

Laranja

Condições de barganha

Marcos Fava Neves *
 Frederico Fonseca Lopes **
 Vinícius Gustavo Trombin ***

AS RELAÇÕES de mercado da citricultura, representam elevados custos de transação, com riscos de atitudes oportunistas e de problemas na comercialização por parte do produtor e da indústria.

De 1986 a 1994, o processo de venda de fruta teve um contrato padrão com base na Bolsa de Nova York. Até 2006, boa parte da produção foi vendida via contratos, com vigência de um a cinco anos, condições variáveis entre empresas e região. Na produção, enquanto é pequena a parte vendida no mercado *spot*, cresce a participação das frutas oriundas das próprias indústrias.

Com a redução ou quase extinção das condições coletivas de barganha entre produtores e indústrias, as negociações individuais têm um peso determinante na entrada, permanência ou saída de produtores do mercado.

Nesse contexto cabe assinalar a:

- A participação da chamada “fruta cativa ou garantida” representada pela produção de produtores com boa capacidade de negociação nas empresas;
- A parcela significativa de fornecedores tradicionais (ou fiéis) às empresas independentes do volume de fruta oferecida.
- Aos demais, representados por pequenos e médios produtores, em que a questão se resume à disponibilidade de informações (bastante ampla no caso de citros) e formas de gestão da propriedade.

No médio e longo prazo, as formas intermediárias tendem a ser as mais eficientes sob um enfoque de sustentabilidade. Não faz sentido econômico uma indústria ter 100% de integração vertical, pelo elevado preço das terras e imobilização

necessária. Também a forma *spot* pode trazer um ganho fenomenal em um ano, e uma perda brutal em outro ano, não dando segurança aos envolvidos.

Há dois cenários de coordenação: 1. A

indústria executa a atividade de produção, em áreas próprias ou arrendadas; 2. O produtor executa a atividade de produção, com maior ou menor suporte da indústria.

Uma alternativa é a prática de *hedging* pelos citricultores no mercado futuro, apesar da baixa liquidez da Bolsa de Nova York, ante a comercialização na Europa.

Um modelo para ser estimulado seria igual ao do frango e fumo no sul do Brasil. A indústria entra com o pacote tecnológico em troca de entrega da produção. O produtor faz a gestão. O contrato varia com base no preço do suco no mercado internacional. ■

*Professor da FEA USP Ribeirão Preto e Coordenador do Pensa

**Pesquisador do Pensa e do Markestrat

***Pesquisador do Pensa e do Markestrat

Investimentos específicos da citricultura

Especificidade	Aplicação na Citricultura	Impactos
Física	A indústria utiliza equipamentos exclusivos para os citros	Pequena fração da produção para consumo <i>in natura</i> . Inviabilidade para investir em equipamentos para outras culturas.
Locacional	Baixa relação valor/peso da laranja	Exige proximidade entre a unidade processadora e a produção agrícola.
Temporal	A colheita deve ser realizada no ponto ótimo de maturação	A maioria das variedades brasileiras atinge a numa mesma época a maturação.
Dedicada	Pequena quantidade de fábricas processadoras	Grande parcela da produção de um produtor é destinada a uma única empresa, criando, assim, uma dependência entre as partes envolvidas.

Tipologia de coordenação

Controle	Tipologia de coordenação	Participação na produção	Características do relacionamento
<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">+ (maior)</div> <div style="flex-grow: 1; position: relative;"> <div style="position: absolute; left: -10px; top: 50%; transform: translateY(-50%);">↑</div> <div style="position: absolute; left: -10px; bottom: 50%; transform: translateY(50%);">↓</div> <div style="position: absolute; left: 50%; top: 0; bottom: 0; transform: translateX(-50%);">Risco</div> </div> <div style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">- (menor)</div> </div>	Integração Vertical	18 a 22%	Pomares das indústrias processadoras.
	Arrendamento	1 a 2%	Contrato de longo prazo. A indústria aluga uma propriedade e desenvolve a atividade.
	Parceria Integral	1 a 2%	Contrato de longo prazo. A indústria dá garantia de compra a preço de mercado. Os riscos do produtor são de produtividade e preço.
	Parceria com Fomento	0,5%	Contrato de longo prazo. Os insumos e a assistência técnica são cedidos pela indústria. O produtor opera a fazenda. Preço da fruta de acordo com preços do suco no mercado internacional.
	Toll Processing	7%	Produtor arrenda uma fábrica, processa sua própria fruta e comercializa os produtos derivados.
	Contrato Flex (gatilho)	20 a 25%	Contrato (2 a 5 anos) de suprimento baseado em parcela fixa e parcela variável de acordo com o preço do suco no mercado internacional.
	Contrato Fixo	35 a 40%	Contrato de suprimento baseado em preço fixo por um prazo de 2 a 5 anos.
	Contrato Safra	5 a 10%	Contrato válido para uma safra, com preço normalmente fixo.
	Mercado Spot (Fruta Portão)	5 a 10%	Fruta é vendida em transações de mercado, <i>spot</i> , próximo da colheita.