AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
http://ageconsearch.umn.edu
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

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

## Partnerships in beef production: a case study in the northern region of Minas Gerais

**Maurício Rodrigues Botelho[1], Edgard Alencar[2]**

**RESUMO**

O objetivo central desta pesquisa foi identificar e descrever como produtores rurais e investidores urbanos interpretam a atividade da parceria, 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 a *focused-intervew* 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 de capital para se tornar produtor rural, ser um bom negócio, aplicação de retorno rápido e, especialmente, a liquidez e a segurança do investimento. Os produtores perceberam as seguintes vantagens na parceria: permite aproveitar melhor as pastagens e suprir a falta de capital próprio, contrato de longo prazo e a possibilidade de uma renda concentrada no fim do contrato. Os fatores que desestimulam a prática da parceria pecuária mais citados pelos investidores foram: a baixa qualidade das pastagens, intempéries climáticas, a falta de confiança no parceiro produtor e, principalmente, o risco de falência. Já os produtores reclamaram da desconfiança dos investidores no seu trabalho e de problemas no acerto de contas ao final do contrato. Destacaram também as intempéries climáticas e a qualidade do rebanho objeto da parceria. Ao final do estudo, os produtores e os investidores foram colocados frente à possibilidade de escolherem entre serem produtores ou investidores. As opiniões foram divididas: metade dos investidores e metade dos produtores escolheu inverter as suas posições. Em conclusão, os resultados sugeriram que a parceria foi avaliada de forma positiva pelas duas categorias de parceiros, representando uma alternativa na produção de bovinos na região do estudo.

**Palavras-chave:** parcerias pecuárias, financiamento rural, análise interpretativa, agronegócio, norte de Minas.

**ABSTRACT**

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 participating 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 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. At the end of the study the producers and the investors were presented with the hypothetical possibility of choosing between being either 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.

**Key words:** partnerships in beef production, rural financing, interpretative analysis, agribusiness.

## 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, à boa margem de lucro, ao baixo risco e à 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.

[1]Médico Veterinário e Mestre em Administração – Universidade Federal de Lavras/UFLA – Caixa Postal 3037 – 37.200-000 – Lavras, MG – proterra@uai.com.br

[2]Professor, Dr., Departamento de Administração e Economia/DAE – Universidade Federal de Lavras/UFLA – Caixa Postal 3037 – 37.200-000 – Lavras, MG – eddalencar@uol.com.br

**Recebido em 27/06/05 e aprovado em 09/05/06**

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 agropecuária, 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

Especificamente, este estudo teve como objetivos:

- 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

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 & NEHMI FILHO, 1995).

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. (ANUALPEC, 2000). Como resultado deste quadro, verificou-se uma queda na margem de lucro da pecuária de 42% para 18%, entre 1995 e 1998, e o 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)[3].

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 e, em especial, sua configuração na região estudada.

### 2.1 Cadeia agroindustrial da carne bovina e parceria no Norte de Minas Gerais

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, representados pela assistência técnica, pesquisa e desenvolvimento, pelos serviços bancários, marketing, transporte, bolsas de mercadorias e outros (ALENCAR et al., 2001).

[3]Estudos, como os de Corrêa (2000), Estanislau & Cançado Júnior (2000), IEL (2000) e Preços Agrícolas (2000), também ilustram essa situação.

Conhecer os agentes econômicos, suas especificidades e suas inter-relações é primordial para o sistema, visto como um conjunto de operações verticalmente organizadas (RUFINO, 1999). Dentro dessas inter-relações, as parcerias pecuárias vêm crescendo em quantidade e em volume de recursos financeiros envolvidos, o que aumenta a necessidade de estudo dos mesmos.

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 (BOLSA..., 2004). Todo o processo de produção, como idade e peso dos animais, data de compra e venda, bem como as divisões 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.

O financiamento formal à agropecuária atravessou grande turbulência no período de 1987 a 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 (FAVERET FILHO, 2002).

Gonzalez & Marques (1999), fundamentando-se em um estudo de Gonzales (1990), 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 queda acentuada dos preços das terras, ocorrida em 1994, após o Plano Real, dificultou também o autofinanciamento 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 Faveret Filho (2002), não há cálculos exatos, mas estima-se que esta modalidade de empréstimos gire em torno de R$ 4 bilhões por safra. Para Gonzalez & 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.

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[4]. No contexto deste estudo, são os "parceiros investidores" e os "parceiros produtores", atores centrais nos acordos de parceria.

### 2.2 Teoria da ação social

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 Taylor (1979) e a noção de situação, ambiente ou contexto é retirada do "marco de referência da teoria da ação", elaborado por Alencar et al. (2001) e de Parsons & Shils (1968).

Segundo Taylor (1979), quando se fala de significado está se usando um conceito que possui a seguinte articulação: significado existe para um indivíduo e é de alguma coisa (objeto de orientação) que se encontra

[4] 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 Bandura (2001), Craib (1992), Giddens & Turner (1999) e Spink (2000), entre outros autores.

em um contexto (Figura 1). Isso quer dizer que um mesmo objeto pode assumir significados diferentes para distintos grupos de indivíduos e que, em contextos diferentes, este objeto pode também ter diferentes substratos - ou significados subjetivos.

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.

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 2.

A noção de significado empregada enfatiza a necessidade de a 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 interpretativo, 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 deles 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.

**FIGURA 1 –** Elementos articulados ao conceito de significado.
Fonte: Alencar et al. (2001, p. 15).

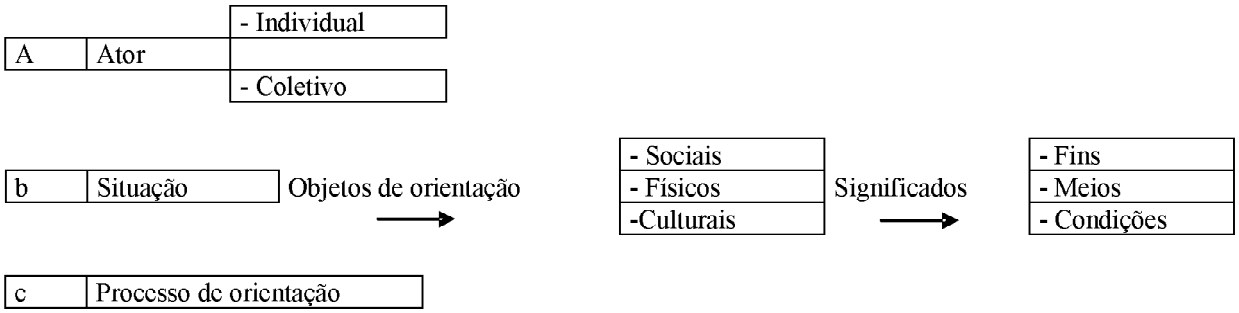


**FIGURA 2 –** Esquema dos componentes da ação.
Fonte: Alencar et al. (2001, p. 16).

## 3 METODOLOGIA

A região Norte do estado de Minas Gerais (RNMG) é formada por 89 municípios, possui uma área de 128.601 km² e uma população de 1.533.471 habitantes (IBGE, 2003). A base econômica é voltada para a agricultura de subsistência e pecuária extensiva. 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). 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. De forma coerente com o referencial teórico e com os objetivos estabelecidos, adotou-se, neste estudo, a abordagem qualitativa.

Autores como Bogdan & Biklen (1994), Flick (2004) e Godoy (1995) 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. A base para a coleta de dados foi o estudo de caso que, segundo Yin (2001), 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.

Empregou-se, para a seleção dos entrevistados, a amostragem não-probabilística e, dentro desta, elegeu-se a amostragem por julgamento em que as pessoas são escolhidas por preencherem certos critérios predeterminados e de acordo com os objetivos da pesquisa. Um dos critérios para a seleção dos proprietários foi o tamanho de suas propriedades. Todavia, 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, 2004), 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. Foram entrevistados quatro produtores rurais e quatro investidores que fazem parcerias, não sendo parceiros entre si, o que aumenta a variedade de experiências.

O método utilizado para a coleta direta das informações foi a entrevista focalizada (*focused-intervew*). 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 & GOMES, 1998).

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

### 4.1 Caracterização dos investidores e produtores 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. 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 tenha possuído propriedade rural. Com relação à ocupação dos pais, todos têm as suas origens no meio rural como pequenos produtores, apresentando assim uma ligação que afetou na decisão de investir na pecuária. A escolaridade dos investidores varia do ensino médio ao superior e, quanto às atividades profissionais, o investidor IA é comerciante, o investidor IB açougueiro, o investidor IC é médico e o investidor ID é bancário aposentado.

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. Todos os produtores têm na atividade rural a sua principal atividade econômica. 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. A escolaridade dos produtores varia do primário ao superior.

Com relação ao tamanho da propriedade rural, verificou-se tratar-se de médias a grandes propriedades rurais, tendo em vista os critérios adotados neste estudo, com áreas variando de 1.276 ha a 3.800 ha. Outra característica comum aos produtores é o fato de todos possuírem dívidas com financiamentos bancários para investimentos. 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.

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

### 4.2 Características das parcerias pecuárias na região Norte de Minas Gerais

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.

Nos casos estudados neste trabalho, todas as despesas após a aquisição dos animais, como: medicamentos, vacinas, sal mineral e mão-de-obra, são custeadas pelo parceiro tratador ao longo da parceria. As mortes dos animais que vierem a acontecer, nos casos de parcerias por peso ou por preço, são assumidas pelo produtor, uma vez que o capital inicial do investidor fica preservado. Na modalidade de percentagem, o risco de morte de animais recai para o investidor.

#### 4.2.1 A parceria segundo os investidores

As características apresentadas pelas parcerias realizadas pelos investidores estão apresentadas na Tabela 1. O tipo de rebanho objeto da parceria dos investidores é o bezerro; somente o investidor IC fez parceria utilizando garrotes, além dos bezerros. 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 1).

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.

**TABELA 1** – 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 à propriedade antes do contrato | | Sim | Sim | Às vezes | Sim |
| Visita à 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.

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. Com relação às garantias oferecidas aos investidores pelos parceiros produtores, estas se resumem aos contratos citados acima e aos animais objeto da parceria.

Para as condições do contrato têm-se três modalidades: em peso, em preço e em percentagem (Tabela 1). 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. 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 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. Os parceiros investidores liquidam os seus contratos sempre com a venda dos animais, ou seja, a liquidação é financeira (Tabela 1).

#### 4.2.2 A parceria segundo os produtores

As considerações sobre as características das parcerias realizadas pelos produtores estão sintetizadas na Tabela 2. Pela quantidade de animais, o valor estimado destas parcerias é da ordem de R$ 1.485.000,00[5], o que demonstra o potencial dessa modalidade de financiamento no setor rural. No sistema de crédito convencional, dificilmente esses produtores poderiam contrair empréstimos nesses valores.

[5]O valor encontrado refere-se a março de 2004, data das entrevistas, e foi calculado um preço médio de R$ 450,00 por animal, considerando um bezerro de doze meses de idade, da raça Nelore, de bom padrão racial e peso médio de oito arrobas.

**TABELA 2 –** 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 |
| Freqüência 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 2). 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.

A garantia oferecida pelos parceiros produtores aos parceiros investidores é o contrato formal (Tabela 2), que é registrado em cartório e os animais adquiridos para a parceria. 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 bezerros 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 70% dos animais que vierem a nascer na propriedade. A aquisição dos animais objeto da parceria é feita, geralmente, pelos investidores (Tabela 2).

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.

### 4.3 Fatores ponderados na decisão sobre o uso da parceria

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.

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, a qualidade das pastagens e das aguadas, bem como o fato de a propriedade onde os animais serão criados estar situada em áreas de clima frio[6], são determinantes para o investidor IA e para o investidor IB. Os investidores IC e ID colocam a falta de confiança no parceiro como um fator importante que limita a parceria.

Dois fatores favoráveis para o uso da parceira 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. 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.

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. O produtor PA cita o regime de chuvas ou a estiagem como fatores que desestimulam a tomar animais em parceria. Para o produtor PD, quando os animais são de baixa qualidade, a parceria pecuária torna-se um mau negócio.

### 4.4 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.

O fator favorável apontado com mais freqüência 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. Como fator limitante à parceria pecuária, os investidores apresentaram respostas distintas, que refletiam riscos relacionados a possíveis ações dos parceiros, problemas climáticos e investimento com retorno demorado.

---

[6]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.

Quanto ao fator favorável de maior peso, os produtores apresentam visões semelhantes. Os produtores PA, PC e PD consideram vantajosa a possibilidade de se capitalizarem ao longo do tempo. O produtor PB considera que a maior vantagem da parceria pecuária é a possibilidade de se usar o suporte[7] máximo da propriedade, reduzindo assim os custos totais médios. Quando indagados sobre o fator limitante de maior peso, na hora de realizar as parcerias, os produtores apresentaram respostas distintas. A estação seca na RNMG é o fator que mais limita as parcerias pecuárias na opinião do produtor PA. A exemplo de alguns investidores, os produtores PC e PD apresentam como fator limitante das parcerias problemas de relacionamento com o parceiro.

**4.5 Influência da inflação na decisão sobre o uso da parceria**

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.

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 acredita que, 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.

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.

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

**4.6 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. 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.

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 algum 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.

Os produtores comparam a parceria pecuária com outras formas de utilização da propriedade. A principal delas é o aluguel da pastagem. O produtor PA avalia que na parceria pecuária há ainda maior possibilidade de ganho e também a facilidade de manejo da propriedade. O produtor PC 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, 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. Uma posição divergente das demais é expressa pelo produtor PB. 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.

**4.7 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 3.

**TABELA 3 –** 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.

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.

#### 4.7.1 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. 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[8].

#### 4.7.2 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.

[8] 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.

O produtor PB prefere investir na sua propriedade e só seria investidor como uma terceira opção. Para ele, é muito frágil a garantia para o investidor. O produtor PC seria um parceiro produtor em qualquer situação.

## 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 podem levar a uma perda da lucratividade.

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.

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 pesquisa 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. Assim, 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.

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. et al. **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. 65 p.

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

ANUALPEC 2000. **Anuário da pecuária brasileira**. São Paulo: FNP Consultoria e Comércio, 2000. 392 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: [s.n.], 1998.

BANDURA, A. Social cognitive theory: an agentic perspective. **Annual Review of Psychology**, [S.l.], v. 52, p. 1-26, Feb. 2001.

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

BOLSA de arrendamento. 2004. Disponível em: <www.bolsadearrendamento.com.br>. Acesso em: 10 fev. 2004.

CORRÊA, A. N. S. **Análise retrospectiva e tendência da pecuária de corte no Brasil**. Viçosa: Sociedade Brasileira de Zootecnia, 2000.

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

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. 312 p.

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

GODOY, A. S. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 35, n. 3, p. 20-29, maio/jun. 1995.

GONZALES, B. C. de R. Expectativas para a agropecuária brasileira na década de 90: Banco do Brasil. **Comentários Econômicos**, [S.l.], 1990.

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

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Censo agropecuário de 1995-1996**. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 14 set. 2001.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Estimativas da população residente em 1º de jul. de 2003. **Diário Oficial da União**, Brasília, 30 ago. 2003.

INSTITUTO EUVALDO LOIDI. CNA. SEBRAE. **Estudo sobre a eficiência econômica e competitividade da cadeia agroindustrial da pecuária de corte no Brasil**. Brasília, DF, 2000. 398 p.

INSTITUTO NACIONAL DE COLONIZAÇÃO E REFORMA AGRÁRIA. **Indicadores cadastrais de 2001**. Disponível em: <www.incra.gov.br>. Acesso em: 4 nov. 2004.

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

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

PREÇOS AGRÍCOLAS. [S.l.: s.n.], v. 14, n. 166, ago./set. 2000. Seção Boi Gordo.

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

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

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

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