garantia para o investidor:

Por isso é que eu falo para você, que para o investidor é muito difícil. Há garantia é o contrato, o gado. É o contrato porque se o cara vender o gado, ele vai ter que brigar contra o investidor em cima do contrato (PB).

O produtor PC seria um parceiro produtor em qualquer situação. Primeiro ele investiria na sua propriedade; em seguida, adquiriria mais terras, formava mais pastos e comprava mais gado. Ele acredita no seu trabalho e na sua atividade.

Não é que não vale a pena; quem é investidor investe por opção. Que o gado tem a liquidez, então, dá mais que a poupança. Mas, quem tem a capacidade de trabalho, quem acredita e é do ramo, compra terra boa, faz carvão, faz o capim e cria o seu gado (PC).

Os resultados deste estudo permitiram obter uma visão geral do processo de orientação dos produtores rurais e investidores urbanos sobre a decisão de adotarem a prática de parceria na pecuária bovina de corte na região Norte de Minas Gerais, bem como identificar os fatores favoráveis e limitantes que são por eles ponderados neste processo. Esta análise será concluída no próximo capítulo, com as considerações finais.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao final do trabalho, algumas posições e considerações a respeito das parcerias pecuárias tornam-se mais claras, permitindo tecer algumas conclusões.

Os produtores rurais visualizam as parcerias pecuárias como forma de financiamento da atividade, com as vantagens de permitir uma capitalização de longo prazo, um endividamento em produto e uma alternativa de crédito fora do sistema de crédito convencional. As parcerias aparecem ainda, para os produtores, como uma possibilidade de se fazer um melhor uso das pastagens nos anos em que os regimes de chuvas são melhores.

As limitações mais evidentes, para o uso da parceria pelos produtores, são os problemas de relacionamentos com os investidores, principalmente na partição do lucro da atividade e o risco de falta de chuvas, que pode levar a uma perda da lucratividade, principalmente para o produtor.

Para os investidores as parcerias pecuárias são uma boa opção de investimento, já que proporcionam rendimentos acima da inflação, com segurança e boa liquidez. Porém, observam que estes fatores, que se concretizam em boa parceria, merecem alguns cuidados. As parcerias, para os investidores, só devem ser feitas com produtores do seu conhecimento e convívio, em propriedades com boas condições de clima, solo e pastagens. O produtor tem que ser da inteira e absoluta confiança do investidor. Só assim a parceria gera a segurança, citada como o fator favorável mais importante na decisão de uso da parceria pelos investidores. Para eles, os contratos formais não asseguram, de forma alguma, o sucesso do investimento.

Um sinal de que as parcerias pecuárias são uma boa forma de investimento é percebida quando se observa que os investidores pesquisados atuam nesse setor, em média, há 13 anos. Para os investidores, a inflação alta não altera a intenção de fazer parcerias.

Esta dissertação apresenta o mérito de tratar de um assunto muito pouco discutido no Brasil e importante pelo fato da mudança ocorrida no perfil de financiamento do setor agropecuário, pela participação cada vez maior do agronegócio na economia do país e, finalmente, pelo volume de recursos envolvidos.

É necessário pesquisar sobre novas formas de captação de investidores em parcerias pecuárias que não passem exclusivamente pelo relacionamento pessoal e direto entre as partes, observado na pesquisa. Para isso, pesquisas de marketing com os investidores poderão ser feitas, tanto para informar, quanto para buscar novos investidores. Uma outra linha de pesquisa se abre sobre os contratos que formalizam as parcerias. Nota-se uma insegurança jurídica para o investidor, que precisa ser sanada ou o universo de parcerias pode ficar limitado a poucos investidores. Com os produtores rurais pode-se buscar discutir maneiras de incentivar as parcerias para que deixem de ser apenas uma opção de capitalização em tempos de crise e passe a ser, realmente, uma nova opção econômica na gestão da sua propriedade.

## 6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALENCAR, E. **An interpretive study of the agricultural co-operative as a means for farmers to adapt to the social system: a case study in Southern Minas Gerais, Brazil.** 371p. 1986. Thesis (PhD in Rural Social Development). The University of Reading, Reading, England.

ALENCAR, E.; ESPÍRITO SANTO, L. S.; ANDRADE, M. P.; INOUE, M.Y.; FONSECA, W. M. da; MATOS, W.; GRANDI, D. S.; ANDRADE, D. M. de. **Fatores favoráveis e limitantes ao desenvolvimento da agropecuária do sul de Minas: um estudo com lideranças rurais e profissionais de ciências agrárias.** Lavras: DAE/UFLA, 2001. 65p.

ALENCAR, E.; GOMES, M.A.O. **Metodologia de pesquisa social e diagnóstico participativo.** Lavras: UFLA/FAEPE, 1998. 212p.

ALENCAR, E. **Valorização da cooperativa agrícola de Gouveia (MG).** 1976. 117. Dissertação (Mestrado em Extensão Rural). Universidade Federal de Viçosa, Viçosa, Minas Gerais.

ANUALPEC 1998, **Anuário da Pecuária Brasileira.** São Paulo: Argos Comunicação FNP, 1998. 385 p.

ARAÚJO, P.F.C.; BARROS, A.L.M. de; ALMEIDA, A. de. Sobre o financiamento da agricultura. In: **Projeto agrícola BMF.** Relatório da MB Associados. São Paulo, 1998.

BANDURA, A. Social cognitive theory: an agentic perspective. **Annual Review of Psychology.** V. 52, p.1-26, February 2001.

BOGDAN, R.; BIKLEN, S. K. **Investigação qualitativa em educação.** Porto; Porto Ed., 1994. 335p.

BOLSA DE ARRENDAMENTO. 2004. Apresenta informações sobre arrendamentos e parcerias agropecuárias. Disponível em: < [www.bolsadearrendamento.com.br](http://www.bolsadearrendamento.com.br) > . Acesso em 10 de fev. 2004.

CARVALHO, D. **Percepções dos agentes da cadeia Láctea em relação à qualidade do leite.** 2004. 160p. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais.

CORRÊA, A.N.S. **Análise Retrospectiva e Tendência da Pecuária de Corte no Brasil**. In: Anais da Sociedade Brasileira de Zootecnia. Anais... Viçosa, 2000. p.181-205.

CRAIB, I. **Modern social theory**. London: Harvester Wheatsheaf, 1992. 262p.

ESPÍRITO SANTO, L. S. do. **Potencialidades e limitações da agropecuária sul-mineira na perspectiva de profissionais de ciências agrárias e lideranças de produtores rurais**. 2000. 88p. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais.

ESTANILAU, M. L. L.; CANÇADO JÚNIOR, F. L. Aspectos econômicos da pecuária de corte. **Informe Agropecuário**, Belo Horizonte, v.21, n.205, p.5-16. jul./ago. 2000.

FAVERET FILHO, P. Cadeia de carne bovina: os desafios da coordenação vertical. **Revista Nacional da Carne**, São Paulo, v.23, n.260, p.72-85, out. 1998.

FAVERET FILHO, P. Evolução do crédito rural e tributação sobre alimentos na década de 90: implicações sobre as cadeias de aves, suínos e leite. BNDES Setorial, Rio de Janeiro, n. 16, p. 31-56, set. 2002.

FLICK, U. **Uma introdução à pesquisa qualitativa**. Porto Alegre: Bookman, 2004. 312p.

FONSECA, M. L. V. **Impactos das mudanças tecnológicas e organizacionais na força de trabalho de três empresas do setor agroindustrial de Minas Gerais**. 2000. 86p. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais.

GIDDENS, A.; TURNER, J. (org.). **Teoria social hoje**. São Paulo: UNESP, 1999. 609p.

GODOY, A. S. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.35, n. 3, p.20-29, maio/jun. 1995a. IBGE. **Estimativas da população residente em 1º de jul. de 2003**. DOU de 30 de ago. 2003.

GODOY, A. S. A pesquisa qualitativa e sua utilização em administração de empresas. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v.35, n.4, p. 65-71, jul./ago. 1995b.

IBGE. **Censo Agropecuário de 1995-1996** Disponível em: < [www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br) >. Acesso em: 14 de set. 2001.

GONZALES, B. C. de R.; MARQUES, P. V. . A cédula de produto rural-CPR e seus ambientes contratual e operacional. In: **Estudos Econômicos**, São Paulo, 29 (1): p.65-94, jan.-mar. 1999.

IEL, CNA, SEBRAE. **Estudo Sobre a Eficiência Econômica e Competitividade da Cadeia Agroindustrial da Pecuária de Corte no Brasil**. Brasília, D.F: IEL, 2000. 398 p.

INCRA. **Indicadores Cadastrais de 2001**. Disponível em [www.incra.gov.br](http://www.incra.gov.br). Acesso em 04 de novembro 2004.

JONES, P. **Studying society**. Londres: Collins, 1993. 182p.

KAGEYAMA, A.; BUAINAIN, A.M.; REYDON, B.P.; GRAZIANO DA SILVA, J.; SILVEIRA, J.M.J.; FONSECA, M.G.D.; RAMOS, P.; FONSECA, R.B.; BELIK, W. O novo padrão agrícola brasileiro: do complexo rural aos complexos agroindustriais. In. DELGADO, G.; GASQUES, J.G.; VILLA VERDE, C.M. **Agricultura e políticas públicas**. Brasília, IPEA, 1990, p. 113-223.

KLUTH, V.S. A rede de significados: imanência e transcendência. In: BICUDO, M.A.V. **Fenomenologia: confrontos e avanços**. São Paulo: Cortez, 2000. p.106-140.

LAZZARINI NETO, S.; NEHMI FILHO, V.A. s.d. **Pecuária de corte moderna: produtividade e lucro**. S.Paulo,1995. 71p.

OLIVEIRA, L. C.A. **Produtores rurais e parque nacional: um estudo de caso na Serra da Canastra – MG**. 1992. 121p. Dissertação (Mestrado em Administração Rural). Escola Superior de Agricultura de Lavras, Lavras, Minas Gerais.

PARSONS, T.; SHILS, E.A. **Hacia una teoría general de la acción**. Buenos Aires: Kapelusz, 1968. 555p.

PEREIRA, J. R. **Movimento associativista rural e igreja em São Domingos do Prata – MG**. 1991. 106p. Dissertação (Mestrado em Administração Rural). Escola Superior de Agricultura de Lavras, Lavras, Minas Gerais.

PREÇOS AGRÍCOLAS Ano XIV, nº 166, Ago/set 2000. Seção Boi Gordo, p.46.

REZENDE, C. F. **Ecoturismo como instrumento de desenvolvimento: limites, desafios e potencialidade.** 2004. 115p. Dissertação (Mestrado em Administração). Universidade Federal de Lavras, Lavras, Minas Gerais.

**RUFINO, J.L. dos S. Origem e conceito de agronegócio.** Informe Agropecuário, **Belo Horizonte, v.20, n. 199, p. 17-19, jul./ago. 1999.**

SANTOS JESUS, J. C. dos. **Trajetória de decisões na unidade de produção camponesa e na empresa agropecuária capitalista.** 1993. 146p. Dissertação (Mestrado em Administração Rural). Escola Superior de Agricultura de Lavras, Lavras, Minas Gerais.

SANTOS, K. C. dos. **A comunicação como instrumento de intervenção nas associações de pequenos produtores de Japonvar, MG: prescrição ou religião,** 2004. 174p. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Lavras, Lavras, MG.

SPINK, M. J. (org.) **Práticas discursivas e produção de sentidos no cotidiano.** São Paulo: Cortez, 2000. 296p.

TAYLOR, C. Interpretation and the sciences of man. In: RABINOW, P.; SULLIVAN, W.M. In: **Interpretive social science: a reader.** Los Angeles: University of California Press, 1979. p.25-71.

WEBER, M. **Economía y sociedad: esbozo de sociología comprensiva.** México: Fondo de Cultura Económica, 1969. 1237p.

YIN, R.K. **Estudo de caso: planejamento e métodos.** Porto Alegre: Bookman, 2001. 205p.