

CADEIA PRODUTIVA DA AVICULTURA DE CORTE: AVALIAÇÃO DA APROPRIAÇÃO DE VALOR BRUTO NAS TRANSAÇÕES ECONÔMICAS DOS AGENTES ENVOLVIDOS

PRODUCTION CHAIN OF POULTRY CUTTING: ASSESSING THE OWNERSHIP OF THE GROSS VALUE OF TRANSACTIONS OF ECONOMIC AGENTS INVOLVED

Geraldino Carneiro de Araújo

Coordenador de Administração/ FIRB - Faculdades Integradas Rui Barbosa - Andradina-SP

Recebido em: 07/07/2008

Aprovado em: 15/10/2008

Miriam Pinheiro Bueno

Coordenadora e Professora da Faculdade de José Bonifácio - FJB - José Bonifácio-SP e Professora da Faculdade Ceres - São José do Rio Preto-SP

Veridiana Pinheiro Bueno

Graduada em Comunicação Social

Renato Luis Sproesser

Professor. Departamento de Economia e Administração - Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Ivonete Fernandes de Souza

Departamento da Área de Serviço/Centro Federal de Educação Tecnológica de Mato Grosso (CEFET/MT)

RESUMO

Para a cadeia produtiva da avicultura de corte, a garantia da sustentabilidade passa pela distribuição dos ganhos por ela obtidos ao longo de toda a sua extensão, ou seja, todos os agentes econômicos envolvidos devem ser devidamente remunerados, para permanecer na atividade e continuar a fazer os investimentos necessários. Neste sentido, o trabalho propõe-se a avaliar a apropriação de valor bruto por parte dos principais agentes econômicos envolvidos na cadeia. A pesquisa se caracteriza como descritivo-exploratória, com uma abordagem quantitativa, e o levantamento de dados foi realizado com base em pesquisa bibliográfica sobre os preços médios praticados ao longo da cadeia produtiva no período de 2002 a 2006, praticados no Estado de São Paulo. Os resultados indicam que as variações na evolução da apropriação dos valores brutos da cadeia demonstram uma relação de parceria e, conseqüentemente, menos oportunismo entre a indústria de abate e frigorificação e os produtores granjeiros, o que parece não estar evidenciado nas relações entre o varejo e a indústria de abate e frigorificação. Conclui-se que a indústria de abate e frigorificação se apresenta impotente diante das negociações com o varejo; no entanto, as funções exercidas pelos elos são aceitas pela própria estrutura e dinâmica do mercado.

Palavras-chave: preço, estrutura de mercado, cadeia avícola.

Endereços dos autores:

Geraldino Carneiro de Araújo

Rua Paraná, 191 - Bairro Stella Maris - Andradina-SP - CEP 16901-155 - e-mail: geraldino.araujo@gmail.com

Miriam Pinheiro Bueno

Rua Arnaldo Affini, 205 - Bairro Jardim Belo Horizonte - São José do Rio Preto-SP - CEP 15041-020 - e-mail: buenomiriam@gmail.com

Veridiana Pinheiro Bueno

Rua Arnaldo Affini, 205 - Bairro Jardim Belo Horizonte - São José do Rio Preto-SP - CEP 15041-020 - e-mail: veridiana@braile.com.br

Renato Luis Sproesser

Rua Praia da Areia Branca, 36 - Bairro Jardim Autonomista - Campo Grande-MS - CEP 79022-463 - e-mail: drls@nin.ufms.br

Ivonete Fernandes de Souza

Rua João Carlos Pereira Leite, 366 - Edifício Portinari, Apto. 204 - Araés - Cuiabá-MT - e-mail: ivonete.fernandes@gmail.com

ABSTRACT

For the poultry production chain of cutting, ensuring the sustainability involves the distribution of the gains it achieved over its entire length, that is, all economic agents involved must be properly paid, to remain in business and to continue to make the necessary investments. In this sense, the work is proposed to assess the gross value of ownership by the main economic actors involved in the chain. The research is characterized as descriptive and exploratory approach with a quantitative and survey data is carried out based on literature search on the average prices along the production chain in the period 2002 to 2006 practiced in the State of São Paulo. The results indicate that variations in the evolution of ownership of the gross values of the chain showed a relationship of partnership, and therefore less opportunism between industry and refrigeration of killing villagers and producers, which seems to be evident in relations between the retail and industry of slaughter and refrigeration. It follows that the industry of slaughter and refrigeration appears powerless in the face of negotiations with the retailers, however, the functions performed by the links are accepted by the structure and dynamics of the market.

Keywords: price, market structure, poultry chain.

1. INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, foi possível observar mudanças no macroambiente mundial como a abertura e a globalização dos mercados. No Brasil, em especial, a abertura das importações e a estabilização da economia impulsionou o acirramento da competitividade interna, em razão da abertura às importações e da entrada de toda uma sorte de produtos a preços menores e de qualidade superior. A estabilização da economia pôs em xeque os ganhos financeiros oriundos do mercado especulativo e demandou esforços das empresas, direcionados à obtenção de lucros por intermédio de ganhos produtivos (PEREIRA, 2003).

A avicultura de corte brasileira, em 2006, produziu 9.335 milhões de toneladas de carne de frango, representando 55% da produção da América Latina, e exportou 2.713 milhões de toneladas. Desse total exportado, 1.637 milhões de toneladas foram em cortes e 127 mil industrializados, isto é, com maior valor agregado. O consumo de frango no Brasil registrou o equivalente a 6.622 milhões de toneladas, um crescimento de 1,34%, e alcançou o consumo *per capita* de 36,97kg por ano, um crescimento de 4,2%. O conjunto desses resultados trouxe outro benefício para a economia brasileira, gerando um faturamento de US\$ 3.203 milhões de dólares, sendo, deste total, US\$ 2.266 milhões com valor agregado. Os produtos brasileiros chegam a mais de 140 países, e a receita das vendas externas de produtos avícolas supera US\$ 3,5 bilhões. Os produtores latino-americanos con-

centram 25% da produção e quase 50% das exportações mundiais de carne de frango (UBA, 2007).

A avicultura industrial, no Brasil, pode ter seu início no final da década de 1950, quando substituiu a antiga avicultura comercial, que começara nos anos de 1920 e 1930. Essa atividade desenvolveu-se rapidamente, apresentando características próprias, como o alto grau de controle do processo biológico, que favorece o desenvolvimento do frango em condições adversas, não dependendo de solo e clima, diferentemente de outras atividades agropecuárias (FREITAS & BERTOGGIO, 2001).

Segundo os autores Freitas & Bertoglio (2001), outra característica da produção avícola de corte que a diferencia de outras atividades agropecuárias são as relações existentes entre a unidade produtiva e a indústria. Existem duas formas de integração. Uma verifica-se principalmente no Sul do País (Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná), onde a integração se dá por meio de contratos. O produtor recebe o pinto de um dia, responsabilizando-se pelo manejo de engorda e, quando o frango atinge a fase adulta, entrega-o para a empresa integradora (frigorífico), que abate, processa e comercializa o produto. Este método favorece a empresa integradora, pois elimina grande parte do risco existente, sem perder o controle em todas as etapas produtivas. Outra forma de integração é aquela feita pela verticalização da empresa, ou seja, todas as atividades desenvolvem-se sob o comando da empresa integradora, com capital próprio e mão-de-obra assalariada. Nas duas formas de integração,

porém, existe controle total por parte da empresa integradora (o frigorífico). Geralmente, ela atua desde a produção da ração, dos pintos, até no abate, no processamento e na comercialização.

A cadeia produtiva da avicultura de corte é, provavelmente, uma das cadeias produtivas brasileiras com maior nível de coordenação, conferindo-lhe grande competitividade no mercado mundial. Estima-se que 75% da produção nacional de frangos estejam sob a coordenação de grandes *players* mundiais ou nacionais (CARLETTI FILHO, 2005). Entretanto, a garantia da sustentabilidade da cadeia passa pela distribuição dos ganhos por ela obtidos ao longo de toda a sua extensão, ou seja, todos os agentes econômicos envolvidos devem ser devidamente remunerados, para, primeiro, permanecer na atividade e, segundo, continuar a fazer os investimentos necessários ao aumento da competitividade da cadeia produtiva como um todo. Afirmaram os autores Spínola & Troster (1998: 181) que:

(...) o preço e a quantidade de equilíbrio nos mercados é resultante da ação da oferta e da demanda. Entretanto, a oferta e a demanda interagem de modo a apresentar resultados muito distintos em cada mercado, pois cada um tem características específicas de produto, condições tecnológicas, acesso, informação, tributação, regulamentação, participantes, localização no espaço e no tempo que o torna único.

Neste sentido, este artigo propõe-se a avaliar a apropriação de valor bruto por parte dos principais agentes econômicos (produtor granjeiro, indústria de abate e frigorificação e varejista) envolvidos na cadeia.

2. O AGRONEGÓCIO NA CADEIA PRODUTIVA DA AVICULTURA DE CORTE

A abordagem do agronegócio sob o aspecto sistêmico implica a organização dos componentes para que os objetivos comuns possam ser efetivamente atingidos. Observa-se que a busca da vantagem competitiva, por si só, acaba sendo sobreposta pela necessidade de coordenação de todo o sistema, da indústria de insumos até o consumidor final, objetivando a potencialidade e a competitividade do sistema como um todo, de forma que todos sejam favorecidos. Afirmou Souza (1999) que uma reflexão sobre a reestruturação e a forma de organização do

sistema produtivo, em suas diferentes espécies de relacionamento, pode destacar, em primeira análise, objetivos de cunho econômico e de busca da redução das incertezas e dos riscos associados à natureza da cadeia de produção agropecuária sob a orientação de uma nova base tecnológica. No entanto, mais do que uma defesa de interesses, as modificações observadas na estrutura da indústria agropecuária determinam uma nova relação de cooperação entre seus componentes. A nova condição pode caracterizar uma mudança cultural que se materializa na forma de um sistema. Talvez o comportamento sistêmico dos atores seja o principal componente da reestruturação e da organização da cadeia de produção, o que proporciona sua integração.

É importante destacar que, em alguns casos, pode ser observada a atuação das empresas processadoras como financiadoras dos produtores, por meio do fornecimento dos fatores necessários à produção, como a ração, os medicamentos e, até mesmo, os animais para engorda, como no caso do frango. Assim, a forma de relacionamento pode definir as condições de fornecimento, garantias mútuas e recursos necessários para impulsionar a produção da matéria-prima nos padrões exigidos. Esta condição explica a verticalização por intermédio de contratos, conforme demonstra a Figura 1 pela letra "T", na agroindústria de frango (SOUZA, 1999). É importante o controle feito por um agente coordenador, dentro da cadeia produtiva, no caso, especificamente, da cadeia produtiva da avicultura de corte: o frigorífico, de alguns segmentos ou atividades desenvolvidas por elos dessa cadeia produtiva, conforme também demonstra a Figura 1, que são estratégicos para o desenvolvimento empresarial não apenas visando ao lucro, mas pela necessidade de sobrevivência e competitividade do negócio (CARLETTI FILHO, 2005).

Segundo Carletti Filho (2005), a produção avícola de corte brasileira se diferencia das outras atividades agropecuárias no que se refere às relações existentes entre a unidade produtiva e a indústria, pois nessa produção existem duas formas de integração: uma por meio de contratos e outra pela verticalização. Estes métodos favorecem a empresa integradora, uma vez que eliminam grande parte do risco existente sem perder o controle em todas as etapas produtivas. Nas duas formas de integração, porém, existe controle total por parte da empresa integradora

(frigorífico). Geralmente, ela atua desde a produção da ração e dos pintos, bem como no abate, no processamento e nas operações de exportação.

O processo coordenado verticalmente assegura, para a cadeia produtiva da avicultura de corte, segundo a Abef – Associação Brasileira dos Produtores e Exportadores de Frango (2004), baixo custo de produção, tecnologia, qualidade e inovação no processo produtivo, com rigoroso controle sanitário; empresas com certificação internacional; capacidade de adaptação em relação à demanda por produtores especializados pelo mercado comprador; rastreabilidade de todo o processo produtivo até o mercado consumidor; garantias de sanidade e segurança alimentar necessárias para o mercado interno e externo, devido ao rastreamento do processo. O sistema coordenado verticalmente confere vantagens competitivas às empresas e é responsável pelas conquistas brasileiras tanto no mercado interno quanto no externo. O modelo é sinérgico, conciliando eficiência produtiva com grande capacidade de produção em escala e distribuição dos processadores de carne.

A cadeia produtiva da avicultura de corte é caracterizada por elos principais (avozeiro, matrizeiro, incubatório/nascedouro, aviário, frigorífico, varejista e consumidor final) e por elos auxiliares (pesquisa e

desenvolvimento genético, medicamentos, milho, soja e outros insumos, equipamentos e embalagens) (MICHELS & GORDIN, 2004). A Figura 1 apresenta a cadeia produtiva da avicultura de corte.

O **avozeiro** é o primeiro elo da cadeia produtiva, onde ficam as galinhas avós, que são originadas a partir da importação de ovos das linhagens avós, as quais são cruzadas para produzir as matrizes que, por sua vez, vão gerar os pintos comerciais criados para o abate. O **matrizeiro** é o segundo elo da cadeia produtiva, pertencente normalmente ao frigorífico, onde se originam os ovos. O **incubatório/nascedouro** é o terceiro elo da cadeia produtiva, unidades pertencentes geralmente ao frigorífico, que recebem os ovos para “chocá-los” e, na seqüência do processo, passam-nos para os nascedouros, cujo objetivo é dar origem aos pintos de corte que serão encaminhados para os aviários após algumas horas de seu nascimento.

O **aviário** é o quarto elo da cadeia produtiva e corresponde a uma etapa de produção, caracterizada pelos contratos de integração entre frigoríficos e produtores rurais (integrados). É no aviário que se dá o crescimento e a engorda dos pintos, que ali chegam com algumas horas depois de nascidos e ficam até a época de abate, aos 43 dias, aproximadamente. O **frigorífico** é o quinto elo da cadeia

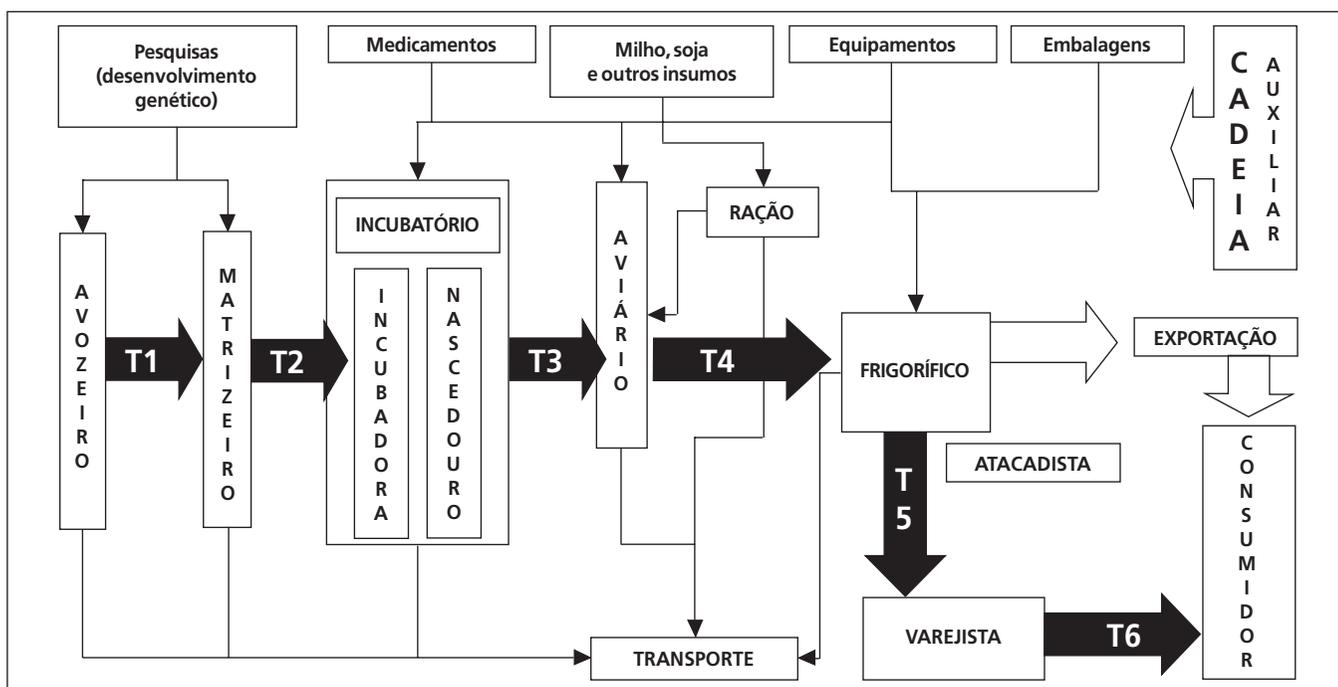


Figura 1: Cadeia produtiva da avicultura de corte

Fonte: PAIVA, BUENO, SAUER & SPROESSER (2006); MICHELS & GORDIN (2004).

produtiva. Também chamado de unidade industrial ou abatedouro ou empresa, é o quinto elo da cadeia produtiva, onde se origina o produto final – o frango resfriado, congelado, inteiro e em cortes/pedaços. É composto, na sua maioria, por várias seções no processo produtivo, quais sejam: recepção, atordoamento, sangria, escaldagem, depenagem, evisceração, lavagem, pré-resfriamento, gotejamento, pré-resfriamento de miúdos, processamento de pés, classificação/cortes, embalagem, congelamento e expedição (ALVES FILHO, 1996). Segundo Martins (1999), cabe aos frigoríficos grande parte da coordenação do funcionamento desta cadeia produtiva.

A partir desta etapa, surge a figura do “varejista” como sexto elo, incluindo-se aqui as empresas de exportação. A figura do atacadista não aparece como um elo individual porque o próprio frigorífico desempenha este papel. Na seqüência, está o último elo, o do “consumidor final”, representado tanto pelo mercado nacional como pelo mercado internacional. Como o sexto elo, bastante desenvolvido no Brasil, o varejo vem, ao longo dos últimos 40 anos, fazendo significativos investimentos na expansão da sua rede física e nos sistemas de gestão da informação, o que lhe confere, atualmente, grande destaque como setor produtivo da economia nacional e grande poder de barganha juntos aos seus fornecedores. Na cadeia produtiva do frango de corte, a figura do atacadista não aparece como um elo individual porque o próprio frigorífico desempenha, boa parte das vezes, este papel. Na seqüência, está o último elo da cadeia, o “consumidor final”, representado pelo mercado nacional. Cabe ressaltar que as relações de precificação relativas ao mercado internacional, do qual o Brasil é um dos principais *players* mundiais, não são tratadas neste artigo devido às suas especificidades.

3. ESTRUTURA DE MERCADO

As estruturas de mercado são modelos que captam aspectos de organização de mercados. Cada estrutura de mercado terá destacados aspectos essenciais da interação entre oferta e demanda, baseando-se em algumas hipóteses e realce de características observadas nos mercados. Desta forma, ao se observarem os sete principais elos da cadeia produtiva da avicultura de corte, verifica-se que as relações existentes entre eles apresentam conotações diferen-

ciadas, em função do grau de poder/força e, conseqüentemente, do grau de subordinação existente entre eles. É possível, portanto, inseri-los em estruturas específicas e analisar sob a ótica da teoria tais especificidades, inerentes à estrutura de mercado, caracterizando a cadeia como mostra a Figura 2. Nesta figura, ao se analisarem as estruturas de mercado, vigentes ao longo da cadeia produtiva, identifica-se quais agentes econômicos estariam em melhores condições de formação de preços no sistema em relação aos outros e, conseqüentemente, quais seriam os agentes tomadores de preços.

De acordo com a Figura 2, observam-se, segundo os autores, as seguintes relações entre os elos:

a) avozeiro e frigorífico: podem ser considerados como um oligopólio concentrado; os avozeiros, pertencentes a poucas empresas, caracterizam-se por dominar o mercado desde a pesquisa de linhagens até a postura dos ovos que dão origem às matrizes. A quase ausência de diferenciação de produtos aliada à alta taxa de concentração técnica decorrente das barreiras de entrada, nos elevados montantes de capital exigido, e do controle sob tecnologias (altos investimentos de longa maturação) ajudam a formar um oligopólio concentrado, que se situa como formador de preço para o elo posterior, o da indústria frigorífica. Suas estratégias de domínio tecnológico significam maior poder de mercado, dado que a melhoria genética que permite um pequeno aumento na taxa de conversão, na postura das matrizes, tem um efeito multiplicador imenso;

b) frigorífico e aviário: neste cenário, a estrutura clássica de mercado apropriada é o monopólio – existência de muitos vendedores e um único comprador. Nesta relação, a oferta é otimizada, formada por centenas de aviários com tamanhos não muito diferenciados e, portanto, com capacidade de oferta semelhante, sendo a procura monolítica (único comprador). Dessa forma, o negócio do integrado não faz parte de um mercado de livre concorrência, dentro dos moldes tradicionais ou das variáveis que caracterizam o mercado capitalista, como competitividade, negociação, informação, crescimento e perspectivas. Com relação ao

integrado e ao preço do seu produto, o frango vivo, o sistema de integração não permite que seja formador, mas sim tomador de preço. Tal estrutura não permite a independência do elo aviário/integrado, o que o coloca como parte de um todo, indissociável do núcleo central, no caso, o frigorífico, exercendo a agroindústria, o total controle de preço e demanda;

c) frigorífico e varejista: nesta relação, observa-se a importância crescente dos supermercados, pelo fato de negociarem com as indústrias em posição de força. Isto mostra que tal característica é consistente com as hipóteses associadas à teoria de J. Marshal, que classificou como oligopólio competitivo viscoso – uma estrutura molecular, com poucos vendedores e, por parte da demanda, uma estrutura atomizada, com muitos compradores, de todos os tamanhos – pequenos, médios e grandes –, mas cuja viscosidade, neste caso, se dá pelo fato de existirem situações ou comportamentos capazes de impedir a sinalização perfeita dos preços, em função do poder de negociação de algumas unidades varejistas, as redes de supermercados (ROSSETTI, 1997: 399). O oligopólio se caracteriza, ainda, pela concentração relativamente alta da produção, pela concorrência via preços para ampliar a fatia de mercado das agroindústrias mais bem situadas, que coexistem com

pequenas periféricas de menor expressão, mas resistentes à eliminação, porque suas características de custos são competitivas. Os pequenos varejistas são tomadores de preços, o que caracteriza uma política de preço diferenciada pela agroindústria, em função do grau de poder e força do varejista;

d) varejista e consumidor: dado o esforço de concentração por que vêm passando, nos últimos 20 anos, a indústria de varejo no Brasil e a presença de grandes redes, a estrutura econômica, oligopólio com franja, é a característica básica do mercado varejista (SPROESSER, 1995). Neste tipo de estrutura, os supermercados (grandes varejistas) constituem um elo forte da cadeia produtiva da avicultura de corte, mas não impedem que os comerciantes de pequeno e médio porte convivam em um mesmo mercado, porque a estrutura de custo deste segmento permite que permaneçam neste espaço. O equilíbrio entre a oferta e a demanda não acontece pela via dos preços, mas pelo controle de oferta pelos frigoríficos. Isto porque o mercado já atingiu o preço de equilíbrio que, em médio prazo, não se altera, a não ser via oferta diante de excesso ou escassez. Desta forma, o consumidor é tomador de preço/determinado pelos varejistas, mas precisamente pelas grandes redes de supermercados.

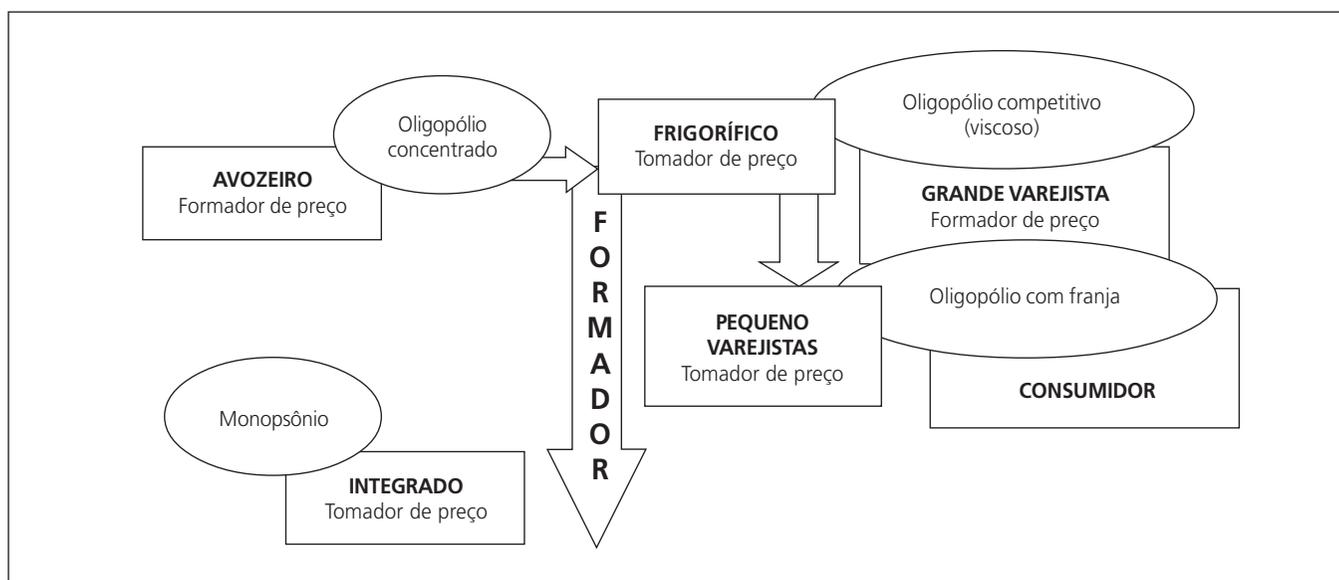


Figura 2: Estruturas de mercado e formação de preço
 Fonte: MICHELS & GORDIN (2004: 97).

4. MATERIAL E MÉTODOS

A pesquisa se caracteriza como descritivo-exploratória, com uma abordagem quantitativa, com a elaboração de gráficos e tabelas dos dados coletados. Para a realização deste estudo, foram efetuadas pesquisas em livros e trabalhos científicos publicados sobre cadeia produtiva da avicultura de corte para compor o arcabouço teórico; com base em dados secundários, cedidos pelo Instituto de Economia Agrícola de São Paulo (IEA-SP, 2007), foram identificados os preços praticados entre os principais agentes da cadeia produtiva. São apresentados, a seguir, os pontos ao longo da cadeia produtiva, dentre os quais foram coletados os preços praticados.

Aviários (frango para corte): os preços médios mensais recebidos pelos produtores granjeiros referem-se aos valores obtidos na transação de venda de frangos de corte para o primeiro comprador do sistema de comercialização, por quilograma. As cotações dizem respeito aos produtos embalados e livres dos custos de comercialização, despesas de colheita, transporte, embalagens e impostos. **Frigorífico** de abate e frigorificação (ave abatida/frango resfriado): os preços médios mensais dos produtos no mercado atacadista da cidade de São Paulo referem-se à média simples mensal dos preços mínimos e máximos de venda dos produtos divulgados no boletim diário de preços, com pagamento à vista, incluindo todos os gastos (beneficiamento, industrialização, preparo, acondicionamento, transporte, comissões, impostos etc.) até a sua aquisição por outras empresas, neste caso, varejistas. **Varejistas** (frango limpo): preços médios mensais praticados no varejo da cidade de São Paulo. O estudo aborda o período de 2002 a 2006 no Estado de São Paulo.

5. RESULTADOS DOS DADOS

As estruturas de mercado são modelos que explicam de que forma são tomadas as decisões quanto ao preço, ao investimento e aos níveis de produção das organizações; tais modelos percebem os aspectos de organização de mercados (PINDYCK & RUBINFELD, 2002). Cada estrutura de mercado destaca os fatores essenciais da relação entre oferta e demanda, baseando-se em algumas hipóteses e no realce de características observadas nos mercados. Desta forma, ao se observarem os principais elos da cadeia pro-

dutiva da avicultura de corte, verifica-se que as relações existentes entre elas apresentam conotações diferenciadas, em função do grau de poder/força de cada agente econômico envolvido e, conseqüentemente, do grau de subordinação existente entre eles. É possível, portanto, inseri-los em estruturas específicas e analisá-los sob a ótica da teoria; tais especificidades, inerentes à estrutura de mercado, caracterizam a cadeia no que tange às relações de poder. Nesse artigo, conforme pode ser visualizado na Figura 1, tomaram-se especificamente as seguintes relações comerciais entre os elos:

a) aviário e frigorífico (T4): neste cenário, a estrutura clássica de mercado apropriada é o monopólio – caracterizado pela existência de muitos vendedores e um único comprador (PINDYCK & RUBINFELD, 2002). Nesta relação, a oferta é otimizada, formada por centenas de aviários com tamanhos não muito diferenciados e, portanto, com capacidade de oferta semelhante, sendo a procura monolítica (único comprador). Dessa forma, o negócio do aviário (granjeiro) não faz parte de um mercado de livre concorrência, dentro dos moldes tradicionais ou das variáveis que caracterizam o mercado capitalista como competitividade, negociação, informação, crescimento e perspectivas. Tais condições fazem com que o aviário (granjeiro) se relacione com a indústria de abate e frigorificação como um tomador de preço. Tal estrutura não permite a independência do elo aviário/integrado, o que o coloca como parte de um todo, indissociável do núcleo central, no caso, o frigorífico, exercendo a agroindústria o total controle de preço e demanda;

b) frigorífico e varejista (T5): observa-se a importância crescente dos supermercados pelo fato de negociarem com as empresas em posição de força, o que é caracterizado como oligopólio competitivo – uma estrutura molecular, com poucos vendedores e, por parte da demanda, uma estrutura atomizada, com muitos compradores, de todos os tamanhos – pequenos, médios e grandes –, mas existem situações ou comportamentos capazes de impedir a sinalização perfeita dos preços, em função do poder de negociação de algumas redes de supermercados (ROSSETTI, 1997: 399). Os pe-

quenos varejistas são tomadores de preços, o que caracteriza uma política de preço diferenciada pela agroindústria, em função do grau de poder e força dos grandes e poucos varejistas. O oligopólio se caracteriza, ainda, pela concentração relativamente alta da produção, pela concorrência via preços para ampliar a fatia de mercado das agroindústrias mais bem situadas (KUPFER & HANSECLEVER, 2002);

c) varejista e consumidor (T6): esta relação caracteriza-se por poucos ofertantes (grandes empresas varejistas), mesmo que o poder destas seja diminuído pela existência de franja (pequenos varejistas), relacionando-se com infinitos compradores (consumidores), o que confere ao varejo relação vantajosa na formação do preço. O consumidor é, assim, um tomador de preço.

Diante deste contexto, os preços são formados conforme a estrutura econômica de mercado, na qual se encontram os agentes, nas diferentes relações existentes ao longo da cadeia produtiva da avicultura de corte. A Figura 3 apresenta os preços médios anuais praticados entre os produtores granjeiros para a indústria de abate e frigorificação (T4), pela indústria de abate e frigorificação (T5) e entre o varejo e o consumidor do mercado interno (T6) no Estado de São Paulo, no período de janeiro de 2002 a dezembro de 2006.

A Figura 3 apresenta os preços recebidos pelos principais agentes da cadeia produtiva da avicultura de corte (produtor aviário, frigorífico e varejo), obtidos na transação de venda de seus produtos, evidenciando significativa variabilidade nos preços médios anuais praticados pelos agentes econômicos, notadamente de varejo. Destaca-se o ano de 2005, com queda nos preços praticados pelos produtores granjeiros (R\$ 1,97, em 2004, e R\$ 1,95, em 2005). O varejo apresentou, neste ano, aumento de preço. A Figura 4, por sua vez, apresenta a evolução relativa do valor bruto apropriado

pela indústria de abate e frigorificação e pela indústria varejista por quilograma de frango comercializado, relativo ao preço pago pelo consumidor final.

A diferença de preços, exposta na Figura 4, demonstra que é mais alta entre o varejo e a indústria de abate e frigorificação, com picos em janeiro de 2004, janeiro de 2006 e março de 2006, quando a diferença ultrapassou R\$ 1,00 por unidade vendida. A média nos 60 meses pesquisados foi de R\$ 0,76 entre o varejo e a indústria. Ainda sobre a Figura 4, a diferença de preços entre a indústria de abate e frigorificação e o produtor granjeiro é mais baixa, com índices em torno de R\$ 0,35 no período de abril a julho de 2002, fevereiro de 2004 e janeiro de 2006. A média nos 60 meses pesquisados foi de R\$ 0,48 de diferença de preços entre a indústria e o produtor. Diante do exposto, a Figura 5 considera a soma dos preços médios mensais praticados pelos agentes

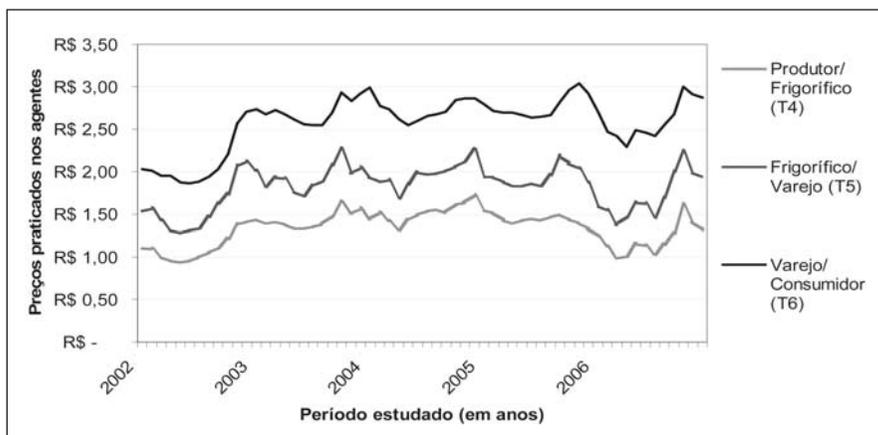


Figura 3: Preços médios anuais praticados nos principais agentes cadeia
 Fonte: elaborado pelos autores, com base nos dados do IEA-SP (2007).

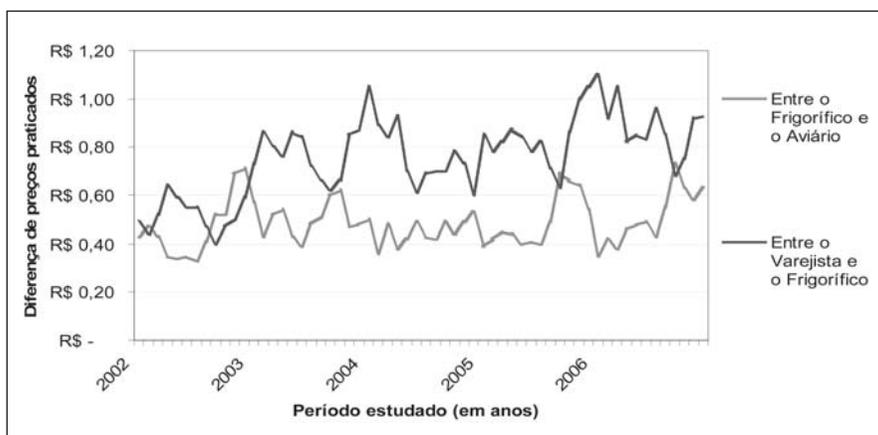


Figura 4: Diferença de preços médios anuais dos principais agentes da cadeia
 Fonte: elaborado pelos autores, com base nos dados do IEA-SP (2007).

econômicos (o produtor granjeiro, a indústria de abate e frigorificação e o varejo) e distribui percentualmente os valores (preços médios de cada agente).

Na Figura 5, percebe-se a evolução percentual da participação de cada agente econômico, considerando a soma dos preços praticados. Verifica-se que os preços médios praticados pelo produtor granjeiro e pela indústria de abate e frigorificação, entre 2005 e 2006, apresentaram uma queda de 1,41% e 1,89%, respectivamente. Percebe-se que, para ambos, em termos de porcentagem, de 2002 a 2006, a maior queda foi no ano de 2006. Ao contrário, o varejo, no mesmo período de 2002 a 2006, obteve aumentos consecutivos, com exceção do ano de 2004, que teve uma pequena queda de 0,54% em relação ao ano anterior, e o seu maior percentual de aumento foi no ano de 2006, com 2,09%, em comparação com 2005. Portanto, nesse período de queda, tanto para o produto granjeiro como para a indústria de abate e frigorificação, principalmente no ano de 2006, quem mais obteve aumentos percentuais foi o varejo, com destaque para o ano de 2006, justamente o ano de maior queda para os outros agentes econômicos da cadeia produtiva da avicultura de corte.

Agrupando-se os dados mensais, apresentados na Figura 3, em anos, obtém-se a Tabela 1, na qual é apresentado o preço médio anual praticado nos agentes econômicos:

A Tabela 1 mostra que os preços médios anuais praticados pelos agentes econômicos apresentam altas e baixas, ou seja, evidencia-se significativa variabilidade nos preços médios anuais praticados pelos agentes econômicos, notadamente no segmento de varejo. Há destaque para o ano de 2005, com quedas nos preços praticados pelos produtores granjeiros (R\$ 1,52, em 2004, e R\$ 1,45, em 2005) e pelas indústrias de abate e frigorificação (R\$ 1,97, em 2004, e R\$ 1,95, em 2005); o varejo, no período analisado apresentou, seguidamente, aumento de preços. Percebe-se que, enquanto a diferença entre a indústria frigorífica e o produtor rural sofre pequenas variações entre altas e baixas, o mesmo não ocorre com o varejo e a indústria frigorífica, que só apresentam altas de preços.

Fica evidente, na Tabela 2, que o varejo é quem mais se apropria do percentual do valor bruto na cadeia produtiva da avicultura de corte. Enquanto

Tabela 1: Preços médios anuais praticados pelos principais agentes econômicos

Ano	Aviário	Frigorífico	Varejo
2002	R\$ 1,10	R\$ 1,57	R\$ 2,08
2003	R\$ 1,44	R\$ 1,94	R\$ 2,71
2004	R\$ 1,52	R\$ 1,97	R\$ 2,74
2005	R\$ 1,45	R\$ 1,94	R\$ 2,77
2006	R\$ 1,21	R\$ 1,72	R\$ 2,61
Média	R\$ 1,34	R\$ 1,83	R\$ 2,58

Fonte: elaborado pelos autores, com base nos dados do IEA-SP (2007)

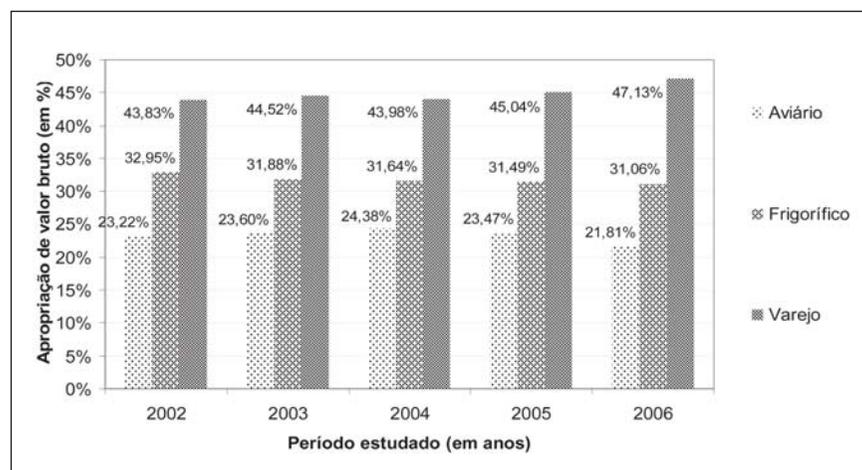


Figura 5: Variação percentual dos valores, considerando a soma dos preços médios anuais praticados pelos agentes econômicos da cadeia produtiva do frango de corte entre 2002 e 2006

Fonte: elaborado pelos autores, com base nos dados do IEA-SP (2007).

que, na apropriação do valor bruto que há entre a indústria de abate e frigorificação e o produtor granjeiro, a média foi de 36,66%, a apropriação do valor bruto que há entre o varejo e a indústria de abate e frigorificação foi de 41,29%. Esse diferencial de apropriação do valor bruto do varejo é ainda mais alto em relação ao produtor rural, chegando a 116,03% no ano de 2006. Portanto, independentemente das variações de preço do produto ao longo da cadeia produtiva, o varejo vem, sistematicamente, apropriando-se dos ganhos totais do sistema.

Tabela 2: Apropriação percentual do valor bruto

Ano	A indústria em relação ao produtor (T4)	O varejo em relação à indústria (T5)	O varejo em relação ao produtor
2002	41,89%	33,03%	88,75%
2003	35,08%	39,68%	88,68%
2004	29,79%	38,97%	80,36%
2005	34,20%	43,02%	91,93%
2006	42,36%	51,75%	116,03%
Média	36,66%	41,29%	93,15%

Fonte: elaborado pelos autores, com base nos dados do IEA-SP (2007).

6. DISCUSSÃO DOS DADOS

A partir destes dados, algumas avaliações são possíveis: ou o varejo tem aumentado sistematicamente seus custos de produção, o que lhe obriga a aumentar sua participação relativa no valor total gerado pela cadeia – e isso pode realmente estar acontecendo, dado o aumento do nível de serviços oferecidos aos clientes ou, ainda, a acirrada concorrência entre as empresas –, ou a distribuição dos ganhos obtidos na venda dos produtos está sofrendo um rearranjo favorável à indústria varejista. Esta segunda hipótese encontra-se em consonância com os aspectos teóricos que sugerem que, em se tratando o varejo de uma estrutura oligopolística, ele tem condições de exercer o seu poder de formação de preço sobre os demais agentes do sistema. Neste caso, a franja da indústria de abate e frigorificação estaria exercendo maior pressão na queda dos preços, dado o imperativo de estas pequenas empresas estarem presentes no mercado nacional, visto que boa parte delas não está habilitada à exportação, restando-lhes apenas o mercado interno como alternativa de sobrevivência.

Já a franja da indústria de varejo parece não estar em condições de absorver o volume produzido pela indústria frigorífica, o que obriga as grandes empresas de abate e frigorificação a se submeterem às condições do grande varejo organizado. Cabe ressaltar que estas grandes empresas frigoríficas têm, como alternativa de escoamento de seus produtos, o mercado externo, que acaba funcionando como um “baliizador” de preços para o mercado interno.

No que tange à relação entre a indústria frigorífica e os aviários, percebe-se uma maior correlação entre o preço recebido pelo frigorífico e o preço pago ao aviário. Algumas considerações também são cabíveis. De um lado, a parceria estabelecida, ao longo dos

anos, entre a indústria frigorífica e os granjeiros pode ter diminuído o comportamento oportunístico de ambas as partes. De fato, as relações formais e informais contribuem, sobremaneira, ao estabelecimento de uma relação do tipo ganha-ganha.

Tem-se, ainda, que o sistema de quase-integração, posto em prática pela indústria frigorífica, gera uma tal dependência dos fornecedores (exclusivos) que os frigoríficos têm grande interesse em não perder o acesso à sua matéria-prima. Por outro lado, possivelmente pelo fato de a indústria de abate e frigorificação ter absoluto controle dos custos de produção dos aviários, esta esteja em condições de avaliar que o rendimento auferido ao granjeiro é exatamente aquele no limiar do colapso da atividade deste, sendo que o não-repasse dos ganhos obtidos no sistema poderia ocasionar a ruptura no fornecimento de matéria-prima, dado o fato de que os granjeiros poderiam entrar em estado falimentar.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As transações entre os agentes da cadeia produtiva da avicultura de corte – o produtor granjeiro, a indústria de abate e frigorificação e o varejo – aqui estudadas estabelecem a relação de força e dependência entre tais agentes. A relação entre os produtores granjeiros e a indústria de abate e frigorificação se caracteriza como uma estrutura de mercado monopsônico, no qual os produtores são tomadores de preço; portanto, o elo mais fraco. Entretanto, a estrutura de governança entre o produtor granjeiro e a indústria de abate e frigorificação (coordenação vertical), caracterizada por uma interdependência, justifica, possivelmente, uma melhor distribuição de valor bruto apropriado pelo frigorífico, conforme é evidenciado na análise.

A estrutura de mercado na transação entre a indústria de abate e frigorificação e o varejo é caracterizada como oligopólio competitivo, no qual grandes varejistas são formadores de preço e as franjas são tomadoras de preço. Esta estrutura de mercado, somada ao alto nível de concentração dos grandes varejistas, confere a estes poder de negociação perante o frigorífico, o que possivelmente justifica uma maior apropriação relativa do valor bruto gerado no sistema. As relações nestes elos não são, aparentemente, conflituosas. A indústria de abate e frigorifi-

ficação apresenta-se impotente diante das negociações com o varejo; no entanto, as funções exercidas

pelos elos são aceitas e tacitamente homologadas pela própria estrutura e dinâmica do mercado.

REFERÊNCIAS

ABEF – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS PRODUTORES E EXPORTADORES DE FRANGO. *Relatório anual 2003*. São Paulo, 2004.

ALVES FILHO, Eloy. 1996. *O processo de produção avícola: história e transformações (contribuição ao estudo da avicultura em Minas Gerais, 1980-1995)*. 108f. Dissertação (Mestrado em História Econômica) – Universidade de São Paulo. São Paulo: USP.

ANUALPEC. *Anual da Pecuária Brasileira*. São Paulo: FNP Consultoria & Comércio/Prol Editora Gráfica, 2005.

BUENO, Miriam P. 2006. *Gestão da qualidade nos frigoríficos de abate e processamento de frangos no estado de Mato Grosso do Sul*. 85f. Dissertação (Mestrado em Agronegócios) – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul. Campo Grande: UFMS.

CARLETTI FILHO, Paulo de Tarso. 2005. *Divisão de custos e alimento estratégico de uma cadeia de suprimentos integrada verticalmente: o caso do frango brasileiro*. Dissertação (Mestrado em Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz” da Universidade de São Paulo. Piracicaba: USP.

FREITAS, Luiz Antônio R. de & BERTOGLIO, Oscar. A evolução da avicultura de corte brasileira após 1980. *Revista Economia e Desenvolvimento*, n. 13, Brasília-DF, RBA Editora, agosto, 2001.

IEA-SP – INSTITUTO DE ECONOMIA AGRÍCOLA DE SÃO PAULO. Banco de dados IEA. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/banco/menu.php>>. Acesso em: 02 de abril de 2007.

_____. Conceitos. Disponível em: <<http://www.iea.sp.gov.br/out/banco/conceitos.php>>. Acesso em: 10 de dezembro de 2006.

KUPFER, David & HANSECLEVER, Lia. *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil*. Rio de Janeiro: Campos, 2002.

MARTINS, Roberto A. 1999. *Sistemas de medição de desempenho: um modelo para estruturação do uso*. 258f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)

– Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. São Paulo: USP.

MICHELS, Ido L. & GORDIN, Mara H. O. *Avicultura*. Campo Grande-MS: UFMS, 2004. (Coleção Cadeias Produtivas de Mato Grosso do Sul). Disponível em: <<http://www.economiaesociedade.com.br/cadeias/>>. Acesso em: 14 de abril de 2007.

PAIVA, Julio César de; BUENO, Miriam P.; SAUER, Leandro & SPROESSER, Renato L. Evolução da gestão da qualidade segundo o programa nacional de sanidade avícola. *Revista Avicultura Industrial*, Itu-SP, Ediagro, n. 10, 2005, edição n. 1.138, dezembro, 2005.

PEREIRA, Susana Carla F. 2003. *Gerenciamento de cadeias de suprimentos: análise da avaliação de desempenho de uma cadeia de carne e produtos industrializados de frango no Brasil*. 356 f. Tese (Doutorado em Economia) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getulio Vargas. São Paulo, FGV.

PINDYCK, Robert S. & RUBINFELD, Daniel L. *Microeconomia*. 5. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2002.

ROSSETTI, José P. *Introdução à economia*. 17. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

SOUZA, José P. de. 1999. *As estratégias competitivas da indústria brasileira: a ótica do distribuidor*. 234 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis-SC: UFSC.

SPÍNOLA, Moacyr Roberto de P. & TROSTER, Robert L. Estruturas de mercado. In: PINHO, Diva B. & VASCONCELLOS, Marco A. S. de. (Org.). *Manual de Economia*. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1998. p. 181.

SPROESSER, Renato L. 1995. *La grande distribution au Brésil: une approche structure-comportement-performance*. Tese (Doutorado) – Institut National Polytechnique de Lorraine. Lorraine: INPL.

UBA – UNIÃO BRASILEIRA DE AVICULTURA. *Relatório anual*. Disponível em: <<http://www.uba.org.br>>. Acesso em: 10 de abril de 2007.