

Contratos de integração e segurança alimentar no agronegócio

Integration Contracts and Food Security in Agribusiness

Victória Souza Alves Prezotto

Centro de Ensino Superior de Jataí (CESUT). Jataí, Goiás (GO), Brasil

Kleber Destefani Ferretti

Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Santa Maria, Rio Grande do Sul (RS), Brasil

GT 10 – Abastecimento, segurança alimentar e nutricional e dinâmicas de consumo.

Resumo: O presente artigo analisa em que medida os contratos de integração no agronegócio contribuem para a segurança alimentar da população brasileira e quais são suas implicações para a organização do sistema agroalimentar. Parte-se da premissa de que a crescente complexidade das cadeias agroindustriais demandou mecanismos contratuais voltados à coordenação produtiva, à redução de incertezas e à padronização da produção. Inicialmente, examina-se o papel dos contratos de integração como instrumentos de governança das cadeias produtivas. Em seguida, analisa-se a Lei nº 13.288/2016 como marco regulatório dessas relações, destacando seus avanços e limitações diante das assimetrias entre integradoras e produtores. Por fim, discute-se a relação entre integração agroindustrial e segurança alimentar, evidenciando que a eficiência produtiva não garante, por si só, o acesso adequado aos alimentos. A pesquisa é jurídico-exploratória, de abordagem qualitativa, baseada em revisão bibliográfica e análise documental. Conclui-se que os contratos de integração contribuem para a estabilidade produtiva, mas apresentam limitações quanto à promoção da segurança alimentar, exigindo articulação com políticas públicas e mecanismos regulatórios.

Palavras-chave: integração vertical; sistema agroalimentar; governança agroindustrial.

Abstract: This article analyzes the extent to which integration contracts in agribusiness contribute to food security in Brazil and their implications for the organization of the agri-food system. It is based on the premise that the growing complexity of agro-industrial chains has required contractual mechanisms aimed at productive coordination, uncertainty reduction and production standardization. Initially, the study examines integration contracts as governance tools within production chains. It then analyzes Law No. 13.288/2016 as the regulatory framework for these relationships, highlighting its advances and limitations in addressing asymmetries between integrators and rural producers. Finally, it discusses the relationship between agro-industrial integration and food security, demonstrating that productive efficiency alone does not ensure adequate access to food. The research adopts an exploratory legal methodology with a qualitative approach, based on bibliographic review and documentary analysis. It concludes that integration contracts contribute to production stability but have limitations in promoting food security, requiring articulation with public policies and regulatory mechanisms.

Keywords: vertical integration; agri-food system; agro-industrial governance

1. Introdução

A crescente complexidade das cadeias produtivas do agronegócio brasileiro tem incentivado a criação e consequente adoção de mecanismos contratuais capazes de promover maior coordenação, previsibilidade e eficiência na produção agroindustrial. Nesse contexto, os contratos de integração consolidaram-se como instrumento central de organização das relações entre produtores rurais e empresas integradoras, especialmente em setores que demandam elevado grau de padronização, controle técnico e regularidade de fornecimento.

Conforme Coser (2010), a intensificação das relações entre os diferentes elos das cadeias agroindustriais exige formas de coordenação mais sofisticadas, sendo os contratos de

integração instrumentos aptos a reduzir incertezas e organizar a produção de forma sistêmica. A institucionalização desse modelo por meio da Lei nº 13.288/2016 representa, por sua vez, um marco para a tentativa de conferir maior segurança jurídica, transparência e equilíbrio a essas relações, inserindo a integração no âmbito de uma disciplina normativa própria e equânime.

Paralelamente, a discussão sobre segurança alimentar da população brasileira tem ganhado destaque no cenário acadêmico e político, sobretudo diante das tensões entre produção em larga escala, organização dos mercados e acesso efetivo aos alimentos. Nesse sentido, conforme assinala Schmitt (2005), a segurança alimentar deve ser compreendida em perspectiva ampliada, envolvendo não apenas a disponibilidade de alimentos, mas também as condições de acesso e a estrutura dos sistemas de abastecimento.

A relevância da investigação proposta se justifica, sobretudo, pela centralidade do agronegócio na economia brasileira e pelo impacto direto que sua organização exerce sobre a disponibilidade e a circulação de alimentos que chegam à população. Nesse contexto, os contratos de integração assumem relevância não apenas econômica, mas também como pilar garantidor de direitos constitucionais.

Entretanto, embora contribuam para a eficiência produtiva, esses contratos podem reforçar contrastes entre os agentes envolvidos, especialmente em razão da concentração de poder decisório nas empresas integradoras. Conforme destacam Giordano e Zylbersztajn (2015), a relação entre integrador e integrado é marcada por dependência econômica e informacional, o que pode vir a comprometer o equilíbrio contratual e a efetividade dos mecanismos previstos na legislação.

Diante desse cenário, o presente estudo busca responder ao seguinte problema de pesquisa: em que medida os contratos de integração no agronegócio contribuem para a segurança alimentar da população brasileira e quais são suas implicações para a organização do sistema agroalimentar?

O objetivo geral consiste em analisar a contribuição desses contratos para a segurança alimentar, bem como suas repercussões na estrutura do sistema agroalimentar. Como objetivos específicos, pretende-se: (i) examinar a Lei nº 13.288/2016 como marco regulatório dos contratos de integração; (ii) analisar como o regime jurídico da integração agroindustrial atua na coordenação, padronização e estabilidade das cadeias produtivas; e (iii) avaliar seus efeitos sobre o abastecimento alimentar e suas limitações estruturais.

No que se refere à metodologia, a pesquisa caracteriza-se como qualitativa, adequada à natureza do problema investigado e ao tipo de abordagem adotada. A opção por uma

metodologia qualitativa justifica-se pela necessidade de interpretação de normas jurídicas e de análise crítica da literatura especializada, sem a realização de pesquisa de campo.

Trata-se, ainda, de pesquisa de natureza qualitativa, com caráter exploratório, uma vez que busca aprofundar a compreensão das relações entre contratos de integração, organização do sistema agroalimentar e segurança alimentar.

Por fim, o presente artigo está estruturado em cinco seções. Após esta introdução, a segunda seção apresenta o referencial teórico, abordando os contratos de integração como mecanismos de coordenação das cadeias agroindustriais, à luz da literatura especializada. Na terceira seção, examina-se a Lei nº 13.288/2016, com destaque para sua estrutura normativa e seus instrumentos de regulação. A quarta seção dedica-se à análise das relações entre integração agroindustrial, abastecimento e segurança alimentar, evidenciando contribuições e limitações do modelo. Por fim, a quinta seção apresenta as considerações finais, nas quais se retomam os principais achados da pesquisa e se propõe uma reflexão crítica acerca do papel dos contratos de integração na organização do sistema agroalimentar brasileiro.

2. Revisão da Literatura

2.1. Contratos de integração e coordenação dos sistemas agroindustriais.

A compreensão dos contratos de integração no agronegócio exige, inicialmente, a análise do funcionamento das cadeias agroindustriais sob uma perspectiva sistêmica. O agronegócio contemporâneo não pode ser entendido como um conjunto isolado de atividades produtivas, mas como um sistema integrado que envolve a articulação entre produção, processamento, distribuição e consumo.

Nesse sentido, a literatura clássica sobre a formação dos complexos agroindustriais evidência que a própria evolução histórica da agricultura conduziu à sua progressiva integração com outros setores da economia, especialmente a indústria. Conforme destaca a doutrina especializada, esse processo de transformação estrutural alterou profundamente a forma de organização da produção agrícola, inserindo-a em uma lógica sistêmica mais ampla:

Uma parte crescente dos produtos agrícolas não mais é entregue diretamente, em sua forma natural, ao consumo: é adquirida e processada pela indústria. Uma parte crescente das necessidades de consumo da agricultura não é mais obtida dentro das explorações agrícolas; é suprida pela indústria. [...] a agricultura deixou de ser, por força da industrialização, um setor isolado da economia de qualquer país e se tornou parte integrante de um conjunto maior de atividades inter-relacionadas: tornou-se parte de um complexo agroindustrial (PAULILLO, 1997, p. 548).

A partir dessa perspectiva, observa-se que a agricultura passa a operar inserida em redes produtivas interdependentes, nas quais a coordenação entre os diferentes agentes se torna elemento essencial para o funcionamento eficiente do sistema.

A crescente complexidade dessas cadeias demanda mecanismos de coordenação capazes de alinhar os diferentes agentes econômicos, reduzindo incertezas e assegurando a continuidade dos fluxos produtivos. Tal dinâmica evidencia a superação de modelos baseados exclusivamente em transações de mercado, dando lugar a arranjos contratuais mais estruturados, como os contratos de integração (COSER, 2010).

Nesse contexto, os contratos de integração surgem como instrumentos jurídicos voltados à organização da produção em ambientes de elevada complexidade técnica e econômica. Conforme Coser (2010), tais contratos permitem estabelecer padrões produtivos, definir responsabilidades e coordenar o fornecimento de insumos e a entrega da produção, funcionando como mecanismos de governança que aproximam mercado e hierarquia.

De modo semelhante, a literatura sobre sistemas agroindustriais aponta que a integração vertical parcial, mediada por contratos, constitui estratégia eficiente para garantir regularidade de abastecimento, controle de qualidade e redução de riscos associados à volatilidade dos mercados agrícolas. Segundo os autores, tais instrumentos facilitam a coordenação entre os agentes econômicos e permitem maior fluidez nas trocas de bens e serviços, contribuindo para a integração das várias camadas da cadeia produtora. Além disso, os contratos estabelecem vínculos mais estreitos entre produtores e compradores em comparação com formas tradicionais de comercialização, o que possibilita maior controle sobre o processo produtivo e sobre as decisões relacionadas à produção.

Sob a ótica dos agentes envolvidos, a estrutura contratual também apresenta vantagens específicas. Conforme apontam MacDonald e Korb (2011), para os produtores rurais, a integração contratual pode reduzir a exposição à volatilidade de preços e de renda, assegurar o acesso a mercados e possibilitar uma maior estabilidade nos retornos, essencialmente em cadeias produtivas que demandam padronização. Lado outro, para as agroindústrias e demais compradores, os contratos representam um mecanismo eficaz para garantir o fornecimento contínuo de produtos, assegurar padrões de qualidade, quantidade e principalmente de rastreabilidade, além de viabilizar mais poder sobre a produção.

Todavia, essa forma de organização não é neutra. Conforme ressaltam Giordano e Zylversztajn (2015), os contratos de integração também são responsáveis por estruturar relações marcadas por assimetria de poder econômico e informacional, nas quais o integrador detém

maior capacidade decisória sobre os aspectos produtivos e principalmente comerciais. Segundo o autor, essa assimetria pode resultar em situações de dependência econômica dos produtores integrados, limitando sua autonomia e fragilizando sua posição negocial. Assim, embora a integração represente um avanço em termos de coordenação e eficiência produtiva, ela também pode implicar a concentração de poder nas cadeias agroindustriais, influenciando diretamente a forma como o sistema agroalimentar se organiza.

Essa expansão dos contratos no setor agropecuário também pode ser explicada por fatores industriais relacionados à organização econômica das cadeias de produção. Conforme propõem MacDonald e Korb (2011), a crescente utilização de contratos na produção agropecuária está associada à necessidade de redução de riscos e de custos operacionais, bem como à busca por uma maior eficiência ao longo do sistema produtivo.

Além disso, a adoção de contratos de integração está diretamente relacionada à necessidade de coordenação entre os diferentes segmentos do sistema agroindustrial, cuja organização depende da articulação entre produção, processamento e distribuição. Nesse sentido, o complexo agroindustrial deve ser compreendido como um sistema integrado de atividades interdependentes, no qual os fluxos produtivos são organizados de forma articulada entre seus diversos elos (PINAZZA & ALIMANDRO, 1999), sendo os contratos de integração instrumentos que viabilizam essa coordenação e reduzem incertezas no sistema produtivo (COSER, 2010).

Nessas situações, a coordenação contratual permite maior controle sobre os processos produtivos e assegura a conformidade com exigências sanitárias e de mercado. Para Coser (2010), a integração possibilita a internalização de determinadas etapas produtivas sem a necessidade de verticalização completa, conferindo maior flexibilidade às empresas integradoras.

Dessa forma, conforme se depreende da literatura analisada, os contratos de integração devem ser compreendidos como instrumentos basilares de governança das cadeias agroindustriais contemporâneas, desempenhando papel fundamental na coordenação produtiva, na redução de incertezas e na organização do sistema agroalimentar. Todavia, seus efeitos não são limitados à eficiência econômica, devendo ser analisados também à luz das assimetrias estruturais que produzem e das implicações que geram para o mercado e equilíbrio das relações entre os agentes envolvidos.

2.2 A Lei nº 13.288/2016 e a juridicização da integração agroindustrial

A consolidação dos contratos de integração no agronegócio brasileiro, especialmente em cadeias produtivas de elevada complexidade, evidenciou a necessidade de estabelecimento de um marco regulatório específico capaz de disciplinar essas relações e mitigar seus desequilíbrios estruturais. Nesse contexto, a promulgação da Lei nº 13.288/2016 representa um ponto de inflexão na forma como a integração agroindustrial passou a ser tratada no ordenamento jurídico nacional, conferindo-lhe contornos normativos próprios e afastando a anterior dependência exclusiva de cláusulas contratuais privadas que poderiam culminar em desequilíbrio para as partes.

A referida legislação surge como resposta à crescente assimetria observada nas relações entre integradores e produtores integrados, buscando estabelecer parâmetros mínimos de transparência, previsibilidade e equilíbrio contratual. Segundo o autor, antes da positivação da lei, tais relações eram predominantemente regidas por contratos padronizados elaborados unilateralmente pelas agroindústrias, o que contribuía para a fragilização da posição dos produtores rurais. Nesse sentido, podemos entender que a Lei nº 13.288/2016 age como instrumento de intervenção normativa voltado à reorganização dessas relações sob uma perspectiva mais equilibrada.

Do ponto de vista estrutural, a legislação estabelece diretrizes relevantes para a formalização dos contratos de integração, impondo a obrigatoriedade de instrumentos escritos e detalhados, com a previsão clara de direitos, deveres e responsabilidades das partes envolvidas. Conforme dispõe a letra da lei, a integração deve ser orientada por princípios como a boa-fé objetiva, a transparência e a distribuição justa dos resultados da atividade econômica. Tal orientação normativa revela a tentativa de incorporar ao regime jurídico da integração elementos típicos do direito contratual contemporâneo, especialmente aqueles relacionados à função social do contrato e à equidade nas relações privadas.

A compreensão desse movimento de juridicização, contudo, exige uma análise mais ampla, que leve em consideração os fundamentos econômicos da governança nos sistemas agroindustriais. Conforme destaca Zylbersztajn (1995), a criação de valor nesses sistemas não decorre da atuação isolada de agentes econômicos, mas da interação coordenada entre diferentes setores, incluindo produtores rurais, agroindústrias e demais atores da cadeia. Segundo o autor, a eficiência desses arranjos depende não apenas da cooperação entre os agentes, mas também da existência de mecanismos capazes de distribuir de forma adequada o valor gerado ao longo da cadeia produtiva.

Nesse sentido, a integração agroindustrial apresenta um duplo desafio: por um lado, exige a criação de incentivos capazes de viabilizar a cooperação entre agentes com interesses distintos; por outro, demanda a construção de mecanismos institucionais que assegurem uma repartição equitativa dos resultados econômicos dessa cooperação. Giordano e Zylbersztajn (2015) propõe que a ausência de incentivos adequados ou de critérios justos de distribuição de valor pode comprometer a eficiência do sistema como um todo, tornando ineficaz o próprio arranjo de integração.

No âmbito da integração vertical, objeto central da presente análise, esses desafios se manifestam de forma particularmente intensa. Conforme evidencia a literatura, a relação entre integrador e produtor integrado é frequentemente marcada por assimetria informacional e por dificuldades na definição de padrões transparentes e justos de remuneração. Nessa estrutura, a agroindústria tende a concentrar o poder decisório, cabendo ao produtor rural a execução das atividades produtivas, o que reforça a dependência econômica e limita a autonomia decisória deste último (GIORDANO; ZYLBERSZTAJN, 2015).

Essa configuração pode ser mais bem compreendida à luz da teoria da firma. Conforme formulado por Coase (1937), a empresa não deve ser vista como uma simples função de produção, mas como um arranjo institucional destinado a coordenar um conjunto de transações entre agentes especializados. Nesse sentido, a integração vertical pode ser interpretada como uma estratégia de coordenação que busca reduzir custos de transação e aumentar a eficiência produtiva, organizando a produção por meio de relações contratuais estruturadas.

Contudo, conforme ressaltam Giordano e Zylbersztajn (2015), a efetividade desse modelo depende da capacidade dos agentes de estabelecer regras que incentivem a cooperação e permitam a adequada repartição do valor gerado. Segundo os autores, os agentes que detêm os fatores de produção tendem a buscar arranjos que maximizem seus ganhos, sendo essencial a existência de mecanismos institucionais que equilibrem esses interesses e evitem a captura de valor por apenas uma das partes.

Nesse contexto, a Lei nº 13.288/2016 pode ser compreendida como tentativa de enfrentar tais desafios, ao estabelecer instrumentos voltados à transparência e à governança das relações de integração. Entre esses instrumentos, destaca-se o Relatório de Informações da Produção Integrada (RIPI), que busca reduzir a assimetria informacional ao disponibilizar dados relevantes sobre custos, produtividade e remuneração. De igual modo, a criação das Comissões para Acompanhamento, Desenvolvimento e Conciliação da Integração (CADEC) representa o esforço de institucionalização de espaços de negociação e mediação de conflitos.

Todavia, a literatura aponta que, apesar desses avanços, persistem limitações significativas quanto à efetividade prática da legislação. Zylbersztajn (1995) ressalta que a existência de regras formais não elimina, por si só, as desigualdades estruturais presentes nas relações de integração, especialmente aquelas decorrentes da concentração de poder econômico nas agroindústrias. Assim, embora a lei represente avanço importante na disciplina jurídica da integração, ela atua dentro de um contexto econômico em que as assimetrias permanecem como elemento central da organização das cadeias agroindustriais.

Dessa forma, a Lei nº 13.288/2016 deve ser compreendida não apenas como instrumento de regulação contratual, mas como elemento integrante da governança do sistema agroalimentar, com implicações que transcendem a esfera privada das relações entre integradores e integrados. Conforme se depreende da literatura analisada, trata-se de um avanço institucional relevante, mas insuficiente, de forma isolada, para assegurar o equilíbrio das relações e a justa distribuição de valor no âmbito da integração agroindustrial.

2.3 Integração agroindustrial, abastecimento e segurança alimentar

A análise dos contratos de integração no agronegócio não pode se limitar à sua dimensão estritamente produtiva ou contratual, pois seus efeitos projetam-se sobre a organização mais ampla do sistema agroalimentar. Isso ocorre porque a integração agroindustrial, ao coordenar fluxos de produção, padronizar processos e estabilizar o fornecimento de matérias-primas, interfere diretamente na forma como os alimentos circulam entre os diferentes elos da cadeia. Nessa perspectiva, a compreensão de suas repercussões exige a articulação entre o direito contratual, a economia dos custos de transação e os estudos sobre abastecimento alimentar, uma vez que a eficiência produtiva não se confunde, necessariamente, com a efetivação do direito à alimentação adequada.

Nesse sentido, a segurança alimentar deve ser compreendida a partir de um conceito ampliado, que não se esgota na simples disponibilidade física de alimentos. Conforme destaca Schmitt (2005), a segurança alimentar envolve dimensões interdependentes relacionadas à disponibilidade, ao acesso, à regularidade e à qualidade dos alimentos. Nessa mesma linha, Reymão & Santos (2016) sustenta que o abastecimento alimentar deve ser analisado não apenas sob a ótica da produção, mas também a partir das condições sociais e econômicas que permitem que os alimentos cheguem de forma adequada à população. Assim, ainda que o aumento da produtividade seja relevante, ele não se mostra suficiente, por si só, para assegurar a concretização da segurança alimentar.

Sob essa perspectiva, os contratos de integração apresentam contribuição relevante para a regularidade do abastecimento, especialmente por promoverem maior previsibilidade da produção e redução das incertezas inerentes às cadeias agroindustriais. Para Coser (2010), a coordenação contratual permite alinhar expectativas entre os agentes econômicos, reduzindo custos de transação e assegurando maior estabilidade nos fluxos produtivos. Esse aspecto assume especial relevância em cadeias que demandam escala, uniformidade e regularidade, como ocorre nos segmentos de proteína animal, nos quais a integração é amplamente utilizada como estratégia de organização produtiva.

Além disso, a integração agroindustrial favorece o atendimento de exigências relacionadas à padronização, ao controle de qualidade e à rastreabilidade, elementos centrais na contemporânea organização dos mercados alimentares. Conforme destacam MacDonald e Korb (2011), os contratos permitem que as agroindústrias exerçam maior controle sobre os processos produtivos, assegurando padrões uniformes de qualidade, quantidade e conformidade sanitária. Nesse sentido, a integração não apenas racionaliza a produção, mas também reforça mecanismos de controle ao longo da cadeia, o que contribui para a estabilidade da oferta de alimentos no mercado.

Todavia, não se pode inferir, de forma automática, que a integração contratual promove a segurança alimentar em sentido amplo. Reymão & Santos (2016) ressalta que a segurança alimentar envolve necessariamente o acesso econômico e social aos alimentos, o que desloca o foco da análise para além da produção e da oferta. Em outras palavras, a existência de sistemas produtivos eficientes e coordenados não garante, por si só, que os alimentos estejam disponíveis de forma justa, acessível e contínua para toda a população.

Essa distinção torna-se ainda mais relevante quando se considera que a integração agroindustrial se desenvolve, predominantemente, sob uma lógica orientada pela eficiência econômica e pela maximização de resultados. Conforme Coser (2010), a estrutura contratual da integração tende a concentrar o poder decisório nas agroindústrias, ampliando assimetrias econômicas e informacionais em relação aos produtores integrados. Nessa dinâmica, a organização da produção e do abastecimento passa a refletir, em grande medida, estratégias empresariais privadas, nem sempre alinhadas com objetivos mais amplos de interesse público alimentar.

Ademais, a própria estrutura de governança dos sistemas agroindustriais evidencia que a estabilidade das cadeias produtivas depende não apenas da coordenação entre os agentes, mas também da forma como o valor gerado é distribuído. Conforme destaca Zylbersztajn (1995), a

criação de valor nesses sistemas decorre da interação entre diferentes agentes econômicos, sendo fundamental a existência de mecanismos institucionais que assegurem uma repartição equilibrada dos resultados. Nesse sentido, Giordano e Zylbersztajn (2015) observam que a ausência de incentivos adequados à cooperação ou de critérios justos de distribuição pode comprometer a eficiência do sistema, gerando desequilíbrios que afetam a sua própria sustentabilidade.

Diante disso, a contribuição dos contratos de integração para a segurança alimentar deve ser compreendida de forma condicionada e limitada. Condicionada, porque seus efeitos dependem da articulação com políticas públicas, mecanismos de regulação e instrumentos de garantia de acesso aos alimentos. Limitada, porque a integração atua prioritariamente na esfera da produção e da coordenação econômica, não sendo capaz, isoladamente, de enfrentar problemas estruturais relacionados à desigualdade no acesso alimentar.

Diante desse cenário, torna-se necessário avançar da dimensão descritiva para uma análise mais propriamente crítica acerca do papel desempenhado pelos contratos de integração no sistema agroalimentar. Isso porque, embora tais instrumentos contribuam para a organização da produção e para a estabilidade do abastecimento, sua atuação permanece concentrada na esfera produtiva, não alcançando, de forma suficiente, os elementos estruturais que condicionam a efetivação da segurança alimentar.

Nesse ponto, a distinção entre eficiência produtiva e justiça distributiva revela-se central. Conforme sustenta Reymão & Santos (2016), a segurança alimentar não pode ser reduzida à lógica da oferta, uma vez que envolve necessariamente a garantia de acesso regular e adequado aos alimentos. Assim, ainda que a integração agroindustrial proporcione ganhos relevantes em termos de previsibilidade e controle da produção, esses avanços não se traduzem automaticamente em melhoria das condições de acesso alimentar, sobretudo em contextos marcados por desigualdade econômica.

Além disso, a própria estrutura contratual da integração impõe limites à sua capacidade de promover efeitos mais amplos no sistema alimentar. Conforme Coser (2010), a concentração do poder decisório nas agroindústrias, aliada à dependência econômica dos produtores integrados, tende a orientar a produção segundo critérios predominantemente empresariais, voltados à eficiência e à rentabilidade.

Nesse sentido, as decisões relativas ao que produzir, como produzir e em que condições inserir os produtos no mercado passam a ser determinadas por estratégias privadas, o que pode gerar desalinhamentos em relação às necessidades sociais mais amplas.

Essa dinâmica pode ser compreendida, ainda, à luz da teoria da governança dos sistemas agroindustriais. Conforme destaca Zylbersztajn (1995), a coordenação entre agentes econômicos é essencial para a geração de valor, mas sua sustentabilidade depende da existência de mecanismos que assegurem a adequada distribuição dos resultados dessa cooperação. Nessa mesma linha, Giordano e Zylbersztajn (2015) observam que a ausência de critérios equitativos de repartição pode comprometer não apenas a estabilidade das relações contratuais, mas também a própria eficiência do sistema como um todo. Aplicado ao contexto da segurança alimentar, isso significa que a organização eficiente da produção não pode ser dissociada da forma como seus benefícios são socialmente distribuídos.

Dessa forma, a integração agroindustrial revela-se como instrumento relevante para a coordenação produtiva, mas estruturalmente limitado enquanto mecanismo de promoção da segurança alimentar. Sua contribuição, embora significativa para a estabilidade do abastecimento, não alcança dimensões fundamentais relacionadas ao acesso econômico, à equidade distributiva e à orientação social da produção. Em outras palavras, trata-se de um modelo eficiente sob a ótica organizacional, mas insuficiente quando analisado a partir de uma perspectiva mais ampla de realização do direito à alimentação adequada.

Assim, conforme se depreende da articulação entre os autores analisados, a integração deve ser compreendida como parte de um arranjo mais amplo, cuja efetividade em termos de segurança alimentar depende da atuação complementar de políticas públicas, mecanismos regulatórios e instrumentos institucionais voltados à redução das desigualdades no acesso aos alimentos. Sem essa articulação, há o risco de que a eficiência produtiva promovida pela integração conviva com a persistência de situações de insegurança alimentar, evidenciando a existência de uma dissociação entre a organização da produção e a garantia do direito à alimentação.

3. Metodologia

A presente pesquisa adota abordagem metodológica de natureza jurídico-exploratória, orientada à compreensão crítica das estruturas normativas e econômicas que permeiam os contratos de integração no agronegócio, especialmente no que concerne às assimetrias informacionais e à distribuição de valor entre os agentes envolvidos.

A escolha por uma metodologia exploratória justifica-se pela complexidade do objeto investigado, que não se limita à análise dogmática tradicional, mas exige a problematização das relações jurídicas em sua inserção concreta no sistema agroindustrial. Nesse sentido, a pesquisa

não se restringe à descrição normativa, buscando, ao contrário, identificar tensões estruturais, lacunas regulatórias e dinâmicas contratuais que influenciam a efetividade das relações de integração.

Conforme sustentam Miracy Barbosa de Sousa Gustin e Maria Tereza Fonseca Dias, a pesquisa jurídica deve ser compreendida como uma atividade sistemática de investigação, orientada por procedimentos racionais e críticos, voltados à construção de conhecimento verificável sobre os fenômenos jurídicos (GUSTIN *et al.*, 2020). Essa perspectiva afasta abordagens meramente descritivas ou opinativas, exigindo a delimitação clara do problema, a coerência metodológica e a articulação entre teoria e realidade.

A metodologia adotada, portanto, estrutura-se a partir de três eixos principais: (i) levantamento e análise bibliográfica especializada; (ii) exame do arcabouço normativo aplicável; e (iii) interpretação crítica das relações contratuais no âmbito da integração agroindustrial.

No primeiro eixo, realiza-se a revisão bibliográfica de obras que tratam da organização dos sistemas agroindustriais, da teoria da firma, da governança e dos contratos agrários, com especial atenção às contribuições de autores como Coase (1937), Giordano e Zylbersztajn (2015). Tal levantamento permite identificar os fundamentos teóricos que sustentam a integração vertical e suas implicações econômicas e jurídicas.

No segundo eixo, procede-se à análise do ordenamento jurídico brasileiro, especialmente das normas que disciplinam os contratos agrários e as relações de integração produtiva, com destaque para a Lei nº 13.288/2016. Essa etapa busca compreender como o direito positivo estrutura — ou deixa de estruturar — mecanismos de equilíbrio contratual, transparência e repartição de riscos.

Por fim, no terceiro eixo, desenvolve-se uma interpretação crítico-analítica das relações entre integradora e integrado, considerando os elementos de governança, coordenação e assimetria informacional já delineados nos tópicos anteriores. Nesse ponto, a pesquisa aproxima-se de uma leitura funcional do direito, examinando não apenas o conteúdo normativo, mas sua capacidade de regular efetivamente relações econômicas complexas.

Importante destacar que, embora não se trate de pesquisa empírica de campo, a presente investigação não se dissocia da realidade social. Ao contrário, conforme enfatizado por Gustin, a pesquisa jurídica deve considerar o direito como fenômeno inserido em contextos sociais dinâmicos, sendo insuficiente sua análise isolada em planos puramente abstratos (MAFEI *et*

al., 2019). Assim, a abordagem adotada busca integrar teoria e prática, ainda que por meio de dados secundários e construções analíticas.

A opção metodológica adotada revela-se, portanto, adequada aos objetivos da pesquisa, na medida em que permite não apenas compreender a estrutura jurídica dos contratos de integração, mas também problematizar seus efeitos concretos, especialmente no que se refere à distribuição de riscos, à formação de incentivos e à proteção do produtor rural.

4. Discussão dos Resultados

A análise desenvolvida ao longo da presente pesquisa evidencia que os contratos de integração no agronegócio, embora formalmente estruturados sob a lógica da cooperação produtiva, operam, na prática, a partir de relações marcadas por significativa assimetria informacional, concentração decisória e distribuição desigual dos riscos econômicos.

A inserção do produtor rural em cadeias agroindustriais integradas não se dá em condições de plena autonomia negocial, mas, em grande medida, sob padrões previamente estabelecidos pela agroindústria integradora. Tal constatação decorre da própria estrutura do sistema agroindustrial, no qual a coordenação das atividades produtivas se concentra nos elos mais capitalizados da cadeia, responsáveis pela definição de padrões técnicos, insumos, cronogramas e critérios de remuneração (COSER, 2010).

Nesse sentido, os contratos assumem papel central na viabilização da atividade econômica organizada, funcionando como instrumentos de coordenação dos interesses envolvidos na produção. Conforme vemos:

Atividade empresarial que precisará ser assegurada, otimizada e viabilizada pelo contrato e, conseqüentemente, pelo sistema jurídico aplicável aos contratos. Logo, a função direta dos contratos empresariais está associada aos negócios ali disciplinados, ao acerto dos interesses envolvidos nos contratos, de modo a colaborar para que a atividade empresarial se desenvolva eficazmente (RIBEIRO, 2015, p. 107).

A partir dessa perspectiva, verifica-se que a promessa de eficiência econômica decorrente da integração vertical, fundada na coordenação produtiva e na padronização das relações, não se traduz, necessariamente, em equilíbrio contratual. Ao contrário, a dependência econômica do produtor e a padronização das cláusulas contratuais tendem a limitar sua capacidade de negociação, convertendo o contrato de integração em um instrumento de organização produtiva com reduzida margem de autodeterminação para o integrado.

A discussão torna-se ainda mais sensível quando se observa que os mecanismos de formação de preço e remuneração frequentemente não são transparentes ou plenamente compreensíveis ao produtor rural. A ausência de critérios claros e verificáveis compromete a

previsibilidade da renda e dificulta a aferição da justa repartição do valor gerado ao longo da cadeia produtiva, reforçando a assimetria estrutural já identificada.

Esse cenário de desequilíbrio pode ser explicado, em grande medida, pela existência de assimetrias informacionais e econômicas entre as partes, vemos:

Este equilíbrio teórico entre as partes pode sofrer influência relativa à assimetria de informações ou de poder econômico que poderá interferir de forma significativa no equilíbrio de forças, produzindo a prevalência injustificada de uma das partes em detrimento da outra, desajustando o equilíbrio esperado, de modo que alguma adequação poderá ser necessária e deverá ocorrer principalmente pelas vias oferecidas pelo sistema de defesa da concorrência (RIBEIRO, 2018, *s.p.*).

Dessa forma, observa-se que a própria estrutura dos contratos de integração pode favorecer a concentração de poder nas agroindústrias, impactando diretamente o equilíbrio das relações jurídicas estabelecidas.

Além disso, a alocação de riscos no âmbito desses contratos revela-se desequilibrada. Embora a atividade produtiva seja executada pelo produtor rural, parcela significativa dos riscos operacionais — como variações de produtividade, perdas e custos indiretos — recai sobre ele, enquanto a integradora mantém o controle sobre decisões estratégicas e variáveis econômicas relevantes. Tal configuração evidencia uma dissociação entre poder decisório e assunção de riscos, elemento central para a compreensão das tensões jurídicas envolvidas.

Sob o ponto de vista normativo, verifica-se que, apesar dos avanços introduzidos pela Lei nº 13.288/2016, especialmente no que tange à formalização dos contratos e à previsão de mecanismos de transparência, ainda persistem lacunas relevantes quanto à efetiva proteção do produtor integrado. A legislação estabelece diretrizes importantes, mas não enfrenta de modo suficientemente incisivo a questão da assimetria informacional nem assegura instrumentos eficazes de controle sobre os critérios de remuneração.

A partir dessa constatação, torna-se possível afirmar que a regulação vigente opera mais como mecanismo de organização formal das relações do que como instrumento de reequilíbrio substancial das posições contratuais. Em outras palavras, há uma normatização da integração, mas não necessariamente uma correção das distorções estruturais que a caracterizam.

Outro aspecto relevante identificado na pesquisa diz respeito à governança das cadeias agroindustriais. A literatura econômica aponta que a criação de valor nesses sistemas depende da cooperação entre agentes; contudo, a efetividade dessa cooperação está diretamente vinculada à existência de incentivos adequados e de mecanismos justos de distribuição dos resultados. Quando tais elementos não se concretizam, a integração deixa de cumprir sua função econômica plena, podendo, inclusive, gerar ineficiências e conflitos (ZYLBERSZTAJN, 1995).

Nesse sentido, a ausência de mecanismos robustos de governança contratual — capazes de assegurar transparência, previsibilidade e equidade — compromete não apenas a posição do produtor rural, mas a própria sustentabilidade do sistema de integração. A fragilidade desses mecanismos reforça a dependência econômica e reduz a capacidade de contestação ou renegociação por parte do integrado.

A discussão dos resultados permite, portanto, compreender que os contratos de integração no agronegócio não podem ser analisados exclusivamente sob a ótica da eficiência produtiva. É indispensável incorporar uma perspectiva jurídica crítica, voltada à identificação das desigualdades estruturais e à avaliação da capacidade do direito de regular, de forma efetiva, essas relações complexas.

Diante desse cenário, evidencia-se a necessidade de aprimoramento dos instrumentos normativos e contratuais, especialmente no que se refere à transparência dos critérios de remuneração, à repartição equilibrada dos riscos e à ampliação dos mecanismos de controle e participação do produtor rural. Sem tais ajustes, a integração tende a perpetuar relações assimétricas, incompatíveis com os princípios de justiça contratual e equilíbrio das relações jurídicas.

5. Considerações finais

A presente pesquisa teve como objetivo analisar os contratos de integração no agronegócio sob a perspectiva das cadeias agroindustriais, com ênfase nas dinâmicas de governança, na distribuição de valor e nas assimetrias informacionais que permeiam a relação entre integradora e produtor rural integrado. A partir da abordagem jurídico-exploratória adotada, foi possível ultrapassar a análise meramente normativa, permitindo a identificação de elementos estruturais que influenciam diretamente a conformação dessas relações contratuais.

Entretanto, verificou-se que a integração vertical, embora promova ganhos de eficiência econômica, não assegura, por si só, equilíbrio contratual entre os agentes envolvidos. A concentração de poder decisório nas agroindústrias, aliada à dependência econômica do produtor, contribui para a formação de relações marcadas por assimetria informacional e limitada capacidade de negociação por parte do integrado.

Nesse contexto, constatou-se que a criação de valor nas cadeias agroindustriais depende não apenas da coordenação produtiva, mas também da existência de mecanismos eficazes de governança e de repartição equitativa de resultados. A ausência ou insuficiência desses mecanismos compromete a transparência das relações, fragiliza a previsibilidade econômica do

produtor e potencializa desequilíbrios contratuais que desafiam a efetividade do direito como instrumento de regulação.

A análise da Lei nº 13.288/2016, revelou avanços relevantes no reconhecimento e na formalização dos contratos de integração. Todavia, evidenciou-se que tais avanços ainda são insuficientes para enfrentar, de maneira estruturada, as distorções inerentes à relação entre integradora e integrada. Tal constatação reforça a necessidade de aprimoramento dos instrumentos normativos e contratuais, com ênfase em maior transparência, melhor alocação de riscos e fortalecimento desses mecanismos de governança.

Por fim, destaca-se que a complexidade das relações analisadas demanda a continuidade de investigações futuras, inclusive com o desenvolvimento de pesquisas empíricas que permitam aprofundar a compreensão dos efeitos concretos desses contratos no cotidiano dos produtores rurais. A articulação entre análise teórica e observação da realidade revela-se, assim, essencial para o avanço do debate jurídico sobre o tema.

Em suma, podemos concluir que os contratos de integração no agronegócio, embora indispensáveis à organização das cadeias produtivas, ainda carecem de aperfeiçoamento jurídico capaz de compatibilizar eficiência econômica e justiça contratual, de modo a assegurar relações mais equilibradas, transparentes e sustentáveis.

Referências

BRASIL. **Lei nº 13.288, de 16 de maio de 2016.** Dispõe sobre os contratos de integração, obrigações e responsabilidades nas relações contratuais entre produtores integrados e integradores, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, 17 maio 2016.

COASE, Ronald H. **The nature of the firm.** *Economica*, London, v. 4, n. 16, p. 386–405, 1937.

COSER, F. J. **Contrato de integração de suínos: formatos, conteúdos e deficiências da estrutura de governança predominante na suinocultura brasileira.** Brasília: Faculdade de Agronomia e Medicina Veterinária, Universidade de Brasília, 2010, 160 p. Dissertação de Mestrado.

GIORDANO, Samuel Ribeiro e ZYLBERSZTAJN, Decio. Coordenação e governança de sistemas agroindustriais. **In:** ZYLBERSZTAJN, Decio; NEVES, Marcos Fava; GALEMAN, Silvia M. de Queiroz. (Orgs.) **Gestão de sistemas de agronegócios.** São Paulo: Atlas, 2015.

GUSTIN, Miracy Barbosa de Sousa; DIAS, Maria Tereza Fonseca; NICÁCIO, Camila Silva. **Re(pensando) a pesquisa jurídica: teoria e prática.** 5. ed. São Paulo: Almedina, 2020.

MacDonald, James M., and Penni Korb. **Agricultural Contracting Update:** Contracts in 2008. EIB-72. U.S. Dept. of Agriculture, Econ. Res. Serv. February 2011.

MAFEI, Rafael Rabelo Queiroz. **Metodologia da pesquisa em direito.** São Paulo: Saraiva, 2019.

PAULILLO, L. F. Sobre o Desenvolvimento da Agricultura Brasileira: Concepções Clássicas e Recentes. *In*: Batalha, M. O. (Coord.). **Gestão Agroindustrial: Grupo de Estudos e Pesquisas Agro-Industriais**. São Paulo: Atlas, 1997.

PINAZZA, L. A; ALIMANDRO R. (Org.). **Reestruturação no Agribusiness Brasileiro – Agronegócios no Terceiro Milênio**. Rio de Janeiro: Abag, 1999.

REYMÃO, Ana Elizabeth Neirão; SANTOS, Ricardo Thomaz. **O crédito à agricultura familiar na Amazônia e os desafios do Pronaf para a efetivação do princípio segurança alimentar**. XXV Encontro Nacional do Conpedi, Brasília, 2016. Anais. Brasília: Conpedi.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. **Contratos empresariais**. In: ENCICLOPÉDIA Jurídica. Tomo direito comercial. 1. ed. São Paulo: PUCSP, jul. 2018. Disponível em: <https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/252/edicao-1/contratos-empresariais> Acesso em: 07 de mar de 2026.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; GALESKI JUNIOR, Irineu. **Teoria geral dos contratos: contratos empresariais e análise econômica**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2015. p. 107.

SCHMITT, Claudia Job. Aquisição de alimentos da agricultura familiar Integração entre política agrícola e segurança alimentar e nutricional. **Revista de Política Agrícola**, [S. l.], v. 14, n. 2, p. 78–88, 2005. Disponível em: <https://rpa.sede.embrapa.br/RPA/article/view/539> Acesso em: 22 mar. 2026.

ZYLBERSZTAJN, Decio. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. 1995. Tese (Livre-docência) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1995.