



ANAIS

COMÉRCIO E CERTIFICAÇÃO: OPORTUNIDADES PARA OS PRODUTORES DE LARANJA NO PRINCIPAL POLO CITRÍCOLA BRASILEIRO

GERÔNIMO GUERREIRO NETO

gneto1968@hotmail.com

UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA - UNESP

SÉRGIO RANGEL FERNANDES FIGUEIRA

sergio.rf.figueira@unesp.br

FCAV/UNESP

RESUMO: RESUMO: A principal região produtora brasileira de laranja fica em São Paulo e em Minas Gerais. Nesta região, a produção ainda é protagonizada por pequenos produtores, que dependem de mecanismos articulados de negócio para que se mantenham em sua atividade. A pesquisa com produtores na região objetivou os aspectos: destino da produção da laranja; formas de comercialização e se possui alguma certificação. A pesquisa foi desenvolvida com entrevistas, com plano amostral estratificado, em distribuição proporcional das amostras selecionadas. De 922 produtores, 260 foram entrevistados, com nível de confiança de 93%, e 5% de erro amostral. Como resultado: é uma atividade praticada por produtores tradicionais, onde 81 % cultivam laranja há 20 anos; em áreas próprias em 92 % das propriedades, com idade média dos pomares de 5,1 a 15 anos. O produtor prefere comercializar sua produção coletivamente, sobretudo os de pequeno porte, e com as indústrias - em contratos de longo prazo. Buscam poder de barganha quando se associam, e maior estabilidade em prazos e preços nos contratos, em detrimento ao mercado spot, com flutuação diária. Poucos produtores apresentam produção certificada - sendo um ponto de atenção - visto a iminente procura dos consumidores globais por alimentos saudáveis, com procedência conhecida e sustentável.

PALAVRAS CHAVE: comercialização da laranja; certificação da produção; contratos

ABSTRACT: ABSTRACT: The main Brazilian orange producing region is in São Paulo and Minas Gerais. In this region, production is still carried out by small producers, who depend on articulated business mechanisms to maintain their activity. The research with producers in the region aimed at the following aspects: destination of orange production; forms of commercialization and if it has any certification. The research was developed with interviews, with a stratified sampling plan, in proportional distribution of the selected samples. Of 922 producers, 260 were interviewed, with a confidence level of 93% and a sampling error of 5%. As a result: it is an activity practiced by traditional producers, where 81% have grown oranges for 20 years; in own areas in 92% of the properties, with an average age of the orchards of 5.1 to 15 years. The producer prefers to commercialize its production collectively, especially the small ones, and with the industries - in long-term contracts. They seek bargaining power when they are associated, and greater stability in terms and prices in contracts, to the detriment of the spot market, with daily fluctuation. Few producers have certified production - being a point of attention - given the imminent demand of global consumers for healthy foods, with known and sustainable origin.

KEY WORDS: orange commercialization; production certification; contracts



ANAIS

1. INTRODUÇÃO

Com 73 milhões de toneladas, a laranja é a lavoura cítrica mais importante do mundo. A laranja está presente na África, na Europa, onde tem presença na Espanha, Itália e Portugal; na Ásia está presente na China; e nas Américas, a laranja tem grande importância no Brasil, Estados Unidos e México (FAO, 2018). O Brasil é o maior produtor mundial de laranja, com uma área plantada em 2018 de 595,3 mil hectares (IBGE, 2020). O principal cinturão brasileiro de produção de laranja é representado pelo estado de São Paulo e o Triângulo/Sudoeste Mineiro, com produção em 2023 de 316 milhões de caixas de 40,8 kg (FUNDECITRUS, 2023); que respondem por aproximadamente 450 mil hectares, com uma citricultura que gera cerca de 200 mil empregos, em uma atividade que proporciona por ano um PIB de US\$ 6,5 bilhões de dólares (NEVES; TROMBIN, 2017). Produção e eficiência produtiva são aspectos fundamentais para qualquer atividade agrícola, contudo, dado a importância econômica e social da cultura para o Brasil e para seus produtores, aspectos como comercialização e certificação assumem também protagonismo. Nesse sentido, a pesquisa promove a captação destes aspectos junto aos produtores do cinturão citrícola, de maneira que seja traçado um perfil comercial, aspecto esse a ser utilizado pelos envolvidos na cadeia produtiva em um objetivo comum: geração e melhor distribuição de renda.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Destino da produção

A laranja é uma fruta perecível, que ao ser colhida, o citricultor pode escolher em vender sua produção para a indústria processadora de suco ou para o mercado de fruta fresca (*in natura*), sendo que, cada uma dessas opções apresenta vantagens e desvantagens econômicas (AMARO, 1991). O valor recebido pelo produtor também varia de acordo com o destino da fruta. A fruta *in natura* tende a ter um preço mais elevado em relação à vendida para a indústria, e embora também esteja sujeita às oscilações no mercado (ERPEN, 2015). A laranja produzida no Brasil pode ser consumida internamente ou exportada na forma *in natura*, bem como ser processada, através do qual é obtido o suco de laranja, destinado principalmente ao mercado externo (OSÓRIO et al., 2017). A indústria processadora ainda se configura como o canal de comercialização predominante entre os citricultores paulistas, embora eles também possam direcionar sua produção ou parcela da mesma para barracões (*packing houses*), intermediários, varejistas, cooperativas e o mercado institucional (ROSSI, 2017). Segundo Neves e Lopes (2005), *packing house* é um agente que classifica, beneficia e acondiciona as frutas, além de comercializar o produto com quitandas e supermercados.

Após a colheita na fazenda, a laranja segue dois destinos principais: o beneficiamento nos *packing houses* (casas de embalagem), de onde as frutas serão comercializadas *in natura* no mercado de fruta fresca, e o do processamento industrial do suco, sendo que, na safra



ANAIS

2012/13, existiam em São Paulo, 247 *packing houses* (PAULILLO; NEVES, 2015).

Uma das opções levantadas para o citricultor que deseja continuar na atividade citrícola, é a produção voltada para o mercado de fruta de mesa (*in natura*). Dentro do Brasil, mais especificamente para o Estado de São Paulo, principal produtor, o percentual de fruta que tem destino ao mercado de fruta *in natura* pode variar de ano para ano. O percentual foi de 10%, 14% e 19%, respectivamente nas safras 2010/11, 2011/12 e 2012/13 (PAULILLO; NEVES, 2015). Por conta do elevado volume produzido pelos produtores rurais as processadoras têm um papel essencial quanto ao escoamento da fruta, sobretudo às de grande porte. Com relação às pequenas indústrias processadoras, seu surgimento e crescimento (em número) é visto como positivo por produtores, mas estes ainda não as consideram como solução para a comercialização da laranja, dada a pequena representatividade de sua capacidade instalada frente às grandes indústrias e também pela sua reputação, nem sempre sólida (PALMIERI; BOTEON, 2019).

2.2 Comercialização da produção da laranja e formas de contrato

A comercialização da produção agropecuária tem fundamental importância na medida em que é o momento de capturar todos os esforços em produtividade e redução nos custos de produção, sendo que perdas decorrentes de uma comercialização deficiente, pode colocar em risco uma atividade produtiva. Os mecanismos que regem a comercialização são: o mercado *spot* – cuja transação se resolve em um instante do tempo, contratos de longo prazo – que visa a estabilidade da relação e a continuidade da transação, entre outros (AZEVEDO, 2007).

O fornecimento de laranja do produtor para a indústria, pode ser dado no modelo *spot*, que é a compra de frutas por parte da indústria sem contrato, com preços flutuantes, ou na forma de contratos, a um preço e condição comercial pré-definida, pelo qual, na maioria das vezes dura de dois a cinco anos. (NEVES, 2014)

O contrato de compra e venda de caixas de laranjas tem sido a principal forma de governança entre as empresas processadoras e citricultores desde meados de 1970, onde os acordos formais de compra e venda de caixas de laranjas foram estabelecidos entre os atores do complexo citrícola paulista, sendo modificados e adaptados em momentos específicos (CARVALHO; PAULILLO, 2018). Com o passar dos anos, produtores de laranja e agroindústria processadora criaram o contrato padrão, tendo as seguintes características básicas: participação, onde os preços eram somente definidos após a venda, o preço era resultado da cotação da Bolsa de Nova Iorque, deduzida dos custos industriais, os ajustes de preços eram anuais e igualdade no poder de barganha entre as partes envolvidas. Em 1994, após a extinção do contrato padrão, emergiu uma ampla gama de contratos adequados a cada transação, crescendo a heterogeneidade de contratos (MARINO, 1999). A comercialização da laranja por parte do produtor paulista, frente a indústria e mercado de fruta *in natura*, pode ocorrer pelo modelo de mercado (*spot*), onde o preço é flutuante e dependente da oferta e demanda, como também pelo modelo de contratos, na maioria com indústrias, com certa padronização nos preços e por um tempo determinado (MELLO; PAULILLO, 2010). Para o citricultor, a falta de demanda por parte da indústria, pode promover a perda da produção ou a



ANAIS

alternativa de venda no mercado spot – com preço depreciado. Para a indústria, a não entrega da fruta pelo citricultor provoca a interrupção na entrega, gerando escassez no processo, necessitando, em alguns casos, comprar fruta no mercado spot. (FARINA, 1997). As transações contratuais entre produtor e indústria processadora, dar-se a para um único ano (safra), ou poderá ser firmado por mais de uma safra. Na maioria dos contratos firmados entre as empresas processadoras de laranja e os produtores, de dois a cinco anos, os produtores entregam as frutas à indústria na condição “posto fábrica”, mecanismo a qual o frete e colheita é por conta e risco do produtor (NEVES, 2014).

A incerteza determinada em uma transação está associada à impossibilidade de previsão dos acontecimentos futuros, sendo que, na comercialização de laranja *in natura*, existe risco do não cumprimento do acordo e o não fornecimento da fruta, em eventual mudança de preço no mercado (PAULILLO; NEVES, 2015). No setor citrícola paulista, a compra de matéria prima por parte da indústria processadora, através de contratos assinados anteriormente a colheita, com preços previamente fixados, visam um grau menor de incerteza ao produtor e a indústria (MAIA, 1996). No relacionamento entre empresas, o contrato de longo prazo é usual, pois visa dar estabilidade na relação e um comprometimento maior na continuidade em transações futuras, com implicações em assegurar a regularidade nos suprimentos, tanto em quantidade como em qualidade (AZEVEDO, 2007). Os contratos têm a função de documentos formais, com a finalidade de esboçar as responsabilidades entre as partes, gerando restrição de conduta e maior responsabilidade e comprometimento entre elas (ROCHA JR et al., 2015). Pesquisa realizada por Mello e Paulillo (2010), na safra 2003/4, sobre o perfil de venda da laranja paulista, mostrou a importância do *mix* contratual na região citrícola analisada, onde 35% dos produtores selecionados empregaram mais de um mecanismo para coordenar suas transações de venda de laranja, correspondendo a 28% da quantidade comercializada.

2.3 Comercializações com às indústrias

Um importante aspecto para aumentar o poder comercial dos produtores nas negociações com às indústrias processadoras, e que tem sido uma alternativa para muitos produtores, é a participação em *pools*, ou grupos de produtores que se reúnem para a venda conjunta, que em geral é mais vantajosa, com resultados melhores na comercialização com as empresas compradoras (VIEIRA, 2003). Os *pools* de produtores são associações que tentam captar a vantagem a seu favor, equilibrando as condições de negociação para com as indústrias processadoras de laranja (MARINO; AZEVEDO, 2003). A citricultura desenvolveu-se em função da formação de associação regional dos produtores de citros; a adoção de medidas associativas entre produtores, tais como compartilhamento de máquinas e equipamentos, aquisição de insumos e negociação das safras, principalmente para as propriedades de pequeno porte; e a conformidade ambiental e social da produção citrícola (NEVES, et al 2006). Os *pools* de citricultores se sobressaíram como forma organizacional informal na negociação dos contratos de compra e venda de laranja, na medida em que concentraram melhor os processos decisórios. Estas organizações aglutinaram melhor os



ANAIS

interesses dos atores porque são formados por citricultores geograficamente mais próximos, facilitando a tomada de decisão final e de representação junto à indústria processadora (CARVALHO, 2015).

2.4 Certificações da produção

O aumento das cobranças exigidas pela sociedade para que haja sustentabilidade em todas as atividades humanas, fez com que a procura da certificação socioambiental voltada ao processo produtivo crescesse ainda mais no decorrer dos anos. (REGES; LIVRAMENTO; ESTÉBAN, 2015). Em um cenário de mercados globalizados, os consumidores estão cada vez mais exigentes, sobretudo com os produtos agroalimentares. Desta forma, a produção e a posterior comercialização de produtos em controle rigoroso de agrotóxicos, pode ser um diferencial no atingimento destes mercados, sendo as certificações ferramentas importantes para viabilizarem este processo (SEBRAE, 2005).

Os produtos alimentares com selos socioambientais diferenciam-se dos convencionais por seguirem normas determinadas por entidades reguladoras que emitem certificados que garantem que as práticas produtivas, seja na agricultura, seja em seu beneficiamento, protegem o meio ambiente, preservam a saúde do consumidor e do trabalhador e respeitam os direitos humanos (SCALCO, 2019). A certificação socioambiental é um instrumento de mercado com potencial para conduzir mudanças rumo à sustentabilidade. É um fenômeno recente na citricultura brasileira, mas deve ser uma tendência para o futuro do setor (PINTO et al, 2013).

As certificações socioambientais tornaram-se requisitos indispensáveis para que as empresas possam vender seus produtos em mercados específicos, pois através delas se atesta que determinado produto, processo ou serviço está em conformidade com os requisitos exigidos. (ALMEIDA, et al 2013). As premissas técnicas da certificação estão amparadas em normas e padrões de produção reconhecidos internacionalmente. Abrangem todas as fases de produção, do campo ao mercado final, assegurando os processos de controle e rastreabilidade de toda a cadeia produtiva e a fidelização do consumidor pelas garantias de qualidade e procedência do produto. A certificação da produção tem-se consolidado cada vez mais como instrumento de acesso a mercados (MARTINS, et al 2013). Existe demanda internacional, desde a década de 1970, e mais acentuadamente de 1990, para que os padrões de produção e de distribuição das empresas se transformem em processos sustentáveis. Assim, observa-se essa tendência já com as declarações da Agenda 21, da Convenção de Johannesburgo e da Agenda 2030. Os consumidores reagiram a tais demandas e passaram a aceitar e a exigir certificação de que as atividades produtivas obedeçam a uma lógica de sustentabilidade (THOSTENSEN; MOTA, 2019). A certificação de processo de produção que mais se diferencia das demais é a certificação para comercialização no mercado Fair trade, pelo fato de que somente agricultores familiares organizados em cooperativas e associações podem se ingressar neste mercado, ele também estabelece preço mínimo nos processos comerciais que é uma exigência da certificadora. (REGES; LIVRAMENTO; ESTÉBAN, 2015). A “descomoditização” da produção, através da produção agrícola certificada, abre possibilidades de melhoria das condições de vida sobretudo para os pequenos produtores, os quais através da



ANAIS

construção de articulações locais e da defesa de interesses e projetos comuns, conseguem se contrapor aos mercados agrícolas padronizados, passando a gozar de uma maior autonomia econômica e política, conquistadas através da valorização das formas especiais de produção que praticam (XAVIER; NASCIMENTO JR; CHIAPETTI, 2020).

Existe uma gama de certificados socioambientais, tais como Orgânico, *Fair Trade*, Certified Humane, *Rainforest*, entre outros (SCALCO, 2019). Em prol da sustentabilidade, surgiram organismos de certificação de produtos e de processos de distribuição, cuja tarefa é garantir a observação desses requisitos. Desenvolveram-se, assim, as Normas Voluntárias de Sustentabilidade (NVS) ou os *Voluntary Sustainability Standards* (VSS) de certificação de produtos e de processos sem interveniência governamental. Lista-se o número de 87 NVS que podem ser exigidas dos produtos brasileiros pela União Europeia, dentre elas: *Rainforest*, *SAI Platform* e *Fair trade* (THOSTENSEN; MOTA, 2019).

A questão da inserção de pequenos produtores aos mercados consumidores, é um problema que transcende fronteiras nacionais. Nesse ambiente, como alternativas de gestão destacam-se as cooperativas, associações e parcerias que possibilitam a conjunção de esforços em prol do incremento das capacidades e acesso a recursos e mercados. As certificações são instrumentos importantes na inserção aos mercados. Como uma dentre as tantas opções de certificados surge a adequação aos princípios do Comércio Justo (*Fair trade*), e inserção em um mercado marcado pela exigência por critérios de qualidade (SCHMITT, 2011)

O sistema *Fair trade* é um comércio alternativo, norteado nas relações de troca mais justas visando uma maior equidade no mercado internacional, por meio do desenvolvimento sustentável dos produtores e trabalhadores, primando pelas relações duradouras entre produtores e importadores. No Brasil, a certificação *Fair trade* é aplicada em diversos produtos; contudo, os que mais se destacam são o café, o suco de laranja e as frutas frescas. (MELLO, 2015). Atores envolvidos na comercialização do Comércio Justo trabalham numa perspectiva de preço superior, por um produto de melhor qualidade, justificando -se o maior valor pago pela produção dos pequenos produtores e da agricultura familiar (SCHMITT, 2011).

A produção citrícola apresenta alto grau de complexidade, com desafios importantes em assegurar e minimizar os riscos que as operações envolvidas exigem. Todavia, a conquista da certificação “*Rainforest*” por todos os empreendimentos auditados até o momento, indica que os riscos podem ser controlados e minimizados e a citricultura pode ser conduzida de maneira responsável, contribuindo para a conservação dos recursos naturais e o fornecimento de condições dignas e seguras de trabalho, como ocorre para outros cultivos (PINTO et al, 2013).

3.METODOLOGIA

A pesquisa, que foi realizada no segundo semestre de 2019, utilizou a aplicação de entrevistas estruturadas em propriedades citrícolas. Conforme FUNDECITRUS (2019), a propriedade citrícola é um imóvel rural de área contínua (podendo haver interrupções físicas como estradas, cursos d’água) de um mesmo detentor, pelo qual contém número superior a



ANAIS

200 árvores de citros, sendo possível existir na mesma propriedade áreas com outra destinação de outras culturas agrícolas ou pecuárias.

As questões da entrevista - todas fechadas, foram aplicadas pessoalmente ou por telefone com o produtor ou o gestor da propriedade no modelo de entrevista, sendo que, cada uma reflete a realidade de uma propriedade com laranja. Todas as entrevistas foram aplicadas mediante o uso de um aparelho de “tablet” no formato digitalizado. Cada profissional de campo da empresa, treinado, e de posse deste equipamento, fez a entrevista ao respondente em sua visita de rotina, ou em visita agendada na propriedade, como também por telefone. Ao término da aplicação da pesquisa, gerou-se um banco de dados em Excel, posteriormente tabulado e analisado.

População é o conjunto de todos os elementos ou resultados que estão sob investigação, enquanto amostra é qualquer subconjunto da população (BUSSAB; MORETTIN, 2002). Segundo os autores, na medida em que existe a possibilidade de analisar os parâmetros somente dos componentes de uma amostra, e inferir seus resultados ao todo (população), caracteriza-se à inferência estatística. A população a ser estudada foi de propriedades com laranja presentes no Estado de São Paulo e no Triângulo/Sudoeste Mineiro – Cinturão Citrícola, pertencentes a uma carteira de cadastro de uma empresa processadora de suco de laranja, em um total de 922).

O plano amostral utilizado foi o plano estratificado com distribuição proporcional das amostras selecionadas dentro dos estratos. Esse plano amostral foi selecionado com intuito de se obter uma amostra mais representativa e abrangente da população em questão. Os estratos utilizados foram os tamanhos das propriedades medidos em relação ao número de plantas (pés de laranjas) contidos na propriedade, e região geográfica. A divisão das regiões estratificadas foi escolhida de acordo com as regiões geográficas definidas pelo FUNDECITRUS, pelo qual divide o cinturão citrícola em 5 Setores (Norte, Noroeste, Centro, Sul e Sudoeste) e 12 regionais, sendo elas: Altinópolis (ALT), Avaré (AVA), Bebedouro (BEB), Brotas (BRO), Duartina (DUA), Itapetininga (ITG), Limeira (LIM), Matão (MAT), Porto Ferreira (PFE), São José do Rio Preto (SJO), Triângulo Mineiro (TMG) e Votuporanga (VOT) (FUNDECITRUS,2019). As 12 regionais foram estratificadas igualmente (3 estratos) em quantidade de plantas (até 20.000 plantas; de 20.001 a 100.000 plantas, e mais que 100.000 plantas) para garantir uma melhor representatividade dos imóveis dentro do cinturão, bem como uma classificação por tamanho da propriedade.

A distribuição proporcional das amostras respeitou a distribuição da população analisada (922 propriedades com laranja). Exemplo: Se o estrato X possui 5% dos imóveis da população, então será alocado 5% das amostras para aquele estrato. A escolha dos imóveis selecionados dentro de cada estrato será feita de maneira aleatória, permitindo-se inferência sobre proporção de determinada característica observada nas respostas. Foi realizada a estimação de proporção populacional com população finita, com erro amostral de 5% e nível de confiança de 95% segundo a Equação 1.

$$n = \frac{N \cdot \hat{p} \cdot \hat{q} \cdot (Z_{\alpha/2})^2}{\hat{p} \cdot \hat{q} \cdot (Z_{\alpha/2})^2 + (N-1) \cdot E^2} \quad (\text{Equação 1})$$

ANAIS

Onde $N = 922$ é o número total da população de fornecedores, $E = 0,05$ é o erro amostral, $Z_{\alpha/2}$ é o valor crítico da distribuição normal correspondente ao grau de confiança desejado e p e q são as probabilidades de indivíduos pertencerem e não pertencerem a categoria. Como os valores de p e q não conhecidos adotaremos uma abordagem conservadora e substituiremos a expressão $\hat{p} * \hat{q}$ por 0,25 segundo (BUSSAB; MORETTIN, 2002). Segundo a equação 1 o número ideal de amostras para pesquisa seriam 272 questionários respondidos, porém por motivos de indisponibilidade ou recusa de alguns respondentes só foi possível realizar 260 questionários. Com essa diminuição, o nível de confiança desejado foi afetado e fixando o número de amostra realizado, o número da população e o erro amostral de 5% na Equação 1, obtemos um nível de confiança de 93%, portando a pesquisa realizada com 260 questionários se manteve com 5% de erro amostral, mas teve uma redução no nível de confiança de 95% para 93.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

De 272 questionários sorteados aleatoriamente nos fornecedores de fruta (produtores) no Cinturão Citrícola, foram respondidos 260. Os questionários foram respondidos por 49 gestores e 211 proprietários. De 260 respondentes, a grande maioria (159) ou 61%, são referentes às propriedades com laranja de pequeno porte, com até 20.000 plantas de laranja. 75 propriedades (29%) são intermediárias – de 20.001 até 100.000 plantas, e somente 10% ou 26 são grandes – com mais de 100 mil plantas. Dados do inventário de plantas realizado pelo FUNDECITRUS em 2018 e 2019, apontam que 77,6% das propriedades do Cinturão Citrícola em 2018, possuíam até 20.000 plantas. Uma atividade agrícola importante, geradora de renda e empregos, que ainda mantém características e modelo de pequenas propriedades.

Das 260 propriedades que sofreram a aplicação do questionário, 238 (92%), pertencem efetivamente ao detentor de posse da propriedade. As demais propriedades não pertencem ao citricultor, portanto, um modelo de produção em arrendamento – aluguel da terra por um determinado período. Dos pesquisados, 81 % dos produtores cultivam laranja há pelo menos 20 anos, enquanto somente 1 % dos produtores estão na produção no máximo há 5 anos. Portanto, a produção de laranja dentro do Cinturão Citrícola é uma atividade praticada por produtores experientes e tradicionais, com poucos entrantes. A citricultura é uma atividade perene, com alto custo no investimento inicial e com retorno do capital investido a longo prazo, o que pode desestimular nos investidores. De Negri e Blasco (1991), apontam que uma planta de laranja tem vida útil de pelo menos 20 anos, cuja produção se inicia do terceiro para o quarto ano, e tem o retorno do capital investido somente ao oitavo ano de plantio. Amorim *et al* (2018), em estudo sobre a viabilidade econômica da cultura da laranja no estado de São Paulo, identificam que o retorno do capital investido ocorrerá entre o sexto e o sétimo ano de plantio.

Dos questionários respondidos, 216 propriedades apresentam idade média dos pomares entre 5,1 a 15 anos – 83% da totalidade. Esta faixa de idade é considerada ótima de produção e produtividade. Em somente 4% das propriedades os pomares são muito jovens – ainda sem produção, com idade até 3 anos de idade, ou com uma produção ainda pequena – de 3,1 a 5 anos de idade. Captar a idade dos pomares de laranja tem fundamental importância



ANAIS

para identificar se a citricultura em uma determinada região é jovem – com potencial -, ou se está “envelhecida” – com sinais de necessidade de renovação. A idade dos pomares tende a identificar os melhores períodos em termos de produtividade e, portanto, remuneração da cultura. A maior parte dos produtores 85,8% dizem que preferem entregar sua produção para processamento em indústrias de grande porte (Figura 1). Uma parcela bem reduzida (0,4 %) pretende comercializar sua fruta somente na modalidade *in natura*. Uma parte mais significativa (13,8 %) pretende comercializar com flexibilidade (forma mista), ou seja, indústria e fruta para mesa (*in natura*).

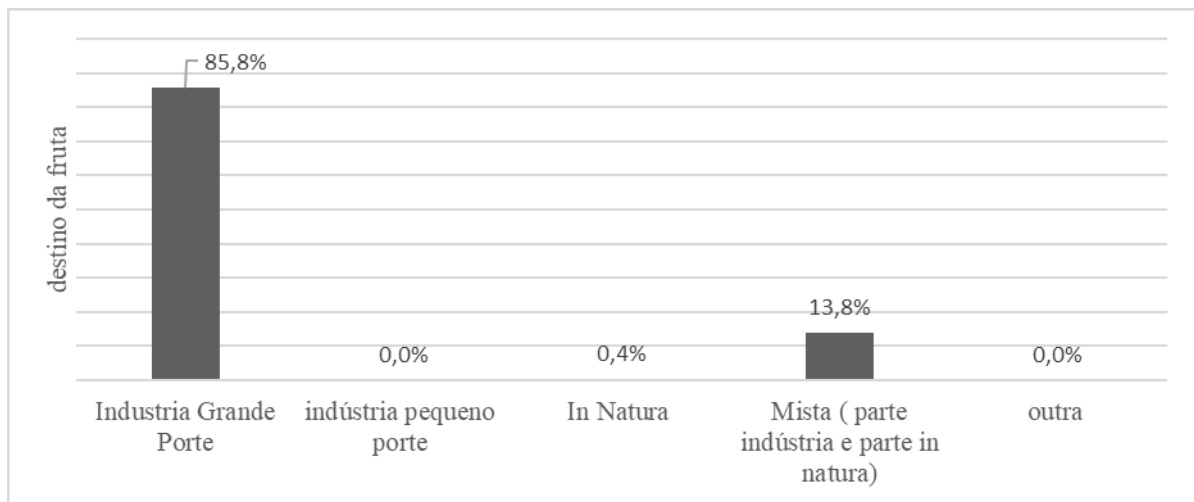


FIGURA 1. Destino preferencial de sua produção.

Fonte: Resultados de pesquisa

Este resultado corrobora com Rossi (2017) e Paulillo e Neves (2015), que apontam à indústria com destino prioritário da laranja produzida no cinturão citrícola. Contudo, os últimos autores consideram uma boa estratégia a diversificação com relação a diferentes destinos da produção, gerando menor dependência de um único canal de venda. Palmieri e Boteon (2019), apontam à tendência do produtor em comercializar sua produção com indústrias – sobretudo de grande porte –, em detrimento ao mercado *in natura*. Ressaltam ainda que, a preferência dos produtores pelas grandes processadoras está em sua reputação – maior que as pequenas, e, também, pelo grande número de unidades fabris espalhado pelo cinturão citrícola.

Ao ser questionado como prefere comercializar sua produção com a indústria processadora de suco de laranja, 66% dos produtores disseram que contratos por mais de 3 safras é a melhor opção. Estes percentuais mostram que o produtor prefere uma certa estabilidade nas negociações, temendo pelo risco em vender sua produção só no momento da colheita (*spot*). Somente 1% dos questionados disseram preferir vender sua laranja no mercado *spot* (preço do dia a um preço flutuante) (Figura 2).

ANAIS

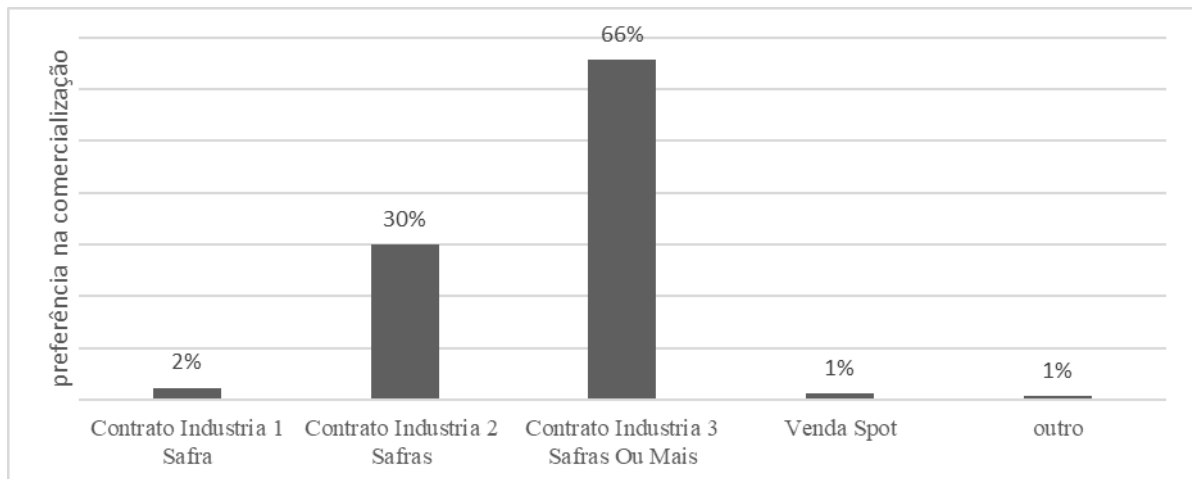


FIGURA 2. Comercialização da produção com a indústria

Fonte: Resultados de pesquisa

Resultados da pesquisa vão de encontro a Neves (2014), onde afirma que a maioria dos contratos firmados entre as empresas processadoras de laranja e os produtores são de dois a cinco anos – portanto em prazos longos. Segundo Azevedo (2007), contratos, sobretudo de longo prazo, dão maior estabilidade aos atores que fazem uma negociação, gerando continuidade na relação comercial. Segundo Mello e Paulillo (2010), o mercado *spot*, que pode ser indústria ou fruta fresca, flutua conforme oferta e procura, enquanto contratos, principalmente com a indústria, existe uma certa padronização de preços e período determinado.

Nesse sentido, o produtor ao preferir comercializar sua produção com a indústria na modalidade de contratos, mostra sua aversão ao risco da venda em *spot*. Este modelo vai de encontro ao apontado por Neves (2014), no qual ressalta que o modelo *spot* – compra de frutas por parte da indústria sem contrato, com preços flutuantes, possui uma maior volatilidade, em detrimento da venda da fruta em contratos, a preço e condições comerciais pré-definidas. Na comercialização da laranja com as indústrias, os produtores podem fazer esta transação de maneira coletiva ou de forma individual. Coletiva seria uma forma agrupada de venda, com mais de um produtor envolvido. Individual a tratativa contratual é somente com um produtor. Na pesquisa de campo, o perfil de venda que predomina é a coletiva. A comercialização coletiva na forma de Cooperativas e *pools*, somadas, representam 70,3% do total das transações contratuais da amostra analisada. Os produtores que comercializam sua produção de maneira individual - sem qualquer tipo de agrupamento, representa 29,2% do total dos questionados (Figura 3).



ANAIS

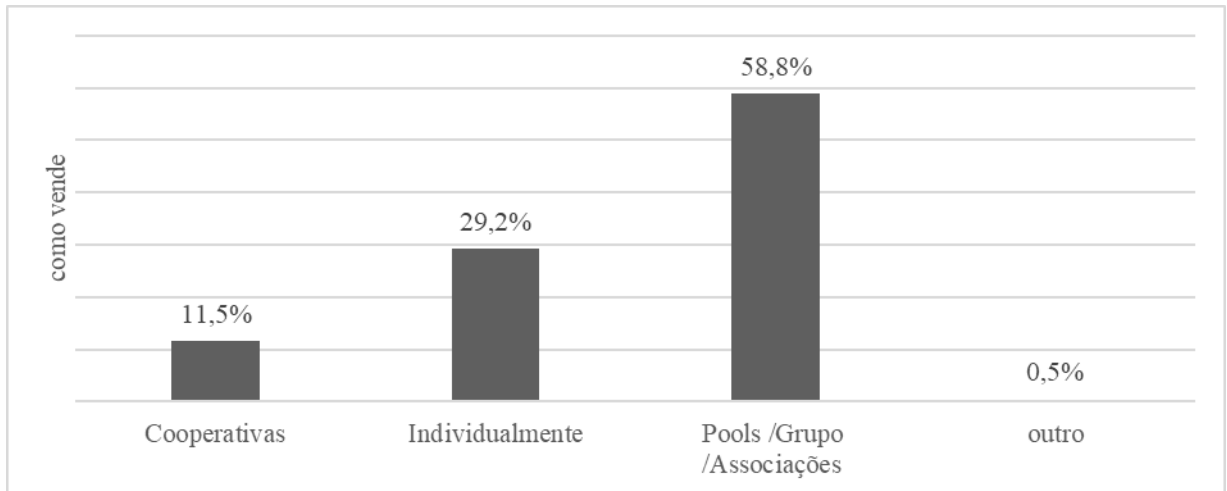


FIGURA 3. Como o produtor vende sua produção com a indústria
Fonte: Resultados de pesquisa

Neves (2006), aponta que a citricultura cresceu e foi desenvolvida na medida em que ações associativas, tais como negociações conjuntas de safras entre os produtores, sobretudo os de menor tamanho aconteceram. Os resultados também estão em sincronia com Vieira (2003), que salienta o fato em que a união entre produtores para comercializarem sua safra junto às indústrias, gera melhores resultados econômicos, e Marino e Azevedo (2003), que relatam que em negociações de produtores de laranja e as indústrias processadoras, os *pools* de produtores buscam captar a vantagem a seu favor, equilibrando as condições de negociação para com as indústrias. A venda agrupada, independente da forma, possui um objetivo comum por parte dos produtores, sobretudo os de menor porte, que é nivelar o poder de negociação e de barganha frente ao comprador de seu produto. Azevedo (1996), pontua que, quando o poder de negociação é assimétrico entre as partes envolvidas, não existe um jogo de barganha, porque o acordo pode ser fruto de imposição de um dos lados. Além disto os produtores buscam quando se agrupam, uma melhor organização no processo de colheita de suas safras. Esta melhor organização está na contratação de mão de obra comum para todos os membros do grupo – proporcionado equidade entre os membros -, como também buscar mão de obra devidamente registrada perante as leis trabalhistas vigentes, com maior segurança jurídica e menor risco. Na pesquisa, entre os 260 respondentes, 159 possuem até 20.000 plantas com laranja – notadamente produtores pequenos. Dos 159 produtores que estão neste estrato produtivo, somente 34, ou 21 %, comercializam sua produção de maneira individual, conforme Tabela 1. Os demais pequenos produtores, 125 (79%), comercializam de maneira coletiva, presentes em algum tipo de agrupamento (cooperativas, *pools* ou associações).



ANAIS

TABELA 1. Comercialização (%) da produção conforme o tamanho produtivo – estrato

| Estrato / Comercialização | Individual | coletiva |
|---------------------------|------------|----------|
| até 20.000 plantas | 21% | 79% |
| 20.001 – 100.000 plantas | 40% | 60% |
| Maior que 100.000 plantas | 54% | 46% |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de pesquisa

Os produtores médios (20.001 a 100.000 plantas) comercializam sua produção em 60 % dos casos pesquisados na forma coletiva, e 40 % de maneira individual. A pesquisa identificou a forma de transação contratual nos produtores grandes – com mais de 100.000 plantas. De 260 produtores questionados, 26 estão neste estrato produtivo, onde, 54% ou 14 desses, comercializam sua produção de forma coletiva, e os outros 12 produtores (46%), comercializam sua produção de maneira individual. Portanto um perfil diferente dos pequenos produtores, que procuram se agrupar ao máximo na ocasião da comercialização de sua produção. A pesquisa identifica que, quanto menor é a propriedade – com menos plantas -, maior é sua propensão em se agrupar no momento da comercialização de sua produção, corroborando com Neves et al 2006. Produtores maiores possuem um maior poder de barganha com o potencial comprador de sua produção, são mais estruturados, portanto com uma menor dependência da venda coletiva. Pela pesquisa, a maioria (86,5%) dos produtores não possuem nenhuma certificação da produção. Somente 13,5 % dos produtores pesquisados possuem algum tipo de certificado da produção da laranja - quando possuem algum tipo de certificado, o Fair trade é o modelo que mais aparece entre os produtores pesquisados (Figura 4).



ANAIS

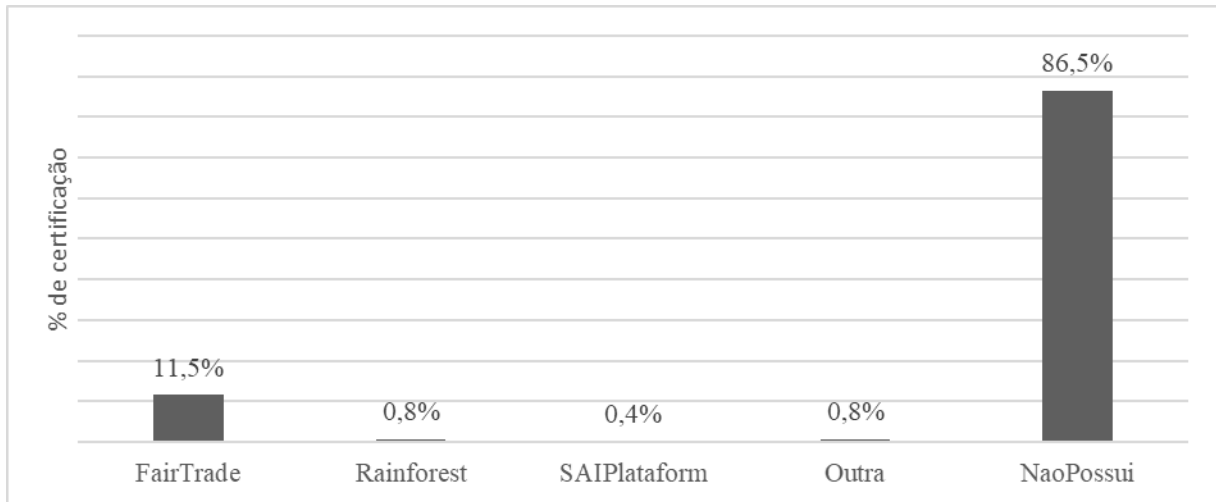


FIGURA 4. Certificação da produção da laranja
Fonte: Resultados de pesquisa

As certificações se apresentam como um diferencial do produtor no sentido do reconhecimento e valorização do mercado ao seu produto, onde, num primeiro momento, pode não significar uma melhor remuneração, mas pode se configurar em uma premissa para aceite e inserção em determinados mercados, haja visto uma maior exigência do consumidor final, como ressalta Martins (2013) e SCHMITT (2011). Em um futuro próximo, possuir uma certificação socioambiental pode significar requisitos indispensáveis para que as empresas possam vender seus produtos em mercados específicos, como ressaltado por ALMEIDA et al (2013).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A produção de laranja dentro da região estudada está concentrada em produtores que praticam a citricultura em áreas próprias - com poucos arrendatários -, e por mais de vinte anos, tradicionais em sua atividade, com poucos novos entrantes. O perfil da produção da laranja da região é em modelo de pequenas propriedades agrícolas, o que é interessante no sentido da geração e distribuição de renda, fixando o agricultor em suas terras, mitigando o êxodo rural. Dentro da região estudada, o produtor de laranja prefere comercializar sua produção com às indústrias processadoras de suco de laranja, sobretudo às de grande porte, e em contratos de longo prazo. Contudo, uma parcela pequena dos produtores prefere o modelo de venda no spot, com preços mais flutuantes, com maior risco quando comparado aos contratos.

Pela pesquisa, os produtores de laranja dentro do Cinturão Citrícola comercializam sua produção de forma predominantemente coletiva com às indústrias processadoras. Quando a pesquisa é estratificada por tamanho de propriedade, o associativismo vai à 79 % nos pequenos produtores (até 20.000 plantas). Quando buscam se associar uns aos outros para vender sua produção, o objetivo do pequeno produtor é obter um maior poder de barganha frente ao comprador de sua produção. A pesquisa evidenciou que somente 13,5 % das propriedades



ANAIS

possuem algum tipo de certificação na produção, sendo que o modelo *Fair Trade*, com 11,5 % das certificações é o modelo mais adotado pelos citricultores pesquisados. As certificações dos produtos agrícolas são alternativas e estratégias de negócio relevantes aos produtores na medida em que se apresentam como um veículo de inserção ao mercado consumidor, à qual normalmente não conseguiriam caso estes fossem convencionais. Alguns mercados consumidores exigem algum tipo de certificação para que comprem de seus fornecedores os alimentos desejados. Estes mercados consumidores, em geral globalizados, preferem produtos certificados, pois percebem nestes, ações sustentáveis no campo, com boas práticas agrícolas, respeitando leis trabalhistas e o meio ambiente, cumprindo sua função social, com a geração de empregos dignos aos seus trabalhadores. Esta almejada sistemática de produção sustentável vai ao encontro da Agenda 2030, estabelecida pela ONU (Organização das Nações Unidas), onde a meta é alcançar boas práticas ambientais, sociais e de governança (ESG, do inglês “environment, social and governance”).

Nesse sentido, existe potencial para expansão das certificações pelo produtor rural, e todos os envolvidos no entorno da cadeia produtiva da laranja devem estar engajados em ampliar as certificações devido as vantagens existentes, mesmo tendo a necessidade de se adaptar às normas e protocolos a serem seguidos pelas certificadoras. A pesquisa pode avançar no sentido de abranger toda a produção brasileira da laranja, visto que o estudo se refere somente ao Cinturão Citrícola de São Paulo e Minas Gerais.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, S.C.; DORR, A.C. ZULIAN, A.; SIDALI, K.L. Análise econômica da Citricultura de Rosário do Sul /RS: um enfoque sobre a Adoção de Programas de Certificação Socioambiental. **Revista Eletrônica em Gestão, Educação, e Tecnologia Ambiental**. Santa Maria, RS. v 11, n° 11, p.2427-2436, JUN, 2013. Disponível em:<https://content/uploads/2013/10/Análise_fruticultura_Rosario_do_Sul.pdf> Acesso em 11 out.2020.

AMARO, A. A. Comercialização de citros. In: RODRIGUES, O.; VIEGAS, F.; POMPEU JR, J.; AMARO, A. A. (Orgs.). **Citricultura brasileira**. 2. ed. Campinas: Fundação Cargill, 1991.

AMORIM, F. R.; NANETTI JUNIOR, J. C.; ABREU, P. H. C. Risks and economic analysis of orange culture: case study of a producer from the interior of São Paulo State, Brazil. *Independent Journal of Management & Production*, v. 9, n. 2, p. 354-374, 2018. Disponível em <: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6550035>> . Acesso em: 16 out 2020.

AZEVEDO, P. F. **Integração vertical e barganha**. 1996. 219 f. Dissertação (Doutorado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.

AZEVEDO, P. F. Comercialização de produtos agroindustriais. In: BATALHA, M. O.; (Coord.). **Gestão agroindustrial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2007. p. 63-112.

BUSSAB, W.; MORETTIN, P. A. **Estatística básica**. São Paulo: Saraiva, 2002. p. 255-275.



ANAIS

CARVALHO, M.C.; PAULILLO, L.F.O. Evolução das Relações Contratuais na Perspectiva dos Citricultores: um estudo de múltiplos casos de contratos entre 1978/79 a 2011/2012. **Revista de Economia e Sociologia Rural** vol.56 no.1 Brasília Jan./Mar. 2018. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/1234-56781806-94790560104>>. Acesso em: 12 set. 2018

CARVALHO, M. S. **Contratos Formais entre Empresas Processadoras de Laranja e Citricultores: um estudo de múltiplos casos entre os anos safras de 1978/79 a 2011/2012, na perspectiva dos produtores**. 2015. 258 f. Dissertação (Doutorado em Engenharia de Produção – Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção). Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2015).

DE NEGRI, J. D.; BLASCO, E. A. A.; **Planejamento e implantação de um pomar de cítrico**. In: RODRIGUES, O.; VIEGAS, F.; POMPEU JR, J.; AMARO, A. A. (Orgs.). *Citricultura brasileira*. 2. ed. Campinas: Fundação Cargill, 1991. p. 318-332.

ERPEN, L.; MUNIZ, F. R.; SOUZA MAORAS, T.; ROCHA TAVANO, E. C. Análise do cultivo da laranja no Estado de São Paulo de 2001 a 2015. **Revista Ipecege**, Piracicaba, v. 4, n. 1, p. 33-43, 2018. Disponível em: <<https://doi.org/10.22167/r.ipecege.2018.1.33>>. Acesso em: 10 maio 2018.

FAO – Food and Agriculture Organization of the United Nations. Orange production. Rome, 2016. Disponível em: <<http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC>>. Acesso em: 25 fev. 2018.

FARINA, E. M. M. Q. Competitividade: mercado, Estado e organizações. In: AZEVEDO, P.F; SAES, M.S. M. (Orgs.). **Abordagem sistêmica dos negócios agroindustriais e a economia de custos de transação**. São Paulo: Editora Singular, 1997. p. 165-176.

FUNDECITRUS – Fundo de Defesa da Citricultura. Disponível em: <https://www.fundecitrus.com.br/pdf/pes_relatorios/0223_Reestimativa_da_Safra_de_Laranja.pdf> Acesso em: 17 de març. 2023

FUNDECITRUS – Fundo de Defesa da Citricultura. **Inventário de árvores e estimativa da safra de laranja do cinturão citrícola de São Paulo e Triângulo/Sudoeste Mineiro, 2019/20**. Araraquara, FUNDECITRUS, 2019. p. 30 p.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Sistema IBGE de recuperação automática – Sidra 2018**. Produção agrícola municipal. 2018. Disponível em: <<https://sidra.ibge.gov.br/pesquisa/pam/tabelas>>. Acesso em: 23.set. 2020.

MAIA, M. L. **Citricultura paulista: evolução, estrutura e acordos de preços**. 1996. Disponível em: <ftp://ftp.sp.gov.br/ftpiea/publicacoes/estudos/col_maia.pdf>. Acesso em: 05 ago. 2018.

MARINO, M. K. Análise da evolução da relação contratual entre produtor e agroindústria citrícola, após a extinção do contrato padrão. In: **Workshop Brasileiro de Gestão de Sistemas Agroalimentares. PENSA/FEA/USP. Ribeirão Preto**.1999. Disponível em:< <http://www.fundacaofia.com.br/pensa/anexos/biblioteca/1332007162459.pdf>>. Acesso em: 15 set. 2019.



ANAIS

MARINO, M.K.; AZEVEDO, P.F. Avaliação da Intervenção do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência no Sistema Agroindustrial da Laranja. **Gestão & Produção, São Paulo, SP**, v10, n 1, p 35-46, 2003.

MARTINS, D.S.; FONTES, J. R. M. FORNASIER, M.J. Produção Certificada. **Informe Agropecuário**, Belo Horizonte, v.34, n.275, p.89-95, jul./ago. 2013. Disponível em: < <https://www.alice.cnptia.embrapa.br/handle/doc/975199>>. Acesso em 8 out. 2020.

MELLO, F.O.T. **Formas Plurais de Governança no Complexo Agroindustrial Citrícola: Análise dos produtores de Laranja da Microrregião de Bebedouro /SP**. 2008. 189 f. Dissertação (Doutorado em Engenharia de Produção – Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção). Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2008).

MELLO, F. O. T.; PAULILLO, L. F. O. Formas plurais de governança no sistema agroindustrial citrícola paulista. **Revista de Economia e Sociologia Rural, Brasília-DF**, v. 48, n. 1, p. 135-159, 2010.

NEVES, M.F.; JANK, M, S.; LOPES, F. F.; TRONBIN, V.G. Ações para Aumentar a Competitividade. **Revista Laranja. Cordeirópolis, SP**. v.27, n.2, p.213-229, 2006.

NEVES, M. F. Decisão judicial desastrosa. **Agroanalysis**, Rio de Janeiro, v. 34, n. 4, p. 15, 2014.

NEVES, M. F.; LOPES, F. F. **Estratégia para a laranja no Brasil**. São Paulo: Atlas, 2005. 223 p.

NEVES, M. F.; TROMBIN, V. G. **Anuário da Citricultura 2017**. São Paulo: Citrus Br, 2017. 57 p.

OSÓRIO, R. M. L.; LIMA, S. M. V.; SANT'ANNA, R. L. S.; CASTRO, A. M. G. Demandas tecnológicas da cadeia produtiva de laranja no Brasil. **Latin American Journal of Business Management**, Taubaté, v. 8, n. 2, p. 40-66, 2017.

PALMIERI, F. G.; BOTEON, M. A percepção do citricultor sobre a indústria paulista de suco de laranja: parceria ou conflito? **Citrus Research & Technology**, 39, e1034, 2018. Disponível em: <<https://citrusrt.cesm.br/article/10.4322/crt.39125/pdf/citrusrt-39-e-1034.pdf>>. Acesso em: 15 set. 2019.

PAULILLO, L. F; NEVES, M. C. Análise das estruturas de governança de compra de laranja dos maiores *packing houses* no Estado de São Paulo: um estudo multicase sobre arranjos híbridos. **Organizações Rurais & Agroindustriais, Lavras**, v. 17, n. 4, p. 461-478, 2015.

PINTO, L.F. G; RODRIGUES, A.; RODRIGUES, A.; MACEDO, D.; GIRARDI, E.A. Contribuição da Certificação Socioambiental para a Sustentabilidade da Citricultura Brasileira, **Citrus Research & Technology**. Cordeirópolis, v34, n.1, p 9-16, 2013. Disponível

em:https://www.researchgate.net/publication/259689111_Contribuicoes_da_certificacao_socioambiental_para_a_sustentabilidade_da_citricultura_brasileira < Acesso em 13 out.2020.

REGES, R. A.; LIVRAMENTO, D. E.; ESTÉBAN, E. D. Fair Trade: Comércio Justo no Agronegócio Cafeeiro. In CONGRESSO BRASILEIRO DE PESQUISAS CAFEEIRAS, 41, 2015, Poços de Caldas, Anais... Poços de Caldas. SBI Café. Biblioteca do Café. 2015. Disponível em: < <http://www.sbicafe.ufv.br:80/handle/123456789/7594>>. Acesso em: 13 Out.2020.



ANAIS

ROSSI, F. R. **Determinantes da adoção de irrigação por citricultores da região centro Norte do Estado de São Paulo**. 2017. 254 f. Tese de Doutorado (Doutorado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2017.

ROCHA JR, W. F.; BITTENCOURT, M. V. L.; RIBEIRO, M. C. P. Análise das características dos contratos no agronegócio do Brasil. **Revista Brasileira de Planejamento e desenvolvimento, Curitiba**, v. 4, n. 2, p. 94-118, 2015.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Valorização de Produtos com Diferencial de Qualidade e Identidade: Indicações Geográficas e Certificações para Competitividade nos Negócios**. Brasília 2005. Disponível em: <https://codecamp.com.br/artigos_cientificos/indicacoes_geograficas.pdf> Acesso: 14 out. 2020.

SCALCO, A.R. Certificações Socioambientais em Sistemas Agroalimentares: Convergências e Divergências de Atributos. **Sistema & Gestão. Revista Eletrônica**, São Paulo, v, 14, n 2, p 177 – 187, 2019. Disponível: <https://www.researchgate.net/publication/334139181_Certificacoes_socioambientais_em_sistemas_agroalimentares_convergencias_e_divergencias_de_atributos>. Acesso em: 14 out. 2020.

SCHMITT, V.G.H. **As Dimensões de Sustentabilidade nas Relações de Poder: o Comércio Justo no Setor Alimentício Brasileiro**. 2011. 176 f. Dissertação. (Tese de Doutorado em Administração). Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas da Fundação Getúlio Vargas. EBAPE, FGV. Rio de Janeiro, 2011.

THOSTENSEN, V; MOTA, C.R.; NVS E AS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS: Mercados da União Europeia, Estados Unidos e China. **Caderno de Normas Voluntárias de Sustentabilidade**. V.São Paulo, 2019. Disponível em: <<http://www.inmetro.gov.br/barreirastecnicas/pdf/CadernosNVS-2019-v2.pdf>> Acesso em: 13 out. 2020.

VIEIRA, A.C. **Integração Vertical, concentração e exclusão na Citricultura Paulista**. 2003. 171 f. Dissertação (Doutorado em Engenharia de Produção – Programa de Pós-graduação em Engenharia de Produção) Universidade Federal de São Carlos, 2003).

XAVIER, L.B; NASCIMENTO JR, F.C; CHIAPETTI, J. Verticalidades e horizontalidades na certificação Laís Boto Xavier da produção de cacau orgânico no Sul da Bahia. **CAMPO-TERRITÓRIO: revista de geografia agrária**, v. 15, n. 28, p. 361-390, 2020