

RELAÇÕES CONTRATUAIS NA CADEIA PRODUTIVA DE SEMENTES DE FORRAGENS

CARDOSO, Jordão Silva¹; **ASSUNÇÃO, Paulo Eterno Venâncio²**

Estudante de Iniciação Científica Voluntário – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas de Goiatuba – FAFICH - GO. jordangiba@hotmail.com.br; Orientador – Faculdade de Filosofia Ciências Humanas de Goiatuba - FAFICH. paulo_eterno05@hotmail.com.br;.

RESUMO: O presente trabalho teve como objetivo analisar as relações contratuais ao longo da cadeia produtiva de sementes de forragens de forma a entender os arranjos institucionais e as estratégias dos agentes atuantes no setor. Para tanto, foi utilizado o arcabouço teórico da economia dos custos de transação e a teoria dos contratos. Percebeu-se que a forma de coordenação por contratos não é muito aceita pelos produtores, sendo que muitos deles preferem comercialização no mercado *spot*. Existe uma tentativa incipiente de desenvolver relações contratuais, mas tais tentativas ainda estão em processo de desenvolvimento, o que demonstra algumas ineficiências no processo de comercialização das sementes de forragens.

Palavras-chave: Forragicultura, Contratos, Economia dos Custos de Transação.

INTRODUÇÃO

As relações de mercado de compra e venda entre produtores agrícolas e empresas agroprocessadoras são mediadas por contratos de produção, sendo que essa modalidade de organização surge como uma alternativa para as empresas, sendo um processo facilitador da verticalização da produção e os mercados abertos, sendo que os obstáculos para estas duas modalidade de coordenação são vários.

A Economia dos Custos de Transação (ECT) busca analisar as transação como uma forma de organização eficiente e lucrativa. Uma das principais contribuições à ECT foi a concepção inovadora que Coase (1937) trouxe com sua teoria, que procura entender a origem e os limites da firma, ou seja, quais atividades deveriam ser produzidas pela própria firma e quais deveriam ser designadas a terceiros, o autor passou a considera-la como uma forma de coordenação das transações dos agentes econômicos alternativa ao mercado (MELLO; PAULILLO, 2009).

A análise da competitividade da cadeia produtiva de sementes de forragens sugere um estudo das relações contratuais entre os agentes envolvidos do setor, com um objetivo amplo de identificar os desafios a serem superados para obter ganhos de competitividade. O objetivo da presente pesquisa é analisar as relações contratuais ao longo da cadeia produtiva de sementes de forragens de forma a entender os arranjos institucionais e as estratégias dos agentes atuantes no setor.

MATERIAL E MÉTODOS

O presente estudo foi desenvolvido no período compreendido entre agosto a dezembro de 2014, na Microrregião do Meia-Ponte, que pertence a Mesorregião Sul do Estado de Goiás. foram selecionados cinco municípios que apresentam a produção de sementes de forrageiras, sendo o município de Goiatuba, Joviânia, Bom Jesus, Vicentinópolis e Porteirão. Segundo em empresas atuantes no setor de comercialização de sementes de forrageiras, os municípios juntos são responsáveis pela produção de 35% das sementes de forrageiras dentro do Estado de Goiás, apresentando uma grande representatividade de produção no cenário estadual. Os dados para o cenário nacional não foram encontrados, pois os estudos sobre a cadeia produtiva de sementes de forrageiras ainda é incipiente, necessitando de bases dados conjunturais confiáveis, que possam auxiliar em estratégias de ações que visem tornar a cadeia produtiva cada mais competitiva.

Como demonstrado, a região é caracterizada por produzir uma grande quantidade de sementes de forrageiras, apresenta também uma grande quantidade de estabelecimentos rurais atuantes na produção de sementes, além de apresentar vários galpões para o processamento, limpeza, empacotamento, estocagem e comercialização da produção. A região conta com 135 produtores de sementes de forrageiras, que podem ser classificados entre grandes, médios e pequenos produtores. Desses, 25 concordaram em participar da presente pesquisa, sendo que foram aplicados questionários semi-estruturados, com que

atendiam as necessidades apresentadas pela pesquisa, questões que versavam sobre a capacidade de produção, quantidade de tecnologia empregada, além de questões pertinentes a possível coordenação da cadeia produtiva através de contratos.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Na análise realizada nos dados das empresas de pequeno porte, pôde ser observado que ela adquire antecipadamente a matéria-prima, na forma de contrato escrito e informal, os contratos escritos apresentam defasagem temporal, essa defasagem é variável, pois pode acontecer com questão de meses, ou um ano. Diante dessa característica, não foi possível verificar o aspecto da frequência relacional entre os fornecedores e as empresas. Observando os dados da entrevista, pode-se considerar que, no período analisado, houve uma reduzida taxa de quebra de contratos, ficando em torno de 7%. Quando confrontado essa porcentagem com a empresa, foi relatado que em anos anteriores, a quebra chegava a mais de 15% dos contratos. A empresa deve essa diminuição à instabilidade de preços apresentada pela pontuação de pureza das sementes de forrageiras nos últimos anos.

No que se refere às empresas de médio porte, essas utilizam também a forma contratual, mas nesse estrato de empresas não foi constatado contratos informais, onde a palavra de ambos apresenta segurança para a negociação. Essas empresas utilizam a forma de compra antecipada de sementes para processamento com a utilização de contratos de dois anos, os quais representam 60% das aquisições de sementes no período de processamento. O que pôde ser observado no caso das empresas de médio porte é que a grande quebra contratual encontrada no passado gerou custos para as empresas, o que forçou essas empresas a darem preferência na assinatura de contratos com fornecedores mais antigos, onde a relação de confiança é maior entre as partes, o que diminui o oportunismo relacional entre os produtores e as empresas processadoras. Os administradores relataram que, no passado, as quebras de contratos chegaram a mais de 40% em safras onde o preço da pontuação de pureza pego pelo mercado chegou a quase o dobro do valor pago pelo contrato. Outro fator relatado por estrato de empresas é a presença dos intermediários, agentes que estão presente durante o ciclo produtivo, aliciando produtores a quebrar contratos, com a promessa de preços mais altos do que o preço pago pelas empresas. As empresas buscam, dessa forma, incentivar a fidelização dos produtores em relação aos contratos por meio do

fornecimento de adubos que serão utilizados na adubação de base das culturas, fornecimento de defensivos agrícolas, assistência técnica e a garantia de um preço mínimo na hora da entrega da produção.

A empresa de grande porte pode ser considerada a pioneira na utilização de contrato na coordenação da cadeia, utilizando a forma de compra antecipada de sementes. Essa modalidade de compra representa 85% das negociações realizadas pela empresa, e segundo os administradores, estima-se que, em média, apenas 1% dos contratos são quebrados pelos produtores de sementes. A relação entre produtores e empresa é profissional, não apresentando contratos informais. A empresa garante o pagamento de preço mínimo para os produtores e em caso de alta do índice de pureza pago pelo mercado em relação ao contrato durante um ano produtivo, a empresa utiliza o sistema de premiações para os produtores, para incentivar ainda mais a fidelização. A empresa utiliza também a premiação para produtores que conseguem alto graus de pureza e germinação em suas sementes, produtores que procuram empregar tecnologia no seu ciclo produtivo e produtores que mantêm uma boa relação com a empresa, cumprindo o contrato assinado.

CONCLUSÃO

A utilização de contratos na cadeia produtiva de sementes de forrageiras não é completamente aceita por todos os produtores que fazem parte desse sistema, por estes acharem que poderão ter prejuízo no futuro caso façam uso de contratos. Outro fator que pode estar gerando resistência do produtor em não utilizar a coordenação de mercado via contrato é o grande número de intermediário presente dentro da cadeia e a quantidade de compradores (representantes das empresas) existentes na região. Dessa forma, os produtores podem negociar o melhor preço, a hora da colheita, sem estarem preços a contratos com uma determinada empresa.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

COASE, R. The nature of the firm. *Economica*, v.4, p.386-405, 1937.

MELLO, F.O.T.; PAULILLO, L.F. Análise do alinhamento entre os atributos das transações e as formas de governanças empregadas na citricultura. *Gestão e Produção*, São Carlos, v.16, n.4, p.679-690, 2009.