

INTEGRAÇÃO VERTICAL DA AVICULTURA DE CORTE NO ESTADO DE SÃO PAULO¹

PEDRO V. MARQUES²

RESUMO - O principal objetivo deste trabalho foi estudar a racionalidade econômica que permeia a decisão da integração vertical; os fundamentos teóricos foram usados para estudar a integração vertical na avicultura de corte do Estado de São Paulo. A integração vertical no estado iniciou-se em 1969, ganhou realmente impulso a partir de 1981 e hoje já é responsável por cerca de 71% da produção do Estado. Ela está ocorrendo com ligeira melhoria no pagamento aos integrados e ocorre principalmente devido ao interesse dos frigoríficos. Do lado dos consumidores, eles têm hoje à disposição um produto mais elaborado, vendido a preços significativamente menores quando comparados a outras carnes. Quanto aos produtores, encontrou-se que eles não tiveram melhoria sensível na rentabilidade.

Termos para indexação: racionalidade econômica, competitividade, agroindústria.

VERTICAL INTEGRATION IN THE CHICKEN MEAT INDUSTRY IN THE STATE OF SÃO PAULO

ABSTRACT - The main objective of this research was to study the economic rationality to the decision of vertical integration; the theoretical foundations were then applied to the study of the vertical integration in the State of São Paulo chicken meat industry. The vertical integration production in the state started in 1969 and its share of the State's production increased from 1981 on. Today, it accounts for around 71% of the State's production. It presently occurs in the State with a small increase in producer's contract payment and is happening mainly because of interest of the processors. Consumers have today a better quality product bought at prices relatively smaller when compared to other meat prices. Producers did not have noticeable improvement in their returns.

Index terms: economic rationale, competitiveness, agribusiness.

INTRODUÇÃO

A avicultura de corte no Brasil

Embora exista de forma disseminada no País, a avicultura de corte na sua forma altamente empresarial localiza-se predominantemente nos estados do Sul e Sudeste do País. No Sul, predominam as grandes integrações dedicadas principalmente ao mercado exportador (Lima, 1984; ABEF, 1987; Paulilo, 1987). São Paulo já foi o principal estado produtor de frango no Brasil, perdendo esta posição na década de 70 para Santa Catarina, Paraná e Rio Grande do Sul (ANAB, s.d.). No entanto, a produção de frango de corte

1 Recebido em 19/08/91.

Aceito para publicação em 25/10/92.

2 Prof. Associado, Bolsista do CNPq, Departamento de Economia e Sociologia Rural, ESALQ/USP, C.P. 9, 19400, Piracicaba, SP. Este trabalho contou com a ajuda financeira da FAPESP para levantamento e processamento dos dados.

ainda se destaca estrategicamente, ocupando o 4º lugar em 1988 entre os produtos agropecuários, com uma renda bruta de 130,3 milhões de dólares (APA).

Objetivos do trabalho

O objetivo deste trabalho é, basicamente, estudar a racionalidade econômica do processo de integração vertical. Para isto, faz-se uma revisão da fundamentação teórica da integração e aplicam-se os conhecimentos daí desenvolvidos para estudar a integração da produção de frango de corte no Estado de São Paulo.

TEORIA E PRÁTICA DA INTEGRAÇÃO

O conceito de integração

Definem-se estádios de produção como sendo as diferentes fases do processo produtor-consumidor em que há troca da propriedade do produto sem que o bem seja consumido, isto é, desapareça, proporcionando satisfação. A observação do mercado nos mostra que na produção de qualquer bem estão envolvidos diferentes estádios de produção. Tipicamente, alguns destes estádios são tecnologicamente separados e poderiam ser produzidos em plantas diferentes. Integração é um termo normalmente utilizado para descrever o aspecto organizacional destes estádios de produção (Mighell & Jones, 1983).

Conceitualmente, definem-se dois tipos de integração (Kock, 1980): (1) integração horizontal, no caso em que duas ou mais firmas atuando no mesmo estádio do processo produtivo se combinam; (2) integração vertical ocorre quando duas ou mais firmas colocadas sob a mesma organização atuam em estádios separados do mesmo processo produtivo. Esta pode ser “para trás” (“*upstream*”, “*backward integration*”), que ocorre quando uma firma localizada num estádio de produção passa a produzir também matéria-prima ou outros insumos; “para frente” (“*downstream*”, “*forward integration*”), quando uma firma se move para o estádio de produção subsequente. Neste trabalho, entender-se-á a integração como a administração conjunta de dois ou mais estádios de produção dentro de uma única firma (Davies, 1987).

O processo de integração pode se dar ou pela aquisição de novas empresas ou, simplesmente, pela diversificação em novas linhas de produção. No caso da aquisição de novas empresas, elas podem manter sua individualidade jurídica (quando então se denomina “*merger*”) ou desaparecerem, fundidas dentro da empresa adquirente (formação de um conglomerado).

O relacionamento agroindústria-produtor pode ser regido por diferentes

formas de contratos. Schrader (1986) define contrato como uma forma de coordenação de estádios de produção sucessivos, incluindo-se uma variedade de arranjos que vão desde o da produção subordinada a leis de mercado (quando a decisão de produção e o preço seguem as leis de mercado) até o contrato do tipo integração. Este último, incluiria todos os arranjos desde a simples coordenação da produção até a total coordenação administrativa dentro da firma. Para o prof. Schrader, podem funcionalmente ser considerados equivalentes a integrar-se verticalmente o relacionamento contratual em que são fornecidos os insumos para produção e a produção é controlada pelo integrador (Schrader, 1986, p. 1161).

Razões para a integração vertical

As explicações para o processo de integração vertical podem ser agrupadas em três linhas:

1. Em consequência de falha de mercado: neste caso, a firma integradora tenta organizar-se competitivamente quando ocorrem falhas de mercado que elevam os custos de transação. Assim, a firma irá se expandir (e se integrar), até o ponto em que os custos de organizar uma transação extra dentro da firma tornam-se iguais aos custos de executá-la por meio de uma troca no mercado, ou aos custos de organizar outra firma (Williamson, 1970; Blair & Kaserman, 1983).

Williamson (1983) diz que os custos de transação do mercado serão mais altos quando os equipamentos requeridos forem altamente específicos e nas transações existir alto grau de incerteza envolvido. Se, dentro destas condições, as transações de repetirem com freqüência, tem-se um ambiente favorável ao surgimento da integração.

2. Integração como resultado da interdependência tecnológica: neste caso, as operações estariam tecnicamente encadeadas de tal forma que a integração vertical ocorreria para evitar custos como os de transporte.
3. Integração por razões monopolísticas: o objetivo da firma ao se integrar seria diminuir a competição. Para Davies (1987) a integração vertical entre uma indústria "downstream" perfeitamente competitiva e uma indústria fornecedora do insumo monopolista não surte efeito nem nos lucros nem no preço do produto, porque os lucros monopolísticos já foram totalmente extraídos na situação de pré-integração. Ele também mostra que no caso em que as firmas "upstream" e "downstream" são monopolistas, a integração vertical leva à redução no preço, aumento na produção, e elevação dos lucros agregados, apesar disto não se dar devido à realização do poder de monopólio, mas sim aos ganhos de escala.

Para outros autores consultados (Kohls & Wiley, 1955; Seaver, 1957; Mueller & Collins, 1957), na integração vertical para trás, o objetivo seria obter maior controle sobre a matéria-prima, assegurando seu fluxo em tempo e qualidade desejados; na integração vertical para a frente, o objetivo maior seria a aproximação do consumidor final, o que permitiria organizar melhor a produção.

Ganhos da integração vertical

Kohls & Wiley (1955), Seaver (1957), Mueller & Collins (1957) e Seagraves & Bishop (1958) afirmam que as empresas se integram para aumentar sua eficiência econômica, a qual ocorre em consequência de: redução nos custos em decorrência de ganhos de escala; fuga dos custos associados com o mecanismo de preços de mercado; permissão à própria firma de apropriar-se de ganhos que de outra forma seriam auferidos a outros intermediários.

Segundo Kohls & Wiley (1955), Mueller & Collins (1957), Seaver (1957) e Seagraves & Bishop (1958), os produtores integram-se porque a integração reduz a incerteza quanto ao preço que o produtor irá receber pela sua produção; a integradora, por ter interesse na qualidade e na homogeneidade da produção, fornece assistência técnica de qualidade mais alta que a tradicionalmente oferecida pelos órgãos públicos, elevando os índices de produtividade técnica e econômica dos produtores. Nos três últimos trabalhos citados, encontram-se afirmações de que o controle oligopolístico do processo e a possibilidade de outros ganhos (homogeneidade de insumos, economia de escala no processamento, etc.) permitem ganhos muito maiores aos integradores do que aqueles repassados aos integrados na forma de menores oscilações de preços.

Quais seriam os ganhos da sociedade como um todo em decorrência da integração vertical? Mueller & Collins (1957) argumentam a possibilidade de ganhos sob a forma de menores preços para o consumidor e melhores preços para o produtor ser contrabalanceada por diminuição da competitividade do setor. Eles sugerem a confecção de um balanço (ganhos sociais – perdas sociais) para avaliar o resultado do ponto de vista social.

Pré-condições para a integração

Estes são alguns dos fatores citados por Kilmer (1986) e que incentivarão a integração vertical: intervenções governamentais; informação imperfeita e quotas; distorções devido a impostos que podem ser evitados pela integração vertical. Os custos para integrar-se verticalmente (custos de aquisição da unidade de produção a ser integrada, custos financeiros e administra-

tivos de operar a nova unidade e os efeitos sinérgicos positivos ou negativos sobre a unidade de produção na forma como ela existia antes da integração) podem ser considerados fatores que inibiriam a integração vertical (Kilmer, 1986).

RESULTADOS

Os dados utilizados nesta seção foram obtidos por entrevistas com dirigentes de frigoríficos constantes da lista de associados da Associação Nacional dos Abatedouros Avícolas (ANAB) e da Associação Paulista de Avicultura (APA). Eliminando-se as duplicidades, chegou-se a 39 frigoríficos, dos quais 31 foram contactados por telefone, obtendo-se informações básicas tais como: se era integrado, número de integrados e em que ano começou a integração.

Numa fase posterior, procurou-se entrevistar apenas os frigoríficos e cooperativas integradas. Nas 22 empresas que praticavam a integração, desprezou-se o critério de representatividade estatística, procurando-se entrevistar aquelas empresas mais receptivas e representativas do mercado. Isto resultou na entrevista de três cooperativas e cinco frigoríficos.

Para facilitar a discussão dos dados coletados foi necessária uma padronização dos mesmos, procurando-se ressaltar, principalmente, os aspectos concordantes ou discordantes relativamente ao que foi visto no capítulo teórico. Nos testes estatísticos, considerou-se um nível de significância de 10%.

Localização regional

Aproximadamente 71% dos frigoríficos paulistas já trabalham no sistema de integração (coluna 4 da Tabela 1), sendo responsáveis também por aproximadamente 71% da produção paulista de frango de corte no ano de 1990 (coluna 8). A produção integrada total, obtida pela ponderação da produção integrada de cada região em relação à participação de cada região, é maior na região de Campinas, seguida por Sorocaba, São José do Rio Preto, São Carlos, Ribeirão Preto, São Paulo, Rio Claro e Votuporanga. Não existe integração nos municípios de Avaré, Jaú e São José dos Campos (Tabela 1, colunas 3 e 4).

Evolução no tempo

A Tabela 2 mostra a evolução do número de frigoríficos integrados no Estado de São Paulo entre 1969 e 1991. Em 1969 existia apenas 1 empresa integrada no Estado, em 1971 foram criados mais 2, até perfazer o total de 22 frigoríficos integrados atualmente. Uma regressão considerando o número

de frigoríficos existentes (C4) como variável dependente e o ano da observação (C2) e uma variável “dummy” C3, assumindo valor 0 para C2 anterior a 1981 e valor 1 para C2 posterior a 1981 como dependentes, mostrou uma tendência estatística de o processo de integração se acentuar a partir de 1981.³

Tabela 1. Integração na avicultura de corte no Estado de São Paulo, 1991.

Região (1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Campinas	9	7	77,78	5553	71,72	27,40	19,65
Sorocaba	4	3	75,00	2425	84,95	11,96	10,16
S. J. do Rio Preto	2	2	100,00	2200	90,91	10,85	9,87
São Carlos	2	2	100,00	1938	100,00	9,56	9,56
Ribeirão Preto	3	3	100,00	2250	85,78	11,10	9,52
São Paulo	4	3	75,00	3460	54,91	17,07	9,37
Rio Claro	3	1	33,33	1315	35,36	6,49	2,29
Votuporanga	1	1	100,00	240	52,50	1,19	0,62
Avaré	1	0	0,00	100	0,00	0,49	0,00
Jaú	1	0	0,00	240	0,00	1,18	0,00
S. J. dos Campos	1	0	0,00	550	0,00	2,71	0,00
Total	31	22	70,97	20271		100,00	71,04

(1) Região; (2) número de frigoríficos na região; (3) frigoríficos integrados; (4) porcentagem de frigoríficos integrados; (5) produção (mil aves/mês); (6) porcentagem de produção integrada em cada região; (7) porcentagem de produção da região em relação ao Estado de S. Paulo; (8) porcentagem de produção integrada em relação ao Estado de São Paulo.

Coluna 8 = [Coluna (6) x Coluna (7)]/100

Fonte: Dados do Projeto, frigoríficos filiados à APA e/ou à ANAB.

Razões para a integração

As razões mais comuns para a integração, segundo dados da pesquisa, foram:

1. Principalmente nas cooperativas, argumentou-se que os pequenos produtores, sozinhos, não têm condições de arcar com a produção. O raciocínio é que os gastos com ração, pintinhos e medicamentos (respectivamente, 70,44%, 22,35% e 0,48% do custo de produção) são muito altos para a

³ A regressão estimada foi: $C4 = -1,89 + 0,7134 C2 (t = 4,87) + 2,955 C3 (t = 1,52)$, com C2 e C3 estatisticamente maiores do que zero a 10% de probabilidade, $R^2 = 88,6\%$.

maioria dos produtores, o que inviabiliza a produção independente, principalmente para os pequenos produtores (entre 3 e 5 mil aves). Esta primeira argumentação ressaltaria também o aspecto cíclico da atividade, com preços variando muito durante o ano. Como exemplo, a revista da APA de dezembro de 1990 apresenta os valores para a relação (preço/custo) de frango vivo no período de novembro de 1989 a novembro de 1990. Neste intervalo de 12 meses, tivemos 8 meses em que o preço do frango esteve abaixo do seu custo de produção. Qualquer pequeno produtor estaria “quebrado” caso tivesse vendido seus cinco lotes de frango anuais exatamente neste período.

Tabela 2. Número de frigoríficos integrados no Estado de São Paulo, 1969/91.

Ano	Novas integrações	Acumulado
1969	1	1
1971	2	3
1980	1	4
1981	4	8
1982	1	9
1983	1	10
1985	2	12
1986	1	13
1987	2	15
1989	3	18
1990	3	21
1991	1	22
Frigoríficos integrados		22

Fonte: Dados do projeto, frigoríficos filiados à APA e/ou à ANAB.

2. A integração vertical foi justificada, também, porque as fábricas de ração, incubatório, etc., têm capacidade ideal e podem ficar ociosas se dependem somente da produção própria. Para manter em operação uma fábrica de ração de capacidade industrial (com capacidade de fabricação entre 12 e 20 t/ha de ração), é preciso dispor diariamente de 2,5-4,1 milhões de aves para alimentar, ou cerca de 203-339 galpões de 12.000 aves em criação. Se estas aves fossem da própria criação do frigorífico, isto por certo exauriria a capacidade administrativa da maioria dos frigoríficos.

3. As empresas também argumentaram que elas procuravam um custo de produção menor via integração vertical, apropriando-se de parte da margem do intermediário. Entretanto, as empresas argumentam que a política ideal é um "mixing" de produção, que incluía produção em parte integrada e, em parte, adquirida no mercado livre.
4. Outra justificativa para integração foi de que, inicialmente, as empresas dedicavam-se somente à produção de ração, dimensionando sua capacidade de produção para uma certa demanda de mercado; de repente, em virtude de uma crise de preços do setor, muitos produtores saíam ou diminuíam sua produção, causando enorme instabilidade na quantidade demandada de ração. Para evitar estas oscilações de mercado e para poder ter um certo horizonte de planejamento, a empresa então optava por se integrar, fornecendo principalmente a ração e, com ela, assumindo a responsabilidade pela produção. Com o tempo, elas passaram também a fornecer pintos, a abater (quando isto já não era a principal atividade), etc.
5. Encontram-se, também, reforços para a hipótese de que os custos de se integrar são menores do que aqueles de operar via mercado. Uma das principais características da integração é que o produtor é o proprietário dos galpões, comedouros e demais equipamentos utilizados na produção de frangos. Este capital a integradora deixa de imobilizar, além de que, deixa de responsabilizar-se pelos custos diretos e indiretos da mão-de-obra, que ficam a cargo do integrado.
6. As cooperativas também argumentaram que o fato de só poderem trabalhar com seus próprios cooperados estava limitando a expansão num setor onde escala parece ser de suma importância econômica. Por isso, passaram a trabalhar com produtores de fora do sistema e com cooperados num esquema alternativo de pagamento, decorrente da atual legislação tributária.

Assim, as particularidades do contrato permitem que, quando uma integradora remete ração, pintos, etc., para um integrado, ela possa emitir uma nota de remessa de insumos e, ao final, há emissão de nota de devolução de mercadoria pelo integrado, sem que sobre estas transações ocorra a cobrança de ICMS; o pagamento de impostos é feito só na hora do acerto final. Já para as cooperativas, a legislação é bem mais restritiva neste sentido; elas são obrigadas a emitir notas fiscais de fornecimento em nome dos cooperados, porque há remessa de produtos para empresas juridicamente distintas, sendo que, sobre cada transação, incorre a cobrança de 12% de ICMS.

7. Finalmente, ficou bem claro durante todas as entrevistas que, pelo menos no Estado de São Paulo, a integração não ocorre como consequência da

necessidade de produzir dentro de condições pré-estabelecidas em contratos de vendas, como foi citado na bibliografia revista.

Formas de pagamento

Existem diferentes formas de pagamento para os integrados nas diversas empresas integradoras e para os cooperados integrados ou não, nas cooperativas. No caso da integração, prevalece o contrato no qual o pagamento é feito com base nas taxas de conversão e mortalidade, sendo que existem várias fórmulas para avaliação de desempenho.⁴

De modo geral, o ganho líquido dos produtores tem sido entre 6-9% da receita total, que deveria cobrir a depreciação de máquinas, equipamentos e instalações, gastos com a cama, água, luz, mão-de-obra familiar ou contratada, e eventuais gastos com aquecimento (conforme o contrato). Após pagas todas as despesas, sobraria líquido algo como 4% da receita total.

Sobre o contrato

De modo geral, o relacionamento integrado-integrador rege-se por alguma forma de contrato. Estes, denominados "Contrato Particular de Parceria Avícola", no caso de integrações, e "Contrato Cooperativado para Criação de Aves", no caso de cooperativas, podem diferir na sua apresentação, mas possuem alguns pontos em comum.

As obrigações e direitos dos integrados, resumidamente, são as seguintes:

1. fornecer instalações, maquinário, energia elétrica, água, cama e mão-de-obra;
2. fica com o esterco final;
3. obedecer às instruções dos técnicos das integradoras e a vender exclusivamente para ela e na época por ela determinada os frangos prontos para o abate;
4. Comunicar o aparecimento de qualquer doença ou anormalidade no galpão.

Resumidamente, as obrigações das integradoras são as seguintes:

1. fornecer equipe para lavagem e desinfecção do galpão, vacinação e apanha de frangos;
2. entregar os pintos e fazer o acompanhamento técnico;

⁴ Uma decisão completa das várias formas de pagamento aos integrados é encontrada em Marques (1991).

3. fornecer gás para aquecimento e suprir a necessidade de equipamento de emergência;
4. proceder à profilaxia eficiente e rígida;
5. elaborar tabela que permita ao integrado ser bem remunerado e continuar na atividade;
6. visitar regularmente a granja para orientar e corrigir falhas.

Principais ganhos dos consumidores

A avaliação do resultado social da atividade deve se precedida de uma avaliação de como se distribuíram os ganhos entre os frigoríficos, produtores e consumidores.

Para avaliar os principais ganhos do consumidor no período, analisou-se o comportamento do preço da carne de frango relativamente ao preço de outras carnes no varejo. O preço do quilo da carne de boi em relação ao quilo da carne de frango oscilou no mínimo entre 1,16 em 1971 ao máximo de 2,07 em 1987. Já a relação entre o preço da carne de porco e o preço da carne de frango oscilou entre um mínimo de 1,26 em 1971 a um máximo de 2,08 em 1982 (Tabela 3)⁵. Conforme é mostrado em outros trabalhos brasileiros (APA, por exemplo) o preço da carne de frango tem diminuído em relação ao preço da carne de boi e de porco, duas das mais importantes fontes de proteína animal na dieta do brasileiro.

Ganhos para o produtor

Optou-se por avaliar o ganho para o produtor através da relação (preço recebido por quilo do frango pelo produtor/preço do quilo da ração), uma vez que a ração é o mais importante insumo da atividade de produção. Os dados da Tabela 4 mostram claramente um movimento descendente da relação (preço do frango pago ao produtor/preço da ração) de 1978 a 1983; uma pequena recuperação daí até 1986, uma queda acentuada até 1988 e uma recuperação no último ano, em 1989. A regressão estimada entre esta variável de relação de preços contra uma variável tendência apresentou um coeficiente para esta última negativo e estatisticamente menor do que zero, pelo

⁵ A regressão $C2 = 1,22 + 0,0400 C3$, onde $C2 =$ (preço quilo boi/preço quilo carne de frango) e $C3 =$ tendência ($C3 = 1$ para 1971 ... $C3 = 19$ para 1989) apresentou $R^2 = 64,2\%$, t calculado para o coeficiente de $C3$ igual a 5,52, estatisticamente diferente de zero a pelo menos 10%. Já a regressão $C2 = 1,60 + 0,0151 C5$, onde $C2$ é a média anual da relação (preço quilo carne porco/preço da carne de frango, também apresentou bons resultados, com o $R^2 = 18,1\%$, t calculado para o coeficiente de $C5$ igual a 1,94 e estatisticamente maior do que zero ao nível de probabilidade de pelo menos 10%.

menos ao nível de significância de 10% de probabilidade⁶, indicando uma tendência histórica para a queda da rentabilidade da atividade de criação.

Zirlis et al.⁷ mostraram que a renda líquida dos produtores integrados no Estado de São Paulo em 1984 não foi estatisticamente maior do que a de não-integrados.

Tabela 3. Médias anuais para as relações no varejo (preço por quilo da carne de boi/preço por quilo da carne de frango, preço por quilo da carne de porco/preço por quilo da carne de frango), São Paulo, 1971/89.

Ano	Preço do quilo carne boi/ preço quilo carne frango	Preço do quilo carne porco/ preço quilo carne frango
1971	1,17	1,26
1972	1,22	1,48
1973	1,30	1,54
1974	1,32	1,84
1975	1,49	1,84
1976	1,28	1,61
1977	1,33	1,98
1978	1,54	1,73
1979	1,75	1,77
1980	1,94	1,86
1981	1,75	1,67
1982	1,89	2,08
1983	1,83	1,87
1984	1,83	1,79
1985	1,93	2,02
1986	1,59	1,85
1987	2,07	1,83
1988	1,81	1,60
1989	1,66	1,66

Fonte: Informações Econômicas, IEA, vários números.

⁶ A regressão estimada foi $C4 = 4,18 - 0,110 C\%$ onde $C4$ = média anual da relação (preço recebido pelo produtor pelo quilo de frango vivo/preço pago pela ração) e $C5$ = variável tendência, assumindo valor 1 para 1971, 2 para 1979, etc. O R^2 foi igual a 81,4% com t calculado para o coeficiente da variável independente igual a - 8,64.

⁷ Zirlis, A. E. F. et al. Integração vertical, custos e receitas na avicultura de corte, Estado de São Paulo. Resultado de pesquisa não publicado (comunicado pessoal).

Tabela 4. Médias anuais da relação (preço recebido pelo produtor de frango/preço pago por quilo de ração), São Paulo, 1971/89.

Ano	T	Preço frango/preço ração
1971	1	4,2080
1972	2	3,6483
1973	3	3,9212
1974	4	3,7605
1975	5	3,5144
1976	6	3,5546
1977	7	3,4840
1978	8	3,6781
1979	9	3,4732
1980	10	2,8903
1981	11	2,6599
1982	12	2,6991
1983	13	2,4517
1984	14	2,6288
1985	15	2,7050
1986	16	2,9024
1987	17	2,5995
1988	18	1,4399
1989	19	2,2980

Fonte: Informações econômicas do IEA, vários números.

CONCLUSÕES

Os frigoríficos paulistas começaram lentamente a se integrar a partir de 1969; o processo ganhou impulso a partir de 1981 e, atualmente, cerca de 71% da produção paulista já é integrada. Uma questão importante e que se tentou responder no trabalho foi como os benefícios advindos da integração vertical estão sendo distribuídos entre os frigoríficos, os produtores e o consumidor paulista. Do lado do consumidor, devem-se avaliar os resultados associados à integração medidos por aumento no nível de satisfação proporcionado por produtos de melhor qualidade e por melhores preços. Em termos de preços, encontrou-se uma queda relativa de preços em relação às carnes de boi e de porco, produtos com fortes características de substituição em relação à carne de frango.

Para avaliar se algum benefício foi repassado para o produtor, examinou-se o comportamento da relação preço do frango/preço da ração, porque o componente "ração" é o principal componente de custo de produção do frango de corte. Os resultados encontrados mostraram que o produtor não se beneficiou do processo porque a relação (preço frango/preço ração) está diminuindo.

No que diz respeito à formação de preços ao nível de produtor, notou-se que o produtor tem muito pouca ou nenhuma opção em termos de influenciar os preços. O segmento de mercado do frigorífico para cima tem muito mais conhecimento e poder de mercado, tirando proveito disto. Ao produtor resta vender no mercado livre ou mudar de integração. Vender no mercado livre significa defrontar-se com a instabilidade do mercado; trocar de integração nem sempre é possível, porque a distância dos frigoríficos delimita a área de atuação dos mesmos.

Os frigoríficos foram unânimes em afirmar que faziam a integração para garantir uma escala mínima de funcionamento, para evitar custos de intermediação com imobilização de recursos e para facilitar o planejamento. Encontrou-se, também, que a sistemática de pagamento de impostos, ao permitir a transferência de tributação entre integrados-integradores, está incentivando a integração. A impressão que se tem é que os frigoríficos foram os principais beneficiados pela integração, apesar de os consumidores pagarem relativamente menos pela carne de frango quando comparado com outras carnes.

A integração vertical é talvez a única forma de suprir um mercado de alimentos cada vez mais exigente em termos de qualidade e fluxo de produção. Deve-se reconhecer que a agroindústria verticalmente integrada é uma forma eficiente de fixar o homem ao campo, porque pode proporcionar renda mais uniforme e, também, oferecer a assistência técnica na produção que os órgãos estaduais não têm recursos para oferecer. O grande papel do Estado no processo seria monitorar constantemente o processo, incentivando melhor distribuição dos ganhos entre as partes.

REFERÊNCIAS

- ABEF, Associação Brasileira de Exportadores de Frangos. **Relatório Anual**, 1987.
- ANAB, Associação Nacional dos Abatedouros Avícolas. **Desenvolvimento da avicultura**, 1975/84. São Paulo, s/d.
- APA, Associação Paulista de Avicultura. **Relatório mensal**. São Paulo, vários números.
- BLAIR, R. D. & D. L. KASERMAN. **Law and economics of vertical integration and control**. New York: Academic Press, 1983.

- DAVIES, S. Vertical integration. In: CLARK, R. & MCGUINNESS, T. (editores). **The economics of the firm**. Basil Blackwell, 1987.
- KILMER, R. L. Vertical integration in agricultural and food marketing. **Amer. J. Agr. Econ.** v. 67, p. 1155-1160, 1986.
- KOCK, J. V. **Industrial organization and prices**. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, 1980.
- KOHL, R. L. & WILEY J. W. Aspects of multiple-owner integration in the broiler industry. **Journal of Farm Economics**, v. 37 n. 1, p. 81-89, 1955.
- LIMA, M. A. A. **Mudança tecnológica, organização industrial e expansão da produção de frango de corte no Brasil**. São Paulo: Faculdade de Economia e Administração - USP, 1984. Dissertação de Mestrado.
- MARQUES, P. V. **Economia da integração vertical na avicultura de corte no Estado de São Paulo**. Piracicaba: ESALQ/USP, 1991. Tese de Livre Docência.
- MIGHELL, R. & L. A. JONES. **Vertical integration in agriculture**. Economic Research Service, U. S. Department of Agriculture, 1963, Agricultural Economic Report nº 19.
- MUELLER, W. F. & N. R. COLLINS. Grower-processor integration in fruit and vegetable marketing. **Journal of Farm Economics**, v. 39 n. 5, 1957.
- PAULILO, M. I. S. **A integração no sul de Santa Catarina**. Rio de Janeiro: Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1987. Tese de Doutorado.
- SEAGRAVES, J. A. & C. E. BISHOP. The impacts of vertical integration on output price and industry structure. **Journal of Farm Economics**, p. 1814-1827, December 1958.
- SEEVER, K. S. An appraisal of vertical integration in the broiler industry **Journal of Farm Economics**, Cambridge, v. 39 n. 5, p. 1487-1499, December, 1957.
- SCHRADER, L. F. Responses do forces shaping agricultural marketing contracting. **Amer. J. Agr. Econ.** v. 67, p. 928-37, 1986.
- WILLIAMSON, O. The vertical integration of production: market failure considerations. **American Economic Review**, v. LXI, n. 2, May 1970.
- WILLIAMSON, O. Credible commitments: using hostages to support exchange. **The American Economic Review**. v. 73, n. 4, September 1983.