



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

AILANE MARQUES DOS SANTOS

**ECONOMIA DE INTEGRAÇÃO NO CONTEXTO DA AVICULTURA BAIANA:
ANÁLISE DAS RENDAS DOS PRODUTORES NO MUNICÍPIO DE SÃO GONÇALO
DOS CAMPOS-BA**

SALVADOR

2007

AILANE MARQUES DOS SANTOS

**ECONOMIA DE INTEGRAÇÃO NO CONTEXTO DA AVICULTURA BAIANA:
ANÁLISE DA RENDA DOS PRODUTORES NO MUNICÍPIO DE SÃO GONÇALO
DOS CAMPOS-BA**

Trabalho de conclusão de curso apresentado no curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Vitor de Athayde Couto

**SALVADOR
2007**

AILANE MARQUES DOS SANTOS

ECONOMIA DE INTEGRAÇÃO NO CONTEXTO DA AVICULTURA BAIANA:
ANÁLISE DA RENDA DOS PRODUTORES EM SÃO GONÇALO DOS CAMPOS-BA

Aprovada em 2007.

Orientador: _____

Prof. Dr. Vitor de Athayde Couto
Faculdade de Ciências Econômicas - UFBA

Edna Maria da Silva
Mestranda FCE - UFBA

Prof. Gustavo Bittencourt Machado
Doutorando INA-PG, França

Dedico este trabalho ao meu pai,
pela realização de um sonho.

AGRADECIMENTOS

A Deus pela saúde e força. Ao meu pai por ter me dado à oportunidade de chegar até aqui, a minha mãe pelo amor e dedicação, as minhas irmãs pelo companheirismo, aos amigos da Residência Universitária, especialmente a galera do quarto 05 pelo apoio e atenção.

Aos funcionários e professores da FCE. Aos produtores do município de São Gonçalo dos Campos pela confiança que em mim depositaram ao permitiram a realização desta pesquisa.

A Luciana e Edna pela inestimável ajuda e companheirismo. A Alynson pelas preciosas dicas e sugestões.

Ao Professor Vitor pela competência e por ter me dado à oportunidade de sair da abstração e permitir o acúmulo do conhecimento prático tão necessário aos inúmeros caminhos que eu possa seguir.

RESUMO

A avicultura brasileira vem alcançando lugar de destaque no cenário internacional devido ao seu alto nível tecnológico e conseqüente capacidade competitiva. O setor tem como estrutura de governança, a integração vertical. Uma das características da integração vertical na avicultura é o sistema de parceria estabelecido entre a agroindústria e o pequeno produtor, o modelo de produção integrada. Este estudo tem como objetivo a verificação da eficiência no aspecto renda dos produtores de frango, inseridos no modelo de produção integrada adotado pela Avipal no município de São Gonçalo dos Campos, Bahia. A partir da metodologia Análise Diagnóstico dos Sistemas Agrários, construíram-se três tipologias de produtores: o primeiro produtor familiar pensionista integrado que pratica apenas um subsistema, a criação de frangos, o segundo familiar patronal pluriativo também só cria frangos e o terceiro produtor patronal independente que possui dois subsistemas, a criação de frangos e a fábrica de ração. A construção da tipologia demonstrou que não existe diversificação da produção para os integrados e que esta se encontra num nível muito baixo para os independentes. Com base na metodologia calculou-se o valor da renda agrícola para os três tipos de sistemas de produção. Esses valores demonstraram a eficiência no nível de renda para os produtores integrados locais, embora o produtor independente tenha alcançado renda maior.

Palavras-chave: Avicultura. Integração Vertical. Sistemas de produção. Renda

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Lista de tabelas:

Tabela 1 – Evolução do índice de conversão alimentar	29
Tabela 2 – Ranking dos países produtores de carne de frango	30
Tabela 3 – Ranking dos países exportadores de carne de frango	31
Tabela 4 – Importação mundial de carne de frango: principais países	32
Tabela 5 – Dados econômicos de P1	61
Tabela 6 – Dados econômicos de P2	63
Tabela 7 – Dados econômicos de P3	68

Lista de figuras

Figura 1 – Abate por Estado com SIF – 2005	33
Figura 2 – Organograma: cadeia produtiva da avicultura de corte brasileira	41
Figura 3 – Mapa da Região Econômica do Paraguaçu	53
Figura 4 – Quadro: caracterização dos sistemas produtivos	57

Lista de fluxogramas

Fluxograma P1 – Produtor familiar integrado	60
Fluxograma P2 – Produtor familiar patronal integrado	63
Fluxograma P3 – Produtor patronal independente	67

Lista de gráficos

Gráfico 1 – Renda monetária por área utilizada de P1	62
Gráfico 2 – Renda monetária por área utilizada de P2	65
Gráfico 3 – Renda monetária por área utilizada de P3	69
Gráfico 4 – Gráfico resumo	72

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	ECONOMIA DE INTEGRAÇÃO: UMA ABORDAGEM TEÓRICA	13
2.1	INTEGRAÇÃO VERTICAL	13
2.2	ECONOMIA DOS CONTRATOS	22
2.2.1	CLASSIFICAÇÃO DOS CONTRATOS E ESTRUTURAS DE GOVERNANÇA	24
3	AVICULTURA: CONJUNTURA DE UMA ATIVIDADE EM EXPANSÃO	27
3.1	PANORAMA DA AVICULTURA NO BRASIL E NA BAHIA	27
3.2	O MODELO DE PRODUÇÃO INTEGRADA APLICADA Á AVICULTURA	39
3.3	COMENTÁRIOS PARCIAIS	45
4	ESTUDO DE CASO: PRODUTORES DE FRANGO NO MUNICÍPIO DE SÃO GONÇALO DOS CAMPOS	48
4.1	ABORDAGEM METODOLÓGICA	48
4.2	CARACTERIZAÇÃO DA ÁREA	51
4.3	TIPOLOGIA DOS PRODUTORES	55
4.3.1	Análise dos produtores, seus respectivos sistemas de produção	57
4.3.2	Sistema de produção integrada e independente: uma comparação	70
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
	REFERÊNCIAS	76
	APÊNDICES	80
	ANEXOS	83

1 INTRODUÇÃO

A avicultura nacional é considerada uma das atividades mais importantes do agronegócio brasileiro. Tal atividade encontra-se respaldada por uma estrutura integrada que envolve desde o plantio de grãos e sua transformação até o transporte e processamento das aves, tudo isso amparado por um alto nível tecnológico, fator determinante para a manutenção da capacidade competitiva do setor.

A avicultura industrial iniciou-se na década de 1950, período em que a antiga avicultura comercial comum nos anos 1920 e 1930 passa a ser substituída pela avicultura com atividades de maior conteúdo tecnológico. A partir da década de 1970, observou-se um crescimento acelerado desse setor. Nesta década houve um maior consumo da carne de frango em relação aos outros tipos de carne, desde então o Brasil vem aumentando vertiginosamente a sua participação no mercado exportador.

No início da década de 1980, o Brasil chegou a ocupar o segundo lugar entre os países exportadores de carne frango. Esse crescimento, tanto das exportações quanto do consumo interno, só foi possível devido ao aumento da produtividade do setor. Assim nas últimas três décadas a produção aumentou quase 11 vezes, as quantidades exportadas multiplicou-se por 25 vezes e os alojamentos de matrizes e pintos cresceram 250% e 300%, respectivamente.

O excelente desempenho do setor foi propiciado, sobretudo pelas inovações tecnológicas, principalmente no que tange ao melhoramento genético das aves e processamento das aves abatidas. Dessa forma, segundo a Associação Brasileira de Produtores e Exportadores de Frangos (ABEF) o Brasil tem ocupado desde 2003, a terceira posição entre os maiores produtores mundiais de carne de frango, atrás apenas de China e dos Estados Unidos com a participação de 41% no comércio internacional. Em relação à América, o país ocupa o posto de segundo produtor de carne de frango perdendo apenas para os EUA.

No que diz respeito às exportações, o Brasil vem galgando excelentes posições, de 1999 a 2003 o país ocupou a segunda posição no *ranking* mundial de países exportadores de carne de frango. O ano de 2004 foi de grande destaque para o setor, pois neste ano, o Brasil conquistou

o primeiro lugar absoluto nas exportações tanto em receita quanto em volume. Em 2005, o setor passou por algumas adversidades provocadas por constantes desvalorizações cambiais e, sobretudo pelos problemas sanitários oriundos do surgimento de focos da Influenza Aviária na China e na Indonésia. Contudo, o país manteve o crescimento das suas exportações embora que, em um ritmo menor, consolidando a posição conquistada no ano anterior. Dentre os principais países importadores da carne de frango brasileira estão: Arábia Saudita o maior importador, seguido do Japão, China, e Hong Kong.

A Bahia vem aumentando sua atividade avícola com a presença de novas empresas do setor como a implantação de abatedouros da Avipal Nordeste S.A, Avigro Avícola e Gujão Alimentos. Com esses novos empreendimentos a produção avícola do Estado cresceu de 92 mil toneladas, em 2000, para 154 mil toneladas, em 2002, representando cerca de 1,6% da produção nacional (SEAGRI, 2004).

Na Bahia, a produção de frango de corte é desenvolvida nas regiões econômicas do Paraguaçu, Litoral Norte, Sudeste e Oeste, a principal zona produtora concentra-se nos municípios da microrregião de Feira de Santana que compreende os municípios de Conceição de Feira, São Gonçalo dos Campos, Cachoeira, Muritiba, Cruz das Almas e regiões circunvizinhas.

O crescimento do setor avícola no Estado da Bahia, confirmado com a incorporação dessas agroindústrias, foi respaldado por um elevado padrão tecnológico e organizacional. Estas empresas adotam estratégias para garantir a incorporação de vantagens competitivas. Uma destas estratégias é consubstanciada na adoção do sistema de produção integrada. Grandes empresas como a Sadia, Perdigão, Avipal, adotam esse sistema de produção, característico da avicultura industrial que segrega a avicultura tradicional e que se caracteriza pela predominância da integração vertical como estrutura de governança.

A integração vertical representa uma forma extrema de organizar dois estágios complementares de uma cadeia produtiva, na qual apenas uma firma adquire o controle, e não necessariamente a propriedade sobre os ativos envolvidos nas duas etapas consecutivas (ROCHA, 2002). Para Porter (1985), a integração vertical é vista como uma estratégia competitiva, e é a estrutura de governança que prevalece na avicultura nacional. Este tipo de estrutura de governança detém um elevado controle das transações na cadeia produtiva, estas

transações são fruto das interações das características básicas das transações: frequência, incerteza e especificidade dos ativos.

A estrutura de governança característica do setor avícola, a integração vertical, influencia diretamente na localização das plantas agroindústrias, por se tratar de um sistema de produção integrada. Nessa estrutura de gestão, as empresas se envolvem desde o plantio de grãos que são necessários à produção da ração até o processamento da carne das aves. Assim um dos fatores que influenciam fortemente a expansão da produção avícola para a Bahia é a crescente produção de grãos, o milho e a soja, principalmente em áreas de agricultura empresarial localizados no Oeste do estado já que, estes grãos são os principais componentes da ração dos animais, com o milho representando cerca de 69,76% do custo final do frango de corte (IPARDES, 2002).

Assim, pode-se afirmar que um conjunto de fatores tem contribuído para o crescimento do setor avícola na Bahia, entre esses fatores estão as características naturais do Estado como o bom desempenho na produção de grãos, relativa abundância de mão-de-obra e potencial mercado consumidor, a região Nordeste importa grande parte da carne de frango que consome. Agregados a esses fatores de ordem natural estão as medidas adotadas pelo governo estadual com o intuito de promover a atração de empresas para o Estado.

Dentre essas medidas encontra-se o programa de inserção competitiva e de integração vertical das cadeias de grãos/carnes do Estado, parte integrante do Programa Estratégico de Desenvolvimento do Estado da Bahia do ano de 1998, elaborado pela Secretaria de Planejamento, Secretaria de Indústria, Comércio e Mineração e Secretaria da Fazenda que abrange desde melhoria da infra-estrutura necessária à instalação das empresas como a construção de galpões, melhoria das estradas até a concessão de incentivos fiscais.

Com o crescimento do setor avícola no Estado e conseqüentemente de sua estrutura organizacional, amparada pelo sistema de produção integrada, criou-se uma nova classe de produtores de frango, os produtores integrados. Os produtores convencionais, chamados de produtores independentes passam a conviver lado a lado com esse novo tipo de produtor, ambos inseridos em realidades bastante diferentes. Enquanto os produtores independentes estruturam suas granjas livremente e negociam diretamente com o mercado, os produtores integrados obedecem a normas de procedimentos com granjas padronizadas, com o

escoamento da produção voltado exclusivamente para a empresa integradora, mediante a assinatura de contratos de longo prazo.

Neste trabalho analisam-se os efeitos do sistema de produção integrada no nível de renda dos produtores, tomando como referência o modelo de produção adotado pela Avipal, instalada no município de São Gonçalo dos Campos, Bahia. Parte-se do seguinte questionamento que norteia este trabalho: o modelo de produção integrada tal como é posto pela Avipal é eficiente no nível de renda para os produtores locais? Adota-se como hipótese a eficiência do modelo de produção integrada proposto pela Avipal, no nível de renda os produtores locais.

Para que os objetivos propostos pelo trabalho fossem atendidos utilizou-se a metodologia Análise Diagnóstico de Sistemas Agrários, seguida de pesquisa de campo e com a construção de tipologias específicas de produtores. A partir dos tipos representativos de produtores estudam-se as rendas envolvidas das respectivas unidades produtivas. Essas informações servem de subsídio a análise da hipótese formulada para este trabalho.

Este trabalho estrutura-se em cinco capítulos, o primeiro refere-se a esta introdução. No segundo capítulo analisa-se o referencial teórico com a apresentação da teoria que fundamentou a execução deste trabalho, tem como tema central a integração vertical. Neste é apresentado o conceito, características da integração, sob a óptica de diferentes abordagens: Teoria dos Custos de Transação (TCT), Teoria Evolucionista e por fim a abordagem das vantagens competitivas de Porter. Nesse capítulo faz-se uma análise sintética da teoria dos contratos apontando sua relação com a economia de integração. No terceiro capítulo caracteriza-se o cenário da avicultura, sobretudo a de corte no Brasil e mais especificamente na Bahia; no quarto apresenta-se o estudo de caso e a metodologia utilizada no trabalho juntamente com os seus resultados, e no quinto capítulo são apresentadas as considerações finais.

Com os resultados preliminares, pôde-se verificar a eficiência no aspecto renda dos produtores inseridos no modelo de produção integrada proposto pela Avipal. Essa eficiência também foi observada no produtor independente que apresentou renda superior a dos produtores integrados.

2. ECONOMIA DE INTEGRAÇÃO: UMA ABORDAGEM TEÓRICA

Neste capítulo apresentam-se as principais teorias referentes à estrutura de gestão adotada pela avicultura nacional. Aqui, tem-se o conceito de integração vertical partindo do ponto de vista de autores como: Williamson (1985) e a Teoria dos Custos de Transação (Teoria Institucional), Baptista (1997) e a Teoria Evolucionista ou Neo-Schumpeteriana que enfatiza a importância das inovações tecnológicas na adoção modelo de produção integrada e por fim, Porter (1986,1993) sob a óptica das estratégias competitivas. Apresenta-se, sinteticamente, a chamada econômica dos contratos devido a sua relação com a Nova Teoria da Firma (NEI) e conseqüentemente com a Teoria dos Custos de Transação.

2.1 INTEGRAÇÃO VERTICAL

A integração vertical pode ser analisada sob diferentes abordagens. Ela significa um tipo de estrutura de gestão e ocorre quando diferentes processos de produção - desde o insumo até a venda final ao consumidor - que podem ser produzidos separadamente, por várias firmas, passam a ser produzidos por uma única firma. A integração vertical pode ocorrer entre dois ou mais processos contínuos de produção, onde o produto de um processo é o insumo para o outro subsequente.

Dessa forma a integração vertical significa a eliminação de trocas contratuais ou de mercado e sua substituição pela troca interna dentro dos limites da firma. É também um instrumento de propriedade e de total controle sobre estágios vizinhos de produção ou distribuição. De modo particular, a firma verticalmente integrada tem uma completa flexibilidade de tomar as decisões sobre o investimento, o emprego, a produção e a distribuição de todos os estágios que a firma possuir (FAGUNDES, 1997).

De modo geral a integração vertical pode ser entendida como uma estrutura de gestão utilizada por empresas de diferentes seguimentos, com o objetivo de aumentar a produtividade e conseqüentemente a competitividade diante da concorrência. A decisão das empresas de integrar-se ou não é amplamente debatida em economia. Desse debate surgiram diferentes abordagens, dentre as quais se destacam: a abordagem Institucionalista e a Teoria dos Custos de Transação; a abordagem Evolucionista e a Teoria Neo-Schumpeteriana; e a integração vista como estratégia competitiva.

A abordagem Institucionalista, consubstanciada na Teoria dos Custos de Transação, é tida como uma abordagem interdisciplinar - abrangendo as áreas de Direito, Economia e Administração - do estudo da Nova Economia das Instituições e se aplica ao estudo das formas de organização, particularmente a capitalista, com especial referência às firmas, ao mercado e à relação contratual. A economia dos custos de transação coloca o problema da organização da economia como um problema contratual. Os contratos são definidos como uma “promessa de conduta futura, e a sua coordenação aparecem como o resultado da ação de instituições que possibilitam a manutenção de tais promessas ao longo do tempo”. (WILLIAMSON citado por QUEIROZ, 2004, p.04).

A Teoria dos Custos de Transação (TCT) ¹ postula que, as formas organizacionais – mercados, hierarquias e híbridos, por exemplo – são resultado da busca de minimização dos custos de transação por parte dos agentes econômicos. Esta teoria define a integração vertical como um “um instrumento de garantia da oferta de insumos e ou/ demanda por produtos, estabelecidas através de contratos, na medida em que há a redução dos custos de produção interna e de transações”. (WILLIAMSON citado por QUEIROZ, 2000, p. 08).

A Teoria dos Custos de Transação é sustentada por dois pressupostos básicos: (i) a racionalidade limitada dos agentes econômicos; e (ii) o oportunismo presente nas ações dos agentes econômicos. Tais pressupostos referentes ao comportamento dos agentes econômicos e de suas motivações, implicam o surgimento de custos de transação. Contrariando a hipótese neoclássica de que os agentes econômicos são dotados de racionalidade substantiva ou maximizadora, Williamson (1985) postula que a racionalidade dos agentes econômicos é limitada.

¹ Desenvolvida por Williamson (1975, 1981, 1985), a partir dos trabalhos pioneiros de Coase (1937).

Devido à racionalidade limitada e, as incertezas e complexidades do mundo econômico que geram assimetrias de informação e competência, os agentes econômicos tornam-se incapazes de antecipadamente prever e estabelecer medidas corretivas para qualquer evento que possa ocorrer nas próximas transações, dificultando o estabelecimento de padrões de condutas futuras. O oportunismo definido por Williamson (1985) como a busca do interesse próprio com malícia, decorrente de assimetrias de informação acaba por gerar problemas de risco moral. Esse risco moral existe nas situações em que uma das partes da transação adota atitudes que afetem a avaliação do valor do negócio por parte dos outros agentes envolvidos, sem que esses possam monitorar ou impor a execução correta de tais ações, devido à presença de contratos incompletos.

Diante desse contexto, a presença de racionalidade limitada e oportunismo acabam por gerar contratos incompletos (por mais complexos que estes os sejam), e o risco moral já que, a confiança entre as partes envolvidas não pode ser estabelecida simplesmente a partir da existência de um contrato. Assim a confecção dos contratos resulta em custos de transação, estes custos são definidos pela TCT como o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar, monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas. Os custos podem ser classificados como os custos *ex-ante* referente à coleta e processamento de informações, de estruturação, de negociação, de estabelecimento de garantias e salvaguardas (formalizados em contratos ou não), definindo o preço e a duração do contrato. Existem também os custos *ex-post* correspondente ao desalinhamento, renegociação e monitoramento e o da adaptação a circunstâncias não previstas inicialmente (WILLIAMSON citado por QUEIROZ, 2004). Apresentam-se em diferentes intensidades, segundo as características das transações, tanto quando estas acontecem no mercado quanto no interior de uma firma.

A unidade básica de análise da TCT é a transação, está é definida por (WILLIAMSON citado por QUEIROZ, 1985, p. 10) como “o evento que ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável”. A transação é considerada uma relação contratual, a partir do momento que está envolve compromissos entre seus participantes, seja esta relação inter ou intra-firma. A TCT define três atributos básicos para a transação: a) frequência; b) incerteza e c) especificidade dos ativos envolvidos, sendo este último o principal elemento, o responsável pela estrutura de governança a ser realizado no ambiente econômico.

A especificidade dos ativos está relacionada com a noção de custos irrecuperáveis². Existe uma grande especificidade de ativos no momento em que se decide por um determinado investimento, no entanto, quando se opta pela saída de um negócio, o investimento inicial acaba preso fazendo com que o agente envolvido na transação não recupere seus custos. Esses custos são denominados custos irrecuperáveis. A especificidade dos ativos também está relacionada ao fator flexibilidade, quanto maior a especificidade dos ativos - ou seja, quanto maior a rigidez de seus usos e/ou usuários – mais provável será a opção de internalização da transação dentro da firma (coordenação via hierarquia) ou através de redes (formas híbridas via contratos de longo prazo) em oposição ao emprego do mercado (FAGUNDES, 1997).

As especificidades dos ativos podem ser classificadas em diversas categorias como analisa WILLIAMSON citado por FAGUNDES (1997, pg. 8):

- 1) A especificidade de natureza locacional (especificidade espacial) referente à exigência de proximidade geográfica entre as partes que transacionam, incorrendo em custos caso haja transferência de unidades produtivas, pois está significaria troca de demandante ou ofertante;
- 2) Especificidade derivada da presença de ativos dedicados, de modo que a expansão de capacidade produtiva é direcionada e dimensionada unicamente para atender a demanda de um conjunto de transações, implicando uma inevitável ociosidade no caso de interrupção da relação;
- 3) Especificidades de ativos físicos associados à aquisição de equipamentos específicos para ofertar ou consumir os bens ou serviços transacionados, ou seja, unidades de capital fixo que são especializadas e atendem a requerimentos particulares da outra parte envolvida na relação;
- 4) Especificidade dos ativos humanos, derivadas das diferentes formas de aprendizado, que fazem com que demandantes ou ofertantes de determinados produtos acabem se servindo mutuamente com maior eficiência do que poderiam fazer com novos parceiros.

A incerteza comportamental que resulta do oportunismo dos agentes envolvidos numa transação, traduz certa influência sobre as formas organizacionais. Esta é tida como um dos atributos das transações e está relacionada com o grau de confiança entre os agentes, assim a

² Perdas significativas proporcionadas caso haja uma realocação de investimento.

existência da incerteza dificulta e em alguns casos facilita a previsão dos acontecimentos. Dessa forma, a incerteza comportamental exerce influência sobre as características das instituições, na medida em que a maior ou menor capacidade dos agentes em prever os acontecimentos futuros pode estimular a criação de formas contratuais mais flexíveis, que regulem o relacionamento entre as partes envolvidas na transação (QUEIROZ, 2004).

Tem-se a frequência como atributo das transações. A frequência do acontecimento de certo tipo de transação é importante, na medida em que pode determinar o surgimento de instituições especificamente delineadas para a sua coordenação e a sua gestão. Quanto mais frequente for uma transação, maiores serão os incentivos para o desenvolvimento de instituições estruturadas com o intuito de geri-las de modo eficaz. E assim, maiores serão as chances de se estabelecer estruturas de gestão rígidas e hierarquizadas, a integração vertical (FAGUNDES, 1997).

Dessa forma, quanto menor a especificidade dos ativos, menor a incerteza e menor a frequência das transações, menores são os custos associados à utilização do mercado como forma organizacional. Analogicamente quanto maior a especificidade dos ativos, maior a incerteza e a frequência, maiores serão os custos de se manter o mercado como forma organizacional, favorecendo a implantação de estruturas hierarquizadas como forma organizacional (FAGUNDES, 1997, p. 11).

De forma sintetizada pode-se afirmar que a principal hipótese da economia dos custos de transação é a de que o surgimento de instituições particularmente voltadas para a gestão e coordenação das transações decorre do objetivo, por parte dos agentes envolvidos, de reduzir os custos a estas associadas.

As relações interfirmas características da integração vertical são respaldadas também pela abordagem evolucionista da Teoria Neo-Schumpeteriana. A principal divergência entre essa teoria e a Teoria dos Custos de Transação dos institucionalistas, consiste no fato de que esta última assume uma condição estática (comparativa), onde se mantém a tecnologia como elemento constante. Ao passo que, a Teoria Evolucionista assume uma postura dinâmica e considera alguns elementos como fundamentais para o sucesso das instituições econômicas e conseqüentemente na determinação de estruturas de gestão adequadas. Dentre esses elementos destaca-se: “a inovação, a criação de mercados, o desenvolvimento de habilidades técnicas específicas denominado de aprendizado”. (BAPTISTA, 1997, p.1230).

Sob inspiração dos trabalhos de Schumpeter, a abordagem Evolucionista, que se constituiu teoricamente em contraposição às representações neoclássicas da tecnologia e do progresso técnico, oferece uma análise da tecnologia que coloca a dinâmica tecnológica como motor do desenvolvimento das instituições econômicas. Schumpeter (1943) elimina a concorrência tradicional do modelo-padrão neoclássico via preços, e estabelecem uma concorrência via inovações.

Assim em função da pressão concorrencial as firmas estão sempre buscando inovações, estas inovações são acumuladas na rotina das firmas gerando processos de aprendizagem. Para Schumpeter (1943) a concorrência é responsável pelo impulso inovador que é inerente a dinâmica capitalista, ela serve como um mecanismo de seleção e ajuste, e também como critério de eficiência, ela determina a permanência da firma no mercado.

A partir da Teoria Schumpeteriana, a abordagem evolucionista diferentemente da institucional que considera apenas as capacitações organizacionais, dá ênfase a outras capacidades adquiridas pelos agentes nas transações entre as firmas integradas pelo processo de aprendizado. A abordagem evolucionista considera as novas habilidades adquiridas no interior da firma pelas inovações tecnológicas que modificam as condições pré-existentes demandando novas estruturas de governança. De acordo com essa abordagem a interação das capacidades técnicas dos agentes e o potencial de aprendizado interferem nas relações interfirmas.

Segundo Baptista (1997), o processo de aprendizado pode ser entendido como a habilidade tácita (não codificável) e específica da firma, adquirida através da adoção de rotinas de operações específicas e dos agentes no interior das grandes firmas. Dessa forma, o processo de aprendizado garante às firmas um conteúdo cumulativo, tácito e específico de difícil imitação, proporcionando as mesmas a incorporação de vantagens competitivas extremamente necessárias para a sobrevivência num ambiente de seleção, característico do ambiente concorrencial das grandes firmas.

É fundamental enfatizar o caráter social e coletivo do aprendizado que se processa no interior das firmas entendidas como o processo pelo qual a repetição e a experimentação permitem o desempenho de tarefas de uma forma melhor e mais rápida e a identificação de novas oportunidades de produção (DOSI; TEECE; WINTER, 1992, p.191) – distinto, portanto, do conhecimento e capacidade de aprendizado dos indivíduos que nela trabalham, embora estes sejam relevantes para a firma. Em outras palavras, o valor destas capacidades individuais – do ponto de vista do desempenho

através elas obtido – depende do ambiente institucional no qual estas são exercitados (neste caso, a firma) (BAPTISTA, 1997, p. 1243).

Assim, de acordo com o enfoque evolucionista, num ambiente de racionalidade restrita e incerteza, os agentes econômicos buscam eficiência através de medidas como a adoção de estruturas de governança específica (neste caso a integração vertical) e não apenas através do método da minimização dos custos de transação como afirma a abordagem institucionalista, mas também, através de medidas que compreendem a aquisição de competências e habilidades técnicas, gerando assim assimetrias aos seus concorrentes, utilizando a tecnologia como principal estratégia de vantagens competitivas.

A questão da integração vertical é também amplamente discutida por autores que não se enquadram nem na abordagem institucionalista nem na evolucionista. Entre esses autores, o de maior destaque é Michael E. Porter (1986). Ele desenvolve seus trabalhos a partir da Teoria das Vantagens Comparativas do economista clássico David Ricardo.

Porter (1986) acrescenta outras variáveis como a competitividade à Teoria das Vantagens Comparativas. Para Ricardo, essas vantagens comparativas eram relativas a custos de produção menores. Para Porter:

A competitividade estabeleceu-se como elemento condutor das decisões empresarias, vista e reafirmada pela crescente desregulamentação e predominância de regras de mercados nos ambientes concorrencias. (PORTER, 1986, p. 270)

Desta forma a condição para o sucesso empresarial passa a ser a inserção no padrão competitivo dos mercados globais, através da construção das chamadas *vantagens competitivas*.

Devemos levar em conta as diferentes fontes de vantagem competitiva em diferentes indústrias, em lugar de depender de uma única fonte, como custo de mão-de - obra ou economias de escala. (...) Os competidores globais, desempenham com frequência, certas atividades na cadeia de valores fora de seu país sede (...) A base nacional é a plataforma de uma estratégia global na indústria na qual vantagens oriundas do país sede são complementadas pelas vantagens provenientes de uma posição integrada mundial. (PORTER, 1993, p. 85-86).

Segundo Porter a vantagem competitiva “é o valor que uma empresa consegue criar para seus compradores e que ultrapassa o custo de fabricação pela empresa” (PORTER, 1993 pg.82). Para o autor existem dois tipos básicos de vantagem competitiva: liderança por custos e

diferenciação. Para atingir essas vantagens competitivas, as empresas posicionam-se com alguma estratégia, essa estratégia é chamada de *estratégia competitiva*.

A estratégia competitiva pode ser entendida como o conjunto de planos, políticas, programas e ações que uma empresa ou unidades de negócios desenvolve para ampliar ou manter, de forma sustentável, suas vantagens competitivas frente aos concorrentes. Para Porter (1986) a estratégia competitiva objetiva estabelecer uma posição lucrativa e sustentável contra as forças que determinam a competição industrial.

Segundo Porter as regras da concorrência é que determinam a atratividade de uma empresa e conseqüentemente sua lucratividade. Para alcançar esses resultados as empresas adotam medidas que lhes assegure a obtenção de vantagens competitivas, essas medidas são traduzidas nas ditas *estratégias competitivas*. As empresas em geral podem adotar três tipos de estratégias competitivas: estratégia de liderança em custos, estratégia de diferenciação e estratégia de foco. A primeira visa à obtenção de vantagens competitivas através da oferta de produtos a custos mais baixos do que os concorrentes. A segunda busca alcançar vantagens pela introdução de um ou mais elementos de diferenciação nos produtos ou serviços, que justifiquem preços mais altos. O terceiro tipo de estratégia competitiva consiste em obter vantagens competitivas seja através da oferta de produtos e serviços com custos mais baixos, seja pela diferenciação dos mesmos, mas em segmentos de mercado mais localizado ou restrito (PORTER, 1993).

Diante das opções de estratégias, as empresas vêem-se confrontadas com três tipos de decisões estratégicas. A integração vertical, expansão da capacidade e por fim a entrada em novos negócios. A partir desta contextualização, Porter (1986) justifica a adoção da integração vertical como um tipo de decisão estratégica, cujo principal objetivo traduz-se em redução de custos e conseqüentemente na obtenção de vantagens competitivas. A integração vertical é definida como uma “combinação de processos de produção, distribuição, vendas e/ou outros processos econômicos tecnologicamente distintos, dentro das fronteiras de uma mesma empresa” (PORTER, 1986, pg. 276.). O que representa a opção por parte da empresa em utilizar transações internas ou administrativas em vez da utilização de transações de mercado para atingir seus propósitos econômicos.

Porter (1986) aponta benefícios e custos relativos às empresas que decidem pela integração. Dentre os benefícios cita-se aqueles relacionados as possíveis economias provenientes da

integração: economias de operações combinadas que contribui para a empresa ganhar eficiência; economias oriundas do controle e da coordenação internos; economias de informação; economias obtidas ao evitar o mercado; economias originadas de relacionamentos estáveis. Um segundo benefício potencial da integração vertical é o aprofundamento tecnológico e por fim a estabilidade na oferta e/ou demanda dos produtos ou serviços necessários à produção da empresa.

No que diz respeito aos custos estratégicos da integração, Porter (1986) chama a atenção basicamente para os custos relacionados a alguns itens, entre estes se destaca: os custos associados à entrada em um novo negócio gerando assim um custo de superação de barreiras de mobilidade; custos relacionados à flexibilidade, pois a integração vertical eleva a proporção de custos fixos de uma empresa e reduz a flexibilidade para a mudança de sócios; custos relacionados à administração da empresa integrada provocando exigências gerencias distintas e por fim os custos relacionados ao uso de incentivos organizacionais internos em oposição aos incentivos de mercados, gerando assim maiores barreiras de saídas do negócio.

Assim para se chegar à extensão estrategicamente adequada da integração vertical para a empresa, é preciso estabelecer uma confrontação dos benefícios econômicos e administrativos da integração como os custos econômicos e administrativos da mesma. E a partir daí estabelecer o grau de integração estrategicamente apropriado para o sucesso da empresa. Dessa forma, Porter (1986) afirma que um dos passos mais importante no momento em que uma empresa decide pela integração vertical, é especificamente a escolha entre a adoção de uma integração total ou uma integração parcial.

Integração parcial é definida pelo autor como “uma integração reduzida para frente ou para trás, em que a empresa continua adquirindo o restante de suas necessidades no mercado aberto”. (PORTER, 1986, pg. 279). Este tipo de integração pode oferecer muito dos benefícios da integração total, ao passo que reduz alguns custos da mesma. Contudo para que a empresa decida pela integração parcial, ela precisa está capacitada a mais do que apenas sustentar uma operação interna de dimensões eficientes, tendo ainda outras necessidades que são atendidas pelo mercado.

A empresa conta com outra possibilidade de integração, a chamada quase-integração que é definida por Porter como “o estabelecimento de uma relação entre negócios verticalmente relacionados, situando-se em algum ponto entre contatos de longo prazo e a propriedade

integral” (PORTER, 1986, p. 285). Este tipo de integração é bastante utilizado no segmento agroindustrial, por apresentar maiores benefícios em relação aos custos, associados à decisão da empresa integrar-se. Ao passo que, este segmento apresenta os atributos das transações especificidade dos ativos e frequência bastante acentuados. Esse tipo de integração é fortemente amparado por uma rede de contratos de longo prazo, já que a empresa opta por não adquirir a propriedade integral em determinados pontos da cadeia produtiva.

2.2 ECONOMIA DOS CONTRATOS

Os contratos desempenham um papel central na formulação da Nova Teoria da Firma (NEI) ou Teoria Institucionalista, já que a mesma passa a apresentar um caráter multidisciplinar que abrange áreas tanto da Economia, quanto do Direito e da Administração. Com isso os contratos fizeram-se cada vez mais necessários para a garantia da eficiência no ambiente econômico. Os contratos também são analisados sob o ponto de vista da Teoria dos Custos de Mensuração (ECM).

Sob a óptica da Teoria Institucionalista as firmas passam a ser vista como um complexo de contratos, e por esse motivo o ambiente institucional (formado pelo sistema legal juntamente com outras instituições) no qual estão inseridas passa exercer forte influência no seu comportamento, podendo induzir a adoção de formas alternativas de governança.

Devido às incertezas e ao oportunismo característico do ambiente econômico a confecção de contratos ditos completos tornou-se impossível. Assim, segundo Zylbersztajn (2005), os contratos tornaram-se inevitavelmente incompletos e devido a essa incompletude apresentam custos associados ao seu desempenho, monitoramento, e especialmente a solução das disputas emergentes do descumprimento das relações contratuais estabelecidas, impulsionando a necessidade de confecção de salvaguardas.

Segundo Zylbersztajn (2005) a existência de lacunas contratuais, ocasionada pela incompletude dos contratos, leva necessariamente à criação de instituições que permitam a continuidade das relações contratuais em um ambiente reconhecidamente oportunista. Sob a

óptica da TCT, a existência de uma variedade de arranjos contratuais advém das diferenças dos atributos das transações reguladas por esses contratos.

Assim, quanto maior a especificidade dos ativos de um investimento, proporcionando custos irrecuperáveis maior será a necessidade de criação de salvaguardas contratuais, com o objetivo de reduzir os riscos de que perdas econômicas aconteçam. Por outro lado na ausência de ativos específicos, não existe a necessidade de criação de salvaguardas e o mecanismo de preços do mercado é suficiente para a eficiência dessa transação.

Na essência da Teoria dos Custos de Transação, os contratos e formas contratuais complexas, adquirem o papel de uma forma de governança intermediária entre o mercado e a firma hierárquica, onde as transações são internalizadas, com o intuito de minimizar os custos da transação tornando as firmas mais eficientes.

Baseada também nos pressupostos da racionalidade limitada e no seu corolário de que os contratos são incompletos, originou-se a Teoria dos Custos de Mensuração (ECM). Assim como a Teoria dos Custos de Transação, a Economia dos Custos de parte do conceito de eficiência, porém, a partir desse conceito as duas teorias apresentam pontos de vista diferentes em relação aos contratos (BARZEL citado por Zylbersztanj, 2005).

Segundo ECM as transações podem ser decompostas em diferentes dimensões e cada uma destas dimensões representa uma troca de direitos de propriedade e pode ser caracterizada por um custo de mensuração, ocasionando um determinado valor para os partícipes da transação. Para a ECM, as dimensões com custos de mensuração mais baixos podem ser contratadas fora da firma, ou seja, podem ser transacionadas no mercado utilizando-se do sistema legal nos casos de distorção contratual.

Já no caso de dimensões com custos de mensuração mais difíceis e conseqüentemente mais altos, utilizam-se outros mecanismos de garantia que não apresenta características de um contrato padrão. Esse mecanismo baseia-se em acordos entre as partes, com o intuito de reduzir os riscos de perda de eficiência na transação, seja pelo desenvolvimento de mecanismos com base na reputação dos agentes, seja com base em laços sociais, seja realizando transações internamente à firma. Dessa forma a firma passa a ser vista como “um conjunto de garantias ofertadas por um agente especializado, capaz de ofertar salvaguardas, gerando direitos sobre o resíduo” (BARZEL citado por ZYLBERSZTANJ 2005, p. 40).

2.2.1 Classificação dos contratos e estruturas de governança

Sob a óptica da TCT, a existência de uma variedade de arranjos contratuais, advém das diferenças de atributos das transações e essa variedade está associada a aspectos de eficiência das transações. A classificação utilizada por WILLIANSOM (1985) em muitos dos seus trabalhos é baseada no trabalho de Macneil (1978) sob o âmbito da Teoria dos Contratos.

Assim, os contratos podem ser classificados em clássicos, neoclássicos e relacionais. Williamson (1985) estabelece um vínculo teórico entre esta classificação e a TCT constituindo uma relação entre os tipos de contrato e os atributos das transações: especificidade dos ativos e frequência.

Os contratos clássicos³ referem-se a transações isoladas e ocorrem em um período definido sem ligações possíveis com períodos posteriores e sem possibilidade de se estabelecer o poder de barganha, bem como aspectos ligados à confiança, prestígio e tradição entre as partes envolvidas na transação (ZYLBERSZTAJN, 2005). Dessa forma, os contratos clássicos têm relação direta com o conceito de mercado em concorrência perfeita da economia neoclássica.

Quanto aos atributos das transações, os contratos clássicos geralmente são estabelecidos no caso em que não há presença de ativos específicos. Seus ajustes ocorrem única e exclusivamente via mercado, anulando qualquer possibilidade de planejamento em longo prazo. Zylbersztajn (2005) cita quatro condições especiais para a implementação dos contratos clássicos:

- a) Irrelevância da identidade dos agentes para a transação;
- b) A natureza e as dimensões do contrato são plenamente definidas;
- c) Inflexibilidade coletiva, no caso de não realização do contrato;
- d) Existe clara definição entre fazer parte e não fazer parte da transação.

Contudo a existência do contrato clássico é vista como uma referência teórica, dada a incompletude dos contratos que vigoram no mundo real, sempre demandando correções ao longo do tempo.

³ Termo utilizado por Williamson (1995).

Já os contratos neoclássicos caracterizam-se pelo desejo de manutenção da relação contratual (ZYLBERSZTAJN, 2005). Uma outra característica do contrato neoclássico é a manutenção do contrato original como referência para uma nova negociação. No caso dos contratos neoclássicos os agentes envolvidos na transação têm a preocupação de dar continuidade aos contratos, o que não ocorre no tipo clássico, pois a ruptura destes resultaria em custos para ambas as partes envolvidas no negócio.

Os contratos neoclássicos da forma como são construídos demonstram-se compatíveis com formas híbridas de governança, por estas se apresentarem como uma forma intermediária entre os mercados e as hierarquias, combinando elementos desse dos extremos. Nesses casos, os contratos incluem formas mais flexíveis e informais e possuem elementos adaptativos coordenados para contornar distúrbios não antecipados pelos mercados. (HIRATUKA, citado por QUEIROZ 2004).

Como último tipo de contato tem-se os chamados contratos relacionais que se caracterizam por apresentar flexibilidade e possibilidade de renegociação. Por isso, o contrato relacional é frequentemente utilizado em transações de longo prazo, nas quais se levam em consideração à incerteza do mercado e a dificuldade de se prever todas às contingências (racionalidade limitada) e o perigo de disputas provenientes do comportamento oportunista dos agentes. (ZYLBERSZTAJN, 2005).

A principal diferença entre os contratos relacionais e os neoclássicos é que, no primeiro, o contrato original deixa de servir como base para a negociação, sendo considerado a cada negociação todo o conjunto de fatores para a reconstrução do contrato.

Estes tipos de contratos sugerem o desenvolvimento de uma estrutura de governança relacional em que, a confiança e a cooperação entre os agentes são características fundamentais para a consolidação da relação. Neste tipo de estrutura as possíveis disputas não são resolvidas apenas através de salvaguardas contratuais, mas a partir de um sistema de ajustes e de entendimento mútuo. Segundo Williamson citado por Zylbersztajn (2005, pg.56) essa estrutura de governança, a relacional, é definida levando-se em consideração fatores exógenos (demanda e restrições ambientais) e internos ou específicos à relação (confiança, dependência, cooperação e satisfação). Aliado aos fatores exógenos acima citados, pode-se mencionar as características do mercado ou setor em questão e o ambiente institucional como fatores determinantes da relação.

Assim, Macneil citado por Zylbersztajn (2005, pg. 44) define o contrato relacional como “uma mini sociedade, como um conjunto próprio de regras e normas dentro de um padrão muitas vezes próprio e específico definido para aquela relação contratual”. A partir dessas características observa-se que, os contratos relacionais são compatíveis com estruturas rígidas de governança como as hierarquias (integração vertical). Nessa estrutura, os ativos são altamente específicos e a coordenação via mercado perde eficiência surgindo a necessidade de um mecanismo de coordenação mais cooperativo, que contempla um processo de negociação mais efetivo.

Dessa forma as relações contratuais passaram a assumir um papel primordial no âmbito das transações econômicas, principalmente quando se levam em consideração a Teoria dos Custos de Transação e sua aplicação sobre as formas de governança. A crescente necessidade de utilização de relações contratuais mais flexíveis baseados em horizonte de longo prazo, advém da complexidade da própria firma. Resultando em formas organizacionais mais rígidas (estruturas híbridas e hierárquicas) com o intuito de minimizar custos de transação e assim ganhar eficiência.

O modelo de integração vertical concomitantemente aos contratos neoclássicos e relacionais tem uma forte relação com a atividade avícola, já que grande parte da cadeia produtiva desta atividade, sobretudo a avicultura de corte encontra-se verticalmente integrada. Esse tema será retomado dentro do capítulo seguinte, onde se discute a conjuntura da avicultura do Brasil e da Bahia e descreve-se o modelo de produção integrada praticado na avicultura baiana, destacando-se o papel exercido pelos contratos neste contexto.

3. AVICULTURA: CONJUNTURA DE UMA ATIVIDADE EM EXPANSÃO

Neste capítulo apresenta-se a relação entre o segmento avícola e a Economia de integração tratada no referencial teórico. Aqui é demonstrado o elo da teoria com a o objeto de estudo analisado no presente trabalho. Neste capítulo tem-se a descrição da estrutura de governança adotada pela avicultura nacional, a integração vertical. Tem-se, uma análise da atividade avícola retratando aspectos especificamente conjunturais com números referentes ao consumo, produção, exportação, importação. Dando ênfase ao crescimento da atividade no Estado da Bahia, apontando os principais fatores que determinaram tal crescimento.

3.1 PANORAMA DA AVICULTURA NO BRASIL E NA BAHIA

O Brasil apresenta um complexo avícola altamente competitivo, com um elevado padrão tecnológico. Estas características conferem ao país, o título de detentor da cadeia avícola que apresenta um dos menores custos de produção do mundo, segundo dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) fazendo com que, seu processo produtivo seja considerado, o mais eficientes em nível internacional (ABEF, 2005). Em relação à Bahia, este cenário vem se desenvolvendo em um ritmo menos acelerado do que o observado em termos nacionais. Embora, desde 2002 consolide-se no Estado, a constituição de um pólo avícola formado por municípios da microrregião de Feira de Santana, e também nas cidades de Vitória da Conquista e Entre Rios e algumas cidades do Oeste baiano, impulsionando e dinamizando o setor em questão.

O avanço tecnológico experimentado pela avicultura iniciou-se a partir da Segunda Guerra Mundial. A emergência no abastecimento das tropas envolvidas nos conflitos fez surgir a necessidade de fontes de proteína animal que estivessem prontas para o consumo, em um curto espaço de tempo. Diante deste quadro, a utilização da carne bovina tornou-se inadequada, devido ao seu longo tempo de engorda, tornando a produção existente insuficiente para atender a crescente demanda da época (PINAZZA, 2000).

Assim, a avicultura estabeleceu-se como uma eficiente opção à carne bovina, atraindo grandes somas de recursos para pesquisa e desenvolvimento de novas técnicas de nutrição e manejo das aves. No Brasil, a inserção dessas novas técnicas deu-se, a partir do ano de 1950. Até então, a avicultura de corte brasileira se configurava como uma atividade de subsistência, sendo desenvolvida em bases não empresarial (LUANDOS, 2000).

A partir de 1950 foram desenvolvidas novas linhagens, rações específicas para atender as exigências nutricionais das aves, medicamentos preventivos entre outros progressos. Com a introdução de linhagens genéticas mais sofisticadas, instalou-se no setor avícola do país, um intenso processo de tecnificação nos padrões de manejo e nutrição das aves. Configurando a avicultura de corte, eficiência com surpreendente redução de custo e aumento de produtividade. À medida que o melhoramento genético das aves avançava, sobretudo no final do ano de 1980 e início de 1990, diferenciavam-se também as exigências nutricionais das aves. A ração passou a ser minuciosamente elaborada, introduziram-se vitaminas, promotores de crescimento, aminoácidos sintéticos, etc. Com o objetivo de produzir um maior número de aves em um menor espaço de tempo e com carne de melhor qualidade, alcançando índices de conversão alimentar⁴, que não são observados em outras atividades agropecuárias. Como pode ser constatado na tabela abaixo.

Tabela 1 – Índice de Conversão Alimentar

⁴ O quanto cada frango tem que consumir de ração para ganhar um quilo de peso vivo.

Evolução da avicultura de corte			
Índice de conversão alimentar			
Ano	Peso em gramas	Conversão alimentar	Idade de abate
1930	1.500	3,50	15 semanas
1940	1.550	3,0	14 semanas
1950	1.580	2,50	10 semanas
1960	1.600	2,25	8 semanas
1970	1.700	2,15	7 semanas
1980	1.800	2,05	7 semanas
1989	1.940	3,0	45 dias
1994	2.050	1,98	45 dias
1998	2.150	1,95	45 dias
2001	2.240	2,0	41 dias
2004	2.390	1,83	43 dias
2005	2.300	1,82	42 dias

Fonte: UBA/ABEF, Relatório Anual 2005/2006.

Além das exigências genéticas e nutricionais das aves, sofisticadas tecnologias de manejo acompanharam todo processo de transformação do setor avícola brasileiro. As granjas passaram a ser padronizadas englobando aspectos ligados à temperatura, ventilação, iluminação, número de aves por galpão, disponibilidade de comedouros e bebedouros, acompanhamento semanal de ganho de peso, etc. As granjas de incubação e nascedouros foram plenamente informatizadas. A biossegurança das granjas constitui-se de forma sólida e estratégica para a avicultura. A partir daí adota-se programas e medidas voltadas à exploração avícola com o intuito de diminuir riscos de infecções, melhora do controle sanitário dos plantéis, desenvolvimento de vacinas e por fim, conferir proteção à saúde do consumidor final (PINAZZA, 2000).

A atualização técnica não ficou restrita apenas aos padrões de manejo e nutrição das aves, até o começo dos anos 1990 os abatedouros modernizaram-se e passaram a funcionar similarmente às linhas de produção das indústrias de bens de consumo. Essa gradativa transformação pela qual o setor avícola vem passando, conferiu ao país números extremamente positivos, refletidos nos diversos indicadores – produção, produtividade, consumo, comércio – que têm se expandido contínua e vertiginosamente. Fazendo com que o setor se destacasse fortemente dentro do agronegócio brasileiro, ocasionando forte impacto na balança comercial.

Assim, a consolidação de um padrão tecnológico altamente sofisticado na avicultura brasileira, conferiu ao setor uma conjuntura favorável, dinâmica e com números ascendentes. Essa conjuntura tem se refletido constantemente nas posições de destaque, que o setor vem sustentando frente aos seus concorrentes. Dessa forma, o país vem ocupando o posto de terceiro produtor mundial de carne de frango desde 2003, perdendo para os EUA e China, como mostra a Tabela 2.

PRODUÇÃO MUNDIAL DE CARNE DE FRANGO						
PRINCIPAIS PAÍSES (1999 - 2006**)						
Mil toneladas						
ANO	EUA	CHINA	BRASIL	UE	MÉXICO	MUNDO
1999	13.367	8.550	5.526	6.614	1.784	47.554
2000	13.703	9.269	5.977	7.606	1.936	50.097
2001	14.033	9.278	6.736	7.883	2.067	52.303
2002	14.467	9.558	7.517	7.788	2.157	54.155
2003	14.696	9.898	7.843	7.512	2.290	54.282
2004	15.286	9.998	8.494	7.627	2.389	55.952
2005	15.870	10.200	9.200	7.625	2.510	58.721
2006**	16.233	10.350	9.700	7.540	2.635	60.901

Fonte: UBA, Relatório Anual 2005/2006. ** números preliminares

Em relação às exportações, o segmento avícola brasileiro tem demonstrado um excelente desempenho frente ao crescimento do comércio internacional de carne de frango. Até 2003, esse segmento ocupava o segundo lugar no ranking dos principais países exportadores de carne de frango, perdendo mais uma vez para o seu principal concorrente os EUA. O ano de 2004 foi de destaque para a avicultura brasileira, pois foi o ano em que, o país conquistou a liderança absoluta nas exportações tanto em receita cambial quanto em volume financeiro. A receita cambial proveniente dos embarques, incluindo os produtos industrializados alcançou o valor de US\$ 2.493 bilhões. Os embarques somaram 2.469 milhões de toneladas (ABEF, 2006).

Em 2005, o setor enfrentou alguns problemas como as recorrentes desvalorizações cambiais e o avanço da influenza aviária em vários países, sobretudo na Ásia, inibindo a demanda do produto no comércio internacional. Entretanto, o país conseguiu consolidar sua liderança nas exportações, embora o tenha feito com um crescimento menor do que o registrado no ano anterior. Esse crescimento das exportações pode ser verificado na tabela abaixo. Os embarques somaram US\$ 2,845 milhões de toneladas, com crescimento de 15% em relação a 2004. A receita cambial chegou a US\$ 3.508 bilhões o que corresponde a um aumento de 35% na mesma comparação. Ao final de 2005 chegou o Brasil chegou a um total de 142 mercados compradores e uma participação de 41% no comércio internacional de carne de frango (ABEF, 2006).

Tabela 3

EXPORTAÇÃO MUNDIAL DE CARNE DE FRANGO						
PRINCIPAIS PAÍSES (1999 - 2006**)						
Mil toneladas						
ANO	BRASIL	EUA	U.E	TAILÂNDIA	CHINA	MUNDO

2000	907	2.231	774	333	464	4.856
2001	1.265	2.520	726	392	489	5.527
2002	1.625	2.180	871	427	438	5.701
2003	1.960	2.232	788	485	388	6.022
2004	2.470	2.170	813	200	241	6.043
2005	2.846	2.335	740	240	331	6.680
2006**	3.050	2.404	720	300	375	7.046

Fonte: USDA/ABEF, 2006. ** números preliminares

No que diz respeito às importações a Rússia é o maior importador mundial de carne de frango, em termos físicos tendo os EUA como principal fornecedor. O Japão é o maior importador mundial em valor, este vem aumentando desde 1997 o volume de suas compras a uma taxa média anual de 8,7%, indicando uma tendência ao crescimento, sobretudo a partir do surgimento da gripe aviária na Ásia como pode ser observado na tabela 4 (ABEF, 2005).

Os principais mercados para a carne de frango brasileira em 2005 foram: União Européia, Oriente Médio, Japão, África, Ásia, Rússia, Argentina, Uruguai e Paraguai. Em 2005, Oriente Médio tornou-se o maior importador da carne de frango brasileira, na análise por volumes, foram exportadas 848.470 toneladas, 12% a mais que no período de janeiro – dezembro de 2004. A receita, de US\$ 955,2 milhões, teve um crescimento de 39% na mesma comparação. (ABEF, 2006).

Tabela 4 – Importação mundial de carne de frango: principais países

ANO	RÚSSIA	JAPÃO	U.E	A.SAUDITA	MÉXICO	MUNDO
2000	943	721	278	348	228	3.940
2001	1.281	710	202	399	245	4.149
2002	1.208	744	500	391	267	4.431
2003	1.081	695	588	452	338	4.601
2004	1.016	582	466	429	326	4.367
2005	1.190	748	485	480	374	4.894
2006**	1.240	735	450	490	395	4.960

Fonte: USDA/ABEF, 2006. (*) dados em mil toneladas

Referente ao mercado interno, o consumo *per capita* da carne de frango vem aumentando paralelamente as transformações ocorridas no setor ao longo dos últimos anos. Na década de 1970 verificou-se um crescimento acelerado do setor avícola do país, consolidando a hegemonia do frango industrial frente ao frango comercial. Nesta década, houve um maior consumo de frango relacionado com outras carnes. Contudo, o frango industrial estabeleceu-se primeiramente nos supermercados com um público consumidor fundamentalmente de classe média.

O avanço tecnológico absorvido pelo setor ocasionou a redução dos custos e conseqüentemente a queda dos preços, fazendo com que o frango chegasse às classes mais baixas. Em 1994, a carne de frango passa a ser considerada uma das âncoras de sustentação da então nova política econômica, o Plano Real, por representar o símbolo da contenção da inflação (devido à paridade R\$ 1,00 igual a 1 kg de frango). Assim, entre 1994 e 1999 houve um aumento de mais de 50% no consumo *per capita*⁵ de carne de frango, passou de 19,2 Kg no ano de 1994 para 29,1 kg no ano de 1999 (APINCO, 2000).

A avicultura brasileira tem sua produção concentrada em alguns estados da região Sul e Sudeste, dentre estes os que mais se destacam: Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo, Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais. Essa hegemonia dos estados da região Sul e Sudeste pode ser observada no gráfico abaixo, nele estão expostos os números de abate por estado referente ao ano de 2005. Em relação as exportações⁶ os principais estados são: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná, juntos eles detém mais de 80% das exportações brasileiras. Nestes estados encontram-se instaladas as empresas líderes do setor como a Sadia, Perdigão, Seara, Frangosul, Avipal, Chapecó etc. Juntas são responsáveis por mais de 50% da produção nacional avícola e por mais de 70% das exportações de produtos de frango do país.

⁵ A tabela com a evolução do consumo per capita da carne de frango encontra-se no anexo.

⁶ O gráfico com os estados exportadores de carne de frango encontra-se no anexo

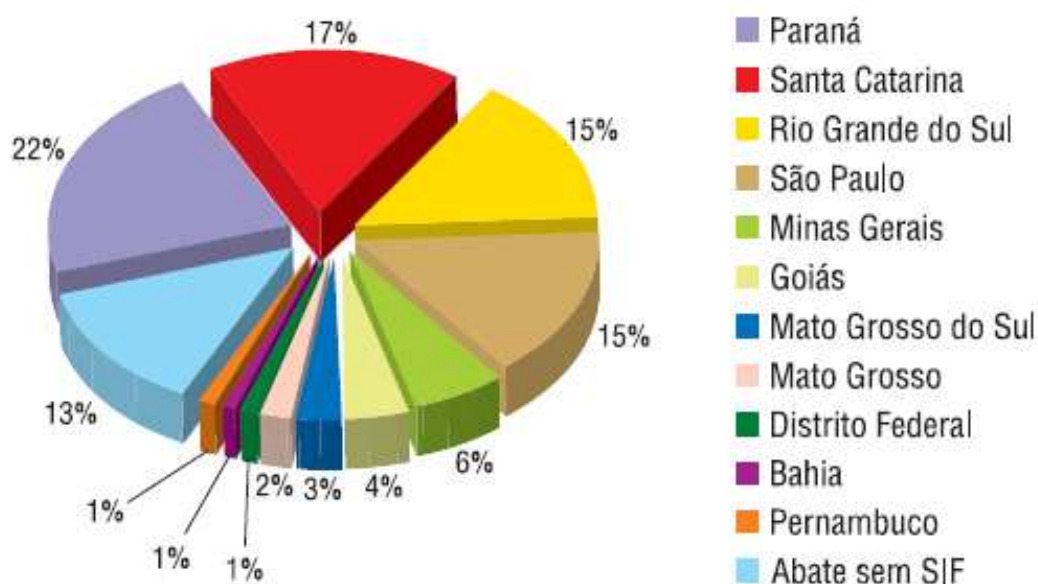


Figura 1: Abate por Estado com SIF – 2005

Fonte: Relatório UBA 2005/2006.

Desde 2000 o setor vem passando por certa desconcentração espacial, com sua produção expandindo-se para outros Estados, principalmente os da região Nordeste e Centro-oeste do país. Desde 2005, a região Centro-oeste, o Distrito Federal e Goiás vem se destacando fortemente na produção avícola, fomentada pela sua privilegiada posição geográfica e produtiva de grãos.

Na região Nordeste os estados de Pernambuco, Ceará e Bahia são os principais produtores. Em 2005, a produção das regiões Centro-Oeste e Nordeste se expandiu ligeiramente acima da média nacional (que no ano de 2005 foi de 10%), com incremento de 11% e 14%, respectivamente (ABEF, 2006). Devido à insuficiência produtiva, a região Nordeste importa grande parte da carne de frango que consome, configurando-se em um potencial mercado consumidor para o setor.

A Bahia apresenta um consumo *per capita* de 32 quilos de frango. Ainda assim o Estado produz 70% do que consome e importa 30% de São Paulo, Paraná, Santa Catarina (ABEF, 2006). Até 1997, a avicultura de corte na Bahia era desenvolvida exclusivamente por produtores independentes⁷ concentrados basicamente no município de Conceição da Feira.

⁷ Diferentemente das granjas analisadas no objeto de estudo as chamadas granjas integradas, as granjas convencionais são aquelas independentes nas quais o produtor é o proprietário livre que comercializa diretamente com o mercado.

Contudo, esse cenário vem passando por grandes mudanças a partir da instalação de grandes empreendimentos do setor e com a perspectiva de constituição de adensamentos de empresas do setor avícola no Estado.

A avicultura de corte na Bahia é desenvolvida nas regiões econômicas do Paraguaçu, Litoral Norte, Sudeste e Oeste do Estado. A microrregião de Feira de Santana é considerada a principal zona produtora, com perspectivas de se tornar o maior pólo produtor de frango de corte do Nordeste. Esta região apresenta condições de suprir o mercado interno e promover a exportação para países da África, Ásia e Europa. A microrregião de Feira de Santana compreende os municípios de Conceição da Feira, São Gonçalo dos Campos, Cruz das Almas, Santo Amaro, Cachoeira, com 75% da produção e os municípios de Entre Rios e Vitória da Conquista, com os 25% restantes (BAHIA, 2006).

A microrregião de Feira de Santana apresenta vantagens em relação a outras regiões do Estado. Dentre estas vantagens pode-se citar a crescente oferta das principais matérias-primas da ração das aves, soja, milho e sorgo na região Oeste do Estado, sobretudo nos municípios de Barreiras, Luis Eduardo Magalhães. É válido ressaltar que o milho e a soja compõem 70% da ração do frango e é o principal componente do preço final da carne (IPARDES, 2002).

O Estado também dispõe de mão-de-obra quantitativa e qualitativamente em abundância, pois a região em questão, sobretudo o município de Conceição da Feira, possui certa experiência na atividade avícola, no qual se concentra um grande número de granjas convencionais. O Estado apresenta excelente condição climática para o desenvolvimento da atividade com boa topografia, terra em abundância e clima favorável, etc. Aliadas a tais vantagens, podem-se citar os incentivos governamentais e a infra-estrutura existente na região como principais atrativos para os recentes investimentos tanto de empresas de âmbito nacional e internacional como a Aviário Porto-Alegrense (Avipal S.A), quanto para empresas baianas como a Gujão Alimentos.

Dentre os incentivos destinados à avicultura na Bahia, o governo do Estado disponibiliza os seguintes instrumentos de fomento à atividade: Programas como o Programa de Investimento para a Modernização da Agricultura – (AGRINVEST) que prevê a equalização dos financiamentos para a avicultura até o limite de R\$ 25 milhões, sendo o valor máximo permitido por operação de R\$ 150 mil. O governo disponibiliza também do Programa de Desenvolvimento Industrial e de Integração Econômica do Estado da Bahia –

DESENVOLVE, que tem como objetivo diversificar e fomentar a matriz industrial e agroindustrial, com formação de adensamentos industriais nas regiões econômicas integrando as cadeias produtivas essenciais ao desenvolvimento econômico do Estado. Concede dois incentivos às empresas industriais e agroindustriais: a) dilação do prazo de pagamento, de até 90% do saldo devedor mensal do ICMS normal, limitada a 72 meses; b) diferimento do lançamento e pagamento do Imposto sobre Operações Relativas a Circulação de Mercadorias e sobre Prestações de Serviços de Transporte Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) devido. Empresas como a Avipal S/A, Gujão Alimentos, foram beneficiadas por tais Programas. (BAHIA, 2004)

O governo do Estado adota a Política Fiscal como instrumento de fomento à avicultura, medidas como mudanças na tributação visam a proteção da avicultura baiana. A Secretaria da Fazenda passou a exigir do contribuinte que realiza a operação de entrada de aves vivas destinadas ao abate neste Estado, a antecipação do ICMS relativo às operações internas subsequentes com os produtos comestíveis, além da dispensa do pagamento do ICMS de insumos agropecuários como milho, soja e farelo de soja nas operações internas, tornando a concorrência mais vantajosa para quem produz no Estado. No período de 2001 a 2003 no qual a atividade avícola começou a se expandir, os bancos do Brasil, do Nordeste e o Itaú destinaram grande parte do crédito rural para essa atividade, aplicaram cerca de R\$ 31,7 milhões de reais na avicultura baiana (SEAGRI, 2004).

Em 2005 quatro grandes grupos respondem por cerca de 80% do mercado baiano de aves: Avipal, Avigro, Gujão Alimentos e Capebi. A Avipal é uma das principais indústrias de alimentos do Brasil, atuando nos segmentos de proteína animal (aves, suínos e lácteos) e vegetal (grãos) em unidades localizadas no Rio Grande do Sul, Mato Grosso do Sul e Bahia. A unidade instalada na Bahia, desde 2002, conta com três plantas em Feira de Santana: criação de aves, postura comercial (distrito de Humildes) e rações. E também com o frigorífico e abatedouro instalado no quilômetro 10 da Rodovia BA- 502, em São Gonçalo dos Campos, na região de Feira de Santana, esta unidade encontra-se entre as cinco maiores do grupo. (BAHIAINVEST, 2004)

Segundo informações recolhidas na própria unidade de São Gonçalo dos Campos, a Avipal Nordeste S/A ocupa cerca de 43 mil metros quadrados de área construída e representa um investimento na ordem de R\$ 24,9 milhões e com projeção para abater 300 mil frangos/dia, e gerar cerca de 2 mil empregos diretos quando estiver operando em plena capacidade. Entre os

anos de 2005 e 2006, a empresa produziu cerca de 140.000 frangos por dia com sua produção voltada para as regiões Nordeste e Norte, absorvendo 50% do mercado avícola baiano e aproximadamente 30% do mercado nordestino. No entanto, o grupo planeja exportar para o Japão, Oriente Médio, Rússia, Leste Europeu, África do Sul e países da Comunidade Européia, assim como já vem acontecendo nas unidades gaúchas. Entre 2005 e 2006 a Avipal exportou para os países que estão incluídos na chamada Lista Geral, pois a exportação para os países incluídos na Lista Especial depende de algumas exigências sanitárias, que a empresa está em fase de construção.

A classificação dos países importadores da carne de frango brasileira em Lista Geral e Lista Especial⁸ foi desenvolvida pelo Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. De acordo com essa classificação, encontram-se na Lista Especial os países que não pertencem à Comunidade Européia, mas cada qual tem seu modelo específico de Certificado Internacional para a exportação de produtos de origem animal e vegetal. A Lista Geral é formada por países que não possuem modelo específico de Certificado Internacional, mas tem acordo comercial e sanitário com o Brasil para exportar produtos de origem animal e vegetal. São chamados de Lista Geral, pois utilizam apenas um modelo de Certificado emitido pelo Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA) e pelo Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) (MAPA, 2006).

Em 2005 o Grupo Avipal ampliou suas atividades, e hoje possui na Bahia uma fábrica de embutidos - mortadela e salsicha. A unidade funciona na mesma planta do abatedouro de aves, no Município de São Gonçalo dos Campos e produz cerca de 750 toneladas por mês de industrializados. Com os embutidos, a produção da líder do setor na Bahia, que era de 140 mil frangos abatidos por dia – cerca de 300 toneladas/mês, sofreu um incremento mensal de 1.100 toneladas.

Com a ampliação, além do aumento de oferta de produtos para os consumidores, houve aumento da oferta de emprego para a população local, já que até 2004 a unidade de São Gonçalo dos Campos contava com 700 colaboradores, passando a um quadro de 850 funcionários. Analisando-se toda microrregião de Feira de Santana, a empresa oferece cerca de 1.300 empregos diretos. O Nordeste representa aproximadamente 15% dos negócios da empresa gaúcha. Segundo informações fornecidas pela própria Avipal, a empresa conta com um incremento de 21% na produção até julho de 2007 e com a duplicação do volume de

⁸ Os países que compõem as Listas encontram-se em anexo.

industrializados (aproximadamente duas mil toneladas por mês) até 2008, passando a um quadro de 2.300 funcionários.

Também no município de São Gonçalo dos Campos está localizada a segunda maior empresa de produção avícola da Bahia, a Gujão Alimentos. A empresa de capital nacional foi fundada em 1984, e recentemente investiu em um abatedouro de grande porte, que opera desde fevereiro de 2005 com a produção de 40 mil frangos vivos por dia e 70 mil abatidos por dia (Gujão Alimentos, 2006). A unidade é responsável por aproximadamente 200 empregos diretos, com a previsão de gerar mais 170 empregos quando estiver operando em plena capacidade. Até o ano de 2006, a empresa emprega 540 profissionais em várias unidades da companhia, que compreendem uma incubadora de ovos e fábrica de ração. A empresa detém 25% de toda a produção do frango (vivo e abatido) baiano, atendendo todas as regiões do Estado tanto para grandes abatedouros quanto para revendedores de frango vivo ou abatido na hora, com pretensões de ingressar no comércio exterior exportando frangos prontos para o consumo.

A Avigro localizada no município de Conceição da Feira, também tem forte participação no mercado baiano, é responsável pelo abate de 50 mil aves/dia e produção anual de 21 mil toneladas. A Capebi localizada no município de Entre Rios trabalha apenas com aves vivas, com produção de 10 mil toneladas/ano. No Oeste baiano, a Pernambucana Mauricéia Alimentos está em fase de implantação desde o ano de 2005 no município de Luis Eduardo Magalhães, seu complexo avícola onde contará com uma central de beneficiamento de grãos e fabricação de ração, numa primeira etapa. Na segunda etapa serão adicionadas ao empreendimento granjas de matrizes, uma incubadora e um abatedouro de aves. Quando estiver totalmente implantado, o projeto criará 948 empregos na região, com previsão de, até 2008, abater 120.000 aves/dia. (BAHIA, 2005)

A execução desses novos projetos confere ao Estado um novo quadro da avicultura. Despertando o interesse tanto do setor público quanto do privado, o Governo do Estado junto com o Ministério da Agricultura tem sinalizado o desenvolvimento de políticas de sanidade avícola⁹, visando atender às normas nacionais e internacionais de controle sanitário dos

⁹ Uma das principais medidas dessa política é a busca do reconhecimento da Bahia como área livre da doença de New Castle, condição sanitária indispensável para a ascensão dos produtos avícolas ao mercado exterior. Esse processo tem sido prejudicado em parte, por recentes mudanças na maneira que a OIE (Escritório Internacional de Saúde Animal) certifica a sanidade dos países. Este órgão deixou de atestar a sanidade por país, devido ao

estabelecimentos avícolas e outros criatórios no Estado da Bahia. O chamado Comitê de Sanidade Avícola (CESA-BA) é coordenado pela Agência de Defesa Agropecuária do Estado da Bahia (ADAB) e do Ministério da Agricultura e Pecuária e Abastecimento (MAPA) e tem como missão adequar o produto baiano às normas sanitárias exigidas pelos principais importadores de carne de frango do mundo como União Européia, Rússia, Japão, etc. A ADAB em parceria com a Universidade Federal da Bahia implantou o Laboratório de Sanidade Avícola do Estado da Bahia (LASEB) que exerce papel fundamental desenvolvendo pesquisas para garantia da biossegurança dos plantéis baianos.

Assim, a Bahia tem se destacado na produção avícola, atraindo investimentos de grande porte e estimulando a modernização de empresas locais. Essas mudanças impõem à atividade novas formas de organização, sobretudo no que diz respeito ao sistema produtivo, com a introdução do sistema de produção integrada iniciada pela Avipal tema que será tratado na próxima seção.

3.2 O MODELO DE PRODUÇÃO INTEGRADA APLICADO À AVICULTURA

Um dos fatores que explicam o desempenho da atividade avícola tanto no Brasil como na Bahia é a estrutura organizacional adotada pelo setor. As empresas líderes desenvolveram um singular sistema de integração, que se difundiu nas áreas de produção proporcionando-lhes a incorporação de vantagens competitivas.

Como foi visto anteriormente, a estrutura de governança adotada por uma determinada empresa, está diretamente ligada aos atributos das transações: especificidade dos ativos, incerteza e frequência Williamson (1985). Assim, quanto maior o grau de especificidade dos ativos, a incerteza e a frequência, maior a probabilidade da empresa adotar uma estrutura de governança controlada e muito próxima de uma hierarquia, a integração vertical, com intuito de minimizar seus custos de transações e conseqüentemente aumentar sua produtividade.

avanço da gripe aviária e pela forma que tanto essa doença como a de New Castle se disseminam, ou seja, através de aves migratórias.

No caso da integração animal – atividade avícola – a especificidade, está relacionada ao fator da flexibilidade, traduzida na capacidade de aproveitamento os insumos necessários à produção (granjas, ração, a própria ave). Nesta atividade, a flexibilidade é bastante reduzida por impossibilitar o escoamento da produção para outros fins, imprimindo-lhe um elevado grau de especificidade dos ativos. A atividade avícola também apresenta atividades contínuas e rotineiras ao longo do seu processo produtivo. Nesta, a frequência das atividades é constante entre os agentes, principalmente entre os produtores integrados e a agroindústria integradora, revelando uma forte dependência entre as partes (QUEIROZ, 2004).

Quanto à incerteza, ela está presente em todas as transações realizadas no ambiente econômico devido ao comportamento dos agentes envolvidos na situação, os pressupostos comportamentais. De acordo com Williamson (1985), existem dois pressupostos: a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes que impossibilitam o estabelecimento de padrões de conduta futura e conseqüentemente a confecção de contratos completos. Dessa forma, a integração vertical surge como uma alternativa para diminuir os custos com a confecção de contratos incompletos por natureza, caso haja um número muito grande e diversificado de agentes envolvidos na transação. Na avicultura o grau de incerteza é bastante acentuado, pois envolve um grande número de agentes econômicos em atividades com elevado grau de frequência.

A adoção da integração vertical como estrutura de governança é bastante difundida, sobretudo na atividade avícola. Porter (1995) refere-se à economia de integração na agroindústria como economia de quase-integração, porém esta diferença não passa de uma questão de terminologia, pois na prática tanto economia de integração como quase-integração possui as mesmas características para a avicultura. A cadeia produtiva da avicultura de corte encontra-se respaldada por uma estrutura integrada que envolve desde o plantio de grãos e sua transformação até o transporte e processamento das aves. A Figura 2 demonstra de forma ilustrativa os segmentos constituintes do sistema de produção ou mais especificamente a cadeia produtiva da avicultura de corte brasileira. A figura mostra o relacionamento entre as diversas fases pelas quais passa o frango de corte até chegar ao consumidor final. Logo abaixo estão descritas de forma explicativa as fases que compõem a cadeia produtiva avícola.

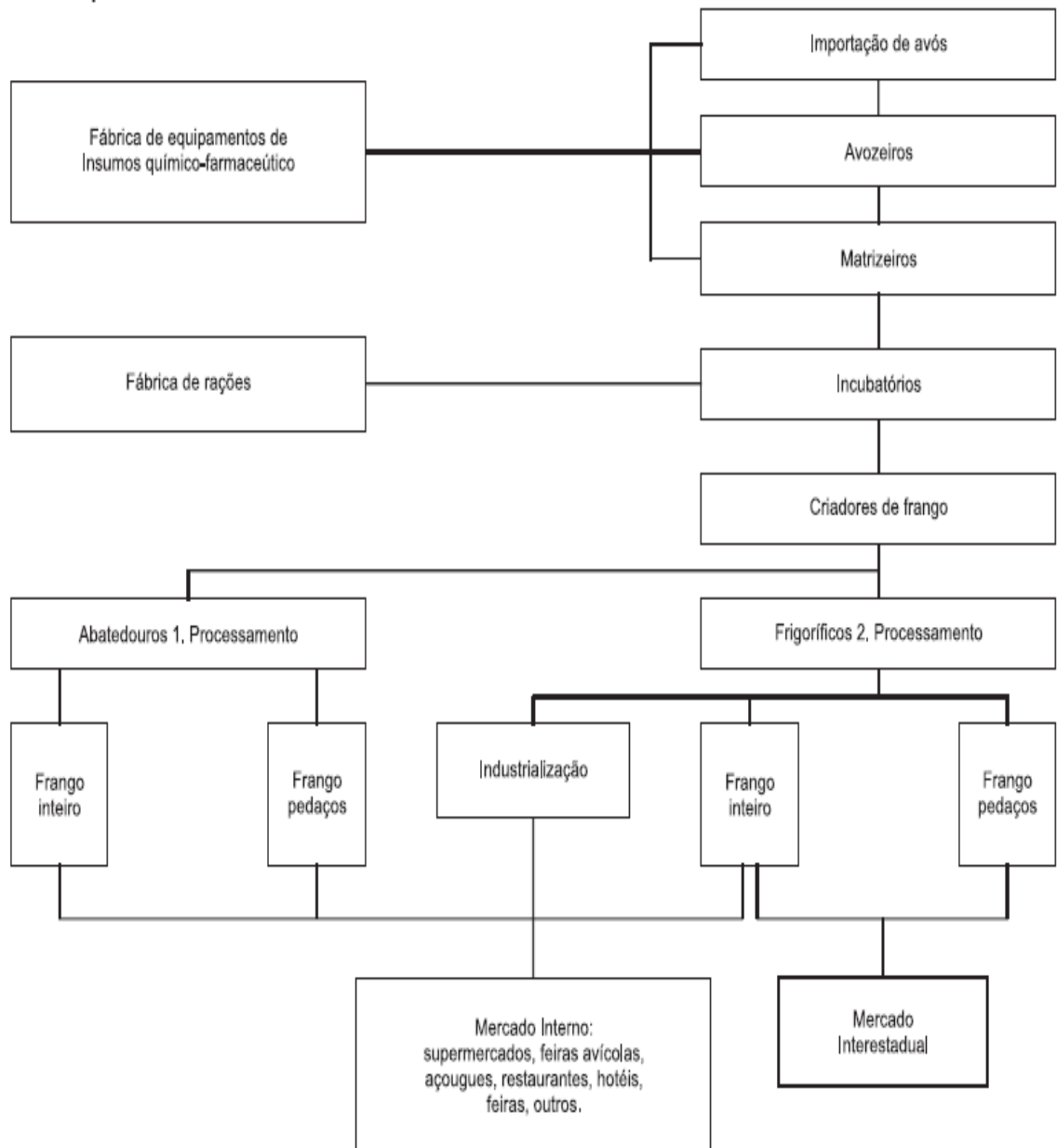


Figura 2 – Cadeia produtiva da avicultura de corte brasileira
 Fonte: Martins, 1995.

- Seleção de material genético: P&D realizada por um oligopólio fora do país com a função de criar novas variedades de aves. Compreende a importação das avós¹⁰.
- Criação de matrizes-avós: explorada por grandes empresas fora do Estado da Bahia que tem como função criar e reproduzir linhagens selecionadas no processo genético.
- Criação de matrizes-pais: representado no organograma acima como matrizeiros, tem a função de produzir ovos que são encaminhados aos incubatórios. Este segmento faz parte do sistema de integração vertical do setor, os ovos são produzidos na região.
- Pintos de um dia: são os incubatórios estão localizados no sistema de produção das grandes agroindústrias locais, mas também podem ser adquiridos em Minas Gerais e Espírito Santo.
- Criação de frango vivo: é nesse segmento que se constitui a parceria entre a agroindústria e o produtor rural (integrado). Consiste no recebimento de pintos de corte de um dia enviados pela agroindústria, engorda e posterior envio ao frigorífico.
- Processamento e distribuição: inclui abate, processamento, *marketing*, logística e a distribuição do frango inteiro e em pedaços até o consumidor final.
- Insumos químicos-farmacêuticos e rações: a produção de antibióticos e vitaminas é feita por grandes laboratórios químicos e veterinários, com grande sofisticação tecnológica, não faz parte do sistema de integração vertical. O segmento de rações é simples e faz parte do sistema de integração.

O sistema de integração, agora disseminado pelo país, teve sua origem no Oeste catarinense, esse sistema foi trazido dos EUA que já o utilizava desde 1940 e inserido no Sul na década de 1960. Foi implantado inicialmente pela Sadia Concórdia S.A, uma cooperativa de pequenos produtores rurais que estava passando por dificuldades em manter-se na atividade avícola de forma independente, com o apoio do empresário Atílio Fontana, fundador e líder da Sadia em 1960 (PINAZZA, 2000). Inicialmente o sistema de parceria integrada funcionou por meio de acordos informais entre os produtores e a agroindústria. Com a expansão do processo e conseqüente aumento de sua complexidade foram desenvolvidos mecanismos mais formais, os contratos.

O sistema de integração disseminou-se com grande êxito, devido às características intrínsecas a esta região como: pequena propriedade rural diversificada, o engajamento da mão-de-obra familiar e a tradição agrícola dos imigrantes europeus. Nesta região mais de 80% da

¹⁰ Produtores de ovos férteis.

avicultura é integrada, no Brasil este percentual chega a 75%. Esse sistema promove a rápida transferência tecnológica, com a disponibilização dos serviços de assistência técnica, aumentando assim os índices de produtividade do setor, como afirma a Teoria Evolucionista apresentada no referencial teórico.

Com relação à Bahia, o sistema de produção integrada foi introduzido no ano de 2002 com a implantação da Avipal. Este fato é considerado o divisor de águas para a avicultura baiana. O setor avícola do Estado, sobretudo da microrregião de Feira de Santana, apresenta uma organização de produção ainda em estágio incipiente com suas transações transcorrendo em sua maioria, em mercado aberto com a predominância do sistema de produção independente. Além da Avipal, apenas a Gujão Alimentos adotou o sistema de parceria integrada na sua produção.

A integração entre o produtor (integrado) e a agroindústria (integradora), consolida-se a partir do contrato de parceria, dessa forma o produtor transforma-se num dos componentes da cadeia produtiva da agroindústria integradora. Assim o contrato de parceria torna-se um instrumento pelo qual a integradora e o produtor integrado se articulam para a produção de frangos de linhagens de alta produtividade. Tal contrato tem valor jurídico e orienta os produtores em suas respectivas responsabilidades e na distribuição dos resultados finais. “O modelo de integração do setor de aves estabelece uma relação contratual entre a empresa e o integrado, possibilitando uma inserção deste no mercado de forma sustentada”. (FAVERETTI, PAULO, 1998, p.1998).

Dessa forma, as responsabilidades das partes envolvidas na transação ficam registradas nesses contratos com valor jurídico. Estas responsabilidades ficam assim distribuídas: a integradora produz e fornece o material genético utilizado pelo avicultor; parte da alimentação; produtos veterinários; serviço de acompanhamento e assistência técnica e a compra de frangos para o abate. Já o produtor integrado participa da integração com a utilização da sua propriedade, sua mão-de-obra, infra-estrutura necessária (equipamentos/instalações) para a produção de aves.

A seleção dos produtores integrados bem como a construção dos galpões segue critérios rígidos impostos pela agroindústria, no caso do presente trabalho, a Avipal. O perfil do integrado engloba: potencialidade do candidato quanto ao sistema criatório, disponibilidade de mão-de-obra familiar e que a integração funcione como uma atividade complementar. Quanto à construção dos galpões: a existência de infra-estrutura básica de estrada, energia

elétrica e fonte de água, 60/70 Km de distância entre a propriedade rural e a agroindústria, facilitando o sistema de transporte de ração, do frango vivo, dos pintos de um dia e da assistência técnica (AVIPAL, 2006).

Através de contrato com valor jurídico estabelecido entre o produtor selecionado e a empresa integradora, a agroindústria torna-se avalista do integrado. Esta disponibiliza através de instituição financeira privada, verbas para construção dos galpões com medidas padrões: 90m x 12m para 15 mil aves; 125m x 12m para 22 mil e 150m x 12m para 25 mil aves, podendo ser pagos em até oito anos, em prestações pré-estabelecidas, com vencimentos sincronizados com o recebimento do pagamento dos lotes. (AVIPAL, 2006).

É preciso destacar que nesse modelo, o produtor tem o compromisso de vender os seus animais à integradora, e a integradora em comprar os animais dos integrados. Os integrados recebem pelo frango os preços determinados pela agroindústria, geralmente inferiores ao do mercado, em contra partida os produtores integrados têm a garantia de escoamento da sua produção.

Ressalta-se que o contrato pode ser quebrado pela integradora no caso de desvio de insumos (ração), matéria-prima (aves) de propriedade da empresa ou no caso de não comprometimento com a atividade, a terceirização do processo de engorda do frango. Por outro lado, os produtores integrados podem optar pelo abandono do vínculo contratual, após a quitação do financiamento junto à instituição financeira, assim como transferir-se para outra agroindústria, desde que seja respeitada as normas estabelecidas pelas partes no acordo contratual (AVIPAL, 2006).

No que diz respeito à remuneração dos integrados, como se trata de uma espécie de terceirização do serviço de engorda dos frangos, onde os produtores entram com a mão-de-obra para cuidar dos aviários, o fornecimento de água, gás, energia elétrica e que a agroindústria entre com a matéria-prima (os pintos), os insumos (a ração), a assistência técnica e o custo do transporte. A agroindústria integradora remunera os produtores, exatamente pelo trabalho de engorda de cada aviário, assim a remuneração dos trabalhadores não tem como parâmetro a quantidade de quilos produzidos e entregue a Avipal. O que se leva em consideração é a eficiência da atividade de engorda, ou seja, ganha mais quem tem menores custos, melhor desempenho. Para avaliar esse desempenho a Avipal utiliza

coeficientes técnicos de produção que medem: viabilidade, mortalidade, ganha de peso diário, conversão alimentar, índice de eficiência produtiva (AVIPAL, 2006).

Diferentemente do que acontece com o produtor integrado, o produtor independente tem total liberdade para conduzir as atividades em sua granja, relacionando-se diretamente com o mercado tanto na etapa da produção como na etapa de distribuição dos frangos.

Os efeitos da adoção do sistema de integração sobre o mercado avícola baiano, assim como os impactos sobre os produtores locais, será alvo de explanação do próximo capítulo. Nele, será demonstrado o funcionamento das granjas integradas, em analogia ao comportamento das granjas independentes.

3.3 COMENTÁRIOS PARCIAIS

O resultado alcançado pela avicultura nacional e especialmente baiana deu-se, sobretudo pela estrutura de governança adotada por tal atividade. A integração vertical é o grande trunfo da avicultura, pois esta estrutura de governança possibilita uma rápida absorção e transferência tecnológica entre os elos da cadeia produtiva avícola, além de diminuir os seus custos de transação.

A avicultura assim como qualquer outra atividade econômica, adequa-se aos pressupostos básicos da integração vertical, segundo Williamson (1985) e a TCT o oportunismo dos agentes e a racionalidade limitada dos agentes econômicos envolvidos numa transação impossibilitando a confecção de contratos completos. Outro aspecto que aproxima a avicultura da integração vertical são os atributos das transações apresentados pela TCT, são três os atributos: a) especificidade dos ativos, b) frequência, c) incerteza.

No caso da integração animal, tais atributos apresentam-se de forma mais acentuada do que na integração vegetal. A especificidade dos ativos principalmente no que diz respeito aos insumos necessários à produção avícola, que vai desde o desenvolvimento de pesquisas genéticas até os insumos básicos como a granja, a ração e as próprias aves apresentam-se em

um grau bastante elevado. Em relação aos outros atributos das transações, a frequência e a incerteza, a atividade avícola também os apresenta em grau elevado.

Devido à incompletude dos contratos ocasionada entre outras coisas, pelo oportunismo dos agentes econômicos e pelo elevado grau de especificidade dos ativos, a TCT estabeleceu relação entre a integração vertical e a Teoria dos Contratos desenvolvida inicialmente por Macneil (1978). Assim, sob a óptica da TCT, a existência de uma variedade de arranjos contratuais advém das diferenças dos atributos das transações reguladas por esses contratos.

Dessa forma, quanto maior a especificidade dos ativos de um investimento, maior será a necessidade de criação de salvaguardas contratuais, com o objetivo de reduzir os riscos de perdas econômicas. Por outro lado, na ausência de ativos específicos não existe a necessidade de criação de salvaguardas e o mecanismo de preços do mercado é suficiente para a eficiência dessa transação. De acordo com a Teoria dos Contratos, os contratos podem ser classificados em: clássico, neoclássico e relacional, Williamson (1985) estabelece um vínculo teórico entre esta classificação e a TCT, o autor relaciona os tipos de contratos com os atributos das transações: especificidade dos ativos e frequência.

Assim, de acordo com Williamson (1985) os contratos clássicos relacionam-se diretamente com o conceito de mercado em concorrência perfeita da economia neoclássica, onde não há especificidade dos ativos. Seus ajustes ocorrem única e exclusivamente via mercado, anulando qualquer possibilidade de planejamento em longo prazo. Os contratos neoclássicos são compatíveis com formas híbridas de governança, por estas se apresentarem como uma forma intermediária entre os mercados e as hierarquias, contratos incluem formas mais flexíveis e informais. No caso dos contratos neoclássicos os agentes envolvidos na transação têm a preocupação de dar continuidade aos contratos, pois a ruptura destes resultaria em custos para ambas as partes envolvidas no negócio, neste caso nota-se a presença de ativos específicos em menor grau e uma acentuada frequência das transações.

O último tipo de contrato, o relacional, se caracteriza por apresentar flexibilidade e possibilidade de renegociação, é frequentemente utilizado em transações de longo prazo, nas quais se levam em consideração à incerteza do mercado, a racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes econômicos. Nesta estrutura, os ativos são altamente específicos e a coordenação via mercado perde eficiência surgindo à necessidade de um mecanismo de coordenação mais cooperativo, rígido e hierárquico, a integração vertical.

A forte relação entre a atividade avícola e o referencial teórico, será demonstrada de forma prática no próximo capítulo. Apresenta-se um estudo de caso no município de São Gonçalo dos Campos, onde será possível entender como funciona o modelo de produção integrada adotado pela Avipal e principais empresas desta atividade no país. O estudo aborda as relações contratuais desenvolvidas na atividade avícola, juntamente com os produtores integrados, ao mesmo tempo em que se apontam as principais diferenças entre um produtor avícola independente e o integrado.

4. ESTUDO DE CASO: ANÁLISE DAS RENDAS DOS PRODUTORES DE FRANGO NO MUNICÍPIO DE SÃO GONÇALO DOS CAMPOS

Este capítulo analisa o funcionamento de um sub-sistema específico, o de criação frangos. Aqui estão expostas as características e o funcionamento das granjas inseridas no contexto da integração vertical e o das granjas independentes. Esta análise fundamentou-se no sistema de produção integrada proposto pela Avipal, e utiliza a metodologia Análise Diagnóstico dos Sistemas Agrários para o cálculo das rendas dos produtores no município de São Gonçalo dos Campos. É válido ressaltar que a metodologia foi utilizada de forma adaptada, pois nesse trabalho não se analisa outros subsistemas além da criação de frangos.

4.1 ABORDAGEM METODOLÓGICA

Com o intuito de se investigar a composição da renda dos produtores de frango inseridos no contexto da integração vertical no município de São Gonçalo dos Campos, fez-se necessário à elaboração de pesquisa de campo que possibilitou a análise da atividade. Para alcançar o objetivo, adota-se a metodologia Análise-Diagnóstico de Sistemas Agrários.

Essa metodologia é utilizada no Brasil desde 1995, pelo Projeto de Cooperação Técnica firmado entre o Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária e a Organização das Nações Unidas para a Agricultura e a Alimentação – PCT INCRA. Foi utilizada inicialmente, na elaboração de diagnóstico centrado na análise de assentamentos de Reforma Agrária, a partir dos quais foram apresentadas diretrizes para o desenvolvimento rural, em diversas regiões do país.

Tem como principal objetivo a elaboração de projetos, programas, e políticas governamentais de desenvolvimento rural, baseados no processo de avaliação das principais atividades nas unidades produtivas, sejam agrícolas ou não-agrícolas relacionando também suas trajetórias e causas de forma a prover elementos para uma projeção de tendências (GARCIA FILHO, 1997).

Esse método apresenta enfoque sistêmico e desenvolve-se a partir de passos progressivos, partindo do geral para o particular. Ele começa pelos fenômenos e pelos níveis mais gerais (mundo, país, região, etc.) terminando em níveis mais específicos (municípios, assentamentos e unidades de produção) e nos fenômenos particulares (cultivo, criação, transformação). Sua análise consiste em estudar não apenas as relações econômicas inerentes aos sistemas de produção como também aspectos sociais e ecológicos evidenciando as relações existentes entre eles. Devido aos objetivos pretendidos com este trabalho, não foi necessária a utilização de todos os passos da metodologia.

Um dos pressupostos básicos da metodologia é a complexidade dos sistemas agrários, este pode ser entendido como “[...] um modo de exploração do meio historicamente constituído, um sistema de forças de produção, um sistema técnico adaptado às condições bioclimáticas de um espaço determinado que corresponda às condições e as necessidades sociais do momento [...] (MAZOYER citado por GARCIA FILHO 1997, p.20)

A diversidade é uma característica marcante do meio agrário, assim, a “estratificação da realidade” MAZOYER citado por GARCIA FILHO (1997, p.11) com a verificação dos grupos homogêneos e heterogêneos é de suma importância para evidenciar os mecanismos da diversificação. Devem-se entender as relações existentes entre as partes que compõem o sistema e suas relações com os fatos ecológicos, técnicos, econômicos e sociais enquadrados na realidade local. A diversidade característica do meio agrário não é verificada nesse trabalho, pois este se propõe a analisar apenas um tipo de sub-sistema de produção, o da criação de frangos.

Por conta dessas características a metodologia não trabalha com amostras aleatórias e sim com amostras dirigidas, a fim de assegurar a representatividade da diversificação das realidades agrárias e identificar a diversidade dos produtores e não apenas a representatividade estatística destes. Os fenômenos devem ser explicados a partir de uma perspectiva histórica amparada por uma avaliação econômica dos diferentes sistemas de produção. Essa metodologia tem como produto final o cálculo da renda familiar agrícola e não agrícola, e também do autoconsumo¹¹, comparando-se os níveis de eficiência econômica dos sistemas de produção praticados pelos principais tipos de produtores.

¹¹ O cálculo do autoconsumo não se aplica nesse trabalho.

Logo abaixo estão enumerados os passos necessários para a construção do diagnóstico. Contudo no presente trabalho não se faz necessário a utilização de todos os passos. Isso ocorre devido ao fato da metodologia Análise Diagnóstico dos Sistemas Agrários não possuir um roteiro fixo, esta não é considerada um guia rígido e sim uma metodologia adaptativa, compatível com diferentes situações do meio rural.

Passos progressivos

1. Entrevistas sobre a história da região com pessoas conhecedoras da região em estudo;
2. Leitura de paisagem: estabelece um retrato da realidade através da observação direta da região em que o objeto de estudo (os produtores integrados e independentes), está inserido. Nesta etapa caracteriza-se o solo, o clima, o relevo, a vegetação, culturas, técnicas e equipamentos, habitação, dimensão da unidade de produção;
3. Entrevistas históricas: possibilitam o resgate histórico das granjas integradas e independentes, permite conhecer as mudanças ecológicas, sociais e técnicas;
4. Tipologia dos produtores (independentes e integrados) possibilita a caracterização dos diferentes tipos de produtores, agrupando os homogêneos a partir de entrevistas com os próprios produtores;
5. Tipologia dos sistemas de produção: possibilita classificar a unidade produtiva identificando as diferenças entre as granjas independentes e integradas;
6. Amostragem dirigida (não-aleatória), onde se escolhem os produtores mais representativos;
7. Análise econômica dos sistemas de produção a fim de identificar a renda dos produtores, e os sistemas mais eficientes. A análise econômica é realizada através do levantamento patrimonial, depreciação (D), Unidade de Trabalho (UT), custos por subsistema, e Produto Bruto (PB).

$$VA = PB - CI - D$$

$$RA = VA + Sub - S - I - J - RT$$

Onde,

VA: Valor Agregado;

PB: Produto Bruto Anual (soma total de toda a produção gerada multiplicada pelo preço de venda);

CI: Consumo Intermediário (bens que são inteiramente transformados no processo);

D: Depreciação (valor do bem hoje / número de anos);

RA: Renda Agrícola;

S: Salários;

I: impostos;

RT: Renda da terra;

Sub: Subsídios.

A análise econômica dos sistemas de produção não é concretizada apenas pelo levantamento dos indicadores econômicos acima citados. Juntamente com essa etapa da Metodologia, é realizada uma representação gráfica linear, a qual consiste numa simplificação da complexidade dos sistemas produtivos estudados. Trata-se apenas de uma modelagem que busca quantificar a renda dos produtores a fim de permitir comparações entre os diferentes sistemas de produção.

4.2 CARACTERIZAÇÃO DA ÁREA

A avicultura de corte da Bahia está concentrada em cinco municípios: Conceição da Feira, São Gonçalo dos Campos, Cachoeira, Muritiba e Cruz das Almas. Tais municípios, segundo classificação adotada pela Companhia de Desenvolvimento e Ação Regional (CAR) encontram-se em duas regiões econômicas limítrofes do Estado: a região do Paraguaçu (São Gonçalo dos Campos e Conceição da Feira) e do Recôncavo Sul (Cachoeira, Muritiba e Cruz das Almas). Contudo o município de São Gonçalo dos Campos foi a área delimitada para o estudo.

A Região Econômica Paraguaçu está localizada no sopé da Chapada Diamantina, mantém fronteiras: a leste com as Regiões Litoral Norte e parte da Nordeste; ao norte, com parte da Região Econômica Nordeste e Piemonte da Diamantina; ao sul, com a Região Recôncavo Sul e Sudoeste e a oeste, com a Chapada Diamantina. Em termos de área a Região Paraguaçu com 34,129 Km², ocupa 6,05% do território estadual (SEI, 2006). A ocupação da região deu-se a partir da necessidade de expansão dos currais de gado em direção a nascente do Rio São Francisco, daí surgiram inúmeras estradas, entre elas aquela que chegava a Santana dos Olhos D'água (atual Feira de Santana). A Região Paraguaçu é composta por 42 municípios, dentre estes destaca-se o município de Feira de Santana, o segundo maior nos aspectos econômicos e demográficos, superado apenas pela capital do Estado, Salvador¹².

Para melhor visualizar a região em que a avicultura baiana vem se destacando, apresenta-se a figura a seguir.

¹² Ipirá é o maior município em termo de área, 3.024 Km² o que representa 8, 86% da Região Paraguaçu, e a soma da área dos 10 municípios ultrapassam 50% do espaço regional (SEI, 2004).



Figura3 – Mapa da Região Econômica Paraguaçu
Fonte: SEI, 2004.

Os municípios que compõem essa região apresentam forte heterogeneidade entre si, resultante de sua evolução histórica e desenvolvimento bastante diferenciado, os quais se originaram de três regiões tradicionais do estado: Recôncavo Fumageiro (atividade desenvolvida nos arredores dos canaviais é nesta região que se localiza o município de São Gonçalo dos Campos), Chapada Diamantina (área próxima que serviu de caminho para a Chapada Diamantina) e Feira de Santana (área que passou a exercer a atividade comercial com a criação de uma feira, devido a sua boa localização) (SEI, 2006).

Por fazer fronteira com a Região Econômica do Recôncavo Sul, segundo a classificação adotada pela CAR, o município de São Gonçalo dos Campos apresenta diversas características comuns daquela região, desde condições físicas até econômicas. A ocupação de São Gonçalo ocorreu no início do século no XVII com o surgimento de uma imagem de São Gonçalo do Amarante com a construção de uma capela, em torno da qual se formou um arraial. Município criado com os territórios das freguesias de São Gonçalo dos Campos da Cachoeira e de Nossa Senhora do Resgate das Umburanas, desmembrados da cidade de Cachoeira por Lei Provincial de 28/07/1884, com a denominação de São Gonçalo dos Campos, foi elevado à categoria de cidade por Lei Estadual de 25.06.1895 (IBGE, 2002).

O município apresenta floresta estacional e estacional decidual - contato caatinga o clima varia entre subúmido a seco e úmido - com temperatura média anual que varia entre 26°C (máxima) e 16°C (mínima) e regime pluviométrico em torno de 1.200 mm ao ano, o que é plenamente favorável ao desenvolvimento da avicultura de corte. A superfície territorial é constituída, por baixada litorânea e pré-litorâneos, tabuleiros interioranos que se caracterizam por altitudes em torno de 200 a 300m, com declividade amena. O município faz parte da Bacia hidrográfica do Rio Paraguaçu, cujo principal rio é o Rio Jacuípe (CAR, 1999).

São Gonçalo apresenta uma área de 294Km², com uma população total de 27.000 habitantes, 13.552 na zona urbana e 13.448 na zona rural, com uma taxa de urbanização de 50,1% e densidade demográfica de 91,8 hab/ Km² (IBGE, 2002).

A estrutura fundiária do município é caracterizada por pequenas propriedades, sendo que 79,2% das propriedades rurais têm menos de 10 hectares e, 96,8%, menos de 100 ha. As principais atividades produtivas são: lavoura de mandioca, banana, feijão (em grão), fumo (em folha), laranja, milho, maracujá, mamão, tomate, hortaliças (IBGE, 2006). A pecuária destaca-se pelo comércio do gado, tanto de vacas leiteiras, quanto para a criação de engorda e

abate. Destacam-se também a criação de suínos, caprinos, ovinos, muares, asininos com grande relevância para a avicultura.

O crescimento da avicultura, sobretudo a industrial praticada por grandes agroindústrias como a Avipal observado não só em de São Gonçalo como também em outros municípios do Estado da Bahia, confere ao estado uma posição de destaque no cenário nacional da atividade.

Dessa forma, fez-se necessário o estudo da avicultura local enfatizando as mudanças ocasionadas pela implantação da agroindústria de alimentos Avipal e sua estrutura de produção integrada no município de São Gonçalo dos Campos. Na próxima seção apresentam-se os tipos de produtores e de sistemas de produção de frango encontrados no município de São Gonçalo, assim como o cálculo da renda agrícola e não agrícola tanto para os produtores independentes quanto para os integrados.

4.3 TIPOLOGIA DOS PRODUTORES E DOS SISTEMAS DE PRODUÇÃO

Considerando-se os procedimentos da Metodologia Análise Diagnóstico dos Sistemas Agrários, para análise dos sistemas de produção (SP), faz-se necessário à elaboração de tipologia para agrupar os produtores por semelhança (extratos). A partir daí como indica os passos progressivos na metodologia, escolhe-se um produtor representativo de cada grupo para análise dos respectivos SP e seus sub-sistemas (os quais no presente trabalho se resumem em criação de frangos e beneficiamento).

Em São Gonçalo dos Campos, identificam-se basicamente três tipos característicos de produtores de frango (P1, P2, P3). Os tipos de produtores foram identificados, quanto à utilização da mão-de-obra e o tipo de relação que estabelecem com o mercado. Quanto à mão-de-obra¹³ tem-se, Produtor Familiar, Produtor Familiar Patronal e Produtor Patronal. Quanto à relação com o mercado divide-se entre independentes e integrados. O P1 classificado como familiar possui dois funcionários permanentes, além da renda extraída da granja, possui uma

¹³ O PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar) define o agricultor familiar com um limite de até dois trabalhadores contratados permanentes, além de gerenciar e trabalhar no estabelecimento. Já o produtor patronal como aquele que possui uma organização capitalista, onde os membros da família interferem apenas na gestão, mas nunca diretamente no processo produtivo (INCRA, 2006).

pessoa pensionista, quanto à relação com o mercado, apresenta-se integrado a Avipal. O P2 classificado como familiar patronal possui três funcionários permanentes, é pluriativo (funcionário público) dedica apenas uma pequena parte do tempo para o gerenciamento da granja e também é integrado da Avipal¹⁴. O terceiro e último produtor P3, classificado como patronal, possui seis funcionários permanentes, além de outros negócios sem relação com a granja e trabalha apenas na gestão da mesma, é independente.

De acordo com a metodologia, a tipologia dos sistemas produtivos tem como finalidade a classificação da unidade produtiva e suas parcelas, identificando os consórcios e as diferentes formas de manuseio, ou seja, o grau de diversificação de cada SP. Neste trabalho, esse grau de diversificação mostra-se bastante reduzido tanto para os produtores independentes quanto integrados, pois o mesmo presta-se apenas a identificar e comparar a renda dos diferentes tipos de produtores¹⁵ de frango. E também pelo fato desses produtores não diversificarem sua produção, estes alegam que a natureza de tal atividade impede o desenvolvimentos de outros sub-sistemas. Por questões de rentabilidade, a criação de frango exige atenção redobrada do produtor impondo a necessidade de contratação de mão-de-obra permanente reduzindo sua renda, impedindo que esta seja investida em outras atividades.

No quadro abaixo encontram-se listados os SP e os respectivos sub-sistemas identificados na região estudada.

¹⁴ Segundo informações da Associação dos Integrados em Avicultura (AIEAVE), mais de 90% dos produtores integrados podem ser classificados como Familiar e Familiar Patronal, além de serem pluriativo ou de possuírem pelo menos uma pessoa aposentada ou pensionista.

¹⁵ Quanto aos produtores independentes à amostra sofreu certo prejuízo pela área delimitada para o estudo, o município de São Gonçalo, tem perdido este tipo de produtor.

Produtor	Sistema de Produção	Tipologia dos Produtores	Relação com o mercado	Sub-Sistemas
P1	SP1	Produtor Familiar Pensionista	Integrado	2 Galpões
P2	SP2	Produtor Familiar Pluriativo	Integrado	3 Galpões
P3	SP3	Produtor Patronal	Independente	5 Galpões/fábrica de ração

Quadro 01 – Caracterização dos sistemas de produção
 Fonte: Pesquisa direta, 2006.

4.3.1 Análise dos Sistemas de Produção (SP)

A seguir apresenta-se a análise dos Sistemas de Produção e dos respectivos sub-sistemas praticados no ano de 2005/06. Nesta análise encontram-se informações sobre a história, técnicas, dados econômicos extraídos para cada SP, com informações dos produtores, dos trabalhadores, moradores e do procedimento da leitura de paisagem.

Sistema de Produção 1 (SP1): Produtor Familiar Integrado Pensionista

O SP1 está localizado na zona rural de São Gonçalo dos Campos, no povoado do Jacaré precisamente. Possui origem de herança, originalmente produzia-se fumo em larga escala, atividade comum em todo município¹⁶. Cultivava-se também mandioca principalmente para a produção e comercialização da farinha, atualmente essa produção reduziu-se e voltou-se basicamente para a subsistência (nas propriedades vizinhas ao SP1). Criava-se gado livre tanto o leiteiro quanto para corte.

¹⁶ O município de São Gonçalo dos Campos (assim como outros municípios do Recôncavo) foi um grande produtor de fumo entre 1950 /1980, neste período grandes armazéns e empresas como a Agro Comercial Fumageiro, atuava na cidade financiando pequenos produtores. A partir da década de 1990 deu-se a decadência dessa lavoura, ocasionada, sobretudo pela saída da Agro e fechamento de muitos armazéns. Atualmente o fumo é produzido em pequenas proporções, a maior parte da produção deslocou-se para o município de Cruz das Almas.

O P1 pratica o SP1, a granja, com um único sub-sistema, o de criação de frangos. A granja é composta por dois galpões, que seguem padrões rígidos de construção estabelecidos pela empresa integradora, a Avipal. Cada galpão mede 150 m x 12m.

A mão-de-obra nessa unidade produtiva, segundo critério da PRONAF é considerada familiar, apesar de possuir dois funcionários permanentes e dois diaristas no período de entrega dos frangos. O produtor não reside propriamente na propriedade, porém, passa a maior parte do tempo trabalhando diretamente no processo produtivo. É válido salientar que este produtor é também pensionista.

Há boa infra-estrutura no povoado: fácil acesso, energia elétrica, saneamento básico, além de possuir um excelente lençol freático permitindo a construção de poços utilizados nos galpões.

As relações do SP1 com o mercado podem ser observados no Fluxograma 1. Como se trata de um produtor integrado, não existe uma relação direta com o mercado, as relações de troca acontecem em sua maioria entre o integrado e a empresa integradora Avipal. O sistema de parceria adotado entre a Avipal e o produtor funciona como uma espécie de terceirização. Ou seja, a empresa terceiriza o serviço de engorda dos frangos mediante a firmção de contratos que determinam as obrigações de ambas as partes no negócio.

Como visto anteriormente os contratos determinam como responsabilidade do produtor: a construção das instalações, equipamentos dos galpões também pelo cuidados dispensados aos aviários. É de responsabilidade da empresa integradora: o fornecimento da matéria-prima (pintos, matrizes, reprodutores), insumos (ração, vacinas e medicamentos) e assistência técnica. O contrato obriga o produtor à venda exclusiva para a Avipal. A empresa acaba determinando o preço do frango que geralmente é abaixo daquele praticado no mercado.

O Fluxograma 1 representa especificamente o sistema de parceria adotado pela Avipal¹⁷, neste está demonstrada a relação de troca estabelecida entre o produtor integrado, a integradora e o mercado durante o processo de engorda dos frangos. No fluxograma, observa-se que a maioria das trocas se dá entre o P1 e a Avipal, e são representadas pelas setas internas a caixa. No SP1

¹⁷ Toda matéria-prima e insumos necessários à produção do frango de corte e que conseqüentemente são utilizados na parceria com os produtores integrados são produzidos internamente. Assim, no fluxograma a Avipal representa a fábrica de ração, o incubatório, o matrizeiro, o frigorífico, ou seja, toda à estrutura verticalmente integrada.

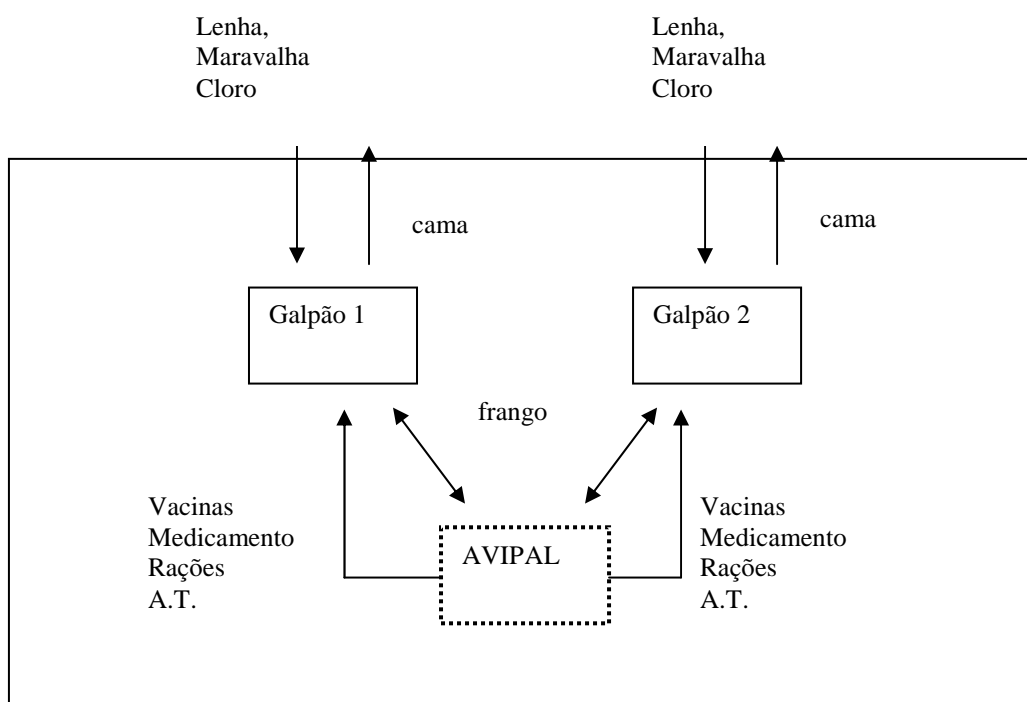
cada galpão aloja em média vinte e três mil aves, a empresa fornece também as vacinas, os medicamentos, a ração e a assistência técnica. Em contrapartida, o P1 responsabiliza-se pelo processo de engorda do frango dentro dos padrões impostos pela Avipal, sua remuneração é baseada na análise e no acompanhamento de coeficientes técnicos de produção.

O fluxograma indica também as poucas trocas estabelecidas entre o integrado e o mercado (as compras são representadas pelas setas para dentro da caixa e as vendas pelas setas que estão fora da caixa). Estas se resumem à compra de material de consumo como lenha, a maravalha¹⁸, o cloro, bem como através da venda dos subprodutos da criação, a cama e o esterco.

A partir do fluxograma, observa-se a forte relação de dependência entre o integrado e o integrador. Essa dependência é mais acentuada por parte do produtor integrado, devido ao seu reduzido poder de negociação e ao elevado grau de especificidade dos ativos associado às granjas. Contudo, a empresa integradora revela-se também bastante dependente dos seus integrados, pois são estes que lhe assegura a oferta de matéria-prima, o frango. Dessa forma, qualquer desequilíbrio nesta relação trará grandes prejuízos para a integradora com o capital investido no processo de engorda e com o possível desabastecimento da matéria-prima para o abate, que segue um rígido calendário.

¹⁸ Material utilizado na confecção da cama.

Fluxograma P1 – Produtor Familiar Integrado Pensionista



As informações contidas na Tabela 5 – SP1 revela a composição da renda agrícola e suas relações quanto à utilização de mão-de-obra do P1. A análise econômica tanto do P1 quanto do P2 e P3 limita-se apenas a verificação da eficiência das rendas dos produtores integrados, enfatizando as diferenças existentes entre as rendas desses produtores e dos independentes.

No P1 cada galpão apresenta uma área de 1800 m², com capacidade de alojar vinte e cinco mil aves a cada lote¹⁹. Os frangos estão prontos para o abate numa média de quarenta dias. Esse sistema produtivo produz um Produto Bruto (PB) de R\$ 83.740,86/ano e R\$ 6.978,40/mês descontando-se o Custo Intermediário²⁰, a Depreciação, os Salários (S), o Imposto (Funrural) e o Financiamento contraído junto a uma instituição financeira privada para construção dos galpões, gera uma Renda Monetária (RM) de R\$ 22.290,86/ano e 1.857,57/mês como pode

¹⁹ Cada lote corresponde aproximadamente dois meses (o tempo de engorda dos frangos mais o período de descanso entre um lote e outro), assim durante o ano cada granja apresenta em média seis fechamentos de lote. O intervalo de tempo entre um alojamento e outro varia entre cinco e quinze dias e depende da Avipal, quanto menor esse intervalo, maior o número de lotes. O P1 apresentou sete fechamentos de lote no ano de 2005/06, impactando positivamente na sua renda.

²⁰ Os custos intermediários são aqueles necessários à criação dos frangos e que ficam sob responsabilidade do produtor, refere-se a custos com energia elétrica, maravalha, desinfetantes, medicamentos, etc.

ser observado na Tabela 5. A depreciação dos ativos que compõem o SP de P1 está disposta na Tabela 1 do Apêndice A.

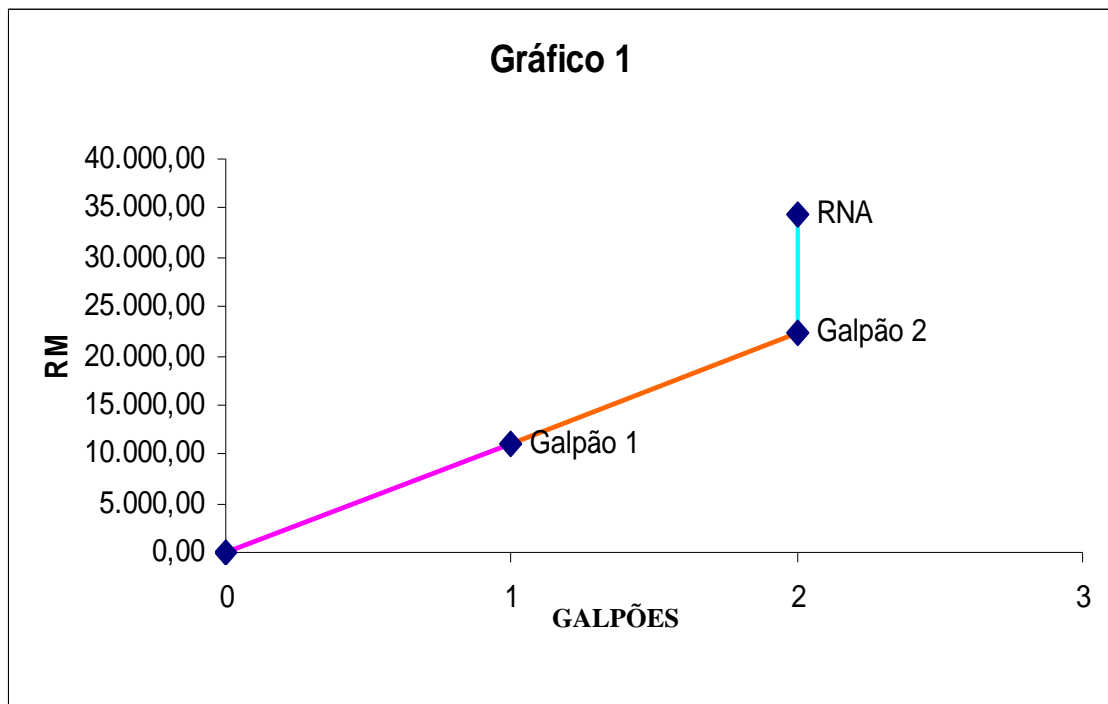
A mão-de-obra nesta unidade produtiva é familiar com dois funcionários permanentes sem carteira assinada como já foi mencionado neste trabalho. Cada galpão apresenta 1,5 UT totalizando 3 UT que representa a mão-de-obra dos dois funcionários e do próprio produtor.

Como se trata de um produtor pensionista aposentado soma-se sua Renda Agrícola (RA) com a Renda Não Agrícola (RNA) que é de R\$ 12.000,00/ano, sua renda total eleva-se para R\$ 34.290,86/ano. O gráfico 1 mostra a renda por área utilizada do SP1.

Tabela 5 – Dados Econômicos do Produtor 1

<i>Subsistemas</i>	<i>Área (m²)</i>	<i>UT</i>	<i>PB (R\$)</i>	<i>CI (R\$)</i>	<i>DEP (R\$)</i>	<i>S</i>	<i>I</i>	<i>F</i>	<i>RM (R\$)</i>
Galpão 1	1.800	1,5	41.870,43	3.050,00	3.600,00	5.644,00	872,00	17.559,00	11.145,43
Galpão 2	1.800	1,5	41.870,43	3.050,00	3.600,00	5.644,00	872,00	17.559,00	11.145,43
<i>Total</i>	<i>3.600</i>	<i>3,00</i>	<i>83.740,86</i>	<i>6.100,00</i>	<i>7.200,00</i>	<i>11.288,00</i>	<i>1.744,00</i>	<i>35.118,00</i>	<i>22.290,86</i>

Pesquisa de campo, out. 2006.



Pesquisa de campo, out. 2006.

Gráfico 1– Sistema de produção do produtor 1– renda monetária por área utilizada (m²).

Sistema de Produção 2 (SP2) – Produtor Familiar Integrado Pluriativo

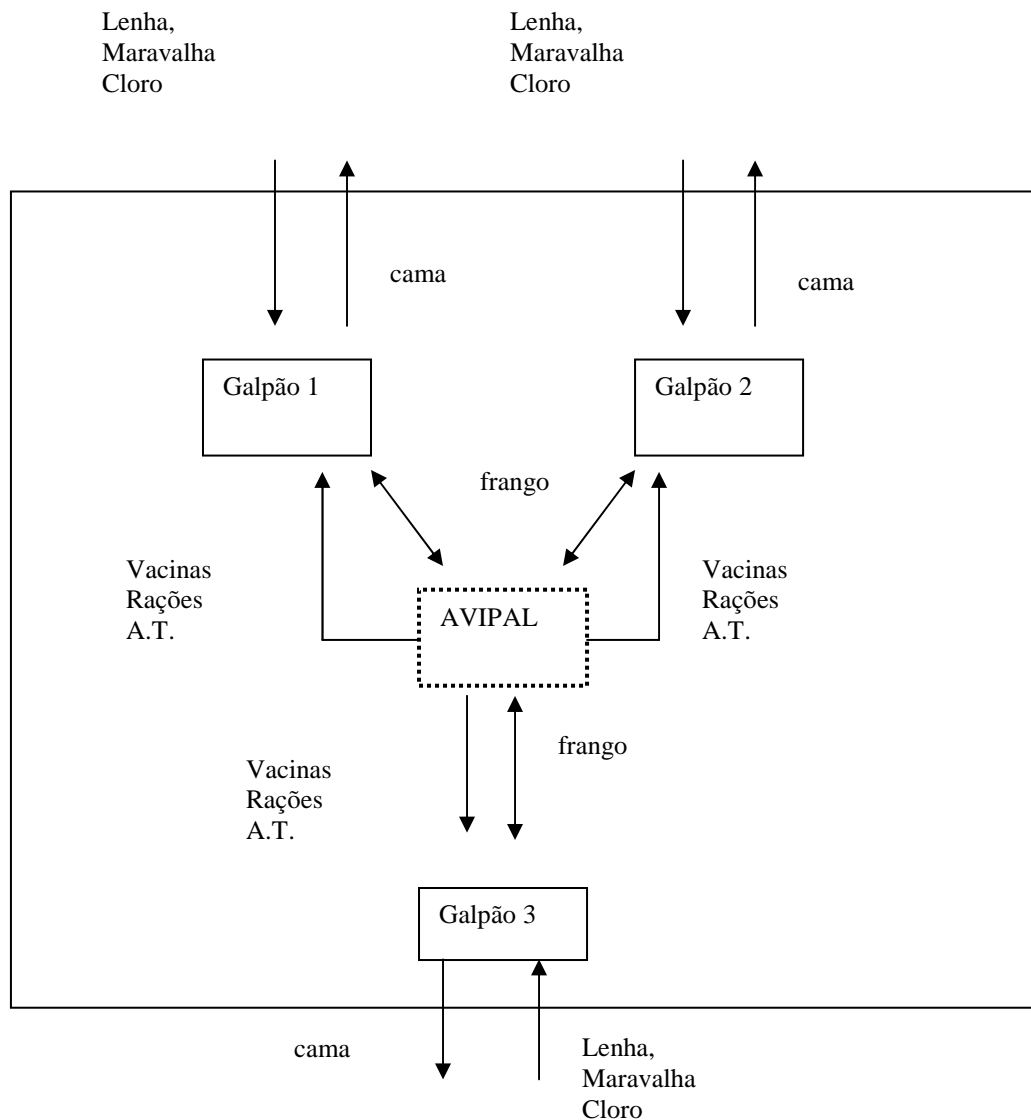
O P2, localizado no município de São Gonçalo dos Campos no povoado das Flores, consiste num produtor familiar patronal integrado pluriativo, possui três funcionários permanentes e três diaristas que são contratados no período de desalojamento dos frangos. Assim como o P1 tem origem de herança, cultivava-se fumo, mandioca e criava-se gado tanto de corte quanto leiteiro. O povoado também apresenta uma boa infra-estrutura com energia elétrica, saneamento básico e acessibilidade.

Pratica um único sub-sistema, a criação de frangos. O SP2 é composto por três galpões cada um com medidas de 90 x 12 m, e capacidade de alojar 15.000 aves. O P2 não reside na propriedade apenas administra e gerencia a granja por se tratar de um produtor pluriativo que desenvolve outras atividades não agrícolas.

Como se trata de um produtor integrado, o P2 apresenta muitas semelhanças com o P1, sobretudo no que diz respeito às relações de troca. A partir do Fluxograma 2 pode-se observar que as relações de troca estabelecidas entre o P2, a Avipal e o mercado são idênticas as estabelecidas pelo P1.

A maior parte das trocas acontece internamente entre o P2 e a Avipal, esta integração é representada no fluxograma pelas setas internas a caixa que indicam o fornecimento dos pintinhos, vacinas, medicamentos e assistência técnica pela Avipal, em troca do frango pronto para o abate fornecido pelo P1. As poucas relações com o mercado são representadas através das setas para dentro da caixa (a compra da maravalha, do desinfetante, da lenha) e para fora da caixa (a venda dos subprodutos).

Fluxograma P2 – Produtor Familiar Integrado Pluriativo



Pesquisa de campo, out. 2006.

A análise econômica, segundo informações da tabela - SP2 revela a composição da renda agrícola do P2. Este sistema produtivo apresenta três galpões, cada galpão apresenta uma área de 1.080 m² e capacidade de alojar 15 000 aves por lote. A soma da produção dos três galpões produz um PB de R\$ 88.525,26/ano e R\$ 7.377,10/mês que, descontado-se o Custo Intermediário, a Depreciação, o Salário, Imposto (Funrural) e o Financiamento gera-se um Renda Monetária de R\$ 16.815,59/ano e R\$ R\$ 1.401,29/mês.

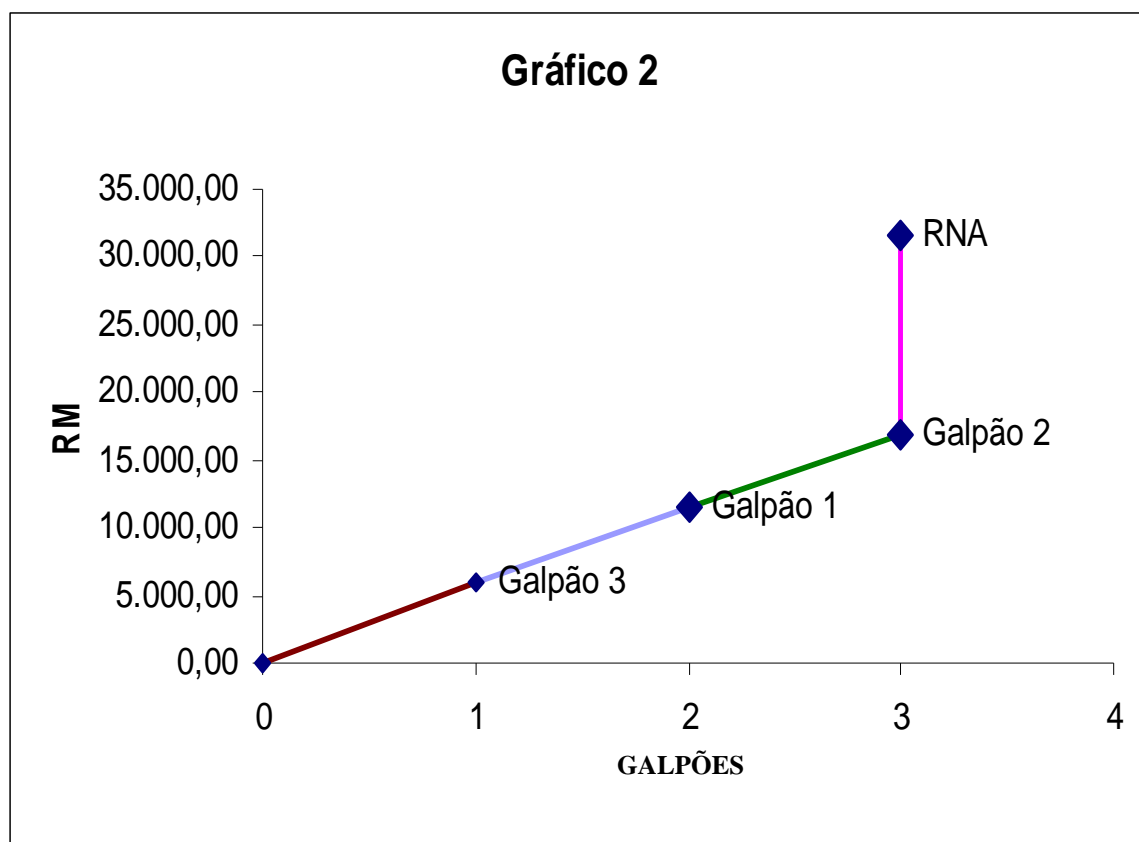
O P2 apresenta um gasto maior com salário do que o P1, por se tratar de um produtor familiar patronal pluriativo, que mantém em sua unidade produtiva três funcionários permanentes dois deles com carteira assinada. Assim, apresenta no total 3 UT uma por galpão, apenas administra a granja.

Por se tratar de um produtor integrado pluriativo, o P2 pratica atividades não agrícolas da qual resulta uma RNA de R\$ 14.820,00/ano. Dessa forma o P2 possui uma renda total (RA+RNA) de R\$ 31.635,59/ano. O gráfico 2 mostra a renda por área utilizada do SP2.

Tabela 6 – Dados econômicos do Produtor 2

<i>Subsistemas</i>	<i>Área (m²)</i>	<i>UT</i>	<i>PB (R\$)</i>	<i>CI (R\$)</i>	<i>DEP (R\$)</i>	<i>S</i>	<i>I</i>	<i>F</i>	<i>RM (R\$)</i>
Galpão 1	1.080	1	29.508,42	6.217,81	1.733,33	5.200,00	599,43	10.369,32	5.388,53
Galpão 2	1.080	1	29.508,42	6.217,81	1.733,33	5.200,00	599,43	10.369,32	5.388,53
Galpão 3	1.080	1	29.508,42	6.217,81	1.733,33	4.550,00	599,43	10.369,32	6.038,53
<i>Total</i>	<i>3.240</i>	<i>3,00</i>	<i>88.525,26</i>	<i>18.653,43</i>	<i>5.199,99</i>	<i>14.950,00</i>	<i>1.198,86</i>	<i>20.738,64</i>	<i>16.815,59</i>

Gráfico 2 – Sistema de produção do produtor 2 – Renda por área utilizada.



Pesquisa de campo, out. 2006.

Sistema de Produção 3 (SP3) – Produtor Patronal Independente

O P3 localiza-se na zona rural do município de São Gonçalo dos Campos num povoado denominado Cedro. Esta região caracteriza-se por apresentar grande número de sítios, chácaras e fazendas, originalmente produzia-se fumo, mandioca e criava-se gado leiteiro e de corte atividade comum em todo município. A região é bastante arborizada e contemplada por muitos lagos e pequenas cachoeiras, por conta dessas características a partir da década de 90 surgiram empreendimentos de cunho turístico como hotel fazenda, pesque e pague. A partir de 2000 iniciou-se também a criação de peixes e o cultivo do abacaxi, do inhame e do gergelim com excelentes resultados, e a continuação da tradicional cultura da mandioca.

O P3 pratica dois sub-sistemas na área estudada, a criação de frangos e a fábrica de ração. Esses dois subsistemas encontram-se fortemente interligados, já que a fábrica propõe-se a produzir ração exclusivamente para granja, não havendo produção para o mercado. Como se trata de uma propriedade extensa o produtor desenvolve outras atividades que não se relacionam com o sub-sistema em estudo. Consiste em um produtor patronal (capitalista) independente, o SP3 possui cinco galpões com uma área de 120 x 11 metros e capacidade de alojar 15.000 aves cada, possui também seis funcionários fixos e cinco diaristas que são contratados durante o período de desalojamento dos frangos.

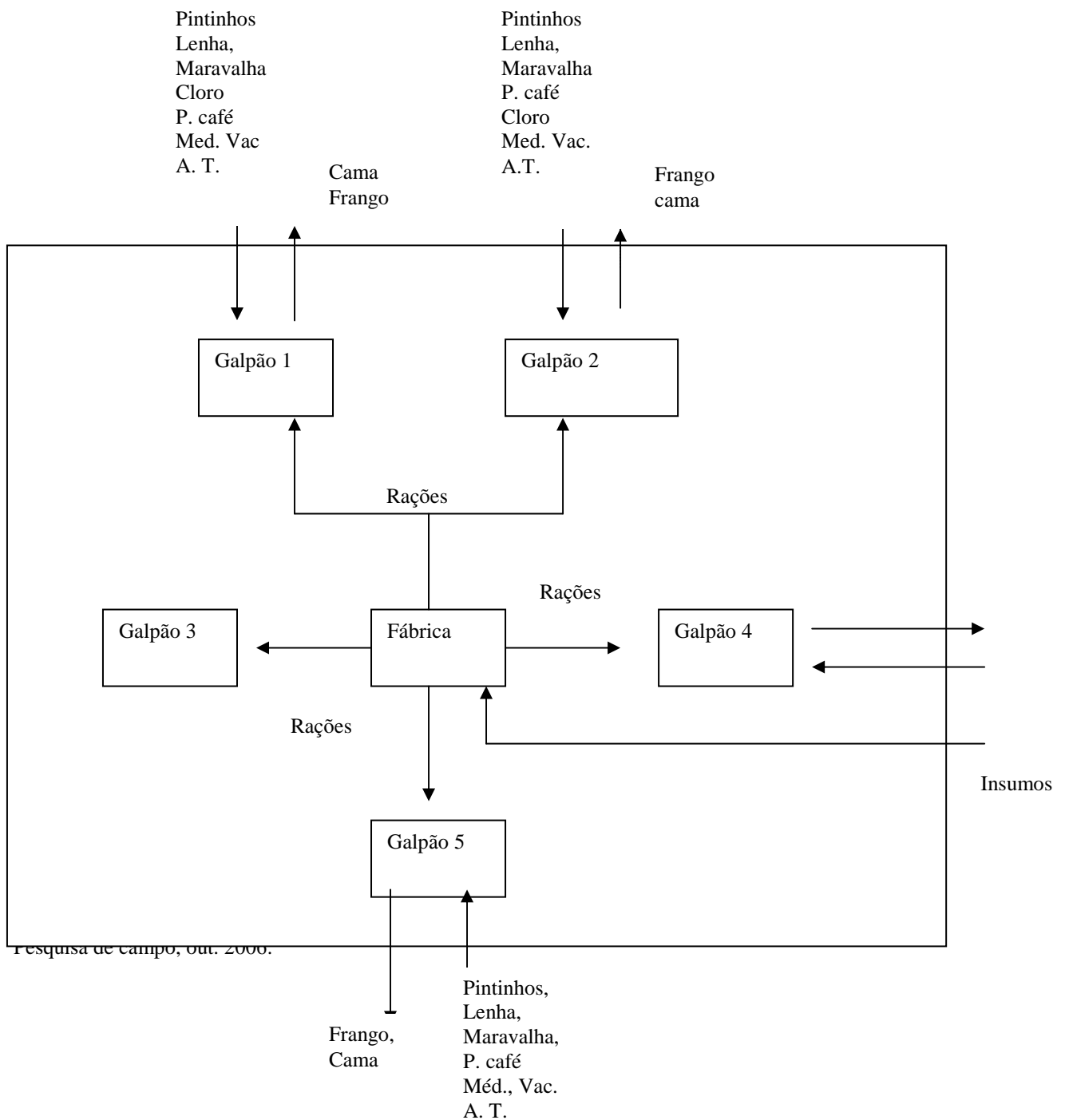
Por se tratar de um produtor independente, o P3 relaciona-se intensamente com o mercado, ao contrário de P1 e P2. A partir do fluxograma abaixo, observa-se o grande número de trocas que o produtor independente P3 estabelece com o mercado, sobretudo no que diz respeito à compra de matéria-prima e insumos necessários tanto para a engorda dos frangos como para a produção de ração, já que o SP3 possui uma fábrica de ração.

Assim, no Fluxograma 3 as setas para dentro da caixa representam à compra das aves de um incubatório localizado no município de Feira de Santana, medicamentos, vacinas, assistência técnica. Representam também a compra de material de consumo dos galpões como a lenha, a maravalha e a palha de café utilizado na cama, o cloro para a desinfecção dos galpões a cada fechamento de lote. As setas representam também a compra dos insumos necessários à produção da ração consumida pelos frangos. Dentre os insumos estão: milho, soja, óleo, sal, bicarbonato, farinha de calcário, farinha de carne, Premix (pré-inicial, inicial, engorda e abate).

As setas para fora da caixa representam a venda dos frangos vivos para abatedouros de São Gonçalo e cidades vizinhas, e a venda da cama²¹ que diferentemente do produtor integrado acontece a cada fechamento de lote.

²¹ Cobertura do chão dos galpões, composto pela maravalha e pelo esterco das aves. A cama possui grande valor comercial.

Fluxograma P3 – Produtor Patronal Independente.



A análise econômica, segundo informações da Tabela 7 - SP3 revela a composição da renda agrícola (RA) para o P3. Este sistema produtivo possui cinco galpões cada um com área de 0,132 ha e capacidade de alojar 15.000,00 aves por lote. O Produto Bruto dos cinco galpões foi calculado em R\$ 1.390.925,00/ano e 115.910,42/mês, descontando-se o Custo Intermediário, a Depreciação, Salários, Impostos esse PB gera uma Renda Monetária de R\$ 116.560,35/ano e 9.713,36/mês. O gráfico 3 mostra a renda por área utilizada do SP3.

Tabela 7 – Dados econômicos do Produtor 3

<i>Subsistemas</i>	<i>Área (m²)</i>	<i>UT</i>	<i>PB (R\$)</i>	<i>CI (R\$)</i>	<i>DEP (R\$)</i>	<i>S</i>	<i>I</i>	<i>RM (R\$)</i>
Galpão 1	1.320	1,2	278.185,00	231.064,60	3.333,33	20.465,00	10,00	23.312,07
Galpão 2	1.320	1,2	278.185,00	231.064,60	3.333,33	20.465,00	10,00	23.312,07
Galpão 3	1.320	1,2	278.185,00	231.064,60	3.333,33	20.465,00	10,00	23.312,07
Galpão 4	1.320	1,2	278.185,00	231.064,60	3.333,33	20.465,00	10,00	23.312,07
Galpão 5	1.320	1,2	278.185,00	231.064,60	3.333,33	20.465,00	10,00	23.312,07
<i>Total</i>	<i>6.600</i>	<i>6,00</i>	<i>1.390.925,00</i>	<i>1.155.323,00</i>	<i>16.666,65</i>	<i>102.325,00</i>	<i>50,00</i>	<i>116.560,35</i>

Fonte: Pesquisa de campo out. 2006

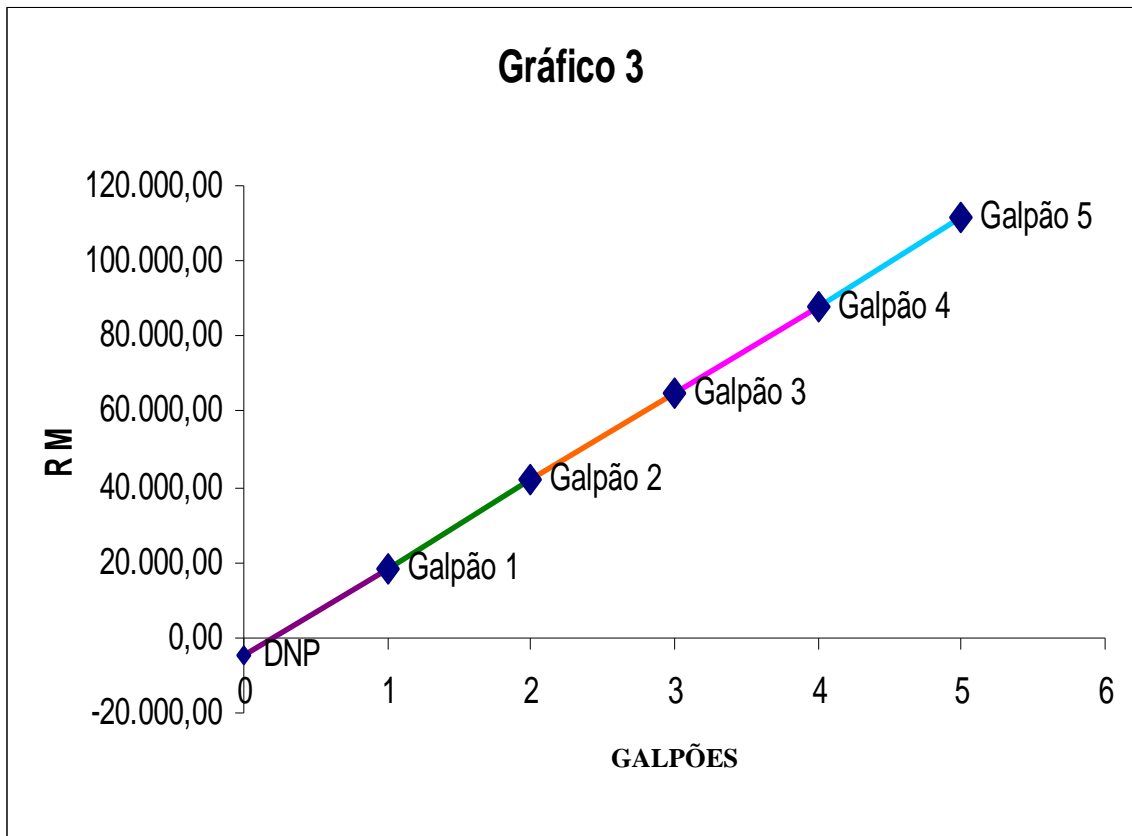


Gráfico 3: Sistema de Produção do Produtor 3 - Renda Monetária por área utilizada (m²).
Fonte: Pesquisa de campo, out. 2006.

4.3.2 Sistema de Produção Integrada e Independente: uma comparação

A análise detalhada de cada sistema produtivo possibilitou a verificação da eficiência no aspecto renda nos modelos de produção integrada e independente. Ambos apresentaram rendas positivas, embora os produtores integrados tenham apresentado um nível de renda superior. O P1 obteve RM no valor R\$ 22.290,86/ano como se trata de um produtor pensionista com RNA de R\$ 12.000,00/ano sua renda total ficou em R\$ 34.290,86/ano. O P2 obteve RM no valor de R\$ 16.815,19/ano acrescentando sua RNA de R\$ 14.820,00/ano sua renda total ficou em R\$ 31.635,59. O P3 que é independente obteve um RM bastante superior a dos integrados, R\$ 116.560,35/ano.

Para melhor compreensão dessas análises, é fundamental que se apontem as principais diferenças entre os dois tipos de produção, o integrado e o independente.

No sistema de produção integrada, os produtores de frango quase não se relacionam com mercado, fato facilmente observado nos fluxogramas do P1 e P2. Nesse sistema de produção, desenvolve-se uma relação de parceria entre os produtores e a empresa integradora, neste caso a Avipal. Essa parceria funciona como uma espécie de terceirização, os produtores são remunerados pelo processo de engorda dos frangos. O fornecimento da ração, assistência técnica, e transporte ficam sob responsabilidade da empresa.

Na integração o preço do frango²² é dado pela empresa, no período de 2005/06 cada produtor recebeu entre R\$ 0,18 e R\$ 0,32 por cabeça de frango. Essa remuneração é baseada em coeficientes técnicos de produção utilizados pela empresa, com o intuito de avaliar o desempenho dos produtores. Estes índices medem a mortalidade dos frangos, a conversão alimentar, o ganho de peso diário etc.

Na produção independente os produtores relacionam-se intensamente com o mercado, estes se responsabilizam pela compra ou a fabricação da ração, dos pintinhos, dos medicamentos, pela assistência técnica. O processo de transporte e distribuição da produção também é responsabilidade do produtor. O preço é dado unicamente pelo mercado, que sofre constantes oscilações.

Comparando-se os produtores, pode-se observar resultados semelhantes entre os integrados (P1e P2). O P1 apresentou um produto bruto menor do que o P2, mesmo alojando basicamente o mesmo número de aves. Essa diferença deve-se ao processo de avaliação de desempenho utilizado pela Avipal para remuneração dos produtores. Contudo o P2 apresenta custos intermediários bem mais altos que o P1, devido às diferenças na manutenção dos galpões. O P2 apresenta um gasto maior com salários, por possui um galpão a mais e consequentemente um funcionário a mais.

Essas diferenças fazem com que a RM do P1 seja mais elevada do que a do P2, mesmo quando se inclui as RNA. A partir da RM, pôde-se comparar a produtividade do trabalho (RM/UT) e a produtividade da área (RM/ha) dos SPs. O P1 obteve mostrou-se mais produtivo tanto em trabalho quanto em área, obteve os obteve se mais produtivo tanto em trabalho quanto em área seguintes valores R\$ 7.430,29 e R\$ 61.919,06 respectivamente. Já o

²² Existe uma disparidade entre o preço dos pintinhos fornecidos pela Avipal para os produtores e o preço pago por esta pelo frango. O pinto sai por R\$ 0,42 centavos em média e o frango por R\$ 0,32.

P2 obteve valores menores, R\$ 5.605,20 e R\$ 51.899,97 respectivamente. De acordo com tais resultados, o P1 mostrou-se mais eficiente do que P2. Como pode ser observado através dos índices de eficiência econômico calculado para ambos, R\$ 20.639,69 e R\$ 17.299,99 respectivamente. Essa eficiência pode ser observada através do gráfico abaixo.

Ressalta-se que o P2 obteve sete lotes no período da pesquisa, enquanto o P2 obteve apenas seis. Essa diferença no número de lotes foi ocasionada pelo tempo de repouso sanitário que Avipal adota entre um alojamento de frangos e outro. No caso do P1 esse repouso foi de menos de dez dias, enquanto para o P2 foi de quinze dias.

Comparando-se os produtores integrados com o produtor independente, o P3 pode-se observar uma significativa diferença nos resultados das produtividades. O P3 obteve um PB anual de R\$ 1.390.925,00. Em contra partida manteve um Custo Intermediário bastante elevado R\$ 1.155.323,00, mais de 70% desse valor corresponde aos gastos com a produção da ração, só com o milho e a soja se gasta R\$ 696.000,00 por ano. A RM foi calculada em R\$ 116.560,35 bem superior a dos integrados.

O Gráfico 4 abaixo retrata a eficiência no aspecto renda dos três produtores estudados, a reta mais inclinada positivamente representa o P3, o mais eficiente. O P1 e o P2 também revelaram-se eficientes pois apresentaram rendas positivas, sendo que o P2 em nível menor que o P1.

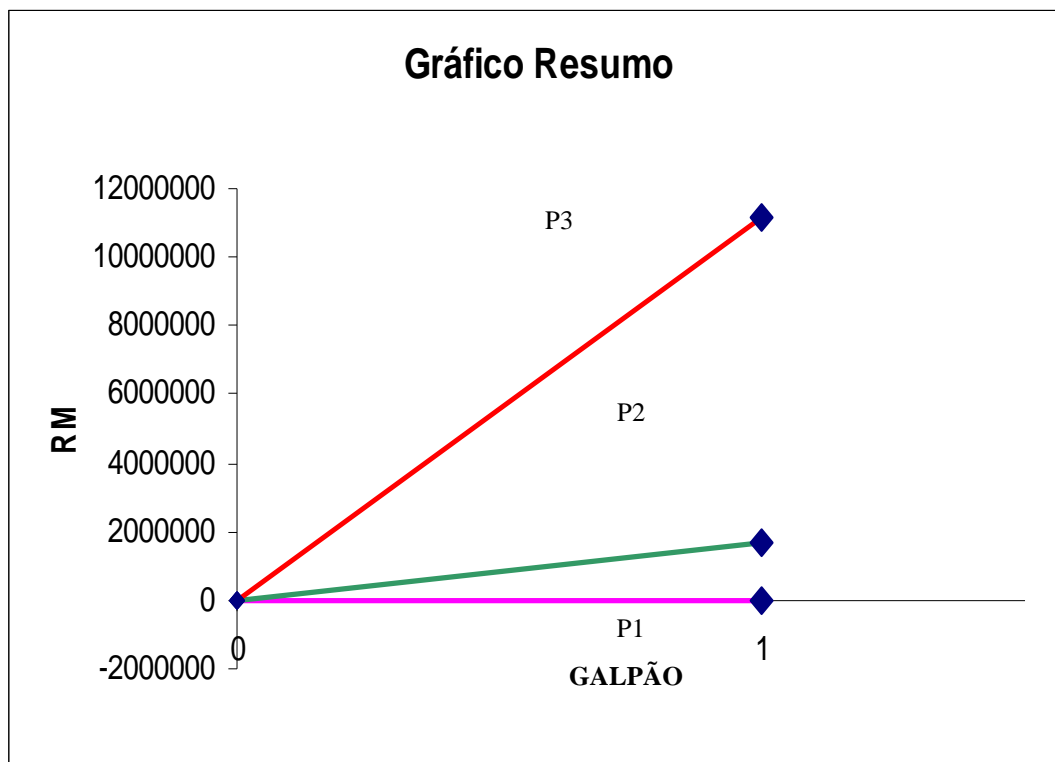


Gráfico 4 – Resumo renda monetária por galpão.
Fonte: Pesquisa de campo, out.2006.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As análises apresentadas apontaram a eficiência no aspecto renda dos produtores inseridos no modelo de produção integrada proposto pela Avipal. Verificaram-se rendas positivas tanto para produtores integrados quanto para os independentes.

É preciso considerar algumas particularidades referentes a cada tipo de produtor antes de se consolidar o resultado extraído na pesquisa. Inicialmente deve-se ressaltar que a tipologia dos produtores integrados, os classifica como produtor familiar (P1) e familiar (P2). Isso implica uma capacidade de produção menor do que a do produtor independente (P3) classificado como patronal. Este fato exerce forte influencia nos resultados finais da pesquisa.

Deve-se acrescentar a diferença estrutural existente nas rendas extraídas pelos produtores independentes e os produtores integrados. Para os produtores integrados essa renda funciona como uma espécie de salário pago pela Avipal pelo serviço de engorda das aves. Ou seja, a agroindústria acaba terceirizando parte do processo de produção, fazendo com que o produtor se transforme num elo de sua cadeia produtiva. Porém, como em toda atividade onde existem interesses divergentes vantagens e desvantagens podem ser enumeradas para ambas as partes.

Para a agroindústria, esse sistema oferece uma série de vantagens. Ele conduz uma enorme economia de capital, que obrigatoriamente teria de ser investido em terras e na infra-estrutura dos galpões. A gestão torna-se mais descentralizada, já que envolve menor quantidade de pessoas em atividade de controle. Já no plano estratégico deixa-se de se realizar investimentos em atividades de fornecimento, nas quais algum agente pode desenvolver atividades com mais eficiência. Além de garantir a oferta regular de matéria-prima, o frango, para o abate.

Para os produtores integrados, esse sistema oferece vantagens e desvantagens. Entendem-se como vantagens, a eliminação do risco e da incerteza intrínseca ao mercado, uma vez que as transações ocorrem entre o produtor e a agroindústria como mostram os fluxogramas P1 e P2. Afastando-os das constantes oscilações do preço do frango e dos altos preços do milho e da soja principais componentes da ração. Outra vantagem da integração consiste na geração de renda de forma constante e regular pela criação das aves e rendimentos extras provenientes do aproveitamento da venda dos subprodutos da criação como o esterco e a cama do frango. A RM do P1 foi de R\$ de 22. 290, 86/ano enquanto para o P2 foi de R\$ 16.815, 59/ano.

Salienta-se que a renda auferida pelos produtores integrados é bastante comprometida pelas divergências encontradas no Projeto Integrados proposto pela Avipal e no comportamento da maioria dos produtores da região do estudo. O perfil do integrado sugerido pela Avipal engloba alguns critérios básicos como a potencialidade do candidato quanto ao sistema criatório, e disponibilidade de mão-de-obra familiar.

Segundo informações fornecidas pela Associação dos Integrados em Avicultura muitos produtores não se encaixam nesse perfil, sobretudo no que diz respeito à disponibilidade de mão-de-obra familiar. De acordo com a Associação mais de 90% dos produtores não desenvolve outras atividades agrícolas em suas unidades produtivas ao mesmo tempo em que utilizam mão-de-obra assalariada na criação das aves. Essas medidas acabam impactando negativamente sobre suas rendas, além de impedir a diversificação dos sistemas produtivos.

Como desvantagens, os produtores apontam o reduzido poder de negociação em relação ao baixo preço pago pelos frangos após o fechamento dos lotes. No período da realização desta pesquisa um pinto custou em média R\$ 0, 42, enquanto a remuneração média por unidade do frango pronto para o abate foi de R\$ 0,28. Segundo a Associação dos produtores integrados, uma das principais reivindicações da categoria é a transparência dos cálculos referentes a remuneração dos seus trabalhos. De acordo com os produtores a tabela de remuneração da

Avipal aos integrados tem como base os valores praticados no Rio Grande do Sul, o que os prejudica intensamente, já que os integrados de lá possui um perfil diferente dos produtores baianos.

O sistema de produção independente, o SP3 que se mostrou o mais eficiente entre os SPs estudados, com um RM de R\$ 116.560,35/ano também apresenta seus pontos positivos e negativos. Como principal ponto positivo tem-se a possibilidade de negociação do preço do frango, já que nesse sistema de produção a relação com o mercado acontece de forma intensa como foi mostrado no fluxograma P3. O frango é remunerado por Kg, que no período do estudo, 2005/2006 obteve um média de R\$ 1,50/Kg. Essa particularidade influencia positivamente na renda auferida por esses produtores.

Em contrapartida, essa relação traz alguns aspectos negativos. Ela acaba expondo o produtor ao risco e as incertezas inerentes ao mercado, e as constantes oscilações dos preços tanto dos insumos da ração (milho e soja principalmente) quanto do próprio frango. Conseqüentemente o produtor independente é obrigado a operar com Custos Intermediários elevados como mostra a Tabela P3, enquanto o preço do frango sofre constantes flutuações, no período da pesquisa este variou entre R\$ 0,95 a R\$ 1,65.

Este cenário econômico exige que o produtor independente opere com uma elevada capacidade de capital de giro, para que seus altos custos sejam cobertos mesmo nos períodos de baixa no preço dos frangos. Outros problemas acabam dificultando a permanência na atividade avícola independente: dificuldades na obtenção de insumos de boa qualidade, acesso restrito a matéria prima com garantia genética apurada (pintos), comercialização dificultada pela presença de atravessadores, condições sanitárias insatisfatórias para o abate das aves, assim como a incapacidade de gerir de forma independente e eficiente a atividade.

Esses problemas aliados ao aumento do consumo do frango industrializado acabaram inviabilizando a sobrevivência dos pequenos produtores independentes no Estado da Bahia, sobretudo no município de São Gonçalo dos Campos. A sobrevivência e eficiência do sistema produtivo independente aqui analisado, o P3, deve-se ao seu tamanho, pois trata-se de um produtor patronal e ao seu tempo de atuação no mercado.

Considerando a contextualização teórica e os resultados obtidos nesta pesquisa, pode-se verificar que tanto o sistema de produção independente quanto o integrado revelam-se

eficientes no aspecto renda. Para os produtores integrados a questão econômica com a obtenção de lucros elevados não é decisiva em nível de satisfação. Estabilidade, segurança e o não desembolso de capital para o custeio dos lotes e a regularidade da entrada dos recursos são apontados como principais motivos de satisfação pelos integrados. Daí pode-se verificar que a disputa de interesses entre integrados e integradora não gera entraves que impossibilitem a viabilização da parceria.

Quanto aos produtores independentes, a pesquisa mostrou sua superioridade na obtenção de renda. Contudo essa superioridade está condicionada aos altos riscos do mercado, a eficiência de gestão do produtor e elevada capacidade de capital de giro.

REFERÊNCIAS

ABEF-ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EXPORTADORES DE FRANGO. **Relatório anual 2005**, p. 54. Disponível em www.abef.com.br> acesso em: mar. 2005.

AVENA, Armando (org.). **Bahia século XXI**. Salvador: SEPLANTEC, 2002.

AVICULTURA e Suinocultura. **Oeste da Bahia: a região da prosperidade**, Salvador, SEAGRI, maio, 2004.

BAHIA importa frango. **A Tarde/Rural**, Salvador, 10 jan. 2004, p. 4.

BAHIA. Secretária da Agricultura, Irrigação e Reforma Agrária. **Desempenho da Agricultura Baiana 2002-2006**. Salvador, 2006, 109 pg.

BAHIAINVEST. **Avicultura**. Disponível em: www.bahiainvest.com.br> Acesso em nov.2006.

BAPTISTA, M. **A abordagem Neo-Scumpeteriana: Desdobramentos Normativos e Implicações para a Política Industrial.** Campinas/São Paulo, 1997.

BORGES, Edson. Manobras no mercado de aves. **A Tarde/Rural**, SSA, 10 abr. 2006, p. 5.

CARMO, René Becker Almeida. Perspectivas para a avicultura de corte na Bahia. **Bahia Agrícola**, Salvador, v. 3, n. 1, p. 30 -34 nov. 1999.

CARVALHO, Fernando José Cardim. **Revista Economia**. Instituto de Economia/UFRJ. Rio de Janeiro: Editoração eletrônica, Ampersand Comunicação Gráfica, 2002.

COMPANHIA DE DESENVOLVIMENTO E AÇÃO REGIONAL. **Programa de Desenvolvimento Regional Sustentável, Região Econômica Paraguaçu, Perfil Regional.** Salvador, 1999.

FÁBRICA de ovos. **Globo Rural**, São Paulo, n. 251, p. 66- 71, set. 2006.

FAGUNDES, J; PONDÉ, J; POSSAS, M. Economia Institucional: custos de transação e Impactos sobre a Política de Defesa da Concorrência. **Revista de Economia Contemporânea**, 1997. Disponível em: www.ie.ufrj.br. Acesso 22 mar. 2006.

FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DA BAHIA; Secretaria de Planejamento do Estado da Bahia. **Programa Estratégico de Desenvolvimento do Estado da Bahia.** Salvador: FIEB/SEI, 1998.

FAVARET, Paulo Filho; DE PAULA, Sergio Roberto Lima; DUARTE, Cristiano Boaventura. O BNDES e agroindústria em 2002. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, p. 188-199, março 2003.

FAVARET, Paulo Filho; DE PAULA, Sergio Roberto Lima. Exportações de carne de frango. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, p. 94-107, março 2003.

FAVERET, Paulo Filho; DE PAULA, Sergio Roberto Lima. Um estudo da integração a partir do projeto Buriti, da Perdigão. **BNDES Setorial**, Rio de Janeiro, p. 123-133, março 1998.

FRANÇA, José Mauricio. IN: Adequação dos Programas de garantia ao processamento de carnes de frango para mercados importadores. **AVESUI**, V Seminário Internacional de Aves e Suínos, Florianópolis, abr. 2005.

FRANGO para o mercado árabe. **A Tarde/Rural**, Salvador, 21 mar. 2005, p. 4.

GARCIA FILHO, Danilo Prado. **Guia Metodológico: Análise-Diagnóstico dos Sistemas Agrário**. Brasília: Incra, 1997.

HAGUENAUER Lia; PROCHNIK Vitor. **Identificação de cadeias produtivas e oportunidades de investimento no Nordeste**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 2000.

HIRATUKA, C. Estrutura de coordenação e relações interfirmas: uma interpretação a partir dos custos de transação e da Teoria Neo-schumeteriana. **Economia & Empresa**, v. 4, n. 1, p. 17-32, jan./mar. 1997.

IBGE-Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Cidades 2006**. Disponível em: www.ibge.gov.br/cidades. Acesso: 20 nov. 2006.

INTEGRAÇÃO de Matrizes. **Jornal da Gente, Informativo RS, MS E BA do Grupo Avipal**, V. 3, n.13, p.4-5, jan/fev. de 2007.

IPARDES, **Análise da competitividade da cadeia agroindustrial da carne de frango no Estado do Paraná**. Curitiba: IPARDES/UFSCAR, 2002. 230p.

KRUGMAN, Paul R; OBSTFLED, Maurice. **Economia Internacional_Teoria e Política**, São Paulo: Markron Books, 2001.

LANSING, Celso. O modelo de produção integrada praticado pela Avipal na Bahia. Avipal, out. 2006. Entrevista a Ailane Marques.

MAPA-Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. **Plano Nacional de Sanidade Avícola (PNSA)**. Disponível em: www.agricultura.gov.br. Acesso em: 05 dez. 2006.

MARTINS, S. S. A. **Aves e ovos**. Out. 1995.

MULLER, Geraldo. Agricultura e Industrialização do Campo. **Revista de Economia Política**, São Paulo, v. 2/1, n.6, abril/junho 1982.

OLIVEIRA, José Mario Carvalhal. Os impactos das políticas públicas na avicultura baiana. **Bahia Agrícola**. Salvador: SEAGRI, v. 6, n. 2, jun. 2004.

OPS. Salvador: **Programa de extensão e pesquisa sobre agribusiness e políticas agrícolas**. Trimestral, Verão, 1996.

PARCEIROS da Avipal estão desesperados. **Tribuna Feirense**, 18 jun. 2005, n. 1.180, p. 4.

PINAZZA, Luis Antonio; LUANDOS, Ivan Pupo. A revolução das aves. **Agroanalysis**, Instituto Brasileiro de Economia/Centro de estudos agrícolas, v. 20, n. 8, p.12 -38 ago. 2000.

PORTER, Michael E. **Estratégia competitiva; Técnicas para análise de indústrias e da concorrência**; Rio de Janeiro, Campos, 1986.

PORTER, MICHAEL. **A vantagem competitiva das Nações**, tradução Waltensir Dutra. Rio de Janeiro, Campos, 1993.

QUEIROZ, Antonio Marcos; SENJU, Eliana Kiyomi. A abordagem da Economia dos custos de transação e da Teoria Neo-schumpeteriana na avicultura de corte: o caso da Perdigão – Rio Verde/Goiás. **Revista Acadêmica Alfa**, v. 1, n. 1, maio/out. 2004. Disponível em: www.alfa.br/revista/pdf/3eco.falf. Acesso em 10 out. 2005.

ROCHA, M. M. **Integração Vertical e Incertezas**, Tese Doutorado. Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade. USP, São Paulo, 2002.

SCHUMPETER, J. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1943.

SILVA, Edna Maria. Cálculo da renda familiar em áreas de reforma agrária: Assentamento Bela Vista, Santo Amaro, Bahia. Monografia (graduação em economia). Faculdade de Ciências Econômicas, UFBA, Salvador, 2005.

CORRÊA, Sílvio. **Anuário Brasileiro de aves e suínos**, Santa Cruz do Sul, 2006.

SORJ, B. Pompermayer; CORANDINI, M. J. **Camponeses e Agroindústria: Transformação social e representação política da avicultura brasileira**. Rio de Janeiro, Ed. Zahar, 1982.

SOUZA, Warli Anjos de. Competitividade da cadeia de frango de corte do Recôncavo Sul da Bahia. **Bahia Análise e Dados**. Salvador, v. 13, n.4, p. 889-905, 2004.

UBA, União Brasileira de Avicultores. **Relatório anual 2005/2006**. Disponível em: www.uba.org.br> Acesso em: fev.2005.

UESB sugere avicultura familiar para fome zero. **A Tarde/Rural**, Salvador, 25 ago. 2003, p. 4.

WILKAMSON, John. Ajustamento a um sistema de alimentos orientado para a demanda: novos rumos para a inovação biotecnológica. **OPS**, Porto Alegre, v. 14,1993.

ZYLBERSZTAJN, Décio. Papel dos contratos na coordenação industrial: um olhar além dos mercados. **RER**, Rio de Janeiro, v. 43, n. 03, p. 385-420, julho/set. 2005.

APÊNDICE A – Dados do Produtor 1

Tabela 1: Levantamento Patrimonial do Produtor 1/por Galpão

<i>Especificação</i>	<i>Unidade</i>	<i>Quant.</i>	<i>Valor (R\$)</i>	<i>Vida útil (anos)</i>	<i>Depreciação (R\$)</i>
Comedouros		480	9.600,00	10	960
Bebedouros		240	2.400,00	10	240
Comedouros infantil		70	420,00	10	42
Ventiladores		16	1.920,00	2,5	768
Nebulizadores		2	400,00	4	100
Bomba preurizadora		2	400,00	2,5	160
Rastel		4	120,00	10	12
Silos		2	6.000,00	10	600
Termômetros		6	180,00	10	18
Maçarico/lança chama		1	400,00	10	40
Carrinho para ração		2	600,00	10	60
Lona	metros	500	6.000,00	6	1000
Eucatex	folhas	50	700,00	10	70
Tela	metros	450	2.000,00	5	400
Tubo PVC	metros	350	1.750,00	10	175
Com. de ferramentas		1	80,00	20	4
Caixa d'água (1000L)		1	200,00	10	20
Caixa água (15000L)		1	3.000,00	10	300

Bomba		1	400,00	5	80
Cerca	metros	800	1.400,00	30	46,67
<i>Total</i>			<i>37.970,00</i>		<i>5.095,67</i>

Pesquisa de campo, out. 2006.

APEÊNDICE B: Dados do Produtor 2

Tabela 1: Levantamento Patrimonial do Produtor 2/por Galpão

<i>Especificação</i>	<i>Unidade</i>	<i>Quant.</i>	<i>Valor (R\$)</i>	<i>Vida útil (anos)</i>	<i>Depreciação (R\$)</i>
Comedores		300	6.000,00	10	600
Bebedouros		170	1.360,00	10	136
Comedores infantil		170	1.020,00	10	102
Ventiladores		10	1.200,00	3	400
Bomba expensora		1	1.200,00	3	400
Aspessor		200	2.000,00	2,5	800
Rastel		1	30,00	10	3
Silos		1	3.000,00	10	300
Termômetros		1	30,00	10	3
Maçarico/lança chama		1	400,00	10	40
Máquina para virar cama		1	1.600,00	10	160
Carrinho para ração		1	400,00	10	40
Lona	metros	390	4.000,00	6	666,67
Eucatex	folhas	40	600,00	10	60
Conj. de ferramentas		1	80,00	20	4
Caixa d'água (1000L)		1	200,00	10	20
Caixa água (15000L)		1	3.000,00	10	300
Bomba painel		1	400,00	4	100
Cerca elétrica	metros	60	1.500,00	20	75
Cerca	metros	400	1.200,00	30	40

<i>Total</i>		23.220,00		4.249,67
--------------	--	-----------	--	----------

Pesquisa de campo, out. 2006.

APÊNDICE C: Dados do Produtor 3

Tabela 1: Levantamento Patrimonial do Produtor 1/por Galpão

<i>Especificação</i>	<i>Unidade</i>	<i>Quant.</i>	<i>Valor (R\$)</i>	<i>Vida útil (anos)</i>	<i>Depreciação (R\$)</i>
Comedouros		388	7.760,00	10	776
Pistola para bebedouro		170	340,00	10	34
Bebedouros		170	1.700,00	10	170
Ventiladores		10	1.200,00	2,5	480
Bomba preurizadora		1	200,00	2,5	80
Termômetro manual		2	20,00	10	2
Campânua		2	500,00	5	100
Carrinho de mão		2	50,00	10	5
Lona	metros	450	5.000,00	5	1000
Eucatex	folhas	45	650,00	10	65
Tela	metros	370	1.500,00	5	300
Tubo PVC	metros	320	1.500,00	5	300
Conj. de ferramentas		1	50,00	20	2,5
Caixa d'água (1000L)		1	200,00	10	20
Caixa d'água (1000L)		1	200,00	10	20
Cerca	metros	800	1.400,00	30	46,67
<i>Total</i>			22.270,00		3.401,17

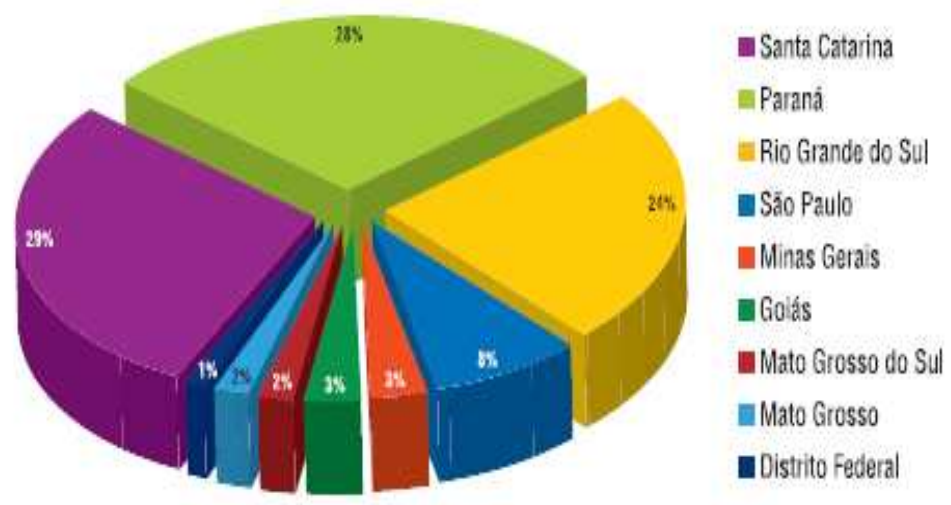
Pesquisa de campo, out. 2006.

ANEXO A: Evolução do consumo *per capita* de ovos e carne no Brasil

ANO	OVOS (unidades)	FRANGOS (kg)	BOVINOS (kg)	SUÍNOS (kg)
1986	94,0	10,0	29,8	7,3
1987	109,0	12,4	26,0	8,0
1988	103,0	11,8	27,6	7,0
1989	83,0	12,4	33,8	6,6
1990	89,0	14,2	36,1	7,2
1991	88,0	15,7	38,0	7,6
1992	88,0	16,8	38,9	7,9
1993	86,0	18,1	37,0	8,3
1994	92,0	19,2	36,4	8,4
1995	101,0	23,3	39,3	9,2
1996	101,0	22,2	41,4	9,6
1997	82,0	24,0	39,0	9,3
1998	85,2	26,3	37,5	9,9
1999	89,3	29,1	35,6	10,7
2000	94,0	29,9	36,5	10,9
2001	94,0	31,8	37,2	10,9
2002	130,0	33,8	35,8	13,8
2003	127,0	33,3	35,6	12,4
2004	130,0	33,9	35,9	12,1
2005	138,0	35,4	36,3	11,3

FONTE: CNPC/ABEF/ABIPECS/UBA, Rel. anual 2005/2006.

ANEXO B: Estados exportadores de carne de frango em 2005.



Fonte: UBA/ABEF, REL. anual 2005/2006.

ANEXO C: Categoria dos países para exportação de produtos de origem animal

1 - COMUNIDADE EUROPEIA	2 - LISTA ESPECIAL	3 - LISTA GERAL
Alemanha	África do Sul	Albânia
Áustria	Arábia Saudita	Angola
Bélgica	Argélia	Bahrain
Dinamarca	Argentina	Cabo Verde
Espanha	Bulgária	Caribe
Finlândia	Canadá	Catar
França	Chile	Congo
Grécia	China	Emirados Árabes
Holanda	Cingapura	Gabão
Inglaterra	Cuba	Gâmbia
Irlanda	Estados Unidos	Gana
Itália	Federação Russa	Geórgia
Luxemburgo	Filipinas	Haiti
Portugal	Hong Kong	Irã
Suécia	Japão	Iraque
Chipre	Kosovo	Jordânia
Eslováquia	Macedônia	Kuwait
Eslovênia	Nova Caledônia	Libano
Estônia	Paraguai	Maldivas
Hungria	Peru	Marrocos
Letônia	República de Belarus	Moldávia
Lituânia	Romênia	Omã
Malta	Suíça	Senegal
Polónia	Tchecoslováquia	Somália
República Tcheca	Ucrânia	Suriname
Ilhas Reunião	Uruguai	Yemen
Irlanda do Norte	Uzbesquistão	República Armênia
País de Gales	Correia do sul	
Escócia	Ilhas Maurício	

Fonte: MAPA, 2004