

A NEGOCIAÇÃO DA QUASE-RENDA ENTRE PRODUTOR E AGROINDÚSTRIA: UMA DISCUSSÃO TEÓRICA E APLICADA NA AVICULTURA DE CORTE PARANAENSE

Christian Luiz da Silva¹
Maria Sylvia M. Saes²

RESUMO: A cadeia de frango de corte no Paraná se consolidou, principalmente, no interior do Estado, onde concentra 79% da produção. Esta atividade contribui significativamente para a geração de superávits na balança comercial. O objetivo deste artigo foi discutir a distribuição da quase-renda na cadeia de frango de corte paranaense por meio da análise do custo de transação visando avaliar o incentivo dos produtores e abatedouros a permanecer na atividade. A produção avícola no estado é realizada por duas estruturas de governança distintas - firmas integradoras ou cooperativas. Acredita-se que cada uma delas estabelece diferentes padrões de apropriação dos resultados. Verificou-se que as diferentes estruturas de governança refletem particularidades nas transações, sejam referentes à característica própria do tipo de organização (cooperativa ou não), à capacidade de inovação (inovadora ou imitadora) ou ao direcionamento de mercado (apenas interno ou interno e externo). As particularidades da transação e a vinculação da mesma com as demais etapas da cadeia permitem a existência, no longo prazo, da quase-renda em uma disputa conflituosa entre o oportunismo, por parte dos abatedouros, e da permanência na atividade, por parte dos produtores.

PALAVRAS-CHAVE: Quase-renda, Avicultura, Paraná, Custo de Transação.

QUASI-RENT NEGOTIATION BETWEEN PRODUCERS AND THE AGRO-INDUSTRY: A THEORETICAL DISCUSSION APPLIED TO THE PARANÁ MEAT POULTRY RAISING

ABSTRACT: The meat chicken chain in Paraná State is consolidated mainly in the interior part of the state where is concentrated 79% of the production. This activity contributes significantly to the geration of balance trade surplus. The present article aims discussing the distribution of quasi-income in Paraná State meat chicken chain through analyzing the transaction cost, aiming value the incentives provided to producers and slaughterhouses to remain practicing that activity. In Paraná, the poultry production is performed through two different governance structures – integrating companies or cooperatives. It is believed that each one of them establishes different patterns of appropriation results. It was verified that the different governance structures reflects transaction particularities concerning the characteristics of its own type of organization (cooperative or non-cooperative), the innovation capacity (innovative or imitator) or market direction (just domestic, or both domestic and foreign). The transaction particularities and the link with the other phases allow the existence, in long-term, of the quasi-income in a conflicting competition between the opportunism, on the slaughterhouse part, and the intention of remaining in the activity, on the producers part.

KEY-WORDS: Quase-rent, Poultry Production, Paraná, Transaction Cost.

JEL: B25, D23, R30

1 INTRODUÇÃO

A cadeia de frango de corte no Paraná se consolidou, principalmente, no interior do Estado, onde concentra 79% da produção, em razão das suas próprias características produtivas como as necessidades de mão de obra intensiva e da proximidade entre indústria de abate e produtores locais (IPARDES, 2003). Essa atividade contribui significativamente para a geração de superávits na balança comercial. Em 2000, por exemplo, a produção e as exportações paranaenses de frango representaram, respectivamente, 20% e 28% do total nacional (IPARDES, 2002). Além disso, o valor adicionado dessa atividade econômica foi em torno de 2,3 bilhões de reais em 2000 e gerou 16 mil empregos no Paraná (IPARDES, 2002). Esses dados demonstram, portanto, a relevância da avicultura de corte para o Estado do Paraná e para a proposição de alternativas com intuito de promover a geração de renda e empregos. A produção avícola no estado é realizada por meio de duas estruturas

¹ Professor e pesquisador do mestrado em Organizações e Desenvolvimento da UniFAE – Centro Universitário, economista, doutor em engenharia de produção e pós-doutor em Administração pela Universidade de São Paulo (FEA/USP). E-mail: christians@fae.edu.

² Professora e pesquisadora do mestrado e doutorado em Administração da Universidade de São Paulo (FEA/USP), economista, doutora em economia, pesquisadora do PENSA. E-mail: ssaes@usp.br.

de governança distintas - firmas integradoras ou cooperativas - e acredita-se que cada uma delas estabelece diferentes padrões de apropriação dos resultados. Neste sentido, coloca-se em questão a importância de entender como é realizada a distribuição da quase-renda ao longo dessa cadeia, para que seja possível avaliar o incentivo de produtores e abatedouros permanecerem na atividade. Tal questão busca, portanto, compreender que estrutura de governança permitiria uma maior apropriação dos resultados pelos produtores rurais, promovendo, assim, o desenvolvimento regional.

O objetivo deste artigo foi discutir a distribuição da quase-renda por meio da análise do custo de transação na cadeia de frango de corte paranaense. Tem-se como hipótese que a cadeia de frango, por seu particular sistema de integração, possui particularidades na distribuição da quase-renda que incentivam a permanência de todos agentes na atividade.

Além desta seção, o artigo possui mais cinco seções. A segunda seção apresenta a metodologia adotada e na terceira seção discute-se teoricamente a disputa pela quase-renda em transações econômicas. As transações econômicas na cadeia do frango de corte são tratadas na quarta. A quinta seção discute as particularidades das negociações nas atividades integradoras e promove-se a caracterização e o diagnóstico da distribuição da quase-renda em transações econômicas entre produtor e agroindústria. Nesta seção formula-se melhor o problema e levantam-se hipóteses para estudos posteriores, que serão apresentadas na sétima seção.

2 METODOLOGIA DE PESQUISA

A pesquisa realizada é aplicada, já que depende dos conhecimentos desenvolvidos pela pesquisa pura, mas tem por interesse a aplicação e as conseqüências práticas do conhecimento. O nível de pesquisa é exploratório, considerando que busca desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e idéias, visando à formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis em estudos posteriores, além de ter menor rigidez no planejamento, de não aplicar técnicas quantitativas e de ser realizada com preocupações mais práticas (GIL, 1994).

A fonte de pesquisa é documental, abrangendo bibliografias e artigos que discutem a relação contratual entre produtores e abatedouros em cadeias de frango de corte paranaense. Utilizou-se também o método de participante observador em cadeias agroindustriais nos últimos 5 anos, por meio de relatórios de pesquisa e estudo de casos em grupos de pesquisa (PENSA – Programa de Estudos em Sistemas Agroindustriais e IPARDES – Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social), com o intuito de caracterizar a transação na cadeia de frango e avançar na compreensão da distribuição da quase-renda vinculada à análise de custo de transação nesta cadeia.

3 DISTRIBUIÇÃO DA QUASE-RENDA E TRANSAÇÃO

O conceito de quase-renda surgiu em Marshall (1996), por meio do argumento que alguns ganhos existentes no curto prazo seriam efêmeros. No longo prazo, os capitais migrariam para os setores com lucratividade superior igualando as margens de lucro. Vale salientar que esta visão está associada a princípios metodológicos da concorrência perfeita e que pressupõe um lucro econômico nulo no longo prazo, o que configuraria a inexistência da quase-renda, em razão das flutuações naturais de ofertantes e demandantes a ponto de alcançar o uso mínimo necessário para alocação de recursos naquele mercado.

Os recursos seriam alocados no mercado de concorrência perfeita se houvesse a remuneração mínima, representada pelo custo de oportunidade, ou seja, pelas alternativas de que se estaria abrindo mão para alocar os recursos. Esta remuneração mínima seria dada pelo custo marginal (custo adicional de mais uma unidade produzida), que seria o preço mínimo para alocação de mais uma unidade de um recurso, seja ele capital, mão-de-obra ou terra. No preço mínimo já estaria inclusa a remuneração do custo de oportunidade.

A quase-renda existiria se aquele que possui o recurso conseguisse negociá-lo por um valor acima do custo de oportunidade para a consecução da transação. A existência de rendas, ou preço acima do custo de oportunidade, ocorreria devido às falhas de mercado. Para Santos (2004, p. 239), “Sendo as transações econômicas **sujeitas a eventos exógenos**, desencadeiam-se disputas entre as partes contratantes” (Grifo Nosso). Tais mudanças seriam decorrentes de uma mudança tecnológica ou de eventos aleatórios como intempéries que afetam o padrão estabelecido de oferta e demanda do mercado.

A concorrência, as novas pesquisas e a percepção generalizada das vantagens da nova opção energética terão um efeito de reduzir os custos totais para o sistema. Com uma rápida disseminação da tecnologia, é provável que a aludida renda econômica seja efêmera, razão pela qual os economistas preferem denominá-la de “quase-renda” (PRICEWATERHOUSECOOPERS, 1998).

Pode-se exemplificar com o mercado de trabalho. O trabalhador teria um custo de oportunidade para executar determinado serviço e estaria disposto a fazê-lo por este valor. Contudo, em virtude dos ganhos sindicais ou da redução na oferta desse serviço, o trabalhador conseguiria uma remuneração superior ao seu custo de oportunidade. No curto prazo, esta transação ocorreria e o trabalhador aumentaria o seu ganho, já que o demandante não teria outras opções disponíveis. Este ganho adicional seria a quase-renda do trabalhador. Para Marshall, contudo, no longo prazo o demandante buscaria alternativas aos trabalhadores. Por exemplo, poderia incrementar a relação produtiva tecnológica, diminuindo o poder de barganha do trabalhador e reduzindo a sua remuneração ao mínimo necessário para que permanecesse na atividade. Em outras palavras, o ganho (quase-renda) no longo prazo deixaria de existir.

No entanto, caso a tecnologia não se desenvolvesse tão rapidamente, o fornecedor de mão-de-obra seria favorecido e se prolongaria a captura da quase-renda. Além disso, caso houvesse maior sindicalização da mão-de-obra, aumentando o poder de negociação e as condições mínimas de negociação, haveria maior captura da quase-renda. Por outro lado, se o crescimento demográfico fosse significativo, aumentando a oferta de trabalhadores, também poderia reduzir a captura da quase-renda independentemente de uma alternativa concreta de incremento tecnológico.

Gonçalvez e Machado (2004) argumentam que vários fatores podem alterar o valor da quase-renda com o tempo, por isso o termo “quase”, para dar a condição de temporalidade da renda de monopólio. Já a renda (valor mínimo de remuneração do recurso) sofreria pouca alteração no tempo, pois a remuneração mínima do recurso seria mantida.

A efemeridade dos ganhos presente na concepção dualista de Marshall, em que as rendas advindas dos investimentos específicos se dissipam no longo prazo, tem sido questionável na teoria econômica desde o surgimento do ramo da microeconomia denominado de Organização Industrial (SHERER; ROSS, 1990).

Com isso, a noção de quase-renda passou a compreender o fenômeno dos investimentos irreversíveis (*sunk costs*). Milgrom e Roberts (1992) afirmam que a quase-renda deve ser tratada em termos de decisão de saída de uma determinada transação, enquanto a renda refere-se à decisão de entrada. Em outros termos, a renda é a porção em excesso a usos alternativos que atrai o agente para uma determinada transação, ao passo que a quase-renda é a porção em excesso a usos alternativos que impede o agente de descontinuar a transação.

Em mercados não competitivos, a quase-renda gerada no ato da contratação é exatamente igual à renda apurada pelos contratantes. No entanto, com a realização de investimentos específicos, criam-se novos custos de saída, fazendo com que as quase-rendas se elevem, e eventualmente se tornem objeto de disputa entre as partes.

Para Klein et al. (1978), a possibilidade de um comportamento oportunista é muito real quando há investimentos específicos. Isso porque o agente responsável por tais investimentos fica exposto ao oportunismo da contraparte contratual, que poderá tentar capturar as quase-rendas, principalmente se esta dispuser de maior poder de barganha, seja por motivos econômicos ou informacionais. Em outras palavras, o agente que investiu em ativos específicos não somente pode não remunerar o seu custo de oportunidade inicial, como também pode ficar refém da transação, em razão dos custos de saída.

Portanto, “o conceito de **quase-renda de uma transação é uma medida de custo de oportunidade**, que será tão maior quanto maior for o custo de saída de determinada atividade econômica” (Grifo Nosso) (SANTOS, 2004, p. 239).

As questões relativas a poder de barganha podem ser tratadas como poder de mercado de uma das partes, que seria obtido por n fatores e que poderia fazer com que esta parte permanecesse ganhando a quase-renda também no longo prazo. É certo, entretanto, que este ganho e a própria negociação se alteram com o tempo, mudando também a quase-renda, em razão da alteração da condição e base de negociação entre as partes. Assim, como argumenta Marino (1999, p. 3), “a quase renda depende da continuidade da relação”.

Vale observar que, de acordo com Klein et al. (1978, p. 298-299), a quase renda apropriada não pode se confundir com rendas monopolistas no seu sentido usual, isto é, a diferença entre o valor de um ativo protegido e o valor que ele teria num mercado aberto. A apropriação da quase renda pode ocorrer com mercado aberto ou até mesmo sem restrições à concorrência de rivais. Se houvesse uma competição aberta com a entrada livre no mercado, a especialização do ativo investido para um determinado usuário (ou, mais precisamente, o alto custo de torná-lo acessível a outros) cria uma quase-renda, mas não gera renda de monopólio ou “poder de mercado”. No extremo oposto, um ativo pode ser transferível sem custo a outro usuário e sem qualquer redução no valor, enquanto a entrada de ativos semelhantes é restrita. Nesse caso, a renda monopolista existiria, mas não a quase renda. Pode-se usar a terminologia monopolística em referência ao fenômeno em discussão, desde que se reconheça não se tratar de monopólio usual criado pelas restrições governamentais à entrada, de único fornecedor e de fornecedor altamente concentrado. Devido aos custos de mobilidade e de transação, o “poder de mercado” existirá em muitas situações não comumente denominada monopólio. Podem existir muitos fornecedores potenciais de um ativo específico para um usuário específico. Porém, uma vez realizado o

investimento, o ativo pode ser tão especializado a um usuário que o poder de mercado monopolístico ou monopsonico, ou ambos, são criados.

A divisão da quase-renda entre os agentes envolvidos na relação contratual é um dos pivôs centrais das disputas nas negociações. Klein; Crawford; Alchian (1978) e Williamson (1985) argumentam que o comportamento oportunista é particularmente favorecido nas situações em que há uma grande quantia de excedente a ser dividido *ex post*.

A disputa na divisão da quase-renda está presente pela dificuldade de se determinar o proprietário dos direitos residuais sobre a renda gerada. Isto ocorre porque o responsável pelo emprego do ativo específico e a contraparte na transação tornam-se mutuamente dependentes, configurando-se um monopólio bilateral. Em tais situações, uma das partes pode se engajar em comportamento oportunista, na tentativa de extrair a quase renda da outra parte, ameaçando dissolver a relação a menos que haja concessão de preços. Esse fenômeno, denominado de *hold-up*, pode ser entendido como a situação em que uma das partes se aproveita da fragilidade da outra, já que esta é refém da transação. Comportamento oportunista envolve o custo de regatear e pode resultar em falhas em maximizar lucros conjuntos.

Desta forma, a disputa pela quase-renda ocorre porque mesmo que seja especificado como será a divisão do excedente, *ex ante*, é impossível prever todas as contingências pós-contratuais. Assim, devido ao fato de os contratos serem incompletos é impossível listar todas as contingências; mesmo que se criem salvaguardas contratuais no longo prazo, pode haver um reposicionamento das partes, permitindo o *hold up*. Tal situação é propiciada quando há investimento específico e alto *sunk cost* (custos irrecuperáveis). Nesta situação o preço de reserva da parte que investiu em ativos específicos cai ampliando espaço de negociação (zona de acordo).

Por fim, salienta-se que o investimento em ativos específicos e a conseqüente a geração de quase renda depende da confiabilidade necessária em uma transação. Para Ferrato, Spers e Giuliani (2004, p. 4) a “confiabilidade é necessária quando os agentes econômicos fazem investimentos em especificidade de ativos que geram a quase-renda”. A próxima seção caracterizará as transações econômicas na cadeia de frango de corte que dará suporte para a investigação da distribuição da quase-renda.

4 TRANSAÇÃO ECONÔMICA NO MERCADO DE FRANGO DE CORTE

A cadeia de frango de corte experimentou a partir da década de 1980 uma significativa transformação sustentada por ganhos de produtividade, pela abertura de novos mercados (exportador) e pela consolidação do sistema de organização da cadeia (maior integração dos elos da cadeia). Este sistema se estruturou no oeste catarinense a mais de 50 anos com forte inter-relacionamento entre comerciantes e colonos que depois se consolidaria no processo de integração no sistema avícola. Paulillo afirma que esse inter-relacionamento comerciante-colono ultrapassava os limites da relação mercantil, pois:

Na verdade, havia uma explícita dependência do produtor frente ao comerciante determinada pelo caráter financiador do comerciante, não só em relação aos insumos necessários à produção, mas também aos outros materiais imprescindíveis à sua sobrevivência. Por outro lado, ao comerciante também interessava a produção agrícola do colono, que se constituía em sua principal fonte de receitas. (...) Esse domínio que se criava em relação ao colono não se limitava ao campo econômico, mas também se estabelecia no cultural e político, o que reduzia enormemente as possibilidades de conflito entre ambos. (MATOS, 1996: p. 145)

Essa forte relação entre colono e comerciante expandiu para relação de sistema integrado envolvendo produtor (colono) e abatedouro (comerciante) em suas funções relativas a verticalização da cadeia agropecuária para agroindustrial. A base colonizadora da região oeste de Santa Catarina migrou para o oeste do Paraná e permitiu que se instalasse naquela região o mesmo sistema organizacional.

A disputa pela quase-renda ocorre basicamente em dois pontos da cadeia de frango de corte: na criação e engorda do pintinho e na venda para o mercado. O primeiro embate, suavizado pelo contexto histórico e de interdependência descrito, envolve o produtor (aviário) o abatedouro. Já o segundo é uma disputa mais acirrada e dependente das flutuações de mercado, que ocorre entre o abatedouro e o varejista ou consumidor. As demais etapas são usualmente integradas em razão da alta especificidade do ativo e da importância técnica, sanitária e ambiental (MENDES e SALDANHA, 2004) – quadro 1.

Quadro 1 – Formas de gerenciamento das atividades relativas à cadeia de frango de corte paranaense.

Atividades	Formas de gerenciamento	Disputa de quase-renda
Material genético (avós)	Importação	Importador e Abatedouro
Aviário de Matrizes	Integração Vertical/ Terceiros	Não se aplica: usualmente integrado
Incubatórios (pintos de um dia)	Integração Vertical/ Terceiros	Não se aplica: usualmente integrado
Ração	Integração Vertical/ Terceiros	Não se aplica: usualmente integrado
Criação e engorda do pintinho	Produtor Agrícola Integrado	Produtor e Abatedouro
Abatedouro	Integração Vertical e Produtores Independentes	Não se aplica: Integrado
Cortes e Industrialização	Integração Vertical	Não se aplica: Integrado
Distribuição	Integração Vertical/ Terceiros	Não se aplica: usualmente Integrado
Mercado	Interno e Externo	Não se aplica: disputa para minimizar poder de mercado do varejista e não pela quase-renda.

Fonte: Adaptado de Rizzi (1993)

Observando especificamente estas duas transações valem alguns comentários. A relação entre produtor e abatedouro se relaciona por meio de uma estrutura de governança híbrida (SILVA e ZANATTA, 2003). O abatedouro fornece os insumos e, em alguns casos, financia, inclusive, a compra do ativo específico pelo produtor. Para o produtor, cabe a criação e engorda dos pintos. Neste caso há, portanto, especificidade dos ativos e mantém-se forte a já mencionada histórica interdependência entre produtor e abatedouro. Esta interdependência está relacionada ao tipo de produto e à rastreabilidade técnica e sanitária do produto (SPERS, 1993). Isso faz com que o abatedouro forneça insumos e ativos fixos para o produtor, que tem a função apenas de engorda e criação do pinto de um dia. A maior responsabilidade e preocupação tecnológica se concentram no abatedouro, mas a transação se viabiliza pelo baixo custo de oportunidade de uma quantidade significativa de pessoas (família) para execução desse serviço.

Essa interdependência faz com que a disputa pela quase-renda nesta transação seja minimizada já que o abatedouro obtém condições de garantir a sobrevivência do produtor enquanto este encontra uma alternativa para a redução do risco. Se o produtor fosse negociar no mercado estaria sujeito a volatilidade de preços do mercado, ao contrário do contrato de integração. Corroborando com esse argumento, Alves (*apud* em ARAÚJO, 1996, p. 10), afirma que:

Os produtores que trabalham no sistema de coordenação, como na indústria de aves e suínos, recebem por remuneração de resíduo depois de abatidos os custos e margem de lucro estabelecida pela empresa. Segundo o autor, neste esquema o produtor perde o poder de decisão que teria caso estivesse desvinculado de uma agroindústria, embora, por outro lado, procure reduzir os riscos de mercado.

Assim, o baixo custo de oportunidade, ao envolver toda a família no processo de produção, e a redução do risco são fatores fundamentais para estimular o produtor a participar do processo de integração.

Marques (*apud* em ARAÚJO, 1996), argumentou que os abatedouros integram para aumentar sua eficiência econômica em razão dos seguintes motivos: i. ganhos de escala; ii. custos associados pela governança via mercado; iii. e apropriação da quase-renda. Além disso, questões como homogeneidade da matéria-prima, garantia do aumento da produção, e diminuição dos gastos operacionais são motivos também apontados como relevantes para os abatedouros participarem do sistema integrado. Já os produtores, participam do sistema integrado para reduzir a incerteza quanto ao preço que receberá por sua produção e para receber assistência técnica de qualidade.

Avaliando quatro tipos de contratos celebrados entre produtor e abatedouro em Minas Gerais, Araújo (1996) concluiu que a remuneração dos produtores integrados dependia de variáveis técnicas. Desta forma, estimulava-se, também, o aumento do desempenho operacional e da eficiência produtiva. No estudo, o autor ainda identificou que as que remunerações dos produtores estavam correlacionadas, entre outras, às seguintes variáveis técnicas: taxa de mortalidade; conversão alimentar e; ganho de peso diário.

A relação entre abatedouro e varejista ou consumidor é uma disputa mais conflituosa que a existente entre produtor e abatedouro, mas em razão do poder de mercado dos varejistas em uma estrutura de oligopsonia. Essa relação envolve negociações em que estão presentes a assimetria de informação e a postura oportunista,

mas não há ativos específicos. Os abatedouros buscam alternativas estratégicas, para diminuir o poder de mercado nessa estrutura, como: diversificação, economia de escopo e alternativa da exportação. Já o varejista utiliza a sua importância relativa como principal canal de distribuição em uma estrutura concentrada a seu favor (oligopsônio). O resultado desta disputa depende de questões conjunturais (oferta e demanda de frango no mercado interno e externo) e estruturais (estratégias de diversificação e planejamento de exportação). Essa disputa, contudo, não se trata de uma negociação da quase-renda por não envolver ativos específicos e custo de saída.

Diante dessas particularidades nas transações da cadeia de frango, a próxima seção discutirá uma proposição teórica de avaliar as negociações entre produtor e abatedouro, que concentra a disputa pela quase-renda.

5 A NEGOCIAÇÃO: UMA PROPOSIÇÃO TEÓRICA

Este item tem como objetivo apresentar um modelo teórico de análise da divisão da quase-renda entre dois tipos de estrutura de governança existentes na avicultura: produtores de frango e as cooperativas; produtores de frango e o abatedouro não cooperado (SILVA e SAES, 2005). Como salientado na quarta seção, o embate pela quase-renda ocorre em dois pontos da cadeia: criação e engorda do pintinho e na venda para o mercado. O propósito e a forma de negociação da causa são diferentes e neste artigo se concentrará no primeiro ponto da cadeia, ou seja, criação e engorda do pintinho por haver tendência de alteração do comportamento das partes após a primeira negociação, por hipótese teórica, para explorar o oportunismo na negociação (Klein; Crawford; Alchian: 1978; Williamson: 1985).

O modelo adota o instrumental da Teoria dos Jogos e propõe dois estágios de negociação. O primeiro estágio de negociação apresenta a decisão do vendedor (produtor de frango) em entrar no negócio. Tal decisão depende da relação entre o investimento específico que o vendedor precisa incorrer para entrar no negócio e a estimativa do valor que ele receberá pelo produto final. Para o produtor de frango entrar no negócio precisa realizar investimentos específicos em infraestrutura para produção das aves.

A relação típica entre os produtores de frango e firma processadora pressupõe um contrato formal. Os produtores se encarregam dos equipamentos, eletricidade, água, “cama”, mão-de-obra, encargos e benefícios sociais. O abatedouro responde pela entrega dos pintinhos, ração balanceada, vacinas, medicamentos e desinfetantes.

A integração pode ser tratada como uma prestação de serviço dos produtores para o abatedouro. Para que o produtor preste este serviço, ele teria que receber uma remuneração que cubra o seu custo de oportunidade. Há, contudo, um importante ponto a salientar. A análise engloba não somente o custo de oportunidade do produtor, mas também dos demais membros da família que se envolvem com a produção avícola e que, muitas vezes, não têm outra ocupação. Nestes casos, os demais membros da família têm um baixo custo de oportunidade, o que facilita e viabiliza a negociação e a apropriação da quase-renda pelo abatedouro. Já o produtor tem uma remuneração maior do que se realizasse a integração (atendendo ao seu custo de oportunidade). O importante aqui é destacar que para entrar no negócio o produtor leva em conta o seguinte cálculo econômico o custo de oportunidade do seu capital e de sua remuneração.

Em um primeiro momento, na celebração do contrato, o abatedouro firma um acordo com o produtor que prevê indicadores de eficiência para remuneração, com intuito de estimular a produção nos moldes desejados pela indústria, e que permita a remuneração do capital investido e do custo de oportunidade do produtor. Tal acordo deve assim estimular a inserção do produtor nesta alternativa de produção agropecuária e garantido os cuidados para que a qualidade e a segurança alimentar na cadeia sejam respeitadas. Nicolau (1994, p. 140) afirma, por exemplo, que “as granjas de frango devem estar dispersas geograficamente, em raios de distâncias que devem levar em conta o requisito sanitário e também o custo de transporte, formando, de preferência, um cinturão em torno do abatedouro e da fábrica de ração”.

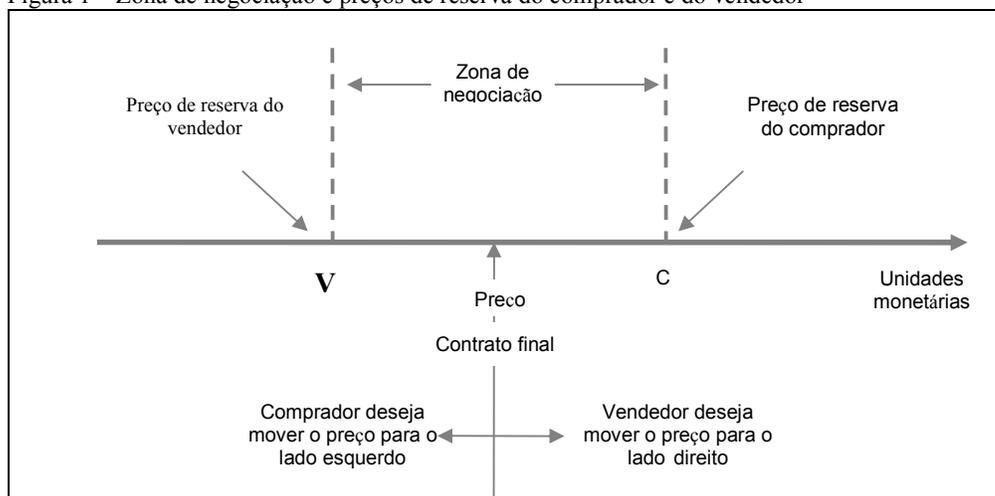
A localização é, portanto, uma variável estratégica e limitante do crescimento da atividade. Nicolau ainda ratifica que “a localização do sistema de criação depende de consideração sobre custos de transporte, problema sanitário e disponibilidade de mão-de-obra” (NICOLAU, 1994, p. 144). Estes pontos podem ser importantes limitantes de crescimento da produção no longo prazo. Poder-se-ia supor que o produtor teria a oportunidade de renegociar a distribuição da quase-renda pelo incremento da dependência do abatedouro da produção regular existente em situação futura. Esta questão, contudo, ainda trata-se de uma avaliação especulativa e demandaria maior pesquisa em campo para comprovação, já que se deve também inter-relacionar a situação do mercado (oferta e demanda) para discutir melhor a distribuição da quase-renda.

O preço é estabelecido de acordo com o preço de mercado, ponderado por um índice de eficiência, que considera o tamanho e o número de frangos sobreviventes de cada período. Desta forma, como se pode observar

pela figura 1, a entrada do produtor no negócio vai depender se a expectativa do preço a ser recebido pelo abatedor ou cooperativa, estiver dentro da zona de negociação, ou seja, se for superior ou igual ao seu preço de reserva. Vale observar que como o investimento específico à relação ainda não foi realizado o produtor levará em conta tal custo para entrar no negócio. Espera-se, portanto, que a maioria dos produtores entrem no negócio em momentos de aceleração da demanda.

Qualquer preço entre v e c força o produtor a produzir o produto. Esse conjunto de solução é conhecido como o *core* do jogo. Em um jogo que envolve duas pessoas há uma solução padrão desenvolvida por Nash, que é chamada de Solução de Barganha de Nash. Tal solução divide o excedente em duas partes iguais (LIPPMAN, RUMELT, 2003).

Figura 1 – Zona de negociação e preços de reserva do comprador e do vendedor



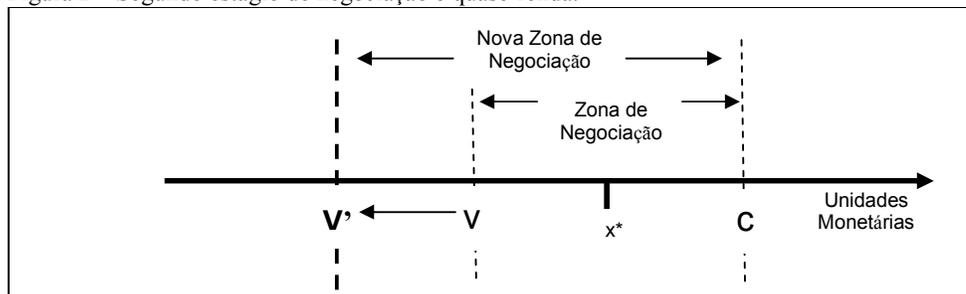
Fonte: Adaptado de Raiffa (1996).

Nos estágios seguintes de negociação, quando o produtor já incorreu em custos irrecuperáveis (*sunk costs*) a manutenção da relação entre produtor irá depender dos custos de saída, uma vez que o investimento específico já foi realizado. O investimento em ativos específicos faz surgir a quase-renda, representada pela parcela dos ganhos em excesso ao mínimo para manter o recurso em seu uso corrente (MILGROM E ROBERTS 1992, p. 602). Essa parcela de recurso pode ser expropriada pela outra parte, pois o produtor torna-se refém da transação e, portanto, sujeito ao oportunismo da contraparte. Portanto, a divisão do excedente entre as partes dependerá do valor de opção (custo de oportunidade) oferecida para o agente (LIPPMAN, RUMELT, 2003).

As relações entre produtores e cooperativas e produtores e não cooperativas devem apresentar o mesmo resultado: a apropriação da quase-renda ocorre a favor do abatedouro já que o produtor tem custos irrecuperáveis (alto custo de saída) e, como citado em Marques (apud em ARAÚJO, 1996), a própria integração se justifica pela apropriação da quase-renda por parte do abatedouro.

O preço de reserva (mínimo) do produtor para produzir reduz e permite o abatedouro se apropriar desse valor adicional. A redução do preço mínimo (entre V – figura 1 – e V' – figura 2), de forma que a zona de negociação se expande em favor do abatedouro. Quanto menor for a segunda melhor opção para o produtor realizar sua produção maior será a diferença entre V e V' .

Figura 2 – Segundo estágio de negociação e quase-renda.



Fonte: adaptado de Antiqueira (2000)

Um fator importante que deve ser considerado nas condições de apropriação da quase renda é a necessidade do abatedouro que aos produtores permaneçam na atividade. O comportamento oportunista, ou a possibilidade de *hold up* é controlado pela interdependência das partes, que minimiza os comportamentos oportunistas do abatedouro, que poderia usufruir a existência de custos irrecuperáveis por parte do produtor.

Na verdade, a regra de decisão do abatedouro é baseada na avaliação do lucro de curto prazo que ele obterá se adotar uma ação que inviabilizaria a relação futura (T_1) com o valor presente do lucro futuro esperado das relações futuras (Klein, 2002).

$$T_1 < T_2 \quad \text{where, } T_2 = \pi_0 + \frac{\pi_1}{1+r} + \frac{\pi_1}{(1+r)^2} + \dots$$

Considerando que não interesse em terminar a relação com todos os produtores, o abatedor adotará o que se pode chamar de *hold up* fraco (ANTIQUEIRA 2005). Os produtores vinculados abatedouros não cooperados aceitem um V' menor até o ponto em que justifique a diferença de preço com o recebido pelo mercado, em razão do menor risco. Como comentado na quarta seção, a redução de custo e o envolvimento de toda a família no processo, resultando em baixo custo de oportunidade, são fatores fundamentais para estimular o produtor a participar do processo de integração. Se esse custo de oportunidade, que já é baixo, for reduzido significativamente pelo oportunismo da negociação não justificará mais a integração e, apesar dos custos irrecuperáveis, será um prejuízo para ambas as partes. O abatedouro é estimulado, portanto, a manter o produtor e para isso negocia a apropriação da quase-renda de forma que ressalte o baixo risco e minimize a apropriação da quase-renda. Essa negociação é peculiar e dependerá de cada relação produtor-abatedouro, podendo variar em cada região ou para cada produtor.

Vale, entretanto, ressaltar que a etapa de negociação que envolve a maior diferença entre V e V' é distinta nas cadeias entre produtor-cooperativa e produtor-não cooperativa. No primeiro caso, o produtor cooperado receberá um valor adicional pela distribuição das sobras, podendo aceitar menor V' com a condição ou expectativa de obter um retorno da sobra para a remuneração daquele produtor. Como salientado em Araújo (1996), a remuneração do produtor depende de variáveis estritamente técnicas. Contudo, nas cadeias coordenadas por cooperativas as expectativas de retornos futuros sobre aquele produto, e os demais, também são uma variável de ganho. O valor recebido pelo produtor pode ser o mínimo na transação específica do frango desde que haja expectativa de retorno futuro.

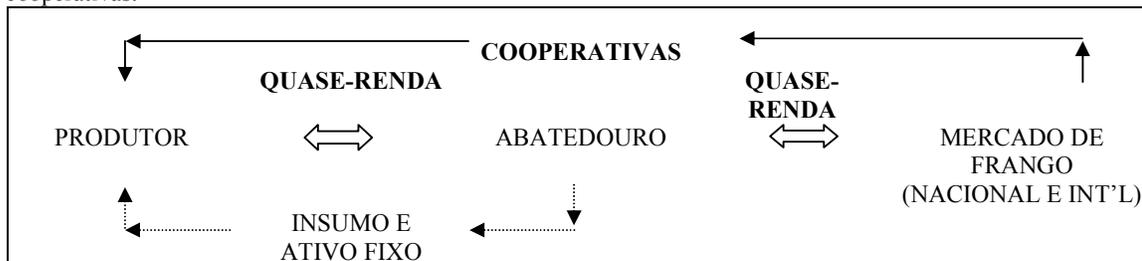
No segundo caso, produtor e não cooperativas, a transação ocorre em um único momento e a expectativa de ganho é daquela negociação. A apropriação da quase-renda pode até ser maior na negociação do frango, se comparada ao primeiro caso, com a finalidade de incentivar a permanência do produtor, contudo a negociação ocorre em um único momento (não há expectativa futura de ganho).

Nesse sentido, ressalta-se a necessidade de compreensão da distribuição da quase-renda nos diferentes tipos de cadeias de frango de corte existentes quando há coexistência de estruturas de governança em distintas na cadeia, como ocorre no caso do frango de corte paranaense (Silva e Saes: 2004).

O tipo de organização se refere à forma de participação do produtor no recebimento da renda total gerada na cadeia. Enquanto uma cadeia cujo abatedouro é uma organização capitalista tradicional, o ganho da quase-renda para o produtor poderá ser obtido somente na etapa de criação e engorda dos pintinhos. Neste caso valem os comentários anteriores quanto à disputa da quase-renda entre produtor e abatedouro. Já as cadeias cooperativas têm uma outra estrutura de distribuição da quase-renda. Os produtores são associados do próprio abatedouro e por isso participam também do maior risco e retorno relativo à venda do frango. Este retorno, quando acontece, incrementa a renda do produtor, distribuindo melhor a quase-renda nas cadeias cooperativas do que naquelas não cooperativas (figura 3).

A quase-renda continua existindo na criação e engorda do pintinho, porém é incrementada pela parcela auferida na etapa de consumo e varejo, que retorna também ao produtor no papel de sócio. Mendes e Saldanha (2004, p. 5) ressaltam esta característica no sistema de criação cooperado afirmando que "...no final do ano, quando da apuração dos resultados financeiros da atividade **frango de corte**, o cooperado recebe uma bonificação proporcional à quantidade de quilos de frango entregues na cooperativa", diferentemente do sistema de criação integrado em organizações capitalistas tradicionais.

Figura 3 – Representação dos fluxos de Quase-Renda em cadeias de frango com abatedouros imitadores cooperativas.



Fonte: Elaboração dos autores

Legenda:

→ Fluxo de renda

---→ Fluxo de insumos e ativo fixo

↔ Transação com relação de quase-renda (troca de produto por quase-renda)

A negociação ocorre em função das variáveis atuais, mensuradas pela quase-renda possível, e expectativas de ganho futuro. Tais expectativas são maiores nas negociações entre cooperados e cooperativas pela formalização contratual de retorno esperado pelas partes. Essa transação se configura particular se vista sob a ótica de Marshall (1996) porque ela continua existindo no longo prazo, como proposto por Marino (1999). Essa existência é condicionada, contudo, pela existência de uma negociação conjunta e conflituosa (Klein; Crawford; Alchian: 1978; Williamson: 1985), custos de saídas e irrecuperáveis (Milgrom e Roberts: 1992). Esses elementos, aliados a interdependência dos agentes, leva a uma negociação contínua que estimule o elo mais fraco nesta negociação a permanecer (produtor – custos irrecuperáveis *versus* possibilidade de venda no mercado) e o outro a otimizar a sua quase-renda diante dos parâmetros existentes. Neste sentido, a zona de negociação deve permanecer no segundo estágio, condicionado as variáveis identificadas.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS E PROPOSTA DE NOVOS TRABALHOS

O objetivo deste artigo foi discutir a distribuição da quase-renda por meio da análise do custo de transação na cadeia de frango de corte paranaense. As particularidades da transação e a vinculação da mesma com as demais etapas da cadeia permitem a existência, no longo prazo, da quase-renda em uma disputa conflituosa entre o oportunismo, por parte dos abatedouros, e da permanência na atividade, por parte dos produtores.

A resolução dessa negociação pode se alterar ao longo do tempo e estará vinculada diretamente com o processo de desenvolvimento local a partir da atividade econômica. Essa questão seria merecedora de um estudo comparativa entre diferentes transações em locais distintos a fim de avaliar como essa distribuição ocorreu ao longo do tempo. Tal avaliação permitiria compreender a importância da avicultura para o desenvolvimento da região e discutir as características dos agentes em diferentes situações com ganhos distintos, com intuito de definir mais elementos que permitam compreender outros direcionadores dessa negociação.

As organizações cooperativas carecem de um estudo comparativo com as capitalistas tradicionais para avaliar se o ganho é mais bem distribuído a ponto de incrementar a renda do produtor. Para isso, poder-se-ia realizar um estudo comparando o desenvolvimento local das regiões que abrigam organizações cooperativas e capitalistas tradicionais a fim de vincular com a forma de distribuição da quase-renda ao longo da cadeia.

7 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTIQUERA, J. R. O valor de reserva nas renegociações: evidências empíricas do comportamento oportunista. Dissertação de Mestrado, Departamento de Administração, FEA-USP, 2005.

ARAÚJO, M. P. Rentabilidade da produção de frango de corte sob contratos de integração vertical em minas gerais. Piracicaba/ SP, 1996. Dissertação (Doutorado em Ciências – Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”/ USP.

CARDOSO, C. E. L. Competitividade e inovação tecnológica na cadeia agroindustrial de fécula de mandioca no Brasil. Piracicaba/ SP, 2003. Tese (Doutorado em Ciências – Economia Aplicada) – Escola Superior de Agricultura “Luiz de Queiroz”/ USP.

FARINA ET AL. Competitividade: Mercado, Estado e Organizações. Editora Singular/FAPESP, 1997.

FERRATO, E.; SPERS, E. E.; GIULIANI, A. C.. O papel da confiabilidade na redução dos custos de transação: reflexões entre Brasil, Estados Unidos, Japão e Coréia do Sul. Revista Eletrônica de Ciência Administrativa (RECADM), Faculdade Cenecista Presidente Kennedy – V. 3, n. 2, nov. 2004. Disponível em: www.presidentekennedy.br/recadm/. Acesso em: mar. 2004.

GIL, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 4.ed. São Paulo: Atlas, 1994.

GONÇALVES, E.; MACHADO, A.F. Análise da composição do rendimento do trabalhador empregado no Brasil: uma abordagem de oferta, demanda e instituições (1992-2001). Revista de Economia, Niterói/ RJ, v. 5, n. 1, p. 161-188, jan./jul. 2004.

KLEIN, B.; CRAWFORD, R.G.; ALCHIAN, A. A. *Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. The Journal of Law & Economics*. Vol. XXI (2) October, 1978.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL DO PARANÁ (Ipardes). Diagnóstico social e econômico: sumário executivo. Curitiba: Ipardes, 2003.

INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (Ipardes). Cadeia Produtiva de Frango de Corte (relatório técnico). Curitiba: Ipardes/ IBQP/ Paraná Tecnologia, 2002.

LIPPMAN, S. A. ; RUMELT, R. A Bargaining perspective on resource advantage. *Strategic Management Journal*. 24: 1069-1086, 2003.

MARINO, M. K. A análise da evolução da relação contratual entre produtor e agroindústria citrícola, após a extinção do contrato padrão. In: II WORKSHOP DE GESTÃO DE SISTEMAS AGROALIMENTARES (2: 1999: Ribeirão Preto, São Paulo). Anais... Ribeirão Preto/ SP: PENSA/ FEA/ USP, 1999.

MARSHALL, A.. Princípios de economia: tratado introdutório. São Paulo: Círculo do Livro, 1996. (Coleção Os Economistas).

MATOS, V. A.. Estratégias Empresariais no Setor Avícola: estudo comparativo de duas regiões produtoras. São Paulo, 1996. Tese (Doutorado em Economia) – FGV.

MENDES, A. A.; SALDANHA, E. S. P. B. A cadeia produtiva de carne de aves no Brasil. In: MENDES, A. A.; NÄÄS, I. A.; MACARI, M. Produção de Frangos de Corte. Campinas: FACTA, 2004. p. 1 - 22.

MILGROM, P. and J. ROBERTS. *Economics, Organization and Management*. New Jersey: Prentice Hall, 1992.

NICOLAU, J. A.. A organização das cadeias agroindustriais de arroz irrigado e frango de corte: uma abordagem de custos de transação. São Paulo, 1994. Tese (Doutorado em Economia) – FEA/ USP.

PINTO JR., H. Q. (coord.). Repartição das Rendas Econômicas na Indústria Brasileira do Gás Natural. Projeto Grupo de Energia/Instituto de Economia/UFRJ – Agência Nacional do Petróleo (Relatório final), Rio de Janeiro/ RJ, fev. 2003.

POSTALI, F. A. S.. Renda Mineral, Divisão de Riscos e Benefícios Governamentais na Exploração de Petróleo no Brasil. Rio de Janeiro: BNDES, 2002.

PRICEWATERHOUSECOOPERS (org.). Trabalhos *Ad-Hoc* – Ordem de Serviço 98/1/1 – SEN/ ELETROBRÁS. *Working Paper* 98/1/1-5, set. 1998. Disponível em: http://www.eletronbras.gov.br/downloads/EM_Atuacao/relatorio_ing/Stage%20VI/Service%20Ordens/9811/98115.pdf. Acesso em: março, 2005.

A negociação da quase-renda entre o produtor e a agroindústria...

RAIFFA, H., *EL Arte y la Ciencia de la Negociación*. Trad. G. Cárdenas. México: Fondo de Cultura Económica, 1996.

RIZZI, A. T. *Mudanças tecnológicas e reestruturação da indústria agroalimentar: o caso da indústria de frangos no Brasil*. Campinas, 1993. Tese (Doutorado em Economia) - UNICAMP.

SANTOS, R. *Análise econômica de contratos: elementos para discussão em setores de infra-estrutura*. Revista do BNDES, v. 11, n. 21, p. 233-254, jun. 2004.

SILVA, C. L.; SAES, M. S. M. *A Questão da Coexistência de Estruturas de Governança na Economia dos Custos de Transação: Evidências Empíricas Na Avicultura De Corte Paranaense*. Revista de Administração Mackenzie, v. 6, n. 3, 2005.

SILVA, C. L.; SAES, M. S. M. *Competitividade e Tipos de Estruturas de Governança: a Avicultura de Corte Paranaense à luz da Nova Economia Institucional*. In: SEMINÁRIO ITINERANTE SOBRE A ECONOMIA PARANAENSE (2: 2004: Toledo, Paraná). Anais.... Toledo/ PR: Iparides, 2004.

SILVA, C. L. da; ZANATTA, A. F. *Competitividade e estruturas de governança na cadeia de valor: uma análise da avicultura de corte paranaense*. In: VALLADARES, Angelise (org.). *Tecnologia de Gestão em sistemas produtivos*. Rio de Janeiro: Vozes, 2003.

SPERS, E.E. *A segurança ao longo da cadeia agroalimentar*. Conjuntura alimentos, v. 5, n. 1, p. 18-26, fev. 1993.

WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism*. The Free Press, New York, 1985.