

Produtores de frango de corte no Paraná: relações transacionais e conflitos

Broiler Chicken Producers in Paraná: Transactional Relationships and Conflicts

Vinícius Neto Ferrari

Universidade Estadual de Maringá. Maringá, PR, Brasil

José Paulo de Souza

Universidade Estadual de Maringá. Maringá, PR, Brasil

Emily Dora Goes Ponce

Universidade Estadual de Maringá. Maringá, PR, Brasil

GT 02 - Governança e gestão do Agronegócio

Resumo: O presente trabalho discute as transações entre produtores e processadores do Sistema Agroindustrial (SAG) de frango no estado do Paraná. Embora tenha grande relevância econômica no Brasil (terceiro maior produtor mundial e o maior exportador em 2025), estudos anteriores já indicavam que a relação entre produtores e processadores, nesse SAG, é marcada por assimetrias de informação, contratos incompletos e unilaterais, além de riscos de comportamento oportunista e maximizador por parte das agroindústrias. Contribuindo com essa discussão, o objetivo desse trabalho foi de compreender como a proteção ao produtor se efetiva nas estruturas de governança que coordenam as transações com os processadores no SAG da carne de frango no Paraná. Para isso, o estudo adotou como base teórica a Nova Economia Institucional (NEI), com ênfase na Economia dos Custos de Transação (ECT), como suporte para orientar a coleta, análise e discussão dos dados. A pesquisa foi desenvolvida por meio de uma abordagem de natureza qualitativa e descritiva, com corte transversal. A coleta de dados se deu por intermédio de entrevistas semiestruturadas, com produtores e processadores atuantes no setor. Para a análise dos dados foi utilizada a análise de conteúdo. Os resultados do estudo indicam que as transações ainda são marcadas por alta especificidade de ativo, alta frequência e a presença de incertezas, com predominância da estrutura de governança híbrida com uso de contratos formais, ratificando estudos anteriores. Apesar da atuação institucional com a criação da Lei da Integração, os produtores ainda enfrentam comportamentos oportunistas, com riscos de apropriação de valor por conta da assimetria de informação e dependência unilateral. Como resposta à essa realidade, os produtores buscam a diversificação para não depender apenas dos resultados da avicultura e priorizam manter relações de longo prazo e laços estreitos com a integradora para facilitar as negociações *ex post*.

Palavras-chave: Sistema agroindustrial; Avicultura; Custos de transação; Apropriação de valor; Sustentabilidade.

Abstract: This study examines the transactions between growers and processors in the poultry Agribusiness System (AGS) in the state of Paraná, Brazil. Although this production chain holds significant economic relevance in Brazil (third-largest producer in the world and the largest exporter in 2025), previous studies have indicated that the relationship between growers and processors is characterized by information asymmetries, incomplete and unilateral contracts, as well as risks of opportunistic and profit-maximizing behavior by agribusiness firms. Contributing to this discussion, the objective of this study was to understand how producer protection is achieved within the governance structures that coordinate transactions with processors in the poultry Agribusiness System in Paraná. To this end, the study adopts the New Institutional Economics (NIE) as its theoretical framework, with emphasis on Transaction Cost Economics (TCE) to guide data collection, analysis, and discussion. The research was conducted using a qualitative and descriptive approach with a cross-sectional design. Data were collected through semi-structured interviews with growers and processors operating in the sector. Content analysis was used to analyze the data. The results indicate that transactions are still characterized by high asset specificity, high frequency, and the presence of uncertainty, with a predominance of a hybrid governance structure based on formal contracts, corroborating previous studies. Despite institutional intervention through the enactment of the Integration Law, growers still face opportunistic behavior, with risks of value appropriation due to information asymmetry and unilateral dependence. In response to this reality, growers pursue diversification strategies to avoid relying solely on poultry production outcomes and prioritize maintaining long-term relationships and close ties with integrators to facilitate *ex post* negotiations.

Keywords: Agroindustrial System; Poultry Farming; Transaction Costs; Value Appropriation; Sustainability

1. Introdução

A avicultura figura entre as atividades econômicas de maior relevância no Brasil, com sua presença documentada desde o período colonial, de acordo com a União Brasileira de Avicultura (UBABEF, 2011). Embora inicialmente focada na subsistência, a partir da década de 80 ascendeu a uma posição de destaque no cenário de exportação global (Costa, 2021). Dados da Associação Brasileira de Proteína Animal - ABPA (2025), mostram que, em 2024, o Brasil se consolidou como o principal exportador, superando 5 milhões de toneladas, e o terceiro maior produtor mundial de carne de frango, com mais de 14 milhões de toneladas produzidas.

Apesar de ser o maior exportador em 2024, somente 35,36% da produção avícola brasileira foi destinada à exportação, com os 64,64% restantes abastecendo o mercado interno, o que reforça a relevância do setor (ABPA, 2025). Segundo a Associação Brasileira de Criadores de Aves, isso pode ser atribuído à combinação de fatores, como a vasta disponibilidade de recursos naturais, a existência de um sistema produtivo integrado e investimentos contínuos em tecnologia para produção e cuidado sanitário. Entre os estados, a região Sul se destacou no ano de 2024, sendo o Paraná responsável por 42,10% das exportações, quase o dobro do segundo estado mais exportador do país, Santa Catarina (ABPA, 2025).

Segundo Siffert Filho e Faveret Filho (1998), parte da força da cadeia avícola se deu através do sistema integrado de produção, decorrente do aprimoramento da base genética das aves e adoção de relações contratuais formais, juntamente com a disseminação tecnológica. Ademais, Schardong (2021) argumenta que a contínua e elevada demanda pela carne de frango, em conjunto com as alterações na preferência dos consumidores, impulsionou a necessidade de regulamentação, estabelecimento de padrões de qualidade e implementação de sistemas de certificação no segmento alimentício. Esse cenário impulsionou os participantes da cadeia adotarem sistemas de gestão da qualidade, visando cumprir às exigências de inspeções e de informação. Essa medida assegurou a validação da qualidade sanitária nacional e viabilizou a participação no mercado internacional (Cielo et al., 2017).

Apesar deste contexto de relevância econômica, a avicultura é marcada por grandes incertezas, principalmente por conta da sazonalidade, pela característica de perecibilidade do produto, e alta especificidade, que torna mais complicado realizar a coordenação da produção (Cielo et al., 2017). Os autores explicam que, essas características e o avanço no uso da

tecnologia e produção em larga escala, direciona percentual significativo da produção por meio de contratos, como forma de coordenar as relações entre agroindústrias e produtores.

A presença de produtores de frango integrados é cada vez maior, segundo o Censo Agropecuário de 2017, a avicultura brasileira apresentava a seguinte composição: 60% dos produtores de frango estavam integrados a alguma indústria, 32% operavam como estabelecimentos cooperados, e somente 7% eram produtores independentes (Embrapa, 2023). Segundo a UBABEF (2011), o processo de integração inicialmente funcionava apenas por meio de acordos informais entre produtor e indústria. Com o crescimento do volume de produção e a complexidade dos processos, os mecanismos formais de acordo foram estabelecidos. Richetti e Santos (2000) já identificavam que a alta especificidade do ativo, dada a “especialização da atividade de produção de frango de corte, aliada à instabilidade da economia e à necessidade de obtenção de renda em prazos mais curtos” (Richetti e Santos, 2000, pg. 39) levaram os produtores a ingressarem nos acordos de integração. Na atualidade, estima-se que mais de 90% da criação avícola no Brasil seguem o sistema de integração (UBABEF, 2011).

Nota-se que os acordos de integração, conforme já mencionado, existiam no sistema agroindustrial brasileiro há muito tempo. Porém, se fortaleceu com a criação da Lei de Integração (Lei nº 13.288/2016), que por sua vez, foi uma forma de modernização e de regulamentação dos contratos, a fim de facilitar a identificação das responsabilidades de cada uma das partes na relação entre produtor integrado e integrador (Silva et al., 2022).

Entretanto, mesmo com os avanços proporcionados pela lei, nem todos os problemas presentes no sistema foram resolvidos. Persistem desafios como a prolongada dependência, a existência de contratos unilaterais que fragilizam a posição do produtor e também a necessidade de altos investimentos financeiros, o que eleva a suscetibilidade de comportamento oportunista (Farias et al., 2023). Silva e Saes (2006) já demonstraram isso também em sua pesquisa, evidenciando que, com as características da cadeia produtiva avícola, há a presença de apropriação de quase-renda. Os autores afirmam: “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.” (Silva e Saes, 2006, p. 13).

Souza e Zylbersztajn (2011) corroboram essa questão em seu estudo com produtores avícolas integrados e cooperados, onde ficou claro que os altos custos de instalações e a demanda por investimentos tecnológicos impõem severas limitações na eficiência e resultam baixo retorno sobre o investimento. Os autores observam que, embora a estrutura de

coordenação de integradoras impulse para aumentar o valor da produção, ainda se mostra deficiente na distribuição da renda produzida. Essa problemática é reiterada em Silva et al. (2022), que explicam que, apesar das inovações introduzidas pela lei de integração, os contratos de avicultura não proporcionam benefícios substanciais aos produtores, uma vez que a maior parcela do lucro é retida pelas empresas processadoras. Farias et al. (2023) também ilustram essa realidade ao explicar que o perfil do produtor integrado mudou com os avanços tecnológicos, com alguns passando de pequenos para médio ou grandes produtores. Contudo, conforme os autores, essa transformação gerou forte dependência do produtor em relação à indústria, caracterizada por longos contratos e barreiras à saída. Isso tirou poder de decisão do produtor, caracterizando assim um tipo de comportamento oportunista por parte do integrador.

Nesse contexto de fortalecimento do sistema de integração na avicultura brasileira e de progressos tecnológicos que alavancaram a produtividade do setor, continua o problema que orienta esta pesquisa: a apropriação de valor por meio de comportamentos oportunistas por parte dos processadores no sistema agroindustrial da carne de frango ainda persiste?

Para responder a essa questão, a teoria base deste estudo é a da Nova Economia Institucional (NEI), com foco na Economia dos Custos de Transação (ECT). Essa teoria, que tem a transação como unidade de análise, considera os pressupostos comportamentais e atributos como fatores para escolha da estrutura de governança frente à apropriação de valor, conforme estudos de Williamson (1985, 1991) e são pertinentes à análise do sistema agroindustrial (Azevedo, 2000). A ECT integra a denominada análise micro analítica da NEI, mas se orienta pelos aspectos macro analíticos, definidos pelas instituições, como as “regras do jogo” (North, 1990). Segundo Ménard e Shirley (2025), essas instituições contribuem para operar e apoiar os diferentes modos de organização, que, por sua vez, também impactam para mudar as regras do jogo.

Azevedo (2000) e Martinez (2002) já identificavam a aplicabilidade da ECT no agronegócio devido à complexidade de suas características de perecibilidade, dependência entre as partes e necessidade de investimentos específicos, aspectos característicos desse SAG. Farias et al. (2023) reforçam que a cadeia de carne de frango é marcada por altos custos de armazenamento, e a necessidade de confiança entre os agentes frente à incompletude e muitas vezes falta de compreensão dos contratos, o que abre margem para possíveis ações oportunistas. Sopena (2016) destaca a que o sistema de integração traz vantagens aos agentes envolvidos, porém, também deixa claro a incompletude dos contratos, altos graus de incerteza, falta de transparência na transação e alto poder de barganha para as empresas integradoras. O autor

explicita que “a relação entre integrados e agroindústrias avícolas é marcada pela forte presença de ações oportunistas” (Sopeña, 2016, pg. 57).

Portanto, observa-se que a cadeia produtiva avícola brasileira está marcada pelo crescimento das relações contratuais de integração, com contratos que não garantem equidade na relação e a presença de comportamentos oportunistas das integradoras (Farias et al., 2023, Silva et al., 2022; Schardong, 2021; Sopeña, 2016; Guedes e Lavarda, 2001; Da Cruz, Teixeira e Pavan, 2016). Assim, o objetivo desse trabalho é compreender como a proteção ao produtor se efetiva nas estruturas de governança que coordenam as transações no sistema agroindustrial de frango no Paraná. Frente à dificuldade real da proteção do seu direito de propriedade e a incapacidade do produtor de sair da relação, nas estruturas de governança vigentes, a proposição do estudo é que os produtores buscam estratégias alternativas para minimizar suas perdas, sendo duas principais: diversificação produtiva e fortalecimento das relações de longo prazo com integradora.

2. Revisão da Literatura

2.1. Ambiente institucional

Para a Nova Economia Institucional, a transação é o objeto de estudo, com custos de transação inerentes a toda relação. Coase (1937) afirma que as organizações surgem para gerenciar e sincronizar os acordos econômicos de forma otimizada e que reduzam esses custos. Para ele, as organizações são indivíduos agindo de forma unificada para um mesmo objetivo e diante disso, surgem as instituições que regulam a maneira de agir desses indivíduos e as interações entre si (North 1990).

Todo processo de transação acontece em um contexto institucional, que é o nível macro analítico da NEI e fornece as regras que as coisas devem acontecer (Silveira, Eduardo e Schotten, 2022). Segundo North (1990), as instituições são as regras do jogo na sociedade que guiam as interações humanas. Assim, conforme ele, o ambiente institucional é formado por organizações que guiam e restringem a maneira de agir através de regras políticas (através de partidos políticos, senado, agências reguladoras), regras econômicas (firmas, cooperativas, fazendas familiares) e regras educacionais (escolas, universidades, centros de treinamento), e os mecanismos de *enforcement*, que fazem valer essas regras.

2.2. Teoria dos Custos de Transação

A Teoria dos Custos de Transação se preocupa com a governança das relações contratuais (Williamson, 1993). Segundo o autor, a eficácia dos alternativos modos de

governança das transações varia, com o ambiente institucional de um lado e os atributos dos atores econômicos do outro. Assim, o ambiente institucional funciona como parâmetro de mudança que afetam os custos de governança e nos indivíduos se originam os pressupostos comportamentais. Cabe então às organizações e instituições restringir e oferecer as oportunidades para ações individuais. A ECT, “Em contraste com a abordagem da empresa como função de produção, que trata a tecnologia (economias de escala, inseparabilidades) como os principais determinantes dos limites "naturais" da empresa, as abordagens econômicas de custos de transação analisam a organização da empresa e do mercado a partir de uma perspectiva de contratação eficiente/organização comparativa (Williamson, p. 25, 1996, tradução nossa).

Para a ECT, as firmas, mercados e relações contratuais são importantes instituições econômicas, que substituem o olhar da firma como função de produção, sendo que o principal propósito dessas instituições econômicas (arranjos institucionais) é seu efeito na economia dos custos de transação (custos de movimentos o sistema econômico) (Williamson, 1985). Diante dos aspectos comportamentais dos indivíduos (racionalidade limitada e comportamento oportunista), pressupostos da teoria, Williamson (1985) estabelece que o alinhamento entre atributos de transação, que as diferenciam, com a estrutura de governança, pode reduzir os conflitos e consequentemente reduzir os custos de transação.

2.3. Pressupostos comportamentais

O primeiro pressuposto comportamental que Williamson (1985) explica existir em toda transação é a **racionalidade limitada**, que significa que os agentes têm o intuito de agir de forma racional, porém, são limitados quanto a isso. Zylbersztajn (2005) explica que o estabelecimento de contratos vai sempre buscar prever os possíveis resultados daquela troca, mas nunca vai conseguir em sua plenitude: “A impossibilidade de antever todas as contingências futuras leva à impossibilidade de trazer ao momento da contratação, todas as possibilidades futuras que afetarão as partes em um contrato” (Zylbersztajn, 2005, p. 398).

Outro pressuposto comportamental que afeta diretamente as transações é o **oportunismo**, que é a ação deliberada por uma das partes envolvidas na transação com o objetivo de obter maiores resultados, podendo ser através de enganação ou a própria manipulação de informações (Williamson, 1985). O autor explica que o oportunismo acontece em dois momentos na transação. O oportunismo *ex ante* acontece pré contrato, quando uma das partes da troca já possui intenção prévia de agir de maneira oportunista, isso se dá por uma assimetria de informação ou com a predisposição a não cumprir o contrato, independentemente

de como ele será feito (Williamson, 1985). Já o oportunismo *ex post* acontece quando o comportamento oportunista é efetivado na relação contratual já estabelecida, por uma ou ambas as partes na relação, define o autor.

2.4. Atributos da transação

Williamson (1985;1991) explica que são três os atributos que influenciam na escolha e eficiência da estrutura de governança: incerteza, frequência e especificidade do ativo. A **incerteza** é o atributo presente nas transações que impossibilita as partes de prever o que vai acontecer naquela relação e como esses acontecimentos vão afetar os resultados da transação (Williamson, 1985). Segundo o autor, quanto maior o fator de incerteza, maior a possibilidade de comportamento oportunista, o que consequentemente aumenta a necessidade da criação de prevenção contratuais. A **frequência** se refere à quantidade de vezes que a transação ocorre e está relacionada à construção de reputação entre as partes e necessidade de contratos com salvaguardas (Williamson, 1985). Azevedo (2000) explica que a frequência tem contribuição dupla para os custos da transação: primeiro porque quanto maior a frequência, menor serão os custos fixos de coleta de informação e desenho de contrato; e segundo que quanto maior for a frequência, menor será a possibilidade dos agentes de agir de forma oportunista e causar perda para a outra parte. A decisão por repetir a transação facilita a criação da reputação, tendo em vista que os agentes reduzem comportamentos oportunistas, o que facilita o desenho de contratos e a flexibilidade das cláusulas de salvaguarda, reduzindo custos de transação (Zylbersztajn, 2000).

Por fim, a **especificidade do ativo**, considerado por Williamson (1985, 1991) como o mais importante, diz respeito às características do ativo e o quanto essas o tornam peculiar para a transação. Conforme o autor, um ativo específico é difícil de ser replicado e reutilizado em outras transações sem que haja perda de valor. São seis os tipos de especificidade que os ativos podem apresentar: especificidade de local, físico, humano, de marca, ativos dedicados e temporal (Williamson, 1991; Zylbersztajn, 2000).

2.5. Estruturas de governança

Nesse contexto de transações custosas acontecendo em meio a um ambiente com regras e acordos informais, as organizações vão buscar as melhores maneiras de coordenar essas transações, que são as estruturas de governança (Williamson, 1985; Cunha *et al.*, 2015).

Zylbersztajn (2000) explica que, segundo Williamson, a estrutura de governança mais eficiente é definida considerando inicialmente as características das transações com os pressupostos comportamentais, assim, a racionalidade limitada e a incompletude dos contratos impossibilitam a previsão completa de possibilidades. Associado a isso, a existência do comportamento oportunista e a especificidade do ativo possibilita a quebra contratual e apropriação de valor (Zylbersztajn, 2000). Portanto, segundo o autor, a estrutura de governança a ser adotada será escolhida considerando-se esses riscos e a necessidade de controle.

Williamson (1985) iniciou a discussão destacando a decisão das organizações entre fazer internamente ou comprar, o que explicou as duas formas extremas e polares de mercado e hierarquia. Com o avanço da literatura, o autor complementa a discussão com a forma híbrida.

A estrutura de mercado é caracterizada por relações impessoais e, muitas vezes, informais e sem continuidade, é marcada pelo alto número de compradores e vendedores, sem altas diferenças de informações e o principal fator é o preço (Williamson, 1985). Segundo o autor, a estrutura de governança via mercado é utilizada, normalmente, quando há baixa especificidade do ativo, como *commodities*, por possuírem características homogêneas, e envolve contratos clássicos.

Williamson (1991) localiza a forma híbrida de governança entre os polos de mercado e hierarquia (integração vertical), caracterizado por ser uma forma que possui tanto atributos da estrutura de mercado quanto da integração vertical. Se constitui em transações com ativos específicos e graus de incerteza, mas com alguma dependência bilateral entre as partes, que mantêm controle legal sobre seus direitos de propriedade (Ménard, 2022). A forma híbrida se caracteriza por contratos com algum grau de repetição, com acordos de médio e longo prazo, e a presença de salvaguardas e aparatos administrativos (contratos neoclássicos e relacionais), preservando a autonomia das partes (Williamson, 1991). Por fim, a estrutura de governança de hierarquia (integração vertical) é caracterizada pela coordenação total dentro da organização e por isso é a estrutura mais complexa. Acontece normalmente em transações com alta especificidade do ativo, alta frequência e incerteza (Williamson, 1991).

3. Metodologia

A pesquisa tem objetivo compreensivo, sendo de natureza qualitativa (Godoy, 1995) e descritiva, com corte transversal e perspectiva longitudinal, por considerar uma análise comparativa histórica com base em dados secundários (Triviños, 1987). Para alcançar o objetivo compreensivo do trabalho, a coleta de dados aconteceu em duas etapas: com dados secundários e primários.

Com o objetivo de delinear as interações econômicas no SAG avícola, a coleta de dados secundários foi realizada por meio de pesquisa na literatura de trabalhos científicos prévios. Foram coletados artigos das plataformas *Web of Science*, *Scielo* e *Google Scholar*, abrangendo publicações a partir do ano 2000, afim de construir uma perspectiva histórica do setor, com ênfase em trabalhos mais recentes (últimos 10 anos). Os critérios de seleção foram: a. descrever o SAG avícola no Brasil; b. descrever os atributos de transação e estrutura de governança; c. discutir os comportamentos oportunistas e/ou apropriação de valor. Assim, foram selecionados 21 trabalhos que foram lidos e serviram de apoio para entender o histórico das relações econômicas estudada. Adicionalmente, foram incorporados dados provenientes de órgãos oficiais, como: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), com o Censo Agropecuário de 2017; Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), com o relatório emitido pela Embrapa sobre a Caracterização da Avicultura no Brasil; relatórios de associações ligadas ao sistema agroindustrial, como a Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA) e a União Brasileira de Avicultura (UBABEF).

Na sequência, para a coleta de dados primários foi utilizada a técnica de entrevista semiestruturada. Foram selecionados produtores, por acessibilidade ou conveniência, que pudessem indicar aspectos associados ao tempo e experiência na atividade, assim como aqueles que tinham recentemente estabelecido a contratação, para que fosse possível identificar as exigências associadas ao processo de entrada. Além disso, buscou-se produtores que representassem diversas regiões do estado com maior participação do processo produtivo. Dessa forma, foram ouvidos produtores das regiões Oeste, Norte Central, Centro-oeste e Noroeste, com atuação na atividade há 40, 30, 20, 10 e 1 ano. Quanto aos processadores, embora o acesso fosse bem restrito, foi realizada a entrevista com um representante de empresa privada e um de cooperativa. A quantidade de respondentes seguiu o critério de repetição, conforme Merriam (2009), no qual o objetivo da pesquisa é coletar dados até atingir o ponto de saturação ou redundância e responder à questão da pesquisa. A coleta das informações ocorreu de maneira remota, resultando em um total de 16 entrevistas, das quais foram 14 com produtores e 2 com processadores. A duração média de cada entrevista foi de 40 minutos e, mediante a autorização dos participantes, foram gravadas e posteriormente transcritas para análise dos dados.

A análise dos dados foi realizada por intermédio da técnica de análise de conteúdo, conforme propõe Bardin (2016). Para operacionalizar essa etapa, primeiramente foi realizada a transcrição das entrevistas, retirando as identificações dos participantes para proteção dos dados, e em seguida foram aplicadas as transcrições das entrevistas no *software* Atlas.Ti.

Segundo Bardin (2016) a análise do conteúdo se divide nas etapas de pré-análise, exploração do material e tratamento dos resultados. Conforme a autora, a primeira etapa trata da organização das ideias, com a criação das categorias de análise para interpretação dos resultados. As categorias de análise foram definidas através da revisão teórica e com base nos objetivos do trabalho, sendo elas: **atributos da transação**, **estruturas de governança** e a **apropriação de valor** e **comportamento oportunista**. Fundamentando-se nas proposições de Merriam (2009), a validade interna deste estudo foi alcançada através das estratégias de triangulação e viés do pesquisador. Por outro lado, a validade externa se deu mediante a estratégia da descrição densa e rica.

4. Resultados e discussão

Neste segmento, objetivou-se expor os dados primários coletados e as respectivas análises das informações. Primeiramente, são pormenorizados os participantes da investigação e, subsequentemente, é apresentada a análise dos resultados, estruturada conforme as categorias de análise predefinidas com base no referencial teórico empregado.

4.1. Caracterização dos participantes

Foram entrevistados: 14 produtores de frango de corte, localizados nas regiões, Oeste, Norte Central, Centro-oeste e Noroeste do Paraná, em sua maioria contando com 1 ou 2 funcionários, que são responsáveis pela atividade de engorda e cuidado dos animais (Quadro 1); 2 processadores, localizados nas regiões Norte e Noroeste do Paraná, que realizam as etapas de disponibilização do pintainho ao produtor, assistência técnica e acompanhamento veterinário, coleta e abate dos animais (Quadro 2).

Quadro 1 - Produtores participantes da pesquisa.

Cód.	Tempo na atividade (anos)	Aves por ciclo)	Nº de barracões	Relação com integrador	Tempo com o atual integrador (anos)	Distância do abatedouro
P01	30	50.000	2	Cooperativa	35	17km
P02	18	21.300	1	Cooperativa	18	17km
P03	40	90.000	3	Cooperativa	40	17km
P04	25	25.000	1	Cooperativa	15	90km
P05	25	44.000	2	Cooperativa	25	85km
P06	32	42.000	2	Cooperativa	32	9km
P07	39	35.000	2	Cooperativa	39	9km
P08	12	100.000	4	Cooperativa	50	13km
P09	20	36.000	2	Cooperativa	50	20km
P10	17	64.000	2	Cooperativa	15	85km
P11	14	30.000	1	Empresa privada	4	55km
P12	16	250.000	7	Cooperativa	16	70km
P13	1	80.000	2	Empresa privada	1	50km
P14	20	105.000	5	Cooperativa	20	12km

Fonte: elaborado pelos autores.

Quadro 2 - Processadores participantes da pesquisa.

Código	Processamento (aves)	Nº de funcionários	Nº de integrados	Distância dos produtores	Tipo de empresa
I01	5 milhões	80.000	8.000	Raio de 60km	Empresa privada
I02	1,2 milhões	25.000	1800	Raio de 64km a 128km	Cooperativa

Fonte: elaborado pelos autores

4.2. Apresentação e análise dos resultados

4.2.1. Ambiente Institucional

O entendimento das dinâmicas econômicas e das relações entre agentes em qualquer ramo produtivo é diretamente conectada ao contexto institucional ao qual se inserem. No contexto da cadeia de carne de frango no Brasil, as instituições exercem papéis cruciais na configuração de suas estruturas e na conduta de seus participantes (Cielo *et al.*, 2017; Silva *et al.*, 2022; Schardong, 2021).

No território brasileiro, compete ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) a tarefa de fiscalizar e certificar os produtos de origem animal, garantindo que as normas de segurança sejam seguidas, por meio do Serviço de Inspeção Federal (SIF). O SIF, que integra o Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA) do MAPA, tem como atribuição assegurar a excelência de produtos de origem animal destinados ao mercado interno e externo (ABPA, 2025). Para comercializar produtos de origem animal é necessário o registro SIF e aderir às diretrizes estabelecidas pelo órgão central governamental, o Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA/MAPA) (ABPA, 2025). Schardong (2021) acrescenta que a legislação do MAPA se alinha às práticas da Organização Mundial do Comércio (OMC), o que simplifica o comércio exterior e reduz as barreiras sanitárias entre os países.

Um aspecto adicional relevante no ambiente institucional da avicultura, é a Lei de Integração, que se configura como um exemplo evidente de uma instituição formal criada para regulamentar as interações entre produtores integrados e integradoras, visando promover maior equidade e clareza na cadeia produtiva (Silva *et al.*, 2022). Esses autores explicam que antes da Lei de Integração a interpretação dos contratos se divergia entre correntes que viam como uma espécie de compra e venda, ou parceira, ou uma forma de sociedade. Além disso, o setor rural brasileiro tem sua história marcada por conflitos desde o período colonial, com relações de

poder complicadas entre povos vindos no período de colonização e povos originários, concentração de propriedade e renda protegidos por instituições (formais e simbólicas) que reforçavam a subalternização dessas comunidades tradicionais, pequenos agricultores e trabalhadores rurais, e que perduram até os dias atuais (Silva *et al.*, 2022). Essa história se reflete nos contratos agrários em geral, que embora sejam elaborados com a base legal existente, não garante os direitos dos agricultores (Silva *et al.*, 2022).

Apesar da intenção de equidade, essa inovação trazida pela Lei de Integração não se mostra suficiente para garantir grandes vantagens aos produtores, visto que a maior parte do lucro ainda permanece com as empresas integradoras (Silva *et al.*, 2022). Isso ocorre porque, segundo os autores, os contratos são marcados por desequilíbrio, contendo cláusulas muitas vezes complexas e de difícil compreensão para o produtor integrado, cobranças indevidas e uma notável falta de diálogo. Em seu estudo, os autores constataam a existência de contratos de integração incompletos ou omissos, que possibilitam à agroindústria ditar suas condições aos produtores e manipular os resultados, transferindo os custos ao produtor (elo mais vulnerável da cadeia) ao invés de repassar ao consumidor final e, assim, preservar sua competitividade.

4.2.2. Atributos da transação

Quanto ao atributo de especificidade do ativo, observou-se alta especificidade nos ativos transacionados no mercado avícola, seguindo a classificação proposta por Williamson (1985, 1991). Apesar de o produto final dessa cadeia (frango de corte) ser considerado como *commodities*, os processos necessários para a produção desse bem demonstram alta especificidade do ativo. Isso se dá devido à necessidade de altos investimentos para atender aos padrões impostos de qualidade e sanidade, bem como de adaptação aos mercados compradores.

Para o produtor entrar no sistema de integração de frango de corte, normalmente busca apoio em financiamentos para viabilizar a construção de aviários e realizar investimentos na propriedade para atender aos padrões de biossegurança (especificidade de ativo físico). Além da construção, os produtores se veem obrigados a realizar investimentos para manutenção e atualização dos aviários (especificidade de ativo dedicado). Além disso, esse aviário e equipamentos investidos são utilizados apenas na produção de frango de corte, não sendo possível utilizar para outra produção, o que aumenta a dependência unilateral do produtor.

Identificou-se também a especificidade humana, pois o conhecimento técnico no manejo influencia no aproveitamento do lote. Porém, essa especificidade é de menor impacto, uma vez que o processo é padronizado e monitorado pela integradora, como já observado anteriormente por Fonseca e Braga (2017). Ademais, identificou-se também a especificidade temporal, uma

vez que todo o processo é planejado em termos de quantidade de dias para a engorda dos animais, carregamento e abate. Identifica-se, também, a especificidade de localização, já que a localização da propriedade é importante para os tempos de transporte.

Quanto ao atributo de frequência, identificou-se alta frequência no sistema agroindustrial estudado, com ciclos contínuos de cerca de 60 dias (45 dias de alojamento mais 15 dias de intervalo). Esse período pode ser alterado, dependendo do aquecimento e demanda do mercado, incertezas sanitárias ou fechamentos de fronteira para exportação. Além disso, é possível destacar a importância do contrato para manutenção da relação contínua e dessa alta frequência. Sem o sistema de integração na avicultura, não se manteria a mesma frequência de entrega de lotes, como observado anteriormente em Cielo *et al.* (2017). No entanto, o contrato com a integradora não estipula o tempo exato para cada período de engorda e intervalo, e consequentemente, a quantidade de lotes no ano. Essa condição, resulta em imprevisibilidade para o produtor.

Essa alta frequência, por outro lado, impacta na relação de confiança, uma vez que facilita a obtenção de reputação entre produtor e processador e faz com que os agentes priorizem as relações recorrentes no lugar das transações esporádicas, que poderiam acontecer alinhadas com ações oportunistas visando ganhos de curto prazo. A troca de informações recorrente, influencia no aprendizado e padronização, o que resulta em redução de custos de transação *ex ante* de elaboração de contratos (Williamson, 1985).

Por fim, quanto ao atributo de incerteza, identifica-se a presença de incertezas primárias, secundárias e de estratégia ou comportamental, anteriormente identificadas por Schardong (2021), para a produção do frango de corte. As maiores incertezas enfrentadas por produtores são relacionadas ao ambiente, notadamente alterações de clima, e o impacto que é causado por doenças na conversão do lote. Além de mudanças de tempo, como chuvas e ventos, que podem causar danos na estrutura e quedas de energia e impactam na taxa de mortalidade dos lotes. Essa realidade ratifica o que Schardong (2021) já identificava como incertezas primárias, por se tratarem de contingências ambientais.

Além disso, os produtores enfrentam também a incerteza no momento de recebimento do lote, que Schardong (2021) já classificava como incerteza secundária, que diz respeito à relação. Como o produtor recebe direto da empresa integradora o pintainho para alojar, não tem conhecimento e influência direta na qualidade do lote, fator que tem impacto direto no resultado final da sua remuneração. É possível induzir, a partir das falas dos entrevistados, que apesar de a integradora cumprir com o contrato e realizar o pagamento corretamente, o produtor trabalha

com um nível de incerteza relacionado ao quanto irá receber do lote, dada a dificuldade de mensuração, o que é possível classificar como uma incerteza estratégica ou comportamental, conforme Schardong (2021). Como a mensuração da qualidade do frango entregue é feita apenas pela integradora ao receber no abatedouro, o produtor não tem conhecimento do comportamento da integradora e não sabe quanto irá receber em cada lote no momento da entrega.

4.2.3. Estruturas de governança

Conforme visto, as transações entre produtores e processadores de carne de frango no Paraná se caracteriza por alta especificidade de ativos, alta frequência e a presença de incerteza. Esses atributos levam os agentes a decidirem pela estrutura de governança híbrida, discutida a seguir. Nesse aspecto a racionalidade limitada e a possibilidade de comportamento oportunista, pressupostos na ECT, estão fortemente presentes nas transações, conforme relatado pelos entrevistados, dadas às condições dos atributos. Isso é indicativo de possibilidade de custos de transação elevados, notadamente *ex post* para essas transações, ratificando a curva envelope defendida por Williamson (1991).

Em alinhamento com os atributos da transação apresentados anteriormente, ratificando a hipótese de alinhamento de Williamson (1985), a estrutura de governança observada dentre todos os entrevistados é a estrutura híbrida, com contrato formal. Essa forma de organização já era identificada por Siffert Filho e Faveret Filho (1998), como alternativa para maior produtividade na produção agropecuária, e se mantém a principal estrutura, como observado em Cielo *et al.* (2017) e Schardong (2021). As processadoras, por sua vez, buscam manter relações de longo prazo com produtores por intermédio de contratos de integração.

Nota-se que a estrutura de mercado não é observada em estudos na cadeia avícola de frango de corte, conforme os entrevistados processadores, devido aos padrões de biossegurança. Quanto a estrutura de integração vertical, um dos representantes da processadora, informou que a empresa possui alguns aviários próprios para produção. Nesse caso, a empresa realiza todo o processo produtivo; mas o foco é a manutenção da atividade por intermédio dos contratos de integração com produtores. Assim, está alinhado com a análise comparativa da organização econômica de Williamson (1991). Segundo o autor, a integração vertical é a forma utilizada como último recurso, em casos em que não há possibilidade de adaptação para responder as mudanças do mercado. No entanto, é possível observar que isso não acontece, porque a relação via contrato, entre os agentes, é suficiente para atender às

necessidades de adaptação ao mercado e a integração vertical exige maior esforço gerencial e maiores custos (Cielo *et al.*, 2017)

Como o processador fornece o pintainho para alojamento e a ração para alimentar, já possui custo alto de matéria-prima, mas encontra na relação contratual uma forma de enfrentar o risco e a incerteza, porque mantém o controle na produção e faz adaptações, caso necessário. Pelo lado do produtor, a adaptação só acontece por meio da renegociação com a integradora através do investimento em melhorias do aviário, o que já o deixa dependente do processador, porque precisa alojar e fazer o investimento funcionar.

4.2.4. Comportamento oportunista: condições de manifestação e eficiência

As informações coletadas em entrevista ratificam os resultados encontrados anteriormente, nos dados secundários, e demonstram que, apesar das mudanças ambientais (com a Lei da integração), o produtor ainda sofre com a apropriação de quase-renda e apesar dos contratos, o produtor continua em uma relação de vulnerabilidade e dependência unilateral, reforçando Silva e Saes (2006), Fonseca e Braga (2017) e Cielo *et al.* (2017).

O processo de apropriação de valor se sustenta nos direitos legais e nos procedimentos que geram os direitos econômicos. Assim, dada a incompletude de informação e a complexidade da relação entre produtor e processador, na dificuldade de definir claramente esses direitos, identifica-se possibilidade de apropriação de valor (Schardong, 2021). Além disso, a dependência unilateral do produtor para o processador é outro fator que possibilita a apropriação de valor, corroborando Salviano e Wander (2013), Fonseca e Braga (2017) e Farias *et al.* (2023). Uma vez que o processador sabe que o produtor não irá romper o contrato, devida dependência estabelecida, pode praticar discriminações tais como: envio de lotes de pintainhos com menor qualidade; preferências de alojamento; variação na qualidade de rações; preferências em coletas. Identifica-se então, uma apropriação de quase-renda indireta por parte dos processadores.

O fato de a relação se manter mesmo com as manifestações dos entrevistados de presença de comportamentos oportunistas, na presença dos contratos, é possível ser justificada, a partir do que Zylbersztajn (2000) já explicou, previamente, sobre a reputação, ou seja, os valores futuros que virão da relação. Dessa forma, o produtor não rompe esse contrato porque precisa dos valores que terão origem nos próximos lotes. Por outro lado, dado que os investimentos realizados pelos produtores envolvem financiamentos de longo prazo, a continuidade da transação se faz necessária.

Quanto ao **comportamento oportunista**, é possível observar que ele se mantém nas relações agroindustriais, apesar dos benefícios trazidos pelas relações de integração e o firmamento de contratos de longo prazo, ratificando resultados prévios de Sopena (2016), Salviano e Wander (2013), Cielo *et al.* (2017) e Schardong (2021). Foram identificadas manifestações de comportamentos oportunistas *ex ante*, relacionados à assimetria de informação e desnivelamento de conhecimento técnico e jurídico, no momento que o produtor entra no sistema de integração. Isso porque o contrato é incompleto e elaborado unilateralmente pela integradora, o que aumenta a propensão da integradora em agir de maneira oportunista sobre os produtores, ratificando Sopena (2016), Cielo *et al.* (2017) e Fonseca e Braga (2017).

Além disso, observa-se também possibilidade de manifestação de comportamento oportunista *ex post* a contratação, como conceituado por Williamson (1985) e identificado por Cielo *et al.* (2017). No caso, o processador poderá buscar maiores retornos da transação, dado que está em um mercado competitivo e até o momento aquele frango é um custo. Assim, é possível induzir que esse comportamento oportunista acontece no momento que o processador realiza a mensuração das dimensões no abate e depois define e repassa o valor da remuneração do produtor. Esse modelo possibilita que o processador indique taxas de desconto superiores da realidade, ou seja, que indique que algum lote estava com indicadores de qualidade inferiores do que realmente estava.

Por fim, observa-se que a relação é marcada principalmente por custos de transação, assimetria de informação, dependência unilateral, altos investimentos, dificuldade de mensuração e presença de possíveis comportamentos oportunistas de apropriação. Os custos de transação identificados estão alinhados com Williamson (1985) ao se tratar dos atributos do ativo e a busca pela estrutura de governança mais eficiente. Apesar do regramento institucional, com a criação da Lei da integração, e a padronização do modelo de trabalho por meio de contrato, é possível induzir que não houveram mudanças significativas para o produtor, uma vez que os resultados encontrados corroboram o que já é observado em pesquisas anteriores e relatórios do setor. Nesse caso, a apropriação de quase-renda pode ser ratificada, dado que a renda gerada não é suficiente para cobrir a necessidade de reinvestimentos na atividade.

Assim, os produtores não conseguem sair da relação por causa dos investimentos feitos e não possuem resultados expressivos. Para minimizar perdas, os produtores se apoiam na diversificação produtiva e no fortalecimento das relações de longo prazo para se manterem no SAG. A diversificação permite a utilização da propriedade para outras produções para não

depende exclusivamente do frango de corte, enquanto que a relação de longo prazo é a busca pelo fortalecimento dos laços com a integradora para obter flexibilizações de cobranças.

5. Conclusão

Esse estudo buscou discutir como a proteção aos produtores, nas transações com os processadores no SAG da carne de frango no Paraná, pode se efetivar a partir das estruturas de governança. Para isso foi utilizada uma pesquisa qualitativa e descritiva, com uso de entrevistas semiestruturadas. Os resultados empíricos estão alinhados com o que é explicado teoricamente. A estrutura de governança híbrida, caracterizada por contratos formais, se alinha ao nível de especificidade de ativos envolvidos na transação, elevadas condições de incerteza e frequência recorrente. Nesse último, quanto mais tempo no processo, mais conhecimento sobre o processo de mensuração dos atributos, e maior a possibilidade do produtor se prevenir das perdas advindas da condenação e descontos, mesmo que ele não consiga evitar completamente que esses ocorram.

A recorrência na transação justifica a forma contratual para coordenar a relação, com efeito sobre a possibilidade de comportamento oportunista, que se mostra factível, dado que investimentos continuados, em estrutura física, precisam ser realizados pelo produtor. Em cada transação, por sua vez, movimentos de apropriação de valor podem ser observados pelo lado do processador. Isso acontece pela fragilidade do produtor em confrontar mecanismos complexos de mensuração, de domínio do processador, que colocam grande parte da alocação de valor pelo lado do direito econômico (negociação). A retenção de valor por intermédio de descontos, configura apropriação de quase-renda, amparado em justificativas sanitárias, fora do controle do produtor.

Apesar da atuação institucional com a criação da Lei da Integração, a relação ainda é marcada por custos de transação, assimetria de informação, dependência unilateral. A estrutura de governança adotada e os mecanismos de garantia não protegem o produtor dos comportamentos oportunistas e comportamentos maximizadores do processador. A forma adotada para minimização do efeito, no médio e longo prazo, conforme o estudo, ratificou a proposição empírica inicial: a diversificação produtiva e o fortalecimento das relações de longo prazo são os mecanismos adotados pelos produtores para se manterem no SAG. Isso indica que os históricos atritos na cadeia ainda continuam a gerar custos de transação, tornando a atividade não a principal, mas parte de um agregado para sustentação do pequeno produtor. Isso indica que estudos ainda precisam ser realizados, notadamente para melhor entender o papel do ambiente institucional para esse SAG.

Referências

- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE PROTEÍNA ANIMAL - ABPA. **Relatório Anual 2025**. São Paulo/SP, 2025. Disponível em: <<https://www.abpa-br.org>>. Acesso em: 10 jan. 2026
- AZEVEDO, Paulo Furquim de. **Nova economia institucional**: referencial geral e aplicações para a agricultura. Agric. São Paulo, SP 47, (1): 33-52, 2000.
- BARDIN, L. **Análise de conteúdo**. Edição Revista e Ampliada. 3 ed. São Paulo: Edições 70, 2016
- CIELO, I. D.; R. JÚNIOR, W. F. da; RIBEIRO, M. C. P. Análise dos contratos de integração no sistema agroindustrial do frango de corte na mesorregião oeste paranaense sob a ótica da nova economia institucional. **Revista Tecnologia e Sociedade**, Curitiba, v. 13, n. 29, set./dez. 2017. Disponível em: <<https://periodicos.utfpr.edu.br/rts/article/view/5342>> Acesso em: 29 abr. 2025
- COASE, R. H. **The nature of the firm**. *Economica*, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937
- COSTA, J. J. **Caracterização dos sistemas avícolas familiar e de integração: uma revisão da literatura**. Monografia (Graduação) - Tecnologia em Alimentos. Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Sergipe - IFS, 2021. Disponível em: <<https://repositorio.ifs.edu.br/>>. Acesso em: 16 mar. 2025
- CUNHA, C. F., SAES, M. S. M., MAINVILLE, D. Y. Custo de transação e mensuração na escolha da estrutura de governança entre supermercados e produtores agrícolas convencionais e orgânicos no Brasil e nos EUA. **Gest. Prod.**, São Carlos, v. 22, n. 1, p. 67-81, 2015
- DA CRUZ, J. P. P.; TEIXEIRA, T.; PAVAN, F. Sistema integrado de produção de frango de corte na região do Paraguaçu. **Persp. Online: exatas & eng.**, Campos dos Goytacazes, 16(06) 1 - 11, 2016. Disponível em: <https://ojs3.perspectivasonline.com.br/exatas_e_engenharia/article/download/1104/832>. Acesso em: 28 mar. 2025
- EMBRAPA. Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária. Caracterização da avicultura no Brasil a partir do Censo Agropecuário 2017 do IBGE. **EMBRAPA SUÍNOS E AVES. 2023**. Disponível em: <<http://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/handle/doc/1154509>>. Acesso em: 25 mar. 2025
- FARIAS, C. J.; SCHNEIDER, M. B.; SANTOYO, A. H.; DARR, D. The relationship between poultry producers and their integrators: a case of west region of Paraná, Brazil. **Informe GEPEC**, ISSN: 1679-415x, Toledo, v. 27, p. 199-227, 2023. Disponível em: <<https://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/29402>>. Acesso em: 29 abr. 2025
- FONSECA, A. V. V.; BRAGA, M. J. Dependência produtiva dos avicultores integrados de Viçosa. **Revista de Política Agrícola**. Ano XXVI - nº 2 - abr./maio/jun. 2017. Disponível em: <<https://ainfo.cnptia.embrapa.br/digital/bitstream/item/167201/1/Dependencia-produtiva-dos-avicultores.pdf>> Acesso em: 24 jun. 2025
- GODOY, A. S. **Pesquisa qualitativa**: tipos fundamentais. RAE - Revista de Administração de Empresas, [S. l.], v. 35, n. 3, p. 20-29, 1995.
- GUEDES, P. P.; LAVARDA, L. B. Custos ex post nos arranjos contratuais dos complexos agroindustriais: evidências empíricas a partir dos casos das cadeias do frango de corte e da cevada no Rio Grande do Sul. In: III Congresso Internacional de Economia e Gestão de

Negócios Agroalimentares, 2001, Ribeirão Preto. **Anais do III Congresso Internacional de Economia e Gestão de Negócios Agroalimentares**. São Paulo - SP: PENSA - USP, 2001.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. **Censo Agropecuário 2017**: Resultados definitivos. Censo agropec., Rio de Janeiro, v. 8, p.1-105, 2019

MARTINEZ, S. W. Vertical Coordination of Marketing Systems: Lessons From the Poultry, Egg, and Pork Industries. **Agricultural Economic Report no. 807**. United States Department of Agriculture, Economic Research Service, 2002. Disponível em:
<<https://www.ers.usda.gov/publications/pub-details?pubid=41419>>. Acesso em: 22 mar. 2025

MÉNARD, C. Hybrids: where are we? **Journal of Institutional Economics**, 18, 297–312, 2022.

MÉNARD, C.; SHIRLEY M. M. **Handbook of New Institutional Economics**. Springer Cham. 2025. Disponível em: <<https://link.springer.com/referencework/10.1007/978-3-031-50810-3>>. Acesso em: 25 jun. 2025

MERRIAM, S. B. **Qualitative Research: A Guide to Design and Implementation**. John Wiley & Sons, Inc. 2009

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance**. Cambridge: Cambridge University Press: 1990

RICHETTI, A.; SANTOS, A. C. O Sistema Integrado de Produção de Frango de Corte em Minas Gerais: uma análise sob a ótica da ECT. **Organizações Rurais & Agroindustriais**. V.2 - n° 2 - Jul/Dez - 2000. Disponível em:
<<https://www.revista.dae.ufla.br/index.php/ora/article/view/282>>. Acesso em: 28 mar. 2025

SALVIANO, P. A. P.; WANDER, A. E. Farmer's perception of transaction costs in vertical integration schemes: the case of poultry producers in Rio Verde (Goias, Brazil). In: **CONFERENCE ON INTERNATIONAL RESEARCH ON FOOD SECURITY, NATURAL RESOURCE MANAGEMENT AND RURAL DEVELOPMENT**, 2013, Stuttgart, Germany. Anais... Stuttgart, Germany: University of Hohenheim, 2013. Disponível em: <<http://www.tropentag.de/2013/abstracts/full/53.pdf>>. Acesso em: 09 mai. 2025

SCHARDONG, B. J. **Integração vertical na cadeia pesada em empresas avícolas do sul do Brasil**: um estudo envolvendo a complementaridade entre as teorias do custo de transação e mensuração e da abordagem da visão baseada em recursos. Tese (Doutorado) - Universidade Estadual de Maringá, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Administração, Programa de Pós-Graduação em Administração, 2021.

SIFFERT FILHO, N.; FAVERET FILHO, P. O sistema agroindustrial de carnes: competitividade e estruturas de governança. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 10, p. 265-297, 1998. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev1012.pdf>. Acesso em: 03 mai. 2025

SILVA, C. L.; SAES, M. S. M. A negociação da quase-renda entre produtor e agroindústria: uma discussão teórica e aplicada na avicultura de corte paranaense. XLIV CONGRESSO DA SOBER, **Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural**, 2006. Disponível em:
<<https://ageconsearch.umn.edu/record/149588/?gathStatIcon=true&v=pdf>>. Acesso em: 09 mai. 2025

SILVA, Y. D. de L.; MARQUES, J. F. S.; WANDERLEY, H. G. F.; SILVA, R. A. da; OLIVEIRA, P. A. de; The Law of Vertical Integration in agro-industrial systems: a multidisciplinary approach on the relationship of integration between rural producers and agro-industry in Brazil. **Research, Society and Development**, [S. l.], v. 11, n. 9, p. e1511931554, 2022. DOI: 10.33448/rsd-v11i9.31554. Disponível em: <https://rsdjournal.org/rsd/article/view/31554>. Acesso em: 26 ago. 2025.

SILVEIRA, V. C.; EDUARDO, A. S.; SCHOTTEN, P. C. A Economia dos Custos de Mensuração: uma revisão sistematizada da literatura. **Open Science Research VII** - ISBN 978-65-5360-239-7 - Volume 7 - Ano 2022

SOPEÑA, M. B. **Comportamento Oportunista em Contratos Agroindustriais**: um exame multicaso-fuzzy para o estado do Rio Grande do Sul. Tese (doutorado) - Universidade Federal de Santa Maria, Centro de Ciências Rurais, Programa de Pós-Graduação em Extensão Rural, RS, 2016

SOUZA, J. P.; BÁNKUTI, S. M. S. Uma Análise dos Contratos no Sistema Agroindustrial Suinícola no Oeste Paranaense Pela Ótica da Mensuração e da Transação. **Informe Gepec**, Toledo, v. 16, n. 2, p. 79-97, jul./dez. 2012. Disponível em: <<https://e-revista.unioeste.br/index.php/gepec/article/view/5144>> Acesso em: 11 ago. 2025

SOUZA, J. P.; ZYLBERSZTAJN, D. Poder de mercado e poder de contrato envolvendo integrados cooperados e não cooperados: percepções na cadeia de frango. **Informações Econômicas**, SP, v. 41, n. 7, jul. 2011.

TRIVIÑOS, A. N. da S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais**: a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

UBABEF, **A saga da avicultura brasileira** - Como o Brasil se tornou o maior exportador mundial de carne de frango, 2011. Disponível em: <<https://www.cnabrazil.org.br/publicacoes/a-saga-da-avicultura-brasileira>>. Acesso em: 16 mar. 2025.

WILLIAMSON, O. **The Economics Institutions of Capitalism**: Firms, Markets, Relational Contracting. New York: the Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O. **Comparative Economic Organization**: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, v. 36, n. 2., pp. 269-296, Jun., 1991.

WILLIAMSON, O. **Transaction costs economics and organizational theory**. *Industrial and corporate change*. V. 2, Issue 2, 1993.

WILLIAMSON, O. **The Mechanisms of Governance**, Oxford: Oxford University Press, 1996.

ZYLBERSZTAJN, D. Economia das Organizações. In: ZYLBERSZTAJN, D.; NEVES, M. F. **Economia e gestão dos negócios agroalimentares**: indústria de alimentos, indústria de insumos, produção agropecuária, distribuição. São Paulo: Pioneira. 2000.

ZYLBERSZTAJN, D. Papel dos Contratos na Coordenação Agroindustrial: um olhar além dos mercados. **RER**, Rio de Janeiro, vol. 43, no 03, p. 385-420, julho/set 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-20032005000300001&lng=pt&tlng=pt>. Acesso em: 05 ago. 2025