



**Campus Santana do Livramento
Graduação em Administração
Trabalho de Curso**

**COMERCIALIZAÇÃO ENTRE UMA PROPRIEDADE RURAL E FRIGORÍFICOS
NA PECUÁRIA EXTENSIVA: um estudo de caso**

Autoria: Pedro Barrios Guimarães
Orientador: Mauro Barcellos Sopeña

RESUMO

O presente estudo de caso investiga a comercialização entre uma propriedade rural na pecuária extensiva e frigoríficos, visando compreender quais são as modalidades de venda bovina, e, partir disso, verificar qual é mais rentável ao produtor, utilizando do histórico de vendas da propriedade. Visando discorrer o tema, utilizou-se da abordagem mista (*quali-quant*), com caráter descritivo e exploratório, com dados primários coletados de documentos fornecidos pela propriedade, coleta de dados com o proprietário e funcionários e com a observação participante do pesquisador, que é diretamente envolvido. Os resultados mostram que, na propriedade focal, a comercialização ocorre com o contato direto entre proprietário e frigorífico, sem envolvimento agentes intermediários. Por fim, foi possível compreender que, no modo de comercialização de Rendimento de Carcaça, os valores pagos ao produtor caíram, portanto, a modalidade de comercialização mais rentável foi a venda por Peso Vivo, mesmo com a porcentagem de Rendimento de Carcaça bovina aumentando nos últimos cinco anos.

Palavras-chave: Comercialização; Bovinocultura de Corte; Rendimento de Carcaça; Peso Vivo.

**COMMERCIALIZATION BETWEEN A RURAL PROPERTY AND
SLAUGHTERHOUSES IN EXTENSIVE LIVESTOCK: a case study**

ABSTRACT

The present case study investigates the commercialization between a rural property in extensive livestock farming and slaughterhouses, aiming to understand the different types of cattle sales and, based on that, determine which is more profitable for the producer, using the sales history of the property. To explore the topic, a mixed approach (qualitative-quantitative) was used, with a descriptive and exploratory character, utilizing primary data collected from documents provided by the property, data collection with the owner and employees and through the researcher's participant observation, who is directly involved. The results show that, at the focal property, commercialization occurs through direct contact between the owner and the slaughterhouse, without the involvement of intermediary agents. Finally, it was possible to understand that, in the Carcass Yield commercialization method, the amounts paid to the producer decreased. Therefore, the most profitable commercialization method was the sale by Live Weight, even though the Carcass Yield percentage has increased in the last five years.

Keywords: Commercialization; Beef Cattle Production; Carcass Yield; Live Weight.

COMERCIALIZACIÓN ENTRE UNA PROPIEDAD RURAL Y FRIGORÍFICOS EN LA GANADERIA EXTENSIVA: un estudio de caso

RESUMEN

El presente estudio de caso investiga la comercialización entre una propiedad rural en la ganadería extensiva y los frigoríficos, con el objetivo de comprender cuáles son las modalidades de venta de ganado y, a partir de esto, verificar cuál es la más rentable para el productor, utilizando el historial de ventas de la propiedad. Para abordar el tema, se utilizó un enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo), con un carácter descriptivo y exploratorio, con datos primarios recopilados de documentos proporcionados por la propiedad, recolección de datos con el propietario y los empleados y con la observación participante del investigador, quien está directamente involucrado. Los resultados muestran que, en la propiedad focal, la comercialización ocurre mediante el contacto directo entre el propietario y el frigorífico, sin la intervención de agentes intermediarios. Finalmente, se pudo entender que, en el método de comercialización basado en el rendimiento de la canal, los valores pagados al productor han disminuido. Por lo tanto, la modalidad de comercialización más rentable fue la venta por peso vivo, a pesar de que el porcentaje de rendimiento de la canal bovina ha aumentado en los últimos cinco años.

Palabras-clave: Comercialización; Ganadería de Carne; Rendimiento de Canal; Peso Vivo.

1 INTRODUÇÃO

O Brasil possui o segundo maior número de bovinos do mundo, estimado em aproximadamente 202 milhões de cabeças, ficando apenas atrás da Índia, que registra cerca de 305 milhões. O rebanho brasileiro corresponde a aproximadamente 12,18% do rebanho mundial. Neste cenário, a produção de carne bovina do Brasil passa a ocupar a segunda posição, chegando a 10,79 milhões de toneladas equivalente carcaça (TEC), ficando atrás somente da produção dos Estados Unidos da América, que alcança os 12,8 milhões de TEC (ABIEC, 2023). A produção da carne dos bovinos envolve um ciclo de processos, que se inicia com os tratamentos utilizados pelos produtores rurais, incluindo alimentação e administração de medicamentos necessários para o bem-estar animal, e se estende passando pela fase de abate, rigorosamente regulada e fiscalizada, garantindo que os animais estejam em conformidade com os padrões exigidos. O ciclo se completa com a entrega do produto final ao consumidor, que se mostra cada vez mais criterioso em relação à qualidade dos alimentos que consome (Acosta; Guimarães, 2021).

Nos últimos anos, têm-se observado mudanças substanciais nas práticas tradicionais e nos costumes historicamente arraigados na atividade pecuária. Essas transformações abrangem o avanço tecnológico, a evolução dos métodos de produção e a adaptação às novas demandas culturais que permeiam o setor. Além disso, percebe-se que esses fatores não apenas alteram a forma de condução da atividade, mas também impactam o saber acumulado e a experiência dos criadores de gado (Silveira; Arend; Deponti, 2020). Entretanto, observa-se que uma parcela dos pecuaristas enfrenta dificuldades na gestão financeira de suas operações, uma vez que muitos não acompanham de maneira adequada os custos de produção e frequentemente deixam de utilizar ferramentas para o planejamento das suas operações na pecuária (Azolin, 2020).

A pecuária, enquanto prática de criação de animais destinada à produção de alimentos e matérias-primas como carne, leite, couro e lã, desempenhando um papel fundamental na economia e no abastecimento alimentar. Suas finalidades variam, assim como seus impactos

ambientais, especialmente em um contexto de busca crescente pelo equilíbrio entre produtividade e sustentabilidade ambiental (Perry; Robinson; Grace, 2018). A modernização da pecuária tem enfatizado a necessidade de adotar práticas que equilibrem a eficiência produtiva e a preservação dos recursos naturais (Malafaia *et al.*, 2019). Apesar dos complexos desafios que essa cadeia produtiva enfrenta, o setor demonstrou evoluções significativas nos últimos anos, mostrando que é possível avançar em busca de práticas mais sustentáveis. Para isso, segundo pesquisadores, é de extrema necessidade que os diversos atores envolvidos na cadeia trabalhem juntos para pensar e desenvolver estratégias que promovam essa sustentabilidade de forma coletiva (Malafaia *et al.*, 2019).

No Brasil, a comercialização de bovinos com os frigoríficos constitui um tema central da dinâmica econômica do setor. Esse processo se concentra em duas formas: o Peso Vivo (por vezes indicado como PV) e o Rendimento de Carcaça (doravante, RC). Compreender essas duas dinâmicas de negociação é importante para avaliar rentabilidade do produtor rural e os processos comerciais envolvidos em cada tipo de transação. O conhecimento dessas modalidades possibilita uma melhor interpretação dos fatores que influenciam a comercialização e a eficiência econômica dos pecuaristas.

A alimentação dos bovinos é um fator determinante para a qualidade do produto final e para a escolha do tipo de comercialização. Em sistemas extensivos, baseados em pastagem nativa, o rendimento em Peso Vivo e Rendimento de Carcaça tende a ser menor em comparação aos sistemas intensivos, nos quais há suplementação alimentar. Essa suplementação resulta em um melhor desempenho dos animais, reduzindo o tempo de engorda, antecipando a idade de abate e produzindo carcaças de qualidade superior (Barp *et al.*, 2022).

Conforme a literatura consultada, a concentração de frigoríficos no mercado brasileiro trouxe consequências tanto positivas quanto negativas para o setor. De um lado, possibilitou a expansão do mercado consumidor, diversificação dos produtos, maior eficiência produtiva e uma gestão empresarial mais profissionalizada. Por outro, esse aumento de concentração conferiu maior poder de barganha aos frigoríficos, dificultando para os pecuaristas a transferência dos aumentos de custos de produção e a busca por melhores preços de venda (Cerqueira; Madureira, 2018). Essa concentração também resultou em termos negativos sobre a eficiência da criação de bovinos no Brasil, gerando uma queda a partir de 2008 na taxa de desfrute. A pecuária da atualidade é menos eficiente em termos de controle de preços se for comparada há 10 anos, mostrando que pecuaristas estão sendo prejudicados pela diminuição do poder de negociação em relação aos frigoríficos, mesmo com um constante aumento de tecnologias no passar dos anos (Cerqueira; Madureira, 2018).

Se forem consideradas as vendas de bovinos para os frigoríficos, percebe-se que há uma motivação maior por parte dos frigoríficos quando é vendido por **rendimento de carcaça**, pois animais de baixa qualidade geralmente são negociados no modo de compra de **peso vivo** (Colares-Santos; Shanoyan; Schiavi, 2020). Os frigoríficos detêm uma posição dominante na formação de preços, pois a indústria frigorífica é quem determina os preços na região – sendo, portanto, formadores de preços. Nessas vendas também é possível observar certos oportunismos entre as partes, pois os frigoríficos muitas vezes possuem mais informações que os produtores, podendo gerar mais desconfianças. Percebe-se também que existe uma falta de equipamentos e normas mais certeiras para a mensuração do gado, o que poderia ser de grande utilidade para aumentar a confiança entre produtor e frigorífico (Imperio; Pereira, 2020).

Tendo em vista esse contexto, esse estudo objetivou responder a seguinte pergunta de pesquisa: **De que forma ocorre a precificação e qual é a rentabilidade auferida pelo produtor rural a partir dos diferentes modos existentes de comercialização de bovinos de corte para os frigoríficos?**

O presente estudo teve como objetivo geral examinar a precificação e a consequente rentabilidade auferida pelo produtor rural a partir dos diferentes modos de comercialização de

bovinos de corte para os frigoríficos. Como objetivos específicos, descrever os diferentes formatos de comercialização existentes entre produtores rurais e frigoríficos e analisar a precificação e a rentabilidade auferida nos diferentes formatos de comercialização.

De forma teórica, este estudo é justificado pela relativa escassez de literatura referente a tratativas de comercialização na pecuária. Uma grande dificuldade encontrada foi a pesquisa inicial por informações e metodologias pertinentes. Não se encontrou estudos diretamente relacionados ao comportamento dos preços no mercado de bovinos, mesmo se tratando de uma informação crucial em toda a cadeia de valor envolvida na comercialização de bovinos (Nardino, 2015).

De forma prática, este estudo torna-se relevante para todos os produtores rurais que desejam aumentar a produtividade bovina da propriedade e se preocupam com as formas de comercialização. Mesmo sendo um estudo de caso de uma propriedade específica, os possíveis métodos de compras são os mesmos para todos, apenas diferindo no preço do boi gordo que será oferecido pelos frigoríficos aos produtores.

Buscando responder os objetivos propostos, este trabalho está organizado em cinco seções: a primeira conta com esta introdução; a segunda seção expõe o referencial teórico, apresentando uma revisão da literatura sobre a comercialização de bovinos de corte, formação de preços na cadeia produtiva da carne bovina e estratégias de comercialização e rentabilidade na pecuária de corte; a terceira contendo a descrição da metodologia da pesquisa; a quarta descreve os resultados obtidos a partir da pesquisa e, ao final, na quinta seção, apresenta as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Buscando uma melhor compreensão do assunto, serão explicadas questões sobre a comercialização de bovinos de corte.

2.1 Comercialização de bovinos de corte

O agronegócio é o setor mais importante da economia brasileira e também possui grande relevância mundial. Também conhecido como *agrobusiness*, esse setor é fundamental para manter as contas externas brasileiras em equilíbrio (Mendes; Junior, 2007). O Brasil se destaca especialmente nas exportações de carne bovina. Em 2022, foi o maior exportador mundial, sendo responsável por 27,7% das exportações globais. Portanto, a cada 5 kg de carne vendidos no mundo em 2022, 1 kg veio do Brasil. No mesmo ano foram abatidos 42,31 milhões de bovinos em solo brasileiro, resultando em uma produção de 10,79 milhões de toneladas de carne bovina. Ao longo do ano de 2022, o peso médio das carcaças dos bovinos abatidos foi de 255,13 kg. Do total desses abates, 18,2% são bovinos criados em sistemas de confinamento. Assim, a maior parte do gado brasileiro é criado com o sistema de pecuária extensiva, ou seja, no campo (ABIEC, 2023).

A comercialização envolve todas as atividades que garantem que os bens e serviços ocorram desde a produção até chegarem ao consumidor final. Isso significa que a comercialização não começa apenas quando o produto sai do estabelecimento. Quando o produtor escolhe o que, como, quando e para quem produzir, ele já está envolvido em atividades de comercialização. Sendo assim, a comercialização abrange todas as funções ou atividades necessárias para organização desses bens e serviços (Mendes; Junior, 2007).

A comercialização agrícola vai além de apenas vender a produção em um mercado específico. É um processo contínuo e estruturado que guia a produção agrícola através de um canal de comercialização, onde o produto passa por transformações, se diferencia e ganha valor

adicional (Mendes; Junior, 2007).

Identificar os sistemas de comercialização a partir de uma perspectiva institucional significa observar os diferentes agentes que participam do mercado. Nesse contexto, é preciso considerar a presença de diversos intermediários no setor agropecuário, como comerciantes, agentes intermediários e organizações auxiliares (Mendes; Junior, 2007). Na criação de bovinos de corte, a principal forma de comercialização é a venda para frigoríficos (Rodrigues, 2016). Os escritórios rurais têm uma ligação mais estreita com as oportunidades de mercado que surgem no ambiente, mas também desempenham um papel fundamental em ajudar a indústria de frigoríficos a reduzir custos de transação (Sopeña; Freitas; Viana, 2019).

Quando o produtor realiza uma venda direta ao frigorífico, os custos de transação são reduzidos, já que, nesse caso, a indústria não precisa contar com um agente intermediário para finalizar a negociação. Esse formato de venda acontece devido à confiança existente entre produtor e indústria, onde predomina uma boa reputação entre as partes. Por conta dessa boa reputação, pode ocorrer de o produtor optar por vender para um frigorífico de confiança, mesmo que outro ofereça um preço mais alto (Oliveira, 2008). Nessa relação, a empresa frigorífica está buscando obter um maior nível de fidelidade com os produtores (Arbage, 2004).

Os produtores rurais não têm uma frequência definida para comercializar seu rebanho. A comercialização frequentemente pode construir relações de longo prazo e boa reputação entre as partes. Apesar de que em alguns casos as negociações ocorram com base na confiança, os maiores conflitos gerados durante a comercialização ocorrem entre produtor e a indústria frigorífica, pois esses produtores alegam que os frigoríficos agem de maneira oportunista, nem sempre cumprindo os termos acordados na transação (Oliveira, 2008).

2.2 Formação de preços na cadeia produtiva da carne bovina

A definição do preço de venda se torna fundamental para a sobrevivência e crescimento de qualquer empresa, seja ela de pequeno, médio ou grande porte, independentemente do setor. Com uma estratégia de preços eficaz, as empresas podem alcançar seus objetivos, que muitas vezes envolvem o lucro, o crescimento e a melhoria na qualidade do atendimento, entre outros benefícios (Cunha; Fernandes, 2017). No agronegócio, o preço é afetado não só por seus custos totais e a exigência do mercado, mas também por fatores como a safra e mudanças climáticas. Por exemplo, uma tempestade pode causar a escassez de um produto em uma região, aumentando o valor do mesmo produto em outra (Batalha *et al.*, 2007).

Em uma pesquisa com 150 produtores rurais da cidade de Erval Grande/RS sobre a formação de preços, descobriu-se que somente 7% dos produtores se consideram capazes de definir os preços de seus produtos. Isso indica que a maioria dos produtores depende apenas da intuição ou nem sequer precifica seus produtos. A falta dessa informação faz com que os produtores aceitem os preços estabelecidos por outras pessoas (Kruger *et al.*, 2014).

É evidente que o uso de ferramentas como a contabilidade e a gestão de custos é crucial para reduzir impactos e garantir a viabilidade financeira da empresa rural, pois elas ajudam gestores e produtores a tomar decisões mais informadas (Gonçalves, 2020). Porém, em geral, cada segmento agropecuário conta com agentes “antes da porteira”, formados por poucas e grandes empresas. Essas empresas, atuando juntas ou separadamente, conseguem influenciar os preços e as quantidades dos produtos ofertados, visto que muitos produtores agropecuaristas são pequenos e/ou desorganizados. Na indústria de frigoríficos reside o controle sobre os preços e a classificação, criando um oligopsônio como estrutura de mercado (Araujo, 2005; Sopeña; Freitas; Viana, 2019). Na agroindústria, nota-se a falta de um serviço de atendimento ao produtor no pós-venda, que tenha o objetivo de ouvir e entender suas necessidades, buscando aprimorar o processo de comercialização (Pascoal *et al.*, 2011).

Os produtores estão dependentes da oferta e da demanda, como tomadores de preço, tornando-os mais vulneráveis às mudanças no mercado. A falta de planejamento de vendas de animais, junto às variações sazonais da oferta e demanda, muitas vezes impede o produtor de ter uma frequência regular na venda dos animais (Oliveira, 2008).

A pecuária de pequena escala, aquela que possui até 500 cabeças de gado está, no entendimento de parte dos estudiosos, perdendo competitividade. Em certas localidades, a atividade já é pouco rentável ou até mesmo deficitária, isso por causa da queda no preço pago pelo boi gordo, o aumento do custo da mão de obra e ao aumento dos custos para a criação bovina, como as vacinas, remédios necessários e alimentos. Assim, muitos produtores rurais podem abandonar a criação de gado e se voltar para culturas agrícolas mais lucrativas, como a produção de grãos, devido à falta de viabilidade econômica na pecuária (Cerqueira; Madureira, 2018).

2.3 Comercialização de bovinos a Peso Vivo e Rendimento de Carcaça

Muitos produtores vendem seus animais a peso vivo, ou seja, no momento do carregamento os bovinos são pesados e os frigoríficos pagam um valor específico pelo kg do animal. Essa venda ainda acontece porque existem muitas dúvidas em relação a compra por rendimento de carcaça (Pascoal *et al.*, 2011). Conforme a Portaria nº 5 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (1988), uma carcaça bovina é o animal abatido e preparado, sem sangue, pele, órgãos internos, cabeça, patas, rabo, glândula mamária (nas fêmeas), pênis e testículos (nos machos). Após, a carcaça é dividida ao meio, e também são removidos os rins e suas gorduras, gorduras da região da virilha, a área na qual foi feita a sangria, medula espinhal, diafragma e seus pilares.

Os frigoríficos realizam a pesagem da carcaça bovina somente após o processo de toalete (limpeza e retiradas de gordura), o que influencia no peso do animal e, portanto, o rendimento da carcaça. O controle dos processos de limpeza, classificação e pesagem das carcaças deveria ser supervisionado por agentes do estado ou sanitários, o que melhoraria a relação entre pecuaristas e frigoríficos (Pascoal *et al.*, 2011).

Se for considerado um rendimento de 50%, o que muitas vezes é o verificado, o preço pago pelos frigoríficos ao produtor se equivale ao preço pago na modalidade de peso vivo (Pascoal *et al.*, 2011). Neste entendimento, os produtores que optarem por vender por rendimento de carcaça, ao invés de vender por peso vivo, podem aumentar significativamente sua lucratividade. Essa adaptação permite que eles alcancem o melhor desempenho econômico possível. Na busca de obtenção de um melhor rendimento de carcaça, é essencial avaliar o desempenho dos bovinos e implementar práticas que ajudem a melhorar essa característica. Fatores como o manejo adequado dos animais na propriedade, o uso de melhoramento genético e uma alimentação equilibrada que atenda às necessidades nutricionais dos animais são determinantes para alcançar um bom resultado (Soares; Collares; Santos, 2017).

Após a apresentação da base teórica deste estudo, onde foram demonstrados conceitos sobre a comercialização bovina, sua precificação e métodos de comercialização, apresenta-se a seguir a metodologia aplicada para obtenção dos resultados.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa possui caráter descritivo e exploratório. A pesquisa descritiva tem como objetivo primordial descrever as características da população ou fenômeno em si ou, filtrar as relações entre as variáveis. Juntamente com a pesquisa exploratória, pesquisas descritivas são

comumente conduzidas por cientistas sociais preocupados em obter percepções acionáveis (Gil, 2008).

A pesquisa exploratória é realizada com o objetivo de desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias para solucionar problemas mais precisos ou hipóteses passíveis de serem pesquisadas em outros estudos. Neste caso, a pesquisa exploratória visa dar uma visão geral e aproximada, por estar muito focada em um determinado tema. Sua utilidade vem ao fato de que, um assunto pouco estudado inicialmente, tendo êxito com estas, poderão se tornar o caminho para novas pesquisas (Gil, 2008).

A presente pesquisa trata-se de uma abordagem mista (*quali-quant*). Essa abordagem oferece ao pesquisador um conjunto mais abrangente de evidências para trabalhar o problema da pesquisa, em comparação com pesquisas puramente qualitativas ou puramente quantitativas. A abordagem mista é construída em torno de uma concepção pragmática – preocupada com as implicações de ações futuras, o problema em si e motivações para a prática no mundo real. Pela racionalidade do pesquisador, neste sentido, uma prática pluralista de concepções se torna necessária: as respostas, nesse sentido, são provavelmente mais abrangentes em casos de pluralismo de dados (Creswell; Clark, 2015).

Para a realização da presente pesquisa, foi feito um estudo de caso em uma propriedade rural específica criadora de bovinos de corte na pecuária extensiva, localizada no município de Rosário do Sul, no estado do Rio Grande do Sul. O estudo de caso se concentra em analisar um fenômeno contemporâneo dentro do seu contexto específico, buscando entender essa relação de forma mais clara. O contexto apresenta várias variáveis e diferentes fontes de informação e evidências, que precisam ser integradas por meio da triangulação de dados. Para isso, são usadas hipóteses iniciais que ajudam a direcionar a coleta e análise dos dados (Yin, 2010).

O método estudo de caso é uma ferramenta de pesquisa científica extremamente versátil, sendo útil em várias áreas do conhecimento. Ele permite investigar fenômenos em situações reais, utilizando diversas fontes de informação para encontrar soluções e aprofundar o entendimento, contribuindo para o avanço do conhecimento. Os critérios para identificar e selecionar um caso dependem da abordagem do pesquisador, que deve ter liberdade de escolha. O essencial é que os critérios sejam claros e que o caso seja realmente interessante ou complexo, justificando o esforço de compreendê-lo (Silva; Oliveira; Silva, 2021).

Para a coleta das informações necessárias para este estudo, foram coletados dados primários, utilizando-se de documentos fornecidos pela propriedade focal, observação participante com diário de campo e dados coletados com o proprietário e funcionários. Esses dados primários foram coletados no período de 2015 a 2024 e obtidos pelo próprio envolvimento do pesquisador com a propriedade.

De forma qualitativa, foram coletados documentos para buscar compreender os diferentes formatos de comercialização existentes entre produtores rurais e os frigoríficos. Após o entendimento desses formatos, foi analisado o histórico de preços pagos pelos frigoríficos na propriedade, com a realização da devida atualização pela inflação com o uso do Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), pois esse índice é o indicado a ser usado para medir a inflação. De forma quantitativa, ao final, foi feita uma comparação da rentabilidade auferida nos diferentes formatos de comercialização feitos pela propriedade. Para a coleta de dados foi necessário analisar os livros de produtor rural do proprietário da fazenda, pois assim foi possível analisar o histórico de vendas para os frigoríficos e também coletar os dados para comparar a rentabilidade da propriedade com as vendas.

O objeto de pesquisa no presente estudo é a própria comercialização de bovinos de corte entre a propriedade e o frigorífico, onde foram pesquisadas as vendas de bois nos dois diferentes formatos de compra utilizados pelo frigorífico: Compra em peso vivo do animal e compra em rendimento de carcaça.

Para a análise da presente pesquisa de estudo de caso, foi utilizada a técnica de análise de conteúdo para os dados qualitativos, utilizando documentos e dados primários, além de uma descrição dos processos observados na mesma. As etapas da análise de conteúdo são fundamentais para que o pesquisador alcance os objetivos da pesquisa. A partir de uma leitura inicial, ele escolhe os documentos para explorar o material, classificar as mensagens e, finalmente, tratar e interpretar os resultados. Isso permite obter novos entendimentos ou descobrir novos aspectos sobre o assunto ou tema que estavam escondidos nos textos analisados (Paiva; Oliveira; Hillesheim, 2021). Sobre os dados quantitativos coletados (o histórico de venda da propriedade), foram utilizadas técnicas de estatística descritiva para calcular a rentabilidade auferida da propriedade. Os procedimentos da Estatística Descritiva, também conhecidos como análise univariada, ajudam a mostrar as características típicas do grupo analisado, apontar a variação nos dados e verificar como esses dados se distribuem em relação a certas variáveis (Gil, 2008).

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A seguir serão apresentados os tópicos analíticos, baseados em documentos primários fornecidos pela propriedade focal e pela observação participante do pesquisador. A apresentação e discussão dos dados se divide em: características da propriedade focal, formas de comercialização observadas na propriedade e precificação e rentabilidade: análise dos dados quantitativos.

4.1 Características da propriedade focal

A propriedade analisada neste estudo é uma propriedade familiar localizada no município de Rosário do Sul, no estado do Rio Grande do Sul, com sua história dando início no ano de 1880, ano estimado onde as terras da propriedade foram compradas e a primeira sede foi construída. Desde então, a propriedade tem se mantido sob a gestão da mesma família, atualmente administrada pela quinta geração, enquanto a sexta geração já participa ativamente dos serviços pecuários e se prepara para assumir responsabilidades futuras. Essa sucessão planejada reflete o compromisso da família em equilibrar tradição e modernização na gestão agropecuária, mantendo o vínculo histórico com o território e promovendo maior profissionalismo do negócio.

Com uma extensão de 552 hectares, a propriedade dedica-se à pecuária extensiva, mantendo aproximadamente 500 cabeças de gado. O sistema produtivo baseia-se exclusivamente em alimentação em campo nativo, atualmente sem o uso de pastagens cultivadas, preservando características utilizadas da pecuária extensiva. A atividade de renda principal da propriedade é na venda de bois machos, enquanto as fêmeas são criadas e recriadas para reposição. Além do gado, a propriedade também cria ovinos para consumo e venda da lã, mas a focalização comercial é direcionada para a pecuária bovina de corte. A equipe responsável pelo manejo cotidiano é composta por três funcionários fixos, sendo um deles o próprio pesquisador, que está envolvido ativamente nas operações diárias.

A simplicidade do sistema extensivo e a preservação do campo nativo revelam o caráter tradicional da produção. A história e o contexto atual da propriedade destacam sua relevância como objeto de estudo, especialmente no que diz respeito à dinâmica familiar, à sustentabilidade da pecuária extensiva e às práticas de gestão no setor agropecuário brasileiro. A transição planejada entre gerações reforça a importância de compreender os desafios e

oportunidades envolvidos na continuidade de propriedades familiares em um cenário de mudanças no setor agropecuário.

4.2 Formas de comercialização observadas na propriedade

Considerando a observação participante e o envolvimento do pesquisador com a propriedade focal, observando o dia a dia da propriedade e analisando o histórico de documentos fornecidos, foi possível identificar como ocorre a negociação entre o produtor proprietário da fazenda e os frigoríficos. A venda de bois adultos, ou seja, acima de 36 meses, na propriedade focal ocorre uma vez ao ano e sempre no mês de março.

Na modalidade de Peso Vivo, ao se aproximar a época de venda, o proprietário da fazenda entra em contato direto com o comprador do frigorífico – comprador esse já conhecido pelo proprietário, e comunica a intenção de venda já com a quantidade e a idade dos bois a serem vendidos. Não há, portanto, a presença de agentes intermediários na negociação, em sintonia com a teoria de Oliveira (2008), que fala sobre a confiança entre as partes na negociação.

O comprador então informa o valor por kg que o frigorífico oferece aos produtores pelo tipo de boi ofertado. Acertados os detalhes de negociação entre produtor e comprador do frigorífico, é agendado um dia e horário para que o comprador vá até a propriedade junto ao motorista do caminhão boiadeiro específico para a quantidade de bois a serem vendidos. Para as vendas da propriedade, sempre foi utilizada a carreta boiadeira baixa, com capacidade de aproximadamente 30 a 35 bois gordos.

Na propriedade focal, os animais são trazidos no mesmo dia da venda, no período do início da manhã, de forma pacífica e sem o uso de cães para evitar o estresse do gado. Ao chegar o comprador junto ao motorista da carreta, os bois são pesados na balança da propriedade, são colocados dentro da carreta e no mesmo momento é anotado o peso total dos animais e calculada a média de peso do rebanho. Essa especificação é solicitada pelo proprietário, pois ele sempre busca saber e anota a média do gado afim de comparação com vendas anteriores e também para buscar melhorias para os anos subsequentes. O comprador anota os dados no livro de produtor do proprietário e, na comercialização dessa propriedade, o comprador já paga o valor acertado pelo kg do animal antes da carreta deixar a propriedade. Em até 30 dias é enviada a nota fiscal da compra para ser anexada ao livro de produtor rural do proprietário da fazenda.

Na modalidade de Rendimento de Carcaça, assim como em Peso Vivo, a intenção de venda, a negociação entre produtor e comprador e o manejo do gado até a mangueira são semelhantes. O maior diferencial entre as duas modalidades se dá após o carregamento dos bovinos, pois quando a venda é por Rendimento de Carcaça, o gado é levado até o frigorífico e lá ocorre a separação da carne de outras partes específicas para saber qual foi o rendimento da carne de cada animal, concordando com a já citada Portaria nº 5 do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (1988) que explica quais são as partes retiradas do animal no momento do abate para calcular o rendimento.

Após o abate ser realizado pelo frigorífico, o produtor recebe um Relatório de Romaneio de Abate, onde constam as informações sobre a (a) quantidade de hematomas encontrados nos animais, (b) o peso total dos animais com a sua média, (c) o peso total da carcaça com a sua média e (d) o valor total bruto e líquido a ser pago ao produtor. Os hematomas encontrados na carne dos animais são cortados e descartados, diminuindo no peso total da carne. O proprietário então precisa confiar e aceitar que o frigorífico retirou somente a parte do hematoma, já que nunca contratou nenhum especialista para acompanhar o abate no frigorífico e nem existe algum agente estatal para acompanhar o processo, como apontado por Pascoal *et al.* (2011) – o que acabaria resultando em uma confiança maior entre produtor e frigorífico.

4.3 Precificação e Rentabilidade: análise dos dados quantitativos

Como apontado anteriormente, os frigoríficos detêm o poder sobre os preços a serem pagos aos produtores. Na formulação deste preço, o rendimento da carcaça é o principal elemento. Buscando aumentar o rendimento de carcaça do gado, a propriedade investiu em melhoramento genético comprando raças bovinas caracterizadas por apresentarem um rendimento maior. A Tabela 1 apresenta a média de rendimento dos bois negociados, em porcentagem, entre os anos de 2019 e 2024.

TABELA 1 – MÉDIA DE RENDIMENTO DE BOIS NEGOCIADOS (2019-2024) EM %

PERÍODO	MÉDIA DE RENDIMENTO
2019	47,89
2020	47,05
2021	48,42
2022	49,66
2023	49,90
2024	50,04

Fonte: Dados da Pesquisa (2024). Elaborado pelo Autor.

Conforme os dados da Tabela 1, a porcentagem de rendimento dos bois da propriedade foi entre 47,05% e 50,04%, seguindo uma sequência crescente de 2020 a 2024. Cabe ressaltar que esse rendimento obtido foi com a venda de animais se alimentando somente de campo nativo, ou seja, de forma extensiva. Se, no período final antes venda, aproximadamente no mês de dezembro, os animais tivessem uma suplementação energética, esse rendimento seria superior ao apresentado na Tabela 1. Esse resultado se complementa ao estudo de Soares, Collares e Santos (2017), que diz sobre a importância de implementar práticas que aumentem o rendimento dos animais.

A propriedade focal forneceu o histórico de venda de bois adultos em cinco livros de produtor rural do proprietário, no período de 2015 à 2024. Nesses livros de produtor constam as notas fiscais emitidas pelos frigoríficos compradores a partir do ano de 2015 e fazem parte da pesquisa documental. A seguir, na Tabela 2, consta o relatório da quantidade de animais vendidos, o modelo de compra dos frigoríficos, os frigoríficos compradores, o valor pago por quilo do animal e os valores atualizados pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI) para março do ano de 2024.

TABELA 2 – RELATÓRIO DE VENDAS DE BOIS ADULTOS (EM R\$)

ANO	Qx	MODELO	FRIGORÍFICOS	VN	ÍNDICE	VA
2015	35	PV	Frigorífico 1	4,80	1,961304	9,41
2016	25	PV	Frigorífico 1	5,30	1,752528	9,29
2017	31	PV	Frigorífico 1	4,80	1,665510	7,99
2018	24	PV	Frigorífico 1	4,80	1,668591	8,01
2019	17	RC	Frigorífico 2	16,10	1,548873	24,94
2020	12	RC	Frigorífico 2	13,48	1,455979	19,63
2021	25	RC	Frigorífico 2	11,36	1,120344	12,73
2022	28	RC	Frigorífico 2	14,24	0,971347	13,83
2023	23	RC	Frigorífico 2	14,43	0,956839	13,81
2024	25	RC	Frigorífico 2	13,42	-	13,42

Fonte: Dados da Pesquisa (2024). Elaborado pelo Autor. Qx = quantidade negociada. VN = valor nominal. VA = valor atualizado. Atualização pelos dados do BACEN: <https://www3.bcb.gov.br>.

Ao atualizar valores nominais pelo IGP-DI, o cálculo do número-índice utilizado para correção é obtido dividindo o índice atual (no caso, março de 2024) pelo índice da época do valor (ativo), ou seja, da época em que os animais foram negociados. Em termos formais tem-se: $VA = (\text{índice recente} / \text{índice antigo}) \cdot VN$. Os resultados foram obtidos no sistema de atualização de ativos do Banco Central do Brasil (BACEN).

Conforme os dados acima indicados na Tabela 2, percebe-se que entre 2015 e 2018 a propriedade vendia na modalidade Peso Vivo para um frigorífico; já, entre 2019 e 2024, a modalidade de venda contratada foi por Rendimento de Carcaça para um outro frigorífico. Nota-se que ao escolher o segundo frigorífico para a venda dos bois, os valores pagos aumentaram de forma elevada (tanto em termos nominais como em valores corrigidos), pois a modalidade de comercialização foi alterada. O proprietário informou que a troca de frigoríficos e modalidade ocorreu pois o frigorífico 2 compra preferencialmente por RC, também por ser um frigorífico de grande nome e muito conhecido na região, além de ser mais próximo da propriedade em relação ao frigorífico 1.

Em 2016, 2021 e 2024 a propriedade vendeu a mesma quantidade de bois, diferindo nos valores, de menor a maior, respectivamente. Importa registrar, no entanto, que o aumento do preço pago também pode ser devido a outros fatores não relacionados ao modo de comercialização. Os preços pagos ao produtor, como é de conhecimento, são influenciados pela demanda externa e interna, pela oferta, pela renda e por outros elementos econômicos importantes. Na comercialização por Rendimento de Carcaça existe também a possível penalização dos animais, o que resulta na diminuição do preço pago pelo rendimento. Essa penalização ocorre quando o animal não chega em um peso adequado após a separação da carcaça ou quando existe algum animal com diversos hematomas ou feridas expostas, resultando em uma separação da carne machucada da carne sadia. De todo modo, há um aumento abrupto notório de preços de um sistema para outro.

A despeito da constatação anterior, importa observar que na opção de venda por RC o preço estabelecido e pago pelo frigorífico ao produtor refere-se, por assim dizer, a uma parte do animal, ou seja, do rendimento auferido após o abate. Assim, em uma análise complementar,

se torna imperativo verificar o rendimento obtido pelo produtor na venda para possibilitar uma análise comparativa precisa entre os dois modos de comercialização. A Tabela 3 possibilita este entendimento. Nela constam os dados absolutos do relatório da média de peso dos animais em cada ano de venda, que, ao ser multiplicada pelo valor nominal, resulta no valor pago em média por cada boi, tanto em Peso Vivo, como em Rendimento de Carcaça.

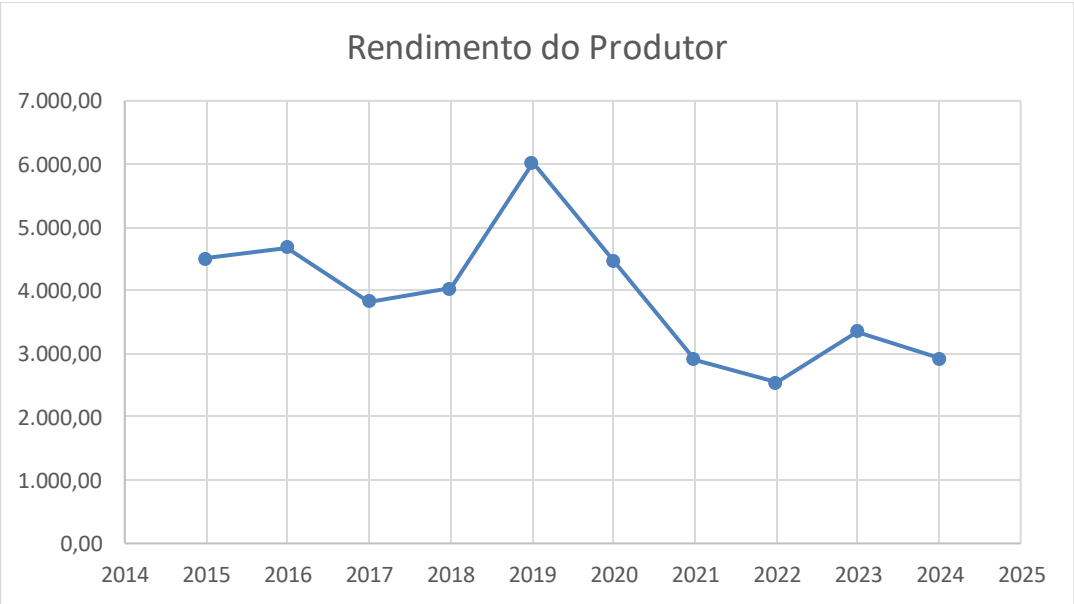
TABELA 3 – RELATÓRIO DO VALOR PAGO EM CADA MODALIDADE (EM R\$)

ANO	Qx	MODELO	MÉDIA DE PESO	VN	TOTAL	VA
2015	35	PV	478,83	4,80	2.298,38	4.507,82
2016	25	PV	503,64	5,30	2.669,29	4.678,01
2017	31	PV	479,06	4,80	2.299,49	3.829,82
2018	24	PV	502,87	4,80	2.413,77	4.027,60
2019	17	RC	241,52	16,10	3.888,47	6.022,75
2020	12	RC	228,01	13,48	3.073,57	4.475,06
2021	25	RC	228,92	11,36	2.600,53	2.913,49
2022	28	RC	184,28	14,24	2.624,15	2.548,96
2023	23	RC	242,62	14,43	3.501,00	3.349,89
2024	25	RC	218,09	13,42	2.926,77	2.926,77

Fonte: Dados da Pesquisa (2024). Elaborado pelo Autor. Qx = quantidade negociada. VN = valor nominal. VA = valor atualizado. Atualização pelos dados do BACEN: <https://www3.bcb.gov.br>.

A Figura 1, abaixo, apresenta graficamente a evolução dos rendimentos da propriedade:

FIGURA 1: EVOLUÇÃO DOS RENDIMENTOS DO PRODUTOR (EM R\$)



Fonte: Dados da Pesquisa (2024). Elaborado pelo Autor.

A tendência de queda real nos rendimentos do produtor é verificada quando o modo de comercialização é alterado. Em um cenário distinto, em que o produtor tivesse negociado em todo o período a peso vivo, os rendimentos assumiriam outro contorno. Se o valor pago de R\$ 4,80 (em 2015) for corrigido para o ano de 2024, o valor atual será de R\$ 9,41. Ao se multiplicar este valor pelo peso de 491,1 (média dos primeiros quatro anos), obter-se-ia um rendimento de R\$ 4.649,48, ou seja, um rendimento maior que qualquer outro obtido na modalidade RC entre 2020 e 2024 (Tabela 2 e Figura 1). Assim, é possível observar que, para o produtor, a venda por RC reduziu seus rendimentos, inclusive em 2024, ano que o rendimento foi de 50%, o valor pago seguiu menor em comparação ao PV. A literatura mencionada de Pascoal *et al.* (2011) informa que os preços em ambas as modalidades se equivalem com um rendimento de 50%, porém esses resultados não se relacionaram a esse estudo de caso.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo de caso teve como objetivo geral examinar a precificação e a consequente rentabilidade auferida pelo produtor rural a partir dos diferentes modos de comercialização de bovinos de corte para os frigoríficos. Concluiu-se que, na propriedade focal, a modalidade de comercialização mais rentável foi a venda por Peso Vivo. A porcentagem de Rendimento dos bois da propriedade ocorreu de forma crescente a partir do ano de 2020, porém os valores pagos pelo frigorífico não alcançaram os valores na comercialização a Peso Vivo ocorrida entre 2015 e 2018.

Além disso, o primeiro objetivo específico foi descrever os diferentes formatos de comercialização existentes entre produtores rurais e frigoríficos. Com base na observação participante e o envolvimento do pesquisador com a propriedade focal, foi possível perceber que a comercialização ocorre com o contato direto entre proprietário e frigorífico, sem envolvimento agentes intermediários. A comercialização por Peso Vivo e Rendimento de Carcaça se assemelham no quesito negociação, diferindo apenas no momento que o caminhão sai da propriedade. Na comercialização por PV os bois são pesados e o valor acordado já é pago ao proprietário no mesmo dia. Na comercialização por RC, os bois são levados até o frigorífico para passarem pelos manejos de separação da carne e carcaça, somente após esse processo é obtido o rendimento bovino e o valor será pago ao proprietário.

Já o segundo objetivo específico foi analisar a precificação e a rentabilidade auferida nos diferentes formatos de comercialização. Para isso foram coletados dados dos livros de produtor rural do proprietário, onde constam as notas fiscais fornecidas pelos frigoríficos. Os valores observados foram atualizados pelo Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna (IGP-DI), e foi possível observar que os valores pagos ao proprietário tiveram um aumento abrupto notório na modalidade de RC em comparação a PV, pois nessa modalidade os valores são pagos somente pela carcaça animal, já na comercialização por PV, é pago o valor pelo peso total do animal. Esses valores também são influenciados pela demanda externa e interna, pela oferta, pela renda e por outros elementos econômicos importantes. Exclusivamente, na modalidade por RC, o valor pago também é influenciado pela possível penalização dos animais, que é observada pelo frigorífico. Quando o modo de comercialização foi alterado para RC, os valores pagos ao produtor caíram. Essa queda ocorre pelo valor pago na modalidade PV, que mesmo no preço por quilo sendo inferior, a média de peso é maior, pois é usado o peso total do animal como fator a ser multiplicado, obtendo-se, então, um rendimento total maior quando comparado ao RC.

Como limitações da pesquisa, foi identificado dificuldades em contatar o comprador do frigorífico que negocia a comercialização com a propriedade, impactando a obtenção de dados do ponto de vista desse agente sobre a precificação dada pelos frigoríficos. Além disso, o mal

estado de conservação dos dados primários coletados na propriedade fez com que a coleta se prolongasse além do esperado, pois surgiram diversas dificuldades no entendimento dos papéis de compra e venda, que em alguns casos estavam escritos à mão.

Por fim, a partir dos resultados obtidos, como sugestões futuras de pesquisa, sugere-se uma investigação focada em propriedades com características diferentes da atual pesquisada, como por exemplo nas que vendem para diferentes frigoríficos e que utilizam agentes intermediários na negociação, possibilitando assim uma possível concorrência e aumento de preços ofertados. Sugere-se também estudos em propriedades com um sistema de alimentação intensivo, ou seja, animais de confinamento com suplementações energéticas específicas ou semiconfinados, misturando pasto nativo com as rações adequadas. Nesse caso em específico é bem provável que os animais atinjam um Rendimento de Carcaça significativamente superior a 50% e assim possam surgir resultados diferentes.

REFERÊNCIAS

ACOSTA, L. F.; GUIMARAES, P. B. Impactos da falta de abatedouro público na cadeia produtiva pecuarista em Sant'Ana do Livramento. *In: 13º SIEPE - SEMANA INTEGRADA DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO*, SIEPE 2021, Sant'Ana do Livramento, **Anais...** Sant'Ana do Livramento: SIEPE, 2021.

ARAÚJO, M. J. **Fundamentos de Agronegócios**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS EXPORTADORAS DE CARNES (ABIEC). **Beef Report 2023: Perfil da Pecuária no Brasil**. Disponível em: <<https://www.abiec.com.br/publicacoes/beef-report-2023/>>. Acesso em: 10 de abril de 2024.

ARBAGE, A. P. **Custos de transação e seu impacto na formação e gestão da cadeia de suprimentos: estudo de caso em estruturas de governança híbridas do sistema agroalimentar no Rio Grande do Sul**. Orientador: Antônio Domingos Padula. 2004. 280 f. Tese de Doutorado – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Programa de Pós-Graduação em Administração, Porto Alegre, 2004.

AZOLIN, V. P. **Análise temporal do ciclo da bovinocultura de corte na fronteira oeste do rio grande do sul**. Orientador: Ricardo Pedroso Oiagen. 2020. 49 f. Dissertação de Mestrado - Universidade Federal do Pampa, Programa de Pós Graduação em Ciência Animal, Uruguaiana, 2020.

BARP, M. J.; FREITAS, C. P.; CAMARGO, A. C.; TEIXEIRA, A. J. Avaliação do desempenho e rendimento de carcaça de diferentes grupos genéticos de bovinos de corte suplementados com ração no cocho. **Revista Perspectiva**, v. 46, n. 175, p. 15-24, set., 2022.

BATALHA, M. O.; *et al.* **Gestão Agroindustrial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BRASIL. Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Secretaria de Inspeção de Produto Animal. **Portaria n. 5, de 8 de novembro de 1988**. Publicada no Diário Oficial da União em 18/11/1988. Brasília, DF, 1988.

CERQUEIRA, L. F.; MADUREIRA, L. G. **Análise da transmissão de preços na cadeia produtiva de carne bovina brasileira**. 2018. 71 f. Textos para discussão – Universidade Federal Fluminense, Curso de Economia, Niterói, 2018.

COLARES-SANTOS, L.; SHANOYAN, A.; SCHIAVI, S. M. A. *Contractual arrangements in the cattle beef chain: an analysis of trust*. **AGRIBUSINESS - Ciência Rural**, v. 50, n. 10, jan., 2020.

CRESWELL, J. W.; CLARK, V. L. P. **Pesquisa de Métodos Mistos**: Série Métodos de Pesquisa. São Paulo: Penso Editora, 2013.

CUNHA, M. C. F.; FERNANDES, M. S. A. A utilização da contabilidade de custos na formação do preço de venda. *In*: X ENCONTRO DE INICIAÇÃO À DOCÊNCIA, 2017, Paraíba. **Anais...** Paraíba, 2017.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GONÇALVES, K. A. S. **Criação de bovinos de corte engorda a pasto x confinamento: análise comparativa sob a ótica os custos e preço**. Orientador: Edmilson Maria de Brito. 2020. 38 f. Trabalho de Conclusão de Curso – Instituto Federal de Rondônia, Tecnólogo em Agronegócio, Rondônia, 2020.

IMPERIO, D. A.; PEREIRA, J. A. Transação entre produtor e processador na cadeia da carne bovina: um estudo a partir da visão dos pecuaristas da região de Naviraí-MS. *In*: IV EIGEDIN - ENCONTRO INTERNACIONAL DE GESTÃO, DESENVOLVIMENTO E INOVAÇÃO, EIGEDIN 2020, Mato Grosso do Sul. **Anais...** Mato Grosso do Sul: Eigidin, 2020.

KRUGER, S. D.; GLUSTAK, E.; MAZZIONI, S.; ZANIN, A. A contabilidade como instrumento de gestão dos estabelecimentos rurais. **Revista reunir**, v. 4, n. 2, p. 134-153, 2014.

MALAFAIA, G. C.; AZEVEDO, D. B.; PEREIRA, M. A.; MATIAS, M. J. A. A Sustentabilidade na Cadeia Produtiva da Pecuária de Corte Brasileira. *In*: EMBRAPA. **ILPF: Inovação com integração de lavoura, pecuária e floresta**. Brasília, 2019. p. 118-130.

MENDES, J. T. G.; JUNIOR, J. B. P. **Agronegócio**: Uma abordagem econômica. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

NARDINO, T. A. C. **Análise da comercialização e fatores de compra de reprodutores bovinos de corte em leilões no Rio Grande do Sul**. Orientador: Leonir Luiz Pascoal. 2015. 64 f. Dissertação de Mestrado – Universidade Federal de Santa Maria, Programa de Pós Graduação em Zootecnia, Santa Maria, 2015.

OLIVEIRA, C. B. **Aspectos do processo de comercialização na cadeia da bovinocultura de corte no Rio Grande do Sul**. Orientador: Júlio Otávio Jardim Barcellos. 2008. 69 f. Dissertação de Mestrado – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Programa de Pós Graduação em Agronegócios, Porto Alegre, 2008.

PAIVA, A. B.; OLIVEIRA, G. S.; HILLESHEIM, M. C. P. Análise de conteúdo: uma técnica de pesquisa qualitativa. **Revista Prisma**, v. 2, n. 1, p. 16-33, dez., 2021.

PASCOAL, L. L.; VAZ, F. N.; VAZ, R. Z.; RESTLE, J.; PACHECHO, P. S.; SANTOS, J. P. A. Relações comerciais entre produtor, indústria e varejo e as implicações na diferenciação e precificação de carne e produtos bovinos não-carcaça. **Revista Brasileira de Zootecnia**, v. 40, p. 82-92, 2011.

PERRY, B.D.; ROBINSON, T.P.; GRACE, D.C. *Animal health and sustainable global livestock systems*, **Animal Magazine**, p. 1699–1708, 2018.

RODRIGUES, F. N. **Caracterização e análise dos canais de comercialização nos assentamentos de Guarantã do Norte**. Orientador: Mauro Eduardo Del Grossi. 2016. 36 f. Universidade de Brasília, Graduação em Gestão do Agronegócio, Brasília, 2016.

SILVA, G. O.; OLIVEIRA, G. S.; SILVA, M. M. da. Estudo de caso único: uma estratégia de pesquisa. **Revista Prisma**, v. 2, n. 1, p. 78-90, dez., 2021.

SILVEIRA, D. C. da; AREND, S. C.; DEPONTI, C. M. Commoditização do Rural: uma proposição metodológica a partir da análise da bovinocultura de corte na região do Corede Missões do estado do Rio Grande do Sul/Brasil. **Revista Brasileira de Gestão e Desenvolvimento Regional**, [S. l.], v. 16, n. 2, p. 270-284, mai./ago., 2020. Disponível em: <<https://www.rbgdr.com.br/revista/index.php/rbgdr/article/view/5513>>. Acesso em: 01 maio. 2024.

SOARES, M. E. M.; COLLARES, B. B.; SANTOS, D. Diferenças na venda de bovinos por valores de peso vivo e rendimento de carcaça. In: 9º SIEPE - SEMANA INTEGRADA DE ENSINO, PESQUISA E EXTENSÃO, SIEPE 2017, Sant’Ana do Livramento, **Anais...** Sant’Ana do Livramento: SIEPE, 2017.

SOPEÑA, M. B.; FREITAS, A. D. de; VIANA, J. G. A. Canais de comercialização da produção pecuária na campanha gaúcha: escritórios rurais, contratos e mercados. **Revista Agropampa**, v. 2, n. 2, p. 222-237, jul./dez., 2019.

YIN, R. K. **Estudo de caso: Planejamento e Métodos**. 4. ed. Porto Alegre: Bookman Editora, 2010.