



**AgEcon** SEARCH  
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search  
<http://ageconsearch.umn.edu>  
[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

**COORDENAÇÃO E CUSTOS DE TRANSAÇÃO NOS CANAIS DE  
COMERCIALIZAÇÃO CITRÍCOLA NO BRASIL**

**ANA CLAUDIA VIEIRA; LUIS FERNANDO PAULILLO; LUIZ MANOEL  
ALMEIDA;**

**UFSCAR**

**SÃO CARLOS - SP - BRASIL**

**ana\_prieto@terra.com.br**

**APRESENTAÇÃO SEM PRESENÇA DE DEBATEDOR**

**SISTEMAS AGROALIMENTARES E CADEIAS AGROINDUSTRIAIS**

**Coordenação e Custos de Transação nos canais de comercialização citrícola no Brasil**

**Grupo de Pesquisa 4: Sistemas Agroalimentares e Cadeias Agroindustriais**

## **1. Introdução**

Este artigo tem o objetivo de apresentar os diferentes canais de comercialização citrícola, demonstrando seus diferentes custos de transação, a relevância dos mesmos na comercialização da laranja e, conseqüentemente, seu peso para a permanência ou não dos produtores de laranja.

O que motivou este trabalho foi a crescente importância dada aos custos de transação nos diferentes setores, incluindo as cadeias agroindustriais, e a representatividade dos mesmos na dinâmica das cadeias e no impacto para seus agentes. Dada a relevância desses custos, procurou-se verificar em que nível eles incidem na comercialização da laranja, numa cadeia permeada por conflitos entre os produtores agrícolas a agroindústria processadora, sendo esta a principal compradora e a responsável pela coordenação da rede citrícola.

Procura-se demonstrar qual é o grau de relevância desses custos na comercialização da laranja e analisar de que forma eles agem: se são altos a ponto de serem considerados um entrave para os citricultores ou se são pouco relevantes. Sendo pouco relevantes, eles contribuem para facilitar a permanência dos produtores na cadeia produtiva ou não são suficientes para isso?

Na rede citrícola, as instituições vêm contribuindo mais no sentido de permitir que a coordenação seja exercida pela indústria processadora. Nesse sentido, cabe analisar como elas estão influenciando os custos de transação e o próprio desempenho econômico dentro da rede.

Diante da dinâmica excludente que se faz cada vez mais imperativa na rede citrícola, torna-se interessante analisar se os custos de transação contribuem de alguma forma com o

processo de exclusão de produtores, que vem ocorrendo desde os anos 90, deixando a produção citrícola cada vez mais concentrada.

Em muitos casos, quando os custos de transação se tornam muito elevados, eles funcionam como um entrave para o desenvolvimento do setor. Para as propriedades rurais os custos de transação também se tornam relevantes, uma vez que essas unidades produtoras participam de negociações complexas nas cadeias agroindustriais, envolvendo agroindústrias, intermediários, atacadistas, varejistas, *traders* entre outros. Quanto mais altos os custos de transação, mais se faz necessária uma coordenação complexa da cadeia, com suporte de recursos financeiros, tecnológicos, organizacionais e jurídicos. Dessa forma, a medição dos custos de transação e a sua representatividade estará, ao mesmo tempo, revelando se eles funcionam como um entrave institucional para o desenvolvimento do setor, assim como indicará se representam facilidades ou dificuldades para que os produtores de laranja continuem sendo participantes dessa cadeia produtiva.

Os dados aqui apresentados fazem parte de uma pesquisa realizada pela Universidade Federal de São Carlos (UFSCar), em parceria com a FAO-ONU, que buscou descobrir os entraves institucionais na cadeia citrícola. A pesquisa de campo foi aplicada a 120 citricultores na macrorregião de Ribeirão Preto-SP, escolhidos aleatoriamente para uma entrevista estruturada em questionário fechado com 280 perguntas nas áreas: patrimonial, financeira, produção, transação e participação associativa. As entrevistas foram feitas com o chefe da família ou responsável pela propriedade rural visitada e são referentes à safra 2003/2004. Os produtores são divididos em pequenos, médios e grandes, de acordo com a área plantada: até 50 ha, de 50 a 100 ha e mais de 100 ha.

## **2. Custos de transação**

Desde o estudo de Ronald Coase (1937), um importante passo foi dado no sentido de olhar a firma pelo aspecto da organização e do relacionamento com os clientes, uma vez que, para Coase, a utilização do mecanismo de mercado implica em custos, que estão relacionados com a coleta de informações e os custos de negociar e estabelecer contratos – os custos de transação. Mais tarde, na Nova Economia Institucional, Oliver Williamson, em seus estudos da Economia dos Custos de Transação, preocupa-se com as estruturas de governança ou formas de coordenação, que surgem para regular ou administrar determinada transação e minimizar seus custos.

Para Williamson (1985), o principal propósito das instituições econômicas do capitalismo deve ser o de economizar os custos de transação. Assim, no estudo das instituições, faz das transações a unidade básica de análise, considerando também determinante a forma de organização.

A transação, isto é, a transferência de bens e serviços, tem custos relacionados com a tarefa de planejar, coletar informações, adaptar, negociar e monitorar contratos. E se esses custos existem, as instituições têm como função reduzi-los.

Os custos de transação envolvidos nos movimentos que um produtor realiza para comercializar a sua produção estão relacionados com o tempo gasto para tomar informações sobre preços e qualidades dos insumos que serão utilizados na produção, ou informações sobre preços no mercado em que venderá a sua produção, com o custo de elaborar um contrato, o custo de romper um acordo ou um contrato, o custo de um comprador não honrar com os compromissos assumidos, com o número de ocasiões em que um produtor se reúne para fechar um negócio, o número de ligações e deslocamentos que faz com um futuro comprador para fechar uma negociação etc.

Para Douglas North (1990) as instituições afetam o desempenho econômico, porque seus efeitos nos custos de transformação e produção ajudam a moldar as escolhas de uma economia. Junto com a tecnologia empregada, as instituições determinam os custos de transação e produção. O maior papel das instituições em uma sociedade é reduzir as incertezas e estabelecer uma estrutura estável para a interação humana.

O quanto uma instituição resolve bem os problemas de coordenação de produção depende da complexidade do ambiente de negócios, da motivação dos agentes econômicos e de sua habilidade em decifrar e ordenar esse ambiente (Fusfeld, 2001).

Os estudos das instituições e dos entraves para o desenvolvimento econômico estão se difundindo para os mais diversos segmentos. Há uma preocupação, atualmente, em mensurar os custos de transação em setores que vão dos negócios industriais e de varejo até a agricultura, uma vez que as propriedades rurais estão cada vez mais inseridas em negociações complexas nas cadeias agroindustriais.

Assim, os custos de transação, se forem altos, podem se tornar um entrave institucional para o desenvolvimento econômico, de forma que é desejável que eles sejam baixos, para permitir que os agentes econômicos envolvidos não sofram dificuldades na comercialização da produção, o que tem conseqüências para o próprio desenvolvimento da agricultura.

Os custos de transação presentes nos canais de comercialização dependem dos mecanismos de governança estabelecidos pelos atores econômicos e políticos, sejam eles atores privados ou públicos, coletivos ou individuais. Os mecanismos de governança nascem dos esforços desses atores para construir ou alterar as formas de regulação e para alcançar maior poder de coordenação nos negócios. Assim, para compreender o mercado e a cadeia produtiva é necessário compreender os mecanismos de governança ou as redes de políticas existentes em seu entorno (Paulillo, 2000).

### **3. A rede citrícola no Brasil**

A cadeia citrícola no Brasil é caracterizada por um oligopólio concentrado no segmento industrial, produtor do suco de laranja concentrado congelado, produto que é 98% direcionado ao mercado externo. A indústria é responsável pela compra de cerca de 70% de toda a laranja produzida no cinturão citrícola e a relação desse segmento processador com o que fornece a matéria-prima forma um oligopsônio, já que os produtores de laranja são em torno de dez mil (já estiveram próximos dos trinta mil nos anos 90) enquanto o segmento industrial está concentrado em quatro empresas.

Nessa cadeia agroindustrial, as quatro grandes empresas - Cutrale, Citrosuco, Citrovita e Coinbra - coordenam o processo de formação dos preços, o que tende a permanecer enquanto não for potencializada a busca de mercados ainda pouco explorados pelos citricultores (como o mercado interno, o comércio justo europeu, a merenda escolar etc.) e enquanto os citricultores continuarem com baixa representatividade de suas associações de interesses. A rede política na qual a citricultura está inserida é altamente organizada em torno das ações e dos interesses das empresas processadoras de suco concentrado de laranja. A ABECITRUS (Associação Brasileira dos Exportadores de Cítricos), ator coletivo que representa os interesses das empresas exportadoras de suco concentrado, domina as orquestrações dos negócios e das principais políticas públicas da cadeia produtiva. Já do lado dos produtores, a ASSOCITRUS (Associação Brasileira de Citricultores) possui um poder de aglutinação e representatividade bem menor. A construção de uma nova câmara setorial, lançada pelo Ministério da Agricultura no ano de 2003, já recebeu protestos da ABECITRUS, que anunciou publicamente sua retirada.

No segmento agrícola, há uma heterogeneidade em diversos aspectos, tais como: o preparo do produtor para enfrentar a modernização tecnológica; o grau de instrução dos produtores; o acesso à informação; a capacidade de aglutinação em *pools* ou cooperativas; o processo de adaptação à concorrência imperfeita, com o domínio das quatro grandes empresas processadoras, entre outros.

As estruturas de governança existentes no setor variam, pois existem contratos estabelecidos entre fornecedores e empresas de suco, acordos tácitos estabelecidos entre citricultores e *packing-houses* ou atacadistas e também há um fortalecimento da integração vertical total (indústria com pomares próprios). Porém, o que prevalece é a relação contratual entre a indústria processadora e os fornecedores de laranja.

A integração vertical (ou hierarquia) é um movimento crescente e demasiadamente prejudicial para os citricultores, que perdem poder de barganha e obtêm retornos menores. Os pomares das empresas processadoras correspondem a cerca de 30% da laranja esmagada pela indústria de suco, de forma que o grau de dependência dos fornecedores se torna cada vez mais reduzido (Vieira, 2003).

Outro fator importante que pesa a favor da indústria atualmente é a assimetria de informações no setor. Quando as informações são assimétricas, alguns agentes da mesma transação possuem informações privilegiadas e os demais terão custos em obtê-las. Neste caso, quem tem as melhores informações pode usá-las em benefício próprio e impor perdas à outra parte. É o que ocorre na cadeia citrícola, onde há uma queixa por parte do segmento produtor agrícola pela falta de uma fonte confiável de estimativa de safras, o que acaba por influenciar no preço final acordado. Além disso, informações referentes aos estoques das indústrias, quantidade a ser comprada de matéria-prima, previsão de preços e tipos de contratos são outras informações falhas, que ficam sob o domínio da indústria.

A forma organizacional dessa rede de poder permanece similar ao dos anos 90, quando a quebra do contrato padrão em torno do preço da caixa de laranja (formalmente em 1995) alterou uma relativa estabilidade das negociações entre citricultores e processadoras de suco, onde o resultado permitia que os citricultores e as empresas se considerassem ganhadores na negociação, pela existência do contrato-padrão.

A rede citrícola tem algumas características marcantes: a) restrito número de participantes: do lado da indústria, a ABECITRUS aglutina as quatro grandes empresas, fazendo com que a agenda de atuação na rede citrícola continue ditada pelo segmento industrial. Apesar da reestruturação da ASSOCITRUS e seus recentes movimentos para reunir os citricultores, somente a indústria consegue aglutinar com facilidade os atores individuais em torno da ABECITRUS, permitindo a orquestração dos interesses; b) distribuição desequilibrada dos recursos: há uma discrepância entre os dois segmentos produtivos, uma vez que somente as indústrias apresentam recursos de poder acentuados para determinar mudanças, sendo principais os recursos políticos (poder de aglutinação da ABECITRUS), os recursos organizacionais (poder de barganha frente aos citricultores por causa do acúmulo de estoques e da manutenção de pomares próprios), financeiros (capacidade de estabelecimento de preço para o citricultor e de adiantamento de pagamentos) e de informação (influenciando as estimativas de safra no Brasil e preços no mercado internacional por meio de controle de oferta no Brasil e nos Estados Unidos).

Estes fatores institucionais mostram a manutenção da citricultura subalterna à indústria na esfera da orquestração de interesses. Primeiro, porque os seus fatores de debilidade permaneceram (entre os principais destacam-se a heterogeneidade de tipos e de interesses, o número elevado de propriedades rurais e a dispersão dos produtores); segundo, porque a capacidade de aglutinação dos citricultores e os recursos de informação foram perdidos pelas suas associações de representação (Paulillo, 2000).

O afastamento dos produtores de laranja de suas associações de representação, desde o início dos anos 90, continua sendo um fator decisivo. Além de estar relacionado com a atuação das associações, esse problema também reflete o posicionamento dos citricultores, que operam muito em função dos valores dos preços das caixas de laranja; as associações de interesses da citricultura mantêm como prioridade a comercialização da laranja com a indústria. Porém, essa deveria ser apenas uma delas, pois há questões importantes que merecem a atenção da associação de citricultores, tais como a capacitação de seus associados, a formação de uma rede de informações sobre mercados e práticas culturais, a difusão de conhecimentos sobre negociações e construções de contratos, definições de perfis dos produtores, parlamentares para representação política etc.

O aumento da concentração industrial, a redução do número de empresas processadoras, o crescimento da homogeneização dos interesses das grandes empresas e o resultado favorável do preço livre praticado na negociação com a citricultura continuam fortalecendo a ABECITRUS. Ao mesmo tempo, as associações representantes dos citricultores continuam enfraquecidas.

#### **4. Os canais de comercialização e os custos de transação na citricultura**

Embora os canais de comercialização sejam diversificados para os citricultores, é predominante o canal de venda da laranja para a indústria de suco - um canal dominado pelas 4 Cs, que atuam de modo uniforme nas negociações com os fornecedores de matéria-prima.

Duas variáveis são importantes na determinação do canal de comercialização do citricultor paulista: a escala da transação e a qualidade da laranja.

A escala de transação se comporta como um elemento-chave para a venda de laranja para o processamento e para a obtenção de melhores condições de transação. Os grandes produtores vendem predominantemente para a indústria, ao passo que pequenos produtores, para colocarem sua produção nesse canal, precisam se agrupar em *pools* ou encontram dificuldades maiores quando vendem individualmente. Porém, o associativismo é pouco difundido no setor e poucos pequenos produtores comercializam por meio dos *pools*, o que torna maiores as dificuldades para a negociação e até mesmo para a sobrevivência desses produtores no setor.

A qualidade da laranja também é determinante para a escolha do canal de comercialização, porque a boa qualidade do fruto pode direcionar os citricultores para a venda que se destina ao mercado interno. Nesse mercado, é mais importante o aspecto visual da fruta, uma vez que grande parte dessa laranja seguirá para a mesa do consumidor (consumo *in natura* ou suco feito em casa), enquanto outra parte segue para pequenas processadoras de suco pronto.

##### **4.1 A agroindústria processadora de suco**

Desde a formação do complexo agroindustrial citrícola no Brasil, na década de 1960, a indústria processadora de suco de laranja concentrado congelado se colocou como a grande compradora de laranja, transformando-se no principal canal de comercialização da cadeia citrícola. Algumas décadas depois, essa cadeia passou por diversas alterações, mas indústria processadora continua sendo a maior demandante da laranja produzida no território citrícola (cerca de 70% da fruta).

A forma predominante de venda para a indústria é por meio de contratos individuais, ou seja, contratos estabelecidos entre a indústria e o citricultor, que negocia e vende

individualmente com a indústria compradora. Em menor número de casos, os produtores fazem parte de *pools*, que constituem uma forma de associativismo entre os produtores, oferecendo vantagens na negociação e nos preços.

Seja individualmente ou em *pools*, os contratos firmados entre as partes podem ter variação de preços e prazos. Quanto ao prazo, o fornecimento pode ser contratado para a safra corrente ou prazos maiores, como duas ou três safras posteriores. Quanto aos preços, eles podem variar conforme o prazo do contrato, o tamanho e a organização dos produtores, haja vista que os produtores que produzem ou negociam em maior escala em geral adquirem mais poder de barganha e melhores contratos.

#### **4.2 Os barracões, o mercado institucional e o varejo**

Os barracões ou *packing houses* representam o segundo canal mais importante para os citricultores, especialmente para os que produzem em menor escala, já que os pequenos apresentam produção menor e encontram mais dificuldades para negociar com a indústria. Os *packing houses* estão mais próximos e mais acessíveis aos produtores, além de oferecerem preços que chegam a ser maiores do que o da indústria e oferecerem a colheita e o transporte da fruta, desonerando o citricultor dessa responsabilidade. Este fator representa uma grande vantagem para o citricultor, já que no canal de comercialização com a indústria de suco dificilmente a colheita e o transporte são assumidos pela processadora.

Esses agentes compradores possuem diversas relações na cadeia; constituem um ponto de passagem da laranja antes que ela chegue à mesa dos consumidores, *in natura* ou como suco. Esses atores repassam a fruta para outros compradores, como o mercado institucional, os feirantes, os supermercados, os sacolões e os varejões, além dos varejistas de outros estados brasileiros. Em alguns casos, os barracões exportam a fruta *in natura* e também há os que vendem para as pequenas processadoras e até mesmo para as grandes, que chegam a comprar as frutas consideradas ‘refugo’ ou descarte do mercado de mesa.

A localização dos *packing houses* em São Paulo acompanha o cinturão citrícola. Mais de 500 empresas dessa natureza desenvolviam suas atividades no ano de 2004, ao longo de dezesseis regiões do território citrícola paulista, segundo a Coordenadoria de Defesa Agropecuária (Hiranobe, 2004).

A venda para atravessadores chega a ocorrer no caso dos pequenos e médios produtores; esse tipo de comprador em geral vai até as propriedades, faz a colheita e transporta a fruta ao comércio varejista. O mercado varejista (direto) é pouco representativo como um canal de comercialização para os produtores. Já o mercado institucional, embora também seja pouco representativo, na pesquisa aqui apresentada ele aparece como uma alternativa para os pequenos produtores, especialmente pela política pública municipal (caso de Bebedouro) de oferecer suco de laranja pasteurizado na merenda escolar, buscando adquirir a laranja de pequenos produtores. Esse canal de comercialização, apesar de pouco utilizado pelos produtores, é um potencial a ser explorado. Tanto os *packing houses* quanto os varejistas e o mercado institucional são canais que precisam ser explorados, principalmente para que os citricultores possam sair do domínio industrial.

#### **4.3 A escolha do canal e as diferenças de comercialização entre os produtores**

Há uma variação entre os produtores quanto à quantidade destinada a cada comprador: a maior parte deles vende exclusivamente para a indústria processadora, enquanto uma outra parcela de produtores vende a safra para a indústria e as frutas temporãs para os barracões, e

há ainda aqueles produtores que não vendem para a indústria processadora, porque direcionam sua fruta apenas para consumo *in natura* ou para pequenas processadoras de suco pasteurizado.

Os barracões, o mercado institucional, os intermediários e o varejo são os canais de comercialização que funcionam apenas como uma segunda alternativa à venda para a indústria, em grande parte dos casos. O mercado interno é um canal mais utilizado pelos produtores que plantam diversas variedades de laranja em pequena quantidade, pois esses produtores oferecem maior variedade e podem realizar diversas transações, com preços e compradores diferentes. Nesses canais, as exigências são maiores em relação à qualidade da fruta e a demanda é relativamente baixa quando comparada à da grande indústria, porém, com a expansão do mercado interno de suco de laranja (fresco e pasteurizado) nos anos 90, abriu-se uma alternativa para os produtores. Ainda assim, há espaço a ser conquistado e novas possibilidades a serem abertas para os citricultores, tais como o mercado institucional, por meio de políticas públicas.

Os diferentes canais de comercialização assumem importância diferenciada para os citricultores: enquanto que para os grandes produtores a venda para a indústria é muito representativa (95% da laranja é vendida para a indústria), para os pequenos produtores os canais de comercialização interna, especialmente barracões, assumem grande importância, conforme mostra a tabela seguinte (26% da laranja desses produtores é vendida para barracões).

TABELA 1 – Venda dos produtores para os diferentes canais de comercialização - (%) de caixas de laranja na safra 2003/2004.

Canal de comercialização	Porte do Produtor			Total
	Pequeno	Médio	Grande	
Indústria	65,47%	87,20%	94,99%	90,63%
Barracão	26,12%	5,15%	4,91%	6,53%
Atravessador	3,50%	5,34%	0,05%	1,80%
Mercado institucional	4,63%	1,56%	0,04%	0,81%
Varejo	0,28%	0,75%	0,01%	0,24%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: FAO/UFSCAR, 2005.

Os grandes produtores vendem preferencialmente para as processadoras de suco concentrado, principalmente porque a escala maior lhe confere mais facilidade de acesso, além de ser pouco vantajoso realizar diversas transações direcionando também para o mercado interno, que apresentam demanda menor. Com a indústria, os produtores estabelecem contratos para fornecer toda a laranja (incluindo as frutas temporãs), mesmo quando estes produtores apresentam mais de uma variedade.

Quando se observam os preços de venda nos diversos canais, os preços médios pagos pela indústria são maiores e com menor desvio-padrão, enquanto nos demais canais de comercialização a média de preços é menor e com maior desvio-padrão. Ao se considerar os preços efetivos (preço recebido menos custo com transações), contudo, os barracões chegam a pagar preços maiores que a indústria. Isso acontece porque a indústria compra a fruta posta, deixando para o produtor o encargo do transporte, enquanto que os barracões, os compradores do mercado institucional e os atravessadores geralmente vão até a propriedade rural e se

encarregam de transportar a fruta, livrando o citricultor desse custo. Essa é uma vantagem que os pequenos produtores consideram na hora da venda.

TABELA 2 - Preço pago pelos canais de comercialização (caixa 40,8 Kg) - safra 2003/2004.

Tipo de comprador		Preço Pago	
		Preço Médio	Preço Efetivo
Indústria	Média	8,5101	8,016
	Desvio Padrão	1,17253	1,17413
Barracão	Média	8,2423	8,0774
	Desvio Padrão	2,69363	2,58084
Atravessador	Média	7,6885	7,5261
	Desvio Padrão	2,22033	2,13399
Mercado institucional	Média	6,7811	6,6293
	Desvio Padrão	2,10108	2,12116
Varejo	Média	8,0714	7,925
	Desvio Padrão	2,45677	2,67899
Total	Média	8,231	7,8729

Fonte: FAO/UFSCAR, 2005.

A comparação entre as três categorias de produtores quanto aos preços recebidos demonstra que o preço cai do grande para o pequeno citricultor, pois estes receberam o menor preço médio, de acordo com os dados levantados na pesquisa. Outra característica entre os grandes produtores é que eles apresentam menor desvio-padrão nos preços recebidos, indicando que essa categoria é mais homogênea em relação aos preços que vendem a laranja. Ou seja, a indústria não diferencia em muito os preços pagos aos grandes produtores.

TABELA 3 - Preço recebido (médio e efetivo) pelos produtores de laranja na safra 2003/2004 - R\$/ caixa de 40,8 Kg.

Porte do produtor		Preço recebido	
		Preço Médio	Preço Efetivo
Pequeno	Média	8,0836	7,7859
	Desvio padrão	1,38353	1,37336
Médio	Média	8,3901	8,0138
	Desvio padrão	1,14392	1,18605
Grande	Média	8,9688	8,397
	Desvio padrão	0,82692	0,90882
Total	Média	8,3832	8,0011
	Desvio padrão	1,22898	1,22758

Fonte: FAO/UFSCAR, 2005.

Na escolha do canal, a confiança e preço são dois fatores se destacam para os citricultores. Para os pequenos produtores, o fator confiança é muito importante, de forma que eles preferem, em muitos casos, vender para um canal que pague menos, mas que ofereça confiança. Essa categoria de produtores acredita que a indústria já não a considere um grupo relevante no fornecimento de matéria-prima; a indústria volta seus olhos para os grandes

fornecedores e se comporta de forma mais negligente com o pequeno em vários aspectos, como: atendimento, cumprimento de prazo para a colheita, preços oferecidos, benefícios e prazos de contrato. Contudo, a indústria é o canal de comercialização em que os pequenos produtores mais depositam confiança no critério do pagamento; além de oferecer segurança nesse aspecto, a indústria chega a pagar parcelas antes da colheita, quando o contrato é feito antecipadamente, pesando favoravelmente para produtores. Por sua vez, os grandes produtores, embora também levem em consideração a confiança, atribuem maior importância ao preço na hora de vender para a indústria.

A relação dos pequenos produtores com os barracões e os demais canais de comercialização é mais próxima, uma vez que os citricultores negociam mais facilmente, sem burocracia. A confiança é bastante importante, pois se trata em geral de uma relação informal, na qual não se formalizam contratos; são apenas acordos verbais. Essa informalidade tem seus dois lados: pode facilitar a negociação e a venda, mas pode ter o custo da inadimplência.

#### **4.4 Os custos de transação nos canais de comercialização da laranja**

Os custos de transação foram subdivididos em cinco tipos:

- 1) Despesas monetárias da negociação: corresponde ao gasto monetário que o citricultor tem para negociar (desembolso com transporte e deslocamentos do produtor, chamadas telefônicas, tomada de informações sobre preços praticados nos mercados e sobre a qualidade dos insumos para produção de laranja etc.);
- 2) Custo de oportunidade de tempo para negociar: corresponde ao custo estimado do número de ocasiões em que o produtor se dedica para fechar um negócio;
- 3) Despesas monetárias para fazer vigorar o contrato: são referentes aos gastos com advogado, telefone, transporte etc. para convencer o comprador a cumprir com sua obrigação;
- 4) Custo de oportunidade causado pelo atraso do pagamento: incorre ao produtor quando o comprador não honra o compromisso;
- 5) Custo de transporte: representado pelas despesas com o transporte da laranja, seja próprio ou de terceiros. O custo de transporte comumente não é considerado um custo de transação, porém ele tem sido objeto de negociação entre os produtores de laranja e os compradores. Esse custo era de responsabilidade da indústria enquanto vigorou o contrato-padrão e passou a ser negociado depois que o contrato foi extinto. Atualmente é mais comum que esse custo fique com o produtor, no caso de vender para a indústria, mas varia bastante quando a venda é feita para os demais canais. O fato de não ser regra que o transporte seja uma despesa do produtor e também que ele seja mais um elemento na hora da escolha do canal, reforça classificá-lo como um item da transação.

A partir dos dados coletados na pesquisa, o que se pôde verificar entre os produtores de laranja é que os custos de transação são bastante baixos, quando comparados aos custos operacionais, que na média de todas as categorias de produtores é responsável por 93,8% do custo total. Já os custos de transação correspondem, em média, a 6,2% do custo total. Interessante notar que esses custos aumentam com o tamanho do produtor: correspondem a 5,1% dos custos totais para o pequeno produtor, representam 6,0% para o médio e atingem 8,1% dos custos do grande produtor.

O maior peso dos custos de transação para os grandes produtores é explicado pelo fato de que eles vendem quase a totalidade da laranja para as indústrias. Como essa compradora não paga pelo transporte da fruta, os produtores acabam tendo um custo de transação mais elevado quando escolhem esse canal de comercialização.

O transporte da fruta é o mais importante custo de transação no caso citrícola para todos os citricultores. Para os pequenos, o custo do transporte ficou em média R\$ 0,25 por caixa, enquanto para os médios produtores o custo foi de R\$ 0,34 e para os grandes produtores o custo foi de R\$ 0,53 por caixa. Essa diferença pode ser explicada pela maior venda dos grandes para a indústria, enquanto entre pequenos produtores há mais que vendem para os canais onde o custo de transporte é menor, chegando a ser inexistente quando o comprador realiza esse serviço.

TABELA 4 - Custos de transação para os diferentes produtores – custo por caixa, safra 2003/2004.

<b>Porte do produtor</b>		<b>Custo monetário de negociação</b>	<b>Custo monetário de fazer cumprir o contrato</b>	<b>Custo de transporte</b>	<b>Custo de oportunidade de tempo</b>	<b>Custo de oportunidade de atraso de recebimento</b>
Pequeno	Média	0,00278	0,0023	0,2512	0,0107	0,0015
	Desvio padrão	0,06009	0,01225	0,28054	0,0223	0,00745
Médio	Média	0,0271	0,0026	0,33369	0,0063	0,00033
	Desvio padrão	0,05389	0,01193	0,23176	0,02019	0,01046
Grande	Média	0,0215	0,0007	0,5325	0,0072	0,0098
	Desvio padrão	0,04058	0,0034	0,35833	0,02349	0,01751
Total	Média	0,0263	0,0021	0,3417	0,0083	0,0039
	Desvio padrão	0,05383	0,01087	0,29627	0,02164	0,0116

Fonte: FAO/UFSCAR

A tabela seguinte mostra o custo operacional e o custo de transação, assim como a representatividade de cada um para cada grupo de produtores.

TABELA 5 – Custos de operação e custos de transação por caixa de laranja (40,8kg), para os estratos de produtores – safra 2003/2004.

	Estratos de produtores							
	Pequenos		Médios		Grandes		Total	
	Média	%	Média	%	Média	%	Média	%
Custo operacional	5,4379	94,9	5,8949	94,0	6,4521	91,9	5,8235	93,8
Custo de Transação	0,2935	5,1	0,3763	6,0	0,5717	8,1	0,3822	6,2
Total	5,7314	100,0	6,2712	100,0	7,0238	100,0	6,2057	100,0

Fonte: FAO/UFSCAR

A tabela seguinte especifica os custos de transação para cada canal de comercialização.

TABELA 6 - Custo de transação por canal de comercialização (custo por caixa de laranja) - safra 2003/2004.

Canal de comercialização		Custo monetário de negociação	Custo monetário de fazer cumprir o contrato	Custo de transporte	Custo de oportunidade de tempo	Custo de oportunidade de atraso de recebimento
Indústria processadora	Média	0,04190	0,00050	0,44320	0,00470	0,00370
	Desvio Padrão	0,11521	0,00350	0,28626	0,01577	0,01160
Barracões	Média	0,00420	0,02620	0,07350	0,05750	0,00690
	Desvio Padrão	0,00890	0,09904	0,30686	0,24171	0,01749
Atravessadores	Média	0,00120	0,00000	0,12260	0,03860	0,00000
	Desvio Padrão	0,00353	0,00000	0,22687	0,10141	0,00000
Mercado institucional	Média	0,00000	0,00390	0,00260	0,01280	0,00300
	Desvio Padrão	0,00000	0,00810	0,00972	0,02712	0,01070
Varejo	Média	0,00950	0,00000	0,06940	0,05700	0,00000
	Desvio Padrão	0,02520	0,00000	0,12106	0,13491	0,00000
Total	Média	0,02700	0,00560	0,29670	0,01990	0,00380

	Desvio Padrão	0,09220	0,04355	0,32486	0,11245	0,01228

Fonte: FAO/UFSCAR.

Nos diferentes canais de comercialização, com exceção do mercado institucional, os custos de transporte têm maior peso entre os que compõem os custos de transação. Uma diferença clara entre os canais é que as processadoras apresentam o custo médio de transporte bem mais elevado (R\$ 0,44 por caixa). Nos barracões o preço de transporte também é o mais representativo, contudo, num valor bem abaixo daquele pago na comercialização com a indústria (R\$ 0,07 por caixa). Em geral o produtor arca com essa despesa ao vender para os canais voltados ao mercado interno apenas quando ele possui veículo apropriado para o transporte e se encarrega de entregar a fruta.

Quanto aos custos monetários com a negociação na venda da laranja, a indústria também apresenta o custo mais elevado (R\$ 0,04 por caixa), comparada aos demais canais. Isso ocorre porque nos custos de negociação entram os gastos com os *pools*, que em geral cobram um valor por caixa de laranja negociada para custear os gastos e manter os escritórios que são sedes desses grupos. Como os *pools* são formados para negociar e vender para a indústria, ficam justificados os custos de negociação mais elevados nesse canal. Nos demais canais de comercialização, a negociação é feita diretamente com os produtores.

Os custos de oportunidade de tempo (tempo para fechar o negócio) se apresentam menores para a indústria do que para os outros canais, porque muitos produtores negociam o contrato por mais de um ano e, portanto, o maior dispêndio de tempo ocorre no ano em que o contrato foi fechado. Outra causa é que, quando os produtores fazem parte de *pools*, na maioria das vezes eles não participam diretamente da negociação, já que essa função é delegada aos representantes do grupo. Na venda aos barracões e varejistas os produtores negociam pessoalmente e, na maioria dos casos, procuram os compradores.

Já os custos monetários para fazer cumprir o contrato aparecem maiores na venda para os barracões e no mercado institucional. Quanto a este último, isso pode ocorrer nos casos em que a venda é feita para as prefeituras, de forma que o recebimento passa a depender dos prazos e calendários de pagamentos. Nos barracões, não são raros os casos com problemas relacionados ao cumprimento do contrato (em muitos casos são apenas combinações verbais), o que faz com que o produtor tenha que procurar pelo comprador diversas vezes até receber. A indústria é o canal que apresenta o menor custo para fazer cumprir o contrato, no aspecto do pagamento, pois ele é executado nas datas que constam no contrato estabelecido entre as partes.

Os custos *ex-ante* para os canais direcionados ao mercado interno são consideravelmente mais baixos, se comparados a esses mesmos custos na venda para a indústria. Porém, aqueles canais apresentam mais riscos aos produtores quanto ao pagamento (principalmente despesas monetárias para fazer vigorar o contrato), reforçando o peso da confiança e também da informação na escolha desse canal.

Entre os canais de comercialização, o mercado institucional apresenta o custo de transação mais baixo, enquanto as indústrias processadoras apresentam o custo mais elevado, principalmente em razão das despesas com transporte que têm que ser enfrentadas pelos fornecedores de laranja.

Embora a indústria processadora seja a principal compradora da laranja, é considerável a importância dos demais canais de comercialização, principalmente para os pequenos produtores. As facilidades em vender numa relação mais próxima com os compradores e o serviço de transporte oferecido por eles são fatores positivos. Contudo, esses outros canais

também apresentam entraves, na medida em que ainda representam uma demanda baixa, apresentam uma assimetria de informação elevada (muitas vezes o comprador é um desconhecido) e exigem uma fruta de boa qualidade, especialmente quando ela é direcionada para a mesa dos consumidores. Produtores que adotam irrigação têm condições de produzir frutas de melhor qualidade para o consumo *in natura*, mas ainda é muito restrita a adoção dessa prática entre os citricultores.

Os custos de transação, por serem muito menores do que os custos operacionais, só se tornam relevantes diante da pequena margem de lucro obtida pelos citricultores nos últimos anos. Esses custos também merecem atenção porque o produtor, ao se deparar com uma elevada coordenação da indústria, acaba sofrendo com a elevação de gastos, como ocorreu ao ter que assumir o transporte da fruta, que era de responsabilidade da indústria durante a vigência do contrato-padrão.

## 5. Considerações finais

A rede citrícola vem passando, desde a segunda metade da década de 90, por importantes transformações no ambiente institucional, onde há um fortalecimento dos recursos de poder das empresas processadoras. Essa assimetria de recursos possibilita o domínio do segmento industrial sobre os demais atores da rede e garante a coordenação da rede por parte da indústria.

Os estudos e pesquisas realizados na cadeia destacam:

- a) A rede de negociação é muito organizada e altamente coordenada pela indústria, facilitando a transferência de renda da citricultura para a indústria (do elo menos organizado para o mais organizado).
- b) Os pequenos produtores são os que menos comercializam com a indústria, porque negociam em pequenas quantidades e não utilizam muito a negociação em formas associativas, que seria a maneira mais viável de participar do canal de comercialização que é a indústria processadora. Para esses produtores, os demais canais de comercialização são viáveis e podem se tornar a alternativa de permanecer no setor diante do processo concentrador e da coordenação da grande indústria.
- c) Transporte da fruta é o item que mais pesa no custo de transação do citricultor. Por esse motivo a indústria é o canal que apresenta o maior custo de transação. Desconsiderando o custo de transporte, a indústria deixa de ser o canal com maior custo de transação.
- d) O custo de transação é pequeno na comercialização da laranja. Se torna relevante porque a margem do citricultor tem sido pressionada nos últimos anos, em virtude da elevada organização do setor executada pelas 4 grandes empresas processadoras.
- f) Apesar da coordenação da cadeia se feita pela indústria, os custos de transação ainda são relativamente baixos;
- g) Os custos de transação, apesar de serem baixos, não são suficientes para facilitar a permanência dos produtores agrícolas na cadeia citrícola, uma vez que outros fatores são relevantes: baixo grau de informação, de educação e associativismo por parte dos produtores; aumentos dos custos operacionais na produção de laranja; agravamento dos problemas fitossanitários; direcionamento predominante para um canal de comercialização (indústria); ausência de políticas públicas de incentivo ao aumento do consumo interno, como o mercado institucional.

Portanto, o estudo dos custos de transação revela que não constituem o maior entrave para a comercialização da laranja. Por serem relativamente baixos, não chegam a ser um fator determinante na exclusão dos produtores da cadeia citrícola. Nesse sentido, torna-se muito

importante a implantação de políticas públicas inovadoras no setor que desenvolvam as habilidades do citricultor para negociar e também para se organizar socialmente. Seriam bastante interessantes as iniciativas na educação, associativismo e negociação, para asseverar a capacitação do citricultor brasileiro, sob pena não apenas perderem competitividade, mas também continuarem no processo de evasão, fortalecendo o movimento de esvaziamento do segmento agrícola, ou seja, os grandes produtores e as empresas de suco tomando todo o espaço necessário para a produção do suco concentrado, enquanto aos pequenos produtores restam poucas alternativas além de venderem suas propriedades para os grandes produtores ou migrarem para outras culturas, primordialmente a cana-de-açúcar, que vem tomando o espaço das demais atividades no estado de São Paulo.

No plano da negociação há uma grande dificuldade de o citricultor compreender a importância da associação para atingir vantagem na garantia de maior preço. O controle da informação é uma estratégia importante da indústria atualmente. O produtor agrícola, por seu lado, ainda não se deu conta da importância das associações de representação de interesses para atuar com poder de negociação frente a ABECITRUS, e nem mesmo das demais formas de associação para atuar nessa cadeia agroindustrial dominada por complexas redes de políticas e canais de comercialização cada vez mais globalizados. As cooperativas de produção, os consórcios, os *pool's* são as formas de atuação dos pequenos produtores se quiserem manter posição na rede citrícola. Essa atuação conjunta torna-se imperativa, tanto para enfrentar e sobreviver nessa cadeia dominada pela indústria processadora, quanto para desenvolver os canais de comercialização alternativos, ainda pouco explorados.

## 6. Referências Bibliográficas

COASE, R. H. The nature of the firm. In: COASE, R.H. *The firm, the market and the law*. Chicago: University of Chicago Press, 1988.

FUSFELD, D. *A era do economista*. São Paulo: Saraiva, 2001

HIRANOBE, M.T. *Situação do packing house na cadeia citrícola de São Paulo – um estudo de caso*. São Carlos, 2004. Monografia (Graduação em Engenharia de Produção) - Centro de Ciências Exatas e Tecnologia, Universidade Federal de São Carlos.

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

PAULILLO, L.F. *Redes de poder & territórios produtivos: indústria, citricultura e políticas públicas no Brasil do século XX*. São Paulo: Rima Editora, 2000. 189 p.

SOUZA FILHO, H. M.; PAULILLO, L.F. *Políticas públicas, custos de transação e outras barreiras nas cadeias de commodities: os casos lácteo e citrícola no estado de São Paulo*. Relatório de Pesquisa. FAO/UFSCar. São Carlos, setembro/2004

VIEIRA, A.C. *Integração Vertical, Concentração e Exclusão na Citricultura Paulista*. São Carlos, 2003, 171 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Centro de Ciências Exatas e Tecnologia, Universidade Federal de São Carlos.

WILLIAMSON, O. E. *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press, London, 1985.