

**ANÁLISE DO PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE MANGA PRODUZIDA
NO POLO PETROLINA/PE E JUAZEIRO/BA**
*COMMERCIALIZATION PROCESS ANALYSIS OF MANGO GROWN IN THE
PETROLINA/PERNAMBUCO AND JUAZEIRO/BAHIA REGION*

Taise Alves de Lima
Universidade Federal do Vale do São Francisco
E-mail: taisealveslima9@gmail.com

João Ricardo Ferreira de Lima
Embrapa Semiárido e Faculdade de Petrolina (FACAPE)
E-mail: joao.ricardo@embrapa.br

Deranor Gomes de Oliveira
Universidade Federal do Vale do São Francisco
E-mail: deranor.oliveira@univasf.edu.br

Juliana de Sales Silva
Universidade Federal do Sul e Sudeste do Pará
E-mail: juliana.sales@unifesspa.edu.br

Grupo de Trabalho (GT): GT04. Mercados agrícolas e cadeias produtivas

Resumo

O trabalho tem como objetivo descrever o processo de comercialização da manga produzida no polo Petrolina-PE e Juazeiro-BA. A metodologia adotada é de natureza qualitativa, com uso da amostragem por saturação a partir das entrevistas realizadas junto a pequenos e médios produtores da cultura. Os resultados apontam que o aumento da oferta tem ampliado o poder de barganha dos compradores da fruta. Além disso, o cenário tem comprometido a viabilidade econômica das propriedades de pequeno porte, que convivem com uma crise de natureza financeira e estrutural que implicam em manejo inadequado, problemas de baixa produtividade, qualidade e, conseqüentemente, dificuldades para comercializar a produção. Foi identificado também que existe o interesse dos produtores em comercializarem de forma coletiva. Contudo, estes ainda necessitam internalizar os princípios do cooperativismo.

Palavras-chave: Agronegócio; Pequenos produtores; Vale do Submédio São Francisco; Cooperativismo.

Abstrat

The aim of the work is to describe the commercialization process of mangoes produced in the Petrolina-PE and Juazeiro-BA region. The methodology adopted is qualitative in nature, using saturation sampling based on interviews carried out with small and medium-sized producers of the crop. The results indicate that the increase in supply has increased the bargaining power of fruit buyers. Furthermore, the scenario has compromised the economic viability of small properties, which are experiencing a financial and structural crisis that results in inadequate management, problems of low productivity and quality and, consequently, difficulties in production. It was also identified that there is an interest among producers in selling collectively. However, they still need to internalize the principles of cooperativism.

Key-words: Agribusiness; Family farming; São Francisco River Valley; Cooperativism.

1. INTRODUÇÃO

No polo Petrolina-PE e Juazeiro-BA, a fruticultura irrigada tem contribuído expressivamente para o desenvolvimento local. A Região que margeia o rio São Francisco é marcada por suas características naturais, pelo avanço tecnológico implementado na atividade agrícola (que favorece a elevada produção de frutas), por manter no campo um grande número de pequenos e médios produtores ativos, demanda intensa da mão-de-obra e, portanto, pela geração de emprego e renda.

No mercado internacional, as frutas produzidas no Vale do São Francisco apresentam

crescimento na participação, se destacando a manga e a uva, duas das três frutas mais exportadas pelo Brasil. A manga, desde 2011, é a fruta mais exportada pelo Brasil em receita de exportação. Em 2022, a fruta gerou aproximadamente 2,1 bilhões de reais em Valor Bruto da produção no Brasil, sendo que mais 57% tem origem no Vale do São Francisco (EMBRAPA, 2023).

Na Região, além de ter sido ampliada a área plantada nos últimos anos, os produtores vêm adensando as plantações para melhor aproveitamento da terra disponível. Atualmente, há propriedades com mais de duas mil plantas por hectare. Este resultado tem relação com a alta rentabilidade apresentada pela cultura em alguns períodos do ano, fator que conduziu os produtores a buscarem aumento do volume produzido (LIMA *et al.*, 2018). Além disso, busca reduzir o custo médio por quilo, aumentando a competitividade.

Contudo, o cenário comercial interno convive com riscos que tem ameaçado a viabilidade da atividade, sobretudo no contexto do pequeno produtor. Ainda que o volume das exportações de manga tenha crescido nos últimos anos, os envios não tem acompanhado proporcionalmente o volume produzido no país. Apenas cerca de 20% tem sido exportada, a maior parcela da produção é absorvida pelo mercado interno (LIMA *et al.*, 2019). Considerando apenas o ano de 2022, cerca de 15% da produção nacional (1,5 milhões de toneladas) foram exportadas (231,4 mil toneladas)

Com efeito, o comportamento dos preços domésticos pagos aos produtores sinaliza um desequilíbrio mercadológico, resultante da elevada disponibilidade de manga, baixo consumo de frutas do brasileiro¹ e a alta nos custos de produção que tem comprometido mais ainda a lucratividade do produtor que vende a produção para o mercado interno. A Figura 1 abaixo mostra que os preços de manga Palmer (variedade com maior área plantada no Vale do São Francisco) não apresentam tendência de crescimento a quase uma década. A mesma conclusão é obtida ao se analisar os preços da manga Tommy, a segunda variedade mais plantada na região (EMBRAPA, 2023).

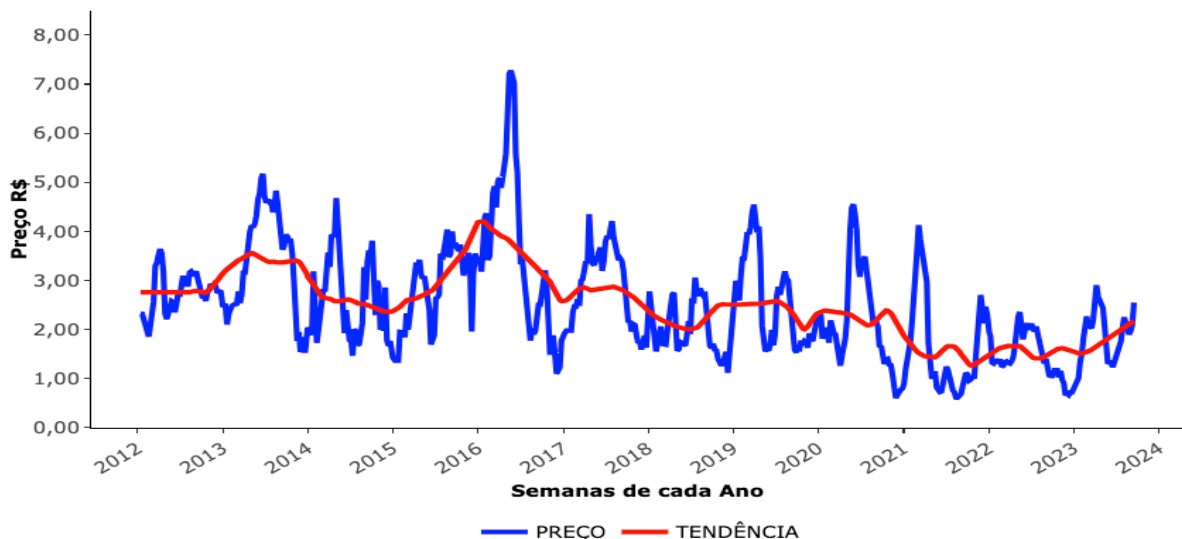


Figura 1: Evolução dos Preços ao produtor e Tendência da Manga Palmer: 2012 a 2023.
 Fonte: CEPEA reprocessado pelo Observatório de Manga da Embrapa, 2023.

¹ Cerca de 1,2 quilos per capita ano, em 2018. A região Sul foi a que mais consumiu manga e as pessoas com mais renda consomem mais (EMBRAPA, 2022).

Como os preços se mantêm relativamente constantes, mas os custos aumentam a cada ano, leva a uma redução da rentabilidade da cultura e gera grandes embates entre os elos da cadeia, notadamente entre os produtores e os compradores de manga. Quando os preços estão baixos, os produtores culpam os compradores. Se os preços sobem, os compradores reclamam das ações dos produtores, que passam a fazer muitas exigências em relação ao preço e a forma de pagamento. Se o mercado trava, com a chegada de muita manga verde nas gondolas dos supermercados, os produtores culpam os supermercados. O problema de pesquisa deste artigo foi definido da seguinte forma: como ocorre o fluxo de comercialização de manga produzida no polo Petrolina/PE e Juazeiro/BA ao longo da cadeia de produção? Assim, o trabalho tem como objetivo descrever o processo de comercialização da manga, analisando os elos da cadeia produtiva, com ênfase nos pequenos e médios produtores da Região.

2. METODOLOGIA

A pesquisa realizada é um estudo de caso, estratégia de pesquisa geralmente recomendada quando se pretende responder questões do tipo "como" e "por que", quando o pesquisador tem pouco controle sobre os eventos e quando o foco se encontra em fenômenos contemporâneos inseridos em algum contexto real (YIN, 2001). A mesma teve a pretensão de entender e explicar como acontece a comercialização de manga dos pequenos e médios produtores do polo Petrolina-PE e Juazeiro-BA.

A metodologia aplicada no trabalho é de natureza qualitativa, caráter exploratório e explicativo. O procedimento metodológico utilizado na investigação se deu em duas fases: 1) definição da pergunta da pesquisa; busca por evidências e seleção dos estudos; 2) entrevistas estruturadas. As buscas iniciais foram realizadas no banco de dados estatísticos do Sistema IBGE de Recuperação Automática (SIDRA) e Observatório de Mercado de Manga da Embrapa Semiárido. A segunda fase das investigações possui caráter explicativo. A partir da elaboração de um roteiro semiestruturado de entrevista, foram obtidos dados primários junto a pequenos e médios produtores de manga da Região, visando melhor compreensão do contexto a partir das perspectivas dos sujeitos participantes.

No estudo foi utilizado o critério de amostragem por saturação, geralmente empregado em trabalhos qualitativos para estabelecer ou fechar o tamanho final de uma amostra, suspendendo a inclusão de novos participantes na medida em que os dados coletados passam a apresentar, na avaliação do pesquisador, certa redundância ou repetição dos achados, assim não sendo necessário dar continuidade à coleta de dados (FONTANELLA *et al.*, 2008). Dessa forma, as entrevistas foram realizadas até se observar que não haveria necessidade de obter novos dados, a saturação dos resultados aconteceu na décima quarta entrevista.

O instrumento de coleta dos dados foi estruturado em dois eixos: características da área produtiva; comercialização da produção. Este foi planejado com base em informações preliminares a respeito do campo empírico, conforme detalhado na Tabela 1.

Tabela 1: Estrutura do instrumento de coleta de dados.

| Eixo | Descrição |
|---------------------------------------|---|
| I - Características da área produtiva | Na primeira etapa, o entrevistado foi questionado sobre sua área: quantos hectares são plantados com manga, variedades produzidas e volume produzido. |
| II - Comercialização da produção | No segundo momento foi solicitado que o produtor explicasse como acontece sua comercialização, a quem vende a produção e sobre sua satisfação. |

Fonte: Lima, 2021.

O tratamento dos dados foi orientado pela análise de conteúdo, que segundo Bardin (1977, p.42) compreende “um conjunto de técnicas de análise das comunicações, visando obter, por procedimentos, sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens”.

Nesta pesquisa, todas as entrevistas foram gravadas com total consentimento dos participantes, em seguida transcritas e o conteúdo analisado seguindo a lógica de Bardin (1977), que se organiza em três Pólos cronológicos: 1) pré-análise, 2) exploração do material e 3) tratamento dos resultados, inferência e interpretação.

Na condução metodológica, após leitura individual das respostas foram atribuídas categorias e subcategorias de análise de acordo com os eixos do roteiro de entrevista. As categorias foram quantificadas por dimensionamento da relevância. Posteriormente, foram gerados recortes do material, ou seja, unidades de registro com base na seleção dos pontos principais no conteúdo obtido.

2.1 CAMPO DE COLETA E PARTICIPANTES

A pesquisa de campo foi realizada entre junho e agosto de 2021 no Perímetro Irrigado Senador Nilo Coelho (PISNC) em Petrolina-PE e no Perímetro Irrigado Maniçoba em Juazeiro-BA. A escolha se deu em razão destes apresentarem maiores áreas de extensão em relação aos demais perímetros localizados no Vale do Submédio São Francisco. As unidades pesquisadas foram os pequenos e médios produtores de manga. Para os dois perímetros, o critério de inclusão das unidades de observação baseou-se no tamanho da área plantada a partir dos critérios do Distrito de Irrigação Senador Nilo Coelho (DINC). Os pequenos produtores são classificados por cultivar área com até sete hectares plantados e os médios produtores com até cinquenta hectares.

Atualmente, o PISNC conta com 1.172 produtores de manga (pequenos, médios e grandes) que manejam 9.412,91 hectares de área plantada com manga, o que representa 42% do total da área plantada no perímetro. Na totalidade de mangicultores, 983 são classificados como pequenos produtores que cultivam 4.221,74 hectares, ou seja, cerca de 48% do total da área destinada à fruta (DINC, 2021). No caso do Perímetro Irrigado Maniçoba localizado em Juazeiro/BA, os últimos dados encontrados foram de 2020. A área cultivada com manga por agricultores familiares foi de aproximadamente 3.265 hectares, 64% do total. Já a área de origem empresarial correspondeu a 1.857 hectares ou 36% do total (LIMA, 2021).

Inicialmente foram realizados três pré-testes da primeira versão do roteiro de entrevista com dois produtores do Projeto Irrigado Maniçoba e um do Perímetro Irrigado Senador Nilo Coelho, com a finalidade de melhorar a qualidade do instrumento utilizado. O acesso aos produtores participantes não configurou uma limitação ou barreiras ao andamento da pesquisa de campo. Os produtores contatados além de contribuírem com a participação fizeram indicações de outros produtores, que foram entrevistados posteriormente. Parte dos agentes produtivos foi entrevistada de forma remota e outra parte pessoalmente. Os compradores da fruta foram escolhidos de forma aleatória, através de indicações dos produtores. Participaram do estudo dois atravessadores, dois corretores, um corretor e um comprador de arrastão de manga.

Com relação às características dos produtores participantes, dados foram coletados sobre anos de experiência com a cultura, localidade da área, tamanho da área plantada com manga, variedades plantadas e volume produzido anual. Importante mencionar que nesta pesquisa observou-se maior presença de homens na direção das áreas produtivas, há pouca representatividade de mulheres na gestão de propriedades rurais (Tabela 2).

Tabela 2: Características dos produtores e das áreas produtivas participantes da pesquisa.

| Produtor | Sexo | Experiência com manga (anos) | Área plantada (hectares) | Variedade | Volume médio por ano (t) |
|----------|------|------------------------------|--------------------------|------------------------------------|--------------------------|
| PNC1 | M | 3 | 13 | Palmer, Tommy Atkins, Kent | 350 |
| PNC2 | M | 10 | 4 | Palmer, Tommy Atkins | 100 |
| PNC3 | M | 12 | 2,5 | Palmer | 50 |
| PNC4 | M | 12 | 6 | Palmer, Espada | 180 |
| PNC5 | M | 30 | 36 | Palmer, Tommy Atkins, Keitt, Kent | 1.500 |
| PNC6 | M | 40 | 100 | Palmer, Tommy Atkins, Kent | 2.300 |
| PM1 | F | 10 | 25 | Palmer, Tommy Atkins | 700 |
| PM2 | M | 16 | 26 | Palmer, Tommy Atkins, Keitt | 300 |
| PM3 | M | 18 | 7 | Palmer, Tommy Atkins | 100 |
| PM4 | M | 18 | - | - | - |
| PM5 | M | 25 | 22 | Palmer, Tommy Atkins, Kent. | 500 |
| PM6 | M | 20 | 20 | Palmer, Tommy Atkins, Kent. | 550 |
| PM7 | M | 15 | 4 | Palmer, Tommy Atkins. | 50 |
| PM8 | F | 22 | 8 | Palmer, Tommy Atkins, Rosa, Espada | 280 |

Fonte: Lima, 2021.

Obs.: Para proteger a identidade dos produtores entrevistados foram atribuídos os códigos: PN (Produtor do Perímetro Irrigado Senador Nilo Coelho) e PM (Produtor do Perímetro Maniçoba) seguido de numeração.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

3.1 A COMERCIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO DE MANGA DO POLO PETROLINA/PE E JUAZEIRO/BA

Nesta seção, apresentam-se os resultados referentes à pergunta que teve como objetivo descrever o fluxo comercial da produção de manga dos pequenos e médios produtores de Petrolina/PE e Juazeiro/BA, que foram: a venda da produção de manga dos produtores, a diferenças entre atravessadores e compradores, e sobre a insatisfação na comercialização da fruta.

3.1.1 A venda da produção de manga

Em sua maioria, os pequenos e médios produtores vendem suas mangas através de corretores. Contudo, os fatores que determinam o destino da produção e o número de agentes envolvidos na comercialização são: a qualidade da fruta e o volume produzido. Ao serem questionados sobre a forma como realizavam a comercialização atualmente, diferentes contextos foram apresentados: os que destinam a produção para empresas exportadoras parceiras através de intermediação; os que vendem parte da produção para empresas exportadoras, e outra parte por meio de agentes comerciais (corretor ou atravessador) para o mercado interno, sem firmar parcerias; e aqueles que não conseguem destinar a produção para exportação, restando apenas o mercado interno como alternativa para escoar a produção.

No contexto dos produtores que operam visando atender os padrões para exportação, o produtor PM2 relatou:

A venda é feita diretamente com as empresas, porque maior parte da minha manga é destinada para exportação, trabalho voltado para exportação. Tem oito anos que tenho três parceiros que não tem nada documentado, mas tem uma fidelidade entre as partes.

Assim como o produtor PNC4, que declarou: “A gente trabalha em cima da exportação. Fica em média 10% da safra, que vai para o mercado interno”. O senhor PNC5 detalha brevemente como flui a venda da fruta para exportação:

Têm umas cinco, seis empresas que a gente trabalha. Eles fazem uma visita antes, recolhe uma manga para amostra, para ver a questão de resíduo, fazer análise... para daí fechar o negócio. Aí vai... vai ser o melhor preço no dia, na época da colheita.

Todavia, a venda direta ou formação de parcerias comerciais com empresas exportadoras não reflete a realidade da maioria dos pequenos e médios produtores de manga do polo Petrolina/PE e Juazeiro/BA. O PNC1, apesar de destinar parte de sua produção para empresas exportadoras, não mantém parcerias comerciais como mostra na fala: “Geralmente eu ligo direto para empresas grandes que atendem o mercado interno e externo ou para corretores que correm atrás de empresas que comercializam a fruta”.

Entre as razões que impedem a formação de parcerias, está o baixo volume produzido, como explica o produtor PM3: “ainda não encontrei como comercializar direto por conta da produção, quatro hectares é muito pouco para fechar o mercado de exportação com empresa grande”. Diante disso, nota-se que a única alternativa para escoar sua produção é o mercado interno e que a comercialização ainda acontece de maneira muito aquém por parte do produtor, como descreve:

Atualmente a minha comercialização eu faço individualmente aos corretores que existem dentro do perímetro para as empresas [...] no momento da venda, eu vendo da letra A à letra Z, não tenho comprador fixo, é o comprador do momento, é o comprador que me compra e me paga... É dessa forma que faço minha venda. Não tem escolha de comprador, o que pagou é o do momento.

A PM8, que possui vinte e dois anos de experiência com manga, explicou:

A nossa produção é destinada para o mercado interno e externo, mas para exportar, primeiramente a fruta tem que passar pelo teste de resíduo. [...] Se a fruta não tiver um alto índice de resíduo, se for aceitável, ela é exportada. Se não, aí ela só encaixa no mercado interno. [...] Eu já tenho uma certa bagagem, então eu conheço muita gente que compra e vende direto, né... Nessa fase de comercialização a gente vai direto até as pessoas que exportam, temos contato com eles... Ou, às vezes, chega um atravessador na sua área e faz aquela ponte, tá entendendo?

3.1.2 Etapas da colheita

No caso da venda para empresas exportadoras, inicialmente a produção passa por avaliações. Em seguida, a colheita é dividida em etapas: a primeira, caso a manga esteja dentro dos padrões do mercado internacional, é destinada para exportação, como conta o produtor PNC5: “A gente chama de manga de primeira, a primeira colheita vai para exportação”. A segunda etapa da colheita se trata da manga fora do padrão demandado para exportação, não deixando de ser uma fruta boa. Essa é vendida no mercado interno, como explica a PM8:

No ato da colheita, quando a gente vende para mercado interno, não é tão seletivo, mas quando a gente vende para exportação tem uma seleção. Aí a gente vende essa primeira, a capa de revista como a gente diz, para exportação e a que a gente vai consumir aqui dentro do nosso país é a segunda que vai para os supermercados. Tem uma terceira venda, que é chamada arrastão. Vai para os Ceasas, feira livre..., tá entendendo? o pessoal da primeira e da segunda sempre deixam mangas na planta né... Esse é o que chamamos de arrastão, o que não deixa de ser uma manga boa. Só que é uma manga misturada, é uma manga descalibrada, quando falamos descalibrada é uma manga treze, doze, dez... uma manga pequena e tem a manga grande, com defeito mecânico, torta, sem padrão de exportação, de mercado interno, é uma manga que a maturação já tá chegando né... Aí nos Ceasas eles fazem uma pré-seleção para fazer uma venda rápida. E ainda tem o refugo, é uma quarta venda, que vai para polpa, vendem para essas fábricas que fazem doces, sucos...

A terceira etapa da colheita é classificada como arrastão ou como denomina o senhor PNC5: “a manga que sobra que é o repasse, alguma manga com defeito, aí a gente vende aqui no mercado interno, que eles chamam de arrastão”. A última etapa é conhecida como refugo, segundo o PM7: “o refugo que fica a gente leva para o Ceasa (de Juazeiro), vende na caixa”. Trata-se da fruta madura, que é utilizada na produção de polpas, doces, geleias e etc. A produtora PM1 explica como acontece esse processo:

Eu levo os compradores lá na roça, ai eles avaliam como eles chamam: a manga de primeira qualidade, aí tem a parte de segunda qualidade e tem uma parte que eles chamam de arrastão ou refugo. Eles selecionam. Então o preço varia de acordo com o produto, a qualidade.

Já o produtor PNC5 realiza apenas duas etapas de colheita, a primeira destinada para exportação e a segunda para o pessoal do arrastão. Em seu relato explicou sobre os agentes do arrastão:

Tem milhares de pessoas nisso aí, gera muito emprego no Vale, o pessoal do arrastão gera muito emprego. São pessoas de pouca cultura, muitos são... são analfabetos mesmo. Eles compram, preparam o caminhão, junta os caminhões e manda para os clientes deles no Paraná, São Paulo, Rio Grande do Sul... é realmente a manga que sobra para o mercado interno brasileiro, que a gente consome. Eles são corretores e atravessadores, eles compram aqui e... outros que tem um volume de capital maior, ele mesmo já compra e já vende né... e outros a gente manda e a empresa lá que faz o depósito.

3.1.3 Diferença entre atravessadores e corretores

A figura do corretor aparece com mais frequência nas relações comerciais entre o produtor e os dois mercados, o produtor PM5 explica: “o momento da venda é através de corretagem, uma parte mercado interno e a outra para exportação que é a manga Kent², a gente exporta”. Este também pode ser contratado pela empresa que comercializa a fruta, como se observa na fala do PM6: “vem um comprador da empresa, a gente acerta, e eles colhem. A Kent só exporto”.

² Kent é uma variedade de manga muito apreciada na Europa, mas que tem uma área pequena no Vale do São Francisco, na comparação com as áreas de Palmer e Tommy, dada a sua dificuldade em produzir durante todos os meses do ano.

Um trecho da fala do produtor PM5 chamou a atenção durante a entrevista, pois aponta uma característica peculiar das empresas exportadoras no momento de comprar a produção de pequenos e médios produtores,

Quando tá no ponto de colher eu vou procurar um corretor e esse corretor vai procurar um comprador, que são os compradores dele, e vai ditar o preço deles... se der tudo certo a gente fecha. Até porque as empresas preferem assim. Quando a gente vai procurar uma empresa, eles mandam a gente procurar um corretor, o corretor deles aqui de Maniçoba. Aí não tem como fazer a venda direto. Elas acham mais seguro, para elas, para as empresas é mais seguro.

Em condição semelhante relata o produtor PNC1,

Muitas vezes eu procuro o corretor, porque o que acontece é que grande parte das empresas quando você liga direto ou coloca um corretor no meio, eles pagam o mesmo valor, é estranho, né? Como é que eu estou colocando um corretor no meio e eles me pagam o mesmo valor? Por exemplo, a manga tá um real e oitenta centavos vendendo direto para empresa, se eu colocar um corretor ele consegue me vender pelo mesmo um real e oitenta centavos. A margem que é paga ao corretor não é repassada se o produtor optar por vender direto para a empresa. Já aconteceu de eu tentar vender direto para empresa e não conseguir, mas consegui vender para a mesma empresa através do corretor pelo preço de mercado. Então assim, tem coisas que a gente fica sem entender.

Esse contexto pode ser justificado pela informalidade comercial presente na atividade, o que gera insegurança entre as partes. Além de os corretores possuírem informações sobre as áreas com previsão para colheita, administram uma carteira de produtores-clientes e com isso conseguem entregar a fruta em escala, diferente de um produtor que dispõe de uma safra por ano. Dessa forma, se torna mais atrativo para a empresa exportadora negociar com corretores, como explica o produtor PNC2 que vende sua produção para exportação e mercado interno,

As empresas dizem que o pessoal só procura ela quando tá ruim o negócio, então elas preferem pegar na mão do atravessador, isso foi o que mais a gente ouviu esse ano. Ela prefere pegar na mão do atravessador porque ele vai ter fruta o ano todo para oferecer para eles. [...] Quando você liga para a empresa, isso foi o que aconteceu comigo e com alguns colegas meus, você liga para uma determinada empresa e ela diz: não, fale com fulano. [...] ele vai olhar tua fruta, ver a qualidade, faz coleta e manda para a empresa. Ou seja, você poderia fazer direto para a empresa, mas não, eles colocam uma pessoa para poder intermediar o negócio.

Muitas vezes acontece da mesma pessoa ser comprador/atravessador e também ser um corretor. Se ele tem a possibilidade de ter acesso a uma área de produtor muito grande, que ele como comprador não tem condições sozinho de enviar toda a fruta existente, ele faz a corretagem para outros compradores. Ele ganha um percentual maior na fruta que ele atuou como comprador e recebe um percentual menor na parte que foi o corretor. O PNC2, assim, na fala acima chama de atravessador uma pessoa que está exercendo um papel de corretor. É uma confusão existente dado que muitas vezes a mesma pessoa pode fazer diferentes funções.

Para se tornar corretor de uma empresa exportadora, se faz necessário atender alguns requisitos, como explica o Corretor 1:

A gente tem que ter uma credencial dessas empresas, e fora a confiança para conseguir vender um tipo de manga para ela. Fora isso, a manga tem que tá toda certinha, tem que

ter o CFO que é o certificado fitossanitário, né... de origem da manga. Esse certificado vai fazer uma emissão de que a manga tem a qualidade boa, que foi supervisionada pelo técnico, um agrônomo, e a manga não vai ter nenhum tipo de resíduo de agrotóxico, para viagem, né... e a maturação da manga que é outro fator muito importante para exportação, o tanto ela vai aguentar na viagem. Ou seja, tem essa burocracia, né... em ter mais cuidado com a manga, principalmente o mercado Europeu... Europeu é muito burocrático. Se for marítima vai aguentar duas ou três semanas de viagem até chegar a seu destino. Se for aérea, a maturação pode ser um pouco mais chegada³. Tem poucas empresas no Vale do São Francisco que fazem exportação para a Europa.

Além disso, o corretor também faz a busca por empresas que demandam a fruta para os dois mercados, como explica o produtor PNC1 ao ser questionado sobre qual seria a diferença entre o corretor e o atravessador:

Quando eu chamo de corretor é aquele que vai atrás de empresas que estão comprando manga, aquele que faz a pesquisa de qual empresa está pagando melhor, qual empresa faz a colheita melhor, quem tá com inadimplência ou não, ele me passa as informações de como está o mercado. O atravessador é a própria empresa.

Nessa questão, a maioria dos entrevistados reforçou a distinção entre corretor e atravessador, como pode ser observado na fala do produtor PM4,

São os corretores que já compram para os atravessadores [...] o corretor a gente tem o contato direto com ele, e o atravessador você não tem o contato mais. Antigamente o atravessador vinha para a gente, ficava com a gente aqui e olhava a fruta e então a gente comercializava direto. O corretor até já participava, mas eram os dois. Hoje não, a gente já sente diferença porque o atravessador não vem mais para o perímetro ver a fruta, ele deixa tudo por conta do corretor. Então você fica resolvendo direto com o corretor, resolve com o corretor que é responsável pelo pagamento e é assim que a maior parte dos produtores comercializa.

De acordo com o produtor PM2, “Atravessadoras são as exportadoras, só que aqui na Região eles têm uma pessoa para ver o momento de colheita né... que seria o corretor”. O Corretor 1 explica como funciona, “o pessoal do lugar que querem que a gente passe manga, entram em contato com a gente e a gente faz a procura de manga aqui no Vale do São Francisco”.

Contudo, existem aqueles que acreditam que não há diferença nas funções de corretor e atravessador, como responderam o PNC4, “é a mesma pessoa”, e o PNC3,

No geral, todos são a mesma pessoa, eles intermediam com uma empresa que queira comprar determinado volume de manga e aí negociam lá, e aí tiram sua parte, no caso a porcentagem. Tipo... negociam, se a manga tiver de... vamos dizer... um real e cinquenta centavos hoje, vamos dizer que dez centavos é do atravessador. O atravessador vende tanto para exportação como para o mercado interno. [...]Eles só intermediam o produtor com a empresa.

³ Quando fala “mais chegada” significa que a manga pode estar mais madura, mais próxima do ponto ideal de consumo.

Em síntese, os corretores fazem a intermediação da negociação, já os atravessadores compram e vendem. A produtora PM1 revela que há atravessadores que compram a produção de manga e vendem para empresas exportadoras,

É uma pessoa só, [...] é a mesma coisa, atravessador e corretor. E no mercado de exportação também existem esses atravessadores que também fazem esse mercado, mas eu não estou por dentro desse assunto. Inclusive, a minha manga já foi exportada, eu sei, já me compraram para exportar. Mas não foi diretamente comigo, o atravessador me comprou e vendeu para a empresa que exportou.

Nesse contexto, o Corretor 1 revela em alguns trechos da fala que também atua como atravessador, comprando mangas através de corretores ou de outros atravessadores,

A gente acaba comprando de outros compradores de manga, cargas já feitas, apenas para o envio. No caso, se eu não conseguir nenhum tipo de carga, eu posso fazer essa compra de outro comprador de manga, que tá com a fazenda X para colher. E ele já me passa o valor com todos os custos. Muitas vezes a manga já tá colhida, em cima do caminhão, a gente liga e diz: olha, tem o caminhão tal... tá com a carga feita, a manga já tá colhida, já tá embalada, eu lhe passo no valor X. Aí se tiver dentro do orçamento para que eu consiga fazer o envio dessa carga sem tomar nenhum tipo de prejuízo, eu vou e faço né...

[...]

Eu moro em uma cidade, e tem um corretor em outra cidade que eu não procurei essa manga, vai acontecer da pessoa entrar em contato comigo, e chega para mim e falar: olha, eu tenho a manga X. Se eu estiver precisando da manga, eu compro com a comissão dele, compro dando uma comissão ao corretor. [...] No caso, eu tirei três carradas de manga semana retrasada em Petrolina através de corretores, porque aqui na Região onde eu moro não está tendo manga. Porém, quando tem manga e tem pedido, eu mesmo que vou as roças fazer a procura. Eu mesmo faço as visitas nas fazendas, nos lotes e acabo fazendo a efetuação dessa compra.

O relato do produtor PM4 reforça a diferença entre os agentes comerciais: “Atualmente eu estou fazendo a comercialização com o pessoal daqui mesmo de Maniçoba. Eles mandam direto para o Sul. [...] me sinto mais seguro trabalhar com o pessoal daqui”. Ao ser questionado sobre quem é “o pessoal daqui”, o entrevistado revelou: “Corretores... são os corretores que fazem a compra para os atravessadores, né”.

3.1.4 Insatisfação dos produtores com a comercialização da produção

Após explanar sobre como realizam a comercialização da produção, os entrevistados foram questionados se havia alguma insatisfação no momento da venda. Nessa questão, apareceu com mais frequência o preço que receberam pela fruta nos últimos anos. Segundo PNC1,

Poderia ser pago um preço melhor. Muitas vezes a oferta é limitada, mas mesmo assim o preço não sobe. Tanto o pago pelo mercado interno, quanto o preço pago por empresas exportadoras. Na verdade existe o aumento, mas eu acho que não é repassado para o produtor. O produtor fica meio que refém das empresas grandes. Como o pequeno produtor não tem a oportunidade, às vezes não tem a estrutura para comercializar diretamente, acaba ficando na mão dessas empresas.

Para PM6, “é justamente a hora de vender, hoje mesmo no nosso mercado aqui tá... a gente, tá todo mundo preocupado. O preço tá horrível, o mercado tá fraco demais. A situação de manga hoje ninguém esperava chegar onde chegou”.

Além da questão dos preços praticados, o PNC3 destaca outros problemas no momento da venda da produção,

Rapaz... nos últimos anos eu vou dizer que assim: é... quando tá bom, tá bom! E quando tá ruim, aí é porque tá ruim mesmo. [...] a gente tem manga Palmer, a última safra a gente vendeu no final de março e pegou o preço de três reais e cinquenta centavos. Não teve o que reclamar... sempre aparecia gente, os atravessadores, os intermediadores não paravam de aparecer aqui na roça querendo comprar, botando preço, dizendo que era á vista e tudo. Só que agora no tempo ruim é aquela coisa né... é... ficam chorando por preço, querendo diminuir, a gente dá a nossa pedida e eles querem abaixo, quando a gente acerta a compra que vem a empresa para colher, ficam botando dificuldade, dizendo que a manga não tá com qualidade ou então se pega a manga, refuga muito também... que eles têm essa malandragem também, todo mundo sabe que essas empresas têm essas malandragens, de pegar e refugar a manga, e aí o que era para ser exportação fica para mercado interno por um preço menor, basicamente é isso.

Sobre isso, o Corretor 2 da empresa exportadora explica, “o problema é que o produtor quer que a gente compre até as folhas das plantas, se pagamos mais caro, obviamente vamos selecionar...”.

Ainda no contexto da venda para empresas exportadoras, o produtor PM6 afirmou, “uma empresa dessa tem produção própria, ela pega a minha e do meu vizinho e etc... para não faltar, né? a dela. [...] Como eu te falei: quem exporta, que tem sua produção própria, só vai comprar se faltar, né?”.

Já as insatisfações com a cultura mencionadas pelo PM5 foram: custo de produção, preço da venda da produção e “essa questão de atravessador também impacta muito para a gente, entendeu? Produzir a gente sabe, mas na hora de vender... que a gente tem que procurar um corretor, acho que deixa a gente um pouco refém na mão deles. Eles quem ditam o preço do mercado”.

A PM8 lamenta a ausência de políticas públicas que controlem os preços e de assistência na comercialização,

A gente não tem uma política pública que nos auxilie nos preços. Não tem um órgão regulador dos preços ao produtor. Hoje o produtor gasta de sessenta a oitenta centavos para produzir um quilo da fruta, e muitas vezes ele pega o mesmo valor ou menor. Nós produtores estamos desde abril com o preço de venda em queda. [...] antes a gente comprava um saco de adubo em torno de oitenta reais, setenta reais. Hoje a gente compra por cento e sessenta reais ou cento e oitenta reais... 100%.

[...]

Hoje nós não temos uma assistência na comercialização, é um dos pontos mais carentes, porque a gente fica na pendência, muitas vezes, de atravessadores. Esse é um ponto negativo para os produtores.

[...]

Não deixa de o produtor perder com isso, porque a partir do momento que ele faz uma ponte, ele vai ganhar do comprador, e o comprador, com certeza, vai jogar em cima do produtor. Tem aqueles que quer comprar de você e repassar, esses ganham às vezes até mais que o produtor.

Por razão semelhante, o produtor PM7 relatou: “os caras já compram e já repassam para outro, ganha nas costas da gente sem fazer nada [...] e ganha mais que a gente aqui que produziu mesmo”.

Em conversa com o Corretor 1, este relatou que,

A gente não tem uma margem de lucro tão grande, porém boa né... porque a gente tem que tirar, por exemplo, caixa de papelão as de dezoito quilos que são para viagem, que vai em câmara fria, viagem muito longa... geralmente ali para Curitiba, para Caxias do Sul, [...] Quando as mangas vão para câmara fria, a gente tem que tirar um custo mais elevado. [...] Vamos agregar o preço dos colhedores e dos passadores de mangas. Esse valor da manga tem que tá todo agregado em cima disso. No caso a gente tira pelo quilo, isso vai de acordo com o comprador né... para quem a gente fornece. Tem o que paga melhor e tem outros que não... isso vai depender, de acordo com a Região. A gente tem que fazer todo esse cálculo que é para a gente não sair no prejuízo, né... em questão do frete, geralmente quem paga são essas pessoas né... que estão comprando a manga, geralmente os caminhões que são de lá da Região, mas que estão aqui no Vale do São Francisco porque vieram fazer alguma entrega, tal... tá por aqui, a gente aproveita e já manda.

O Atravessador 3, declarou,

Eu compro a manga do arrastão direto do produtor ou através de algum corretor, e vendo para empresas que fabricam polpas de outras regiões. [...] O produtor diz que a gente baixa muito o preço, achando que a gente ganha muito dinheiro, mas na verdade é o mercado... se não tem quem compre manga, como vou pagar mais caro? Só essa semana duas empresas cancelaram as cargas, e aí... ou eu tento encontrar outra empresa que me compre, ou eu perco... eu já cheguei a perder totalmente, chamei o produtor e mostrei a manga toda perdida.

De acordo com Araújo (2007), em cada elo da cadeia a intermediação eleva o preço do produto, ou seja, a mudança no preço está relacionada com a quantidade de intermediários que operam nos segmentos de cada parte ou entre o conjunto de elos da cadeia produtiva. Em cada intermediação é acrescentada uma margem de comercialização. Assim, quanto menor for a quantidade de intermediários na cadeia produtiva, maior será a margem de lucro do produtor e melhores serão as condições de preços para o consumidor. Contudo, na prática, são elevadas as variações nos preços recebidos pelo produtor e preços pagos pelos consumidores, mesmo sem o produto passar por qualquer beneficiamento.

No relato do Corretor 1, este menciona que podem haver várias intermediações na compra de manga no mercado interno,

Tem manga em Petrolina que me oferecem sempre, ai nos projetos de Petrolina, que eu não preciso ir olhar a manga, outros corretores já passam para mim com o valor já agregado o lucro dele, né... desse próprio corretor, ou seja, não é um valor extremamente alto, mas é um valor que dá para a gente ir levando, né... No mercado interno não tem tanta burocracia, né. [...] A parte boa da exportação é que ela não vai agregando custo de acordo com corretores, né... como a do mercado interno que vai passando de mãos em mãos até chegar no consumidor final.

O mesmo corretor revelou situação de risco nas negociações com agentes comerciais na atividade,

Muita gente aqui no Vale do São Francisco já caiu em golpe, muito famoso né... de pessoas que compram manga e não pagam. É como eu digo... a gente tem que trabalhar à vista. Produtores não se enganem... em dar quinze ou vinte dias de prazo para pessoas que não conhecem, né... [...] Muitas vezes tem cara que colhe a fazenda toda, uma roça toda, às vezes dá cento e nove, cento e dez toneladas, cento e trinta toneladas, e ele diz: não... no final da safra eu lhe pago, no final da colheita, beleza? O cara colhe a roça toda e na última carrada o cara vai e some. Muitos agricultores aqui do Vale do São Francisco já tomaram muitos prejuízos enormes, pessoas que caíram nesse golpe. Eu falo como comprador de manga e como produtor também.

Para o PNC1 a atual situação comercial da manga na Região é resultado do comodismo da maioria dos produtores, “entendo que os produtores de manga acabaram se acomodando. Você ver aquela empresa grande como uma segurança de receber o dinheiro”.

3.1.5 A possibilidade de comercializar a produção de manga de forma coletiva

Ao serem questionados se já haviam pensado em comercializar a manga de forma coletiva com outros produtores, uma parcela dos entrevistados acredita que através de cooperativa os produtores conseguiriam melhores os preços no momento da venda da produção, como relata o PNC2, “sim, até ontem a gente estava falando desse assunto, sobre se unir para aumentar o volume para poder barganhar melhor preço”.

O PNC3 revelou que,

já muito se comentou sobre isso aqui na Região, aqui tem uma grande quantidade de produtores de manga, não é de áreas grandes, mas são pequenas áreas que se juntarem todos os produtores dá um volume bom em hectares de manga. Se o pessoal se juntasse para fazer uma cooperativa, para todos produzirem num calendário certinho, comercializar por meio de uma cooperativa dava certo, era uma boa alternativa.

Alguns afirmaram que participariam, como o senhor PM3, “esse é um dos meus sonhos, é estar trabalhando minha comercialização”.

O PNC4 também afirmou que participaria e declarou,

a gente tá tentando montar uma no grupo. Porque além da venda, a gente tem a compra de insumos, adubação, comprando através de cooperativa a gente compra direto da fábrica, que pode fazer um preço mais acessível, a preço de custo, com isso a gente teria uma redução na despesa da produção, além da venda que facilitaria.

E a senhora PM1,

Eu estou aberta a isso, entendeu? Eu sou aberta a conversa a fazer isso. Mas nunca fui chamada, nunca teve uma iniciativa para eu entender o processo, para que eu tivesse vontade, colocasse para frente... [...] Eu não vou tomar essa iniciativa, mas se eu for chamada, eu vou com certeza.

O PM6 faz referência a um grupo de WhatsApp, em que produtores de manga estão tentando formar uma associação:

Já pensei sim. Por sinal essa associação que a gente tá participando... só que tá sem se encontrar, né? Teve só uma live um dia desses aí. Eu não falei nada, a gente não falou... só falou Dr. Ednaldo e o Dantas, Dantas Agrodan, o Paulo né...

Quando questionado sobre a razão de pensarem em participar de uma cooperativa, o PM6 explica, “justamente pela comercialização. A gente sabe produzir, a gente não sabe vender... nós não sabemos vender”.

Já o PM7 diz não ter pensado em comercializar junto com outros agentes produtivos, contudo mostrou interesse em comercializar junto com outros produtores como uma forma de não depender de corretores e atravessadores:

Não... já falaram em fazer uma cooperativa aqui, mas assim, eu não entendo como é essa cooperativa, mas já falaram, já saiu esse comentaria aqui. Seria até melhor que a gente não seria maltratado por esses caras que compram manga. Esses terceiros que bota para lascar na gente, maltrata mesmo. Eles ganham dez centavos, quinze centavos por quilo de manga, nas costas da gente.

3.1.6 Os preços praticados no mercado interno, oferta e demanda

Em relação à definição do preço de manga no mercado interno pago ao produtor, o Atravessador 1 afirmou,

É lei de oferta e demanda mesmo. [...] Se entrar muita, ai fica ruim de vender. [...] Não existe alguém que define o preço, é o mercado mesmo, geralmente o termômetro é São Paulo. [...] Se todo cliente que recebeu a manga Tommy de trinta e dois reais a caixa com dezoito quilos, toda empresa que recebeu não conseguiu vender tudo, encalhou... aí agora abre o preço de trinta quilos de custo ou menos, de vinte e oito reais, ai automaticamente vai cair... não dá mais para pagar trinta e dois reais se a gente vendeu de trinta reais vai ter que pagar vinte e cinco reais, aí já cai 20%, né? Aí tem muitas pessoas que mandam consignado. E tem o lance também do descarte de exportação, por exemplo, essa grandona que tem ai (empresa exportadora) enche o Rio de janeiro de descarte, que é a manga lavada que não vai exportar, com a outra graúda que não passa no calibre, ai vai meio consignado, preço aberto. Aí os caras já começam a queimar por essa dai. Se “fulano” da manga tem a manga bonita a trinta reais e a grandona dai (empresa exportadora) entra com a manga de vinte e cinco reais, a mesma Palmer, vão comprar da grandona (empresa exportadora) apesar de ser lavada. Aí começa né... Aí o próprio mercado cai com tanta oferta.

Sobre essa questão, o Corretor 1 explica,

Em relação ao preço não é um grupo de pessoas que define, o que define é o preço da manga que tá sendo consumida lá no Sul, entendeu? Se a demanda lá, o pedido estiver fraco de manga, exemplo, se aqui tiver muita manga... O Vale do São Francisco pode tá lotado de manga, mas se não tiver quem consumir, não vai ter para quem vender né... [...] O que acontece: Se o comprador tá pagando a... no Sul, vamos dizer, a R\$1,00 a manga Tommy já estando lá [...] eu tenho que fazer uma conta, [...] colocando a diária dos colhedores, colocando as despesas da colheita da manga, e ai eu acrescento. Aí eu vou ver se dá para ser vendida por esse valor ou não. Caso o valor ultrapasse, não dá porque eu sairia no prejuízo... ou seja, o valor tem que tá abaixo do mercado que eles estão pagando lá. Mas semanalmente pode ter de cinco a seis variações no preço da manga. E de acordo com isso, de acordo com o que o cliente nosso passa, a gente faz esse cálculo, tirando as despesas até a manga chegar lá, para que a gente não saia no prejuízo... e sim no lucro, todo mundo ganhando. O produtor não fica com a manga na roça.

Para o PNC5 sua insatisfação quanto ao preço recebido nos últimos anos tem relação com a elevada oferta da fruta na Região,

a maior insatisfação é a incerteza quanto ao preço na época da colheita. A parte de condução a gente consegue com esforço e com orientações, tem consultores né... tem técnico contratado e consegue conduzir. Mas na hora de vender, tá aumentando muito a oferta né... desde o ano passado que a oferta tá aumentando, e aí acontece de tá como agora. A manga tá sobrando e não consegue. A minha produção nesses 36 hectares é de 1.500 toneladas ao ano. Tem oferta demais aqui no Vale. [...] A situação tá difícil, gente colocando a propriedade para vender, área para vender... E se perde uma safra, só vai ter daqui há um ano né... perder uma safra agora, só vai colher daqui há doze meses.

Nesse contexto, o atravessador 1 destacou,

a produção aumentou muito desses últimos anos para cá e... A venda tá fraca, eu não sei se é porque tá frio, eu não sei por que as exportações foram poucas esse ano no Vale, sobrou muito para o mercado interno e a gente tá tendo dificuldade para pegar preço. Por exemplo, ano passado nesse período de 20 de Julho a 20 de Agosto, a gente trabalhou com manga Palmer de dois reais e cinquenta centavos a três reais o quilo e hoje tá se comprando manga na planta de oitenta centavos ou um real, aonde produtores não vão aguentar, os pequenos vão quebrar por conta do custeio.

[...]

Mas no geral a tristeza é ali, de 20 de Setembro ao natal. Quem exporta... maravilha! Quem não exporta, enterra manga. [...] joga no chão e trator passar por cima, a polpa não dá conta.

[...]

No cenário de Livramento durante o mês de julho [...] alguns amigos de viveiros de mudas de manga com registros, disseminaram na Região setecentas mil mudas de Janeiro de 2020 a Janeiro de 2021, [...] só em um ano na Região de Livramento de Nossa Senhora, setecentas mil entre Palmer e Tommy, sendo Palmer o carro chefe. O que vai resultar isso em dez anos se não tiver uma exportação muito boa? Uma superprodução. Ah... mas nem todos produzem no mesmo tempo. Sim, mas aí é muita coisa né? Mas se as exportações alavancarem, aí ajuda muito né...

No quesito consumo de manga em Goiânia, o atravessador 2 revela que há uma preferência por culturas nativas da Região. Contudo, afirma que no segundo semestre o consumo de manga aumenta,

Goiânia vende bem também... eu trabalho com pouca coisa... cinquenta toneladas semanais, mas tem outros concorrentes que trabalham também, então... ao todo aqui por semana são trezentas toneladas de manga, só em Goiânia, né... Brasília come mais do que Goiânia, Brasília vende mais.

[...]

Mas vai aumentar... Porque a ponkan tá indo embora e o caqui, todo ano existe isso. Eu tenho 49 anos trabalhando no Ceasa. [...] Então todo mês de junho, julho, é difícil pelo volume de caqui e ponkan, [...] Agora entra em agosto, volta às aulas e o tempo esquenta, o consumo de manga aumenta. Porque já não tem aquela ponkan barata, não tem mais o caqui, então o povo vai na manga. [...] Você ver nos sinais do centro da cidade, existem aquelas pessoas que vendem nos faróis, nos semáforos, né? Então nesse período da ponkan, eles praticamente só vendem ponkans na sacolinhas e banana [...] Ai agora você já começou a ver manga nas sacolinhas... já não tem ponkan. Então agora vai aumentar a venda da manga. A manga vai até o natal vendendo bem e por aí vai... E assim nas outras capitais né?

[...]

E tem aquela questão, né? As crianças ainda não conhecem a fruta, tem muita criança que nunca chupou uma manga aqui na capital, tem adolescente de treze a quinze anos que leva um ano para chupar uma fruta, uma manga por exemplo. Então tem que ter um trabalho de divulgação maior nas escolas.

Para melhor compreender como se organizam os atores comerciais depois da porteira atuantes na Região, foi elaborado o desenho do fluxo comercial com base nas informações coletadas nas entrevistas junto aos produtores e relatos de corretores e atravessadores. Na ocasião, foi apresentado o rascunho do desenho para ponderação destes, isso possibilitou que todos os participantes contribuíssem com a elaboração do produto final (Figura 2).

Os resultados sobre os agentes que compõem o segmento depois da porteira da cadeia produtiva da manga e suas características foram:

- **Atravessadores exportadores:** são as empresas exportadoras de manga e unidades produtivas da fruta. Também podem comprar a produção de outros produtores para completar o volume demandado pelo mercado internacional. Comumente é o que paga valores mais altos pela fruta. Com isso, a produção passa por critérios de seleção antes da compra e durante a colheita.
- **Corretores:** são pessoas físicas ou jurídicas, que podem ser também comprador da fruta, porém a principal função é fazer a intermediação entre o produtor e os diferentes compradores da manga. O corretor detém informações sobre o calendário de safras dos produtores e sobre os canais que comercializam a fruta. Sendo assim, este é procurado tanto pelo produtor que deseja vender sua produção, como também por empresas (atravessadoras) que compram e vendem a fruta. Este faz a proposta do preço conforme seus custos operacionais, como explica o Corretor 1: “O corretor é o cara que tá no campo, que faz a averiguação da área de manga e passa para o comprador”.
- **Atravessadores internos:** são pessoas físicas ou jurídicas que compram a parte da produção que fica no pomar após a colheita para exportação, a denominada manga de segunda e vendem para empreendimentos no mercado interno, principalmente Ceasas. Quando este não consegue negociar diretamente com o produtor, compram através do corretor.
- **Pessoal do arrastão:** são pessoas físicas que compram a manga que sobra após passar por duas seleções: a manga de primeira linha e a manga de segunda linha. É a parte da produção que apresenta defeitos ou nível de maturação não desejado. Destina-se principalmente para indústrias de processamento, que utilizam para polpa, geleias e etc. Contudo, é possível que manga nesta qualidade acabe chegando em gondolas de supermercados, nivelando para baixo os preços de manga.
- **Transportador rodoviário:** são os caminhoneiros. É a única modalidade de transporte da produção de manga no mercado interno. O caminhão passa pela pesagem antes e depois de carregado ao sair da propriedade rural. Em seguida, a carga é direcionada para o comprador: empresa exportadora (onde a fruta passará por beneficiamento); ou diretamente para o mercado interno.
- **Balança:** empreendimentos que realizam a pesagem de caminhões.
- **Certificadoras:** auditoras de áreas produtivas exportadoras, responsáveis por emitir as certificações necessárias para exportação.
- **Transportador marítimo e aéreo:** modalidades para envio de containers ao mercado internacional.

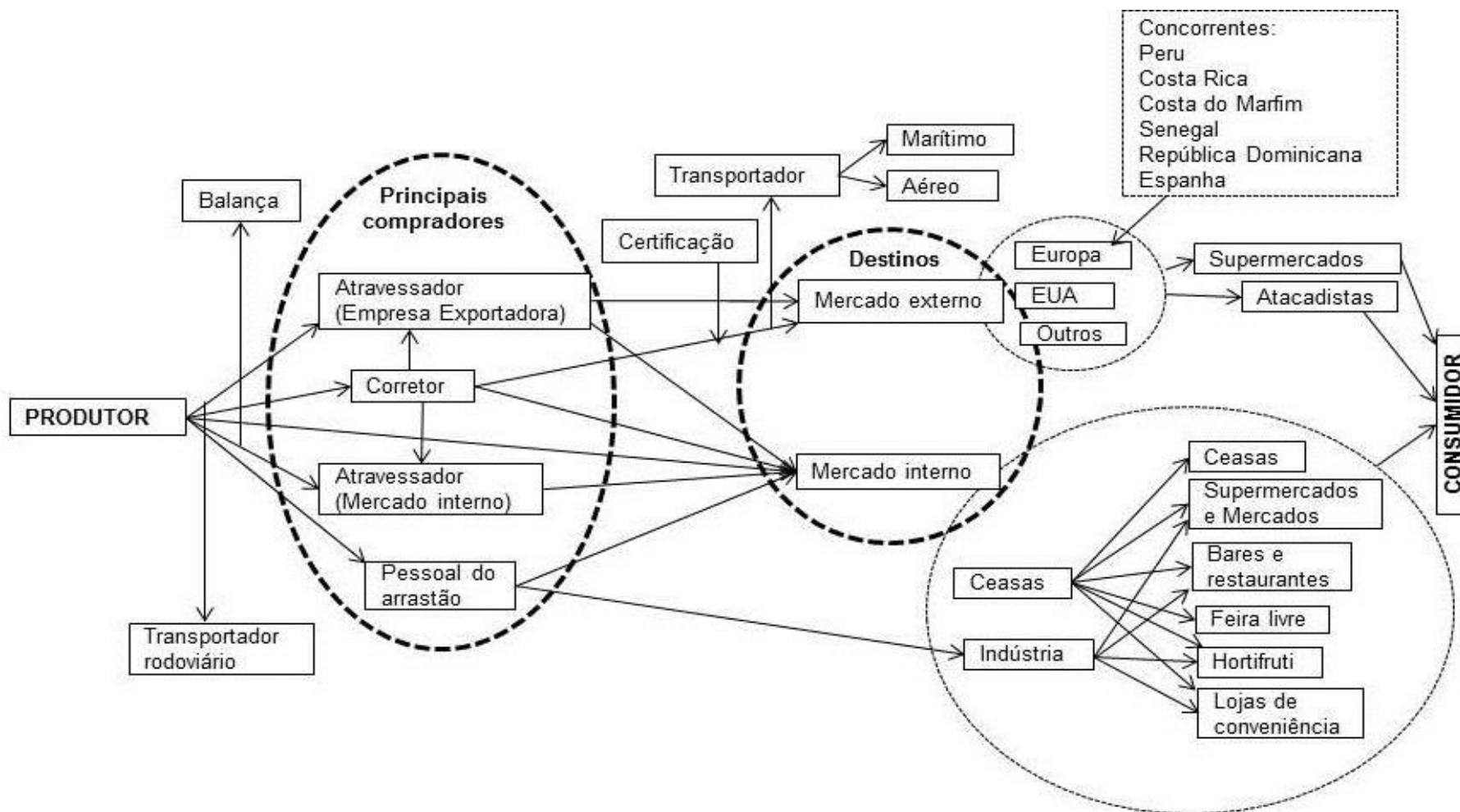


Figura 4 Fluxo de comercialização de manga do polo Petrolina/PE e Juazeiro/BA com seus principais atores.

Fonte: Elaborado pela própria com resultados da pesquisa, 2021.3 Agentes comerciais e suas características

- **Mercado externo:** este é o destino mais seletivo, que paga os melhores preços pela fruta. No entanto, os custos com beneficiamento e para envio da fruta são superiores aos do mercado interno. Além disso, faz-se necessário atender uma série de normas e padrões das certificações. Com isso envolve um menor número de agentes comerciais. Os principais compradores da manga brasileira são a Europa e os Estados Unidos.
- **Mercado interno:** onde se destina o maior volume da manga produzida na Região. Não há burocracia na comercialização, como é o caso do mercado internacional, por essa razão o número de agentes comerciais é maior. Dentro deste, os Ceasas são os principais distribuidores para supermercados, bares, restaurantes, feirantes, hortifrúti e lojas de conveniência. Atuam também como atravessadores do mercado interno, pois compram diretamente do produtor e vendem para outros Ceasas, como relatou o Atravessador 1:

Compro em Juazeiro, compro em Rio Grande do Norte, Sergipe, Livramento de Nossa Senhora, em Minas e em São Paulo, onde tem a manga a gente tá comprando, comprando e fazendo o direcionamento.

[...]

Em Sergipe eu peguei um pouco esse ano. [...] naquela janela de março... A manga subiu um pouquinho no Vale, e lá em Sergipe tava um precinho melhor [...] então comprei umas 4 a 5 vezes só. Em Rio Grande do Norte entrou doença demais e a manga ficou fraca, lá em Açú/RN. Peguei em Brejo Santo, Mauriti, pouca coisa... Mas pegou. Hoje eu estou carregando em Livramento e nada no Vale, mesma coisa semana que vem e daqui há trinta dias tem uma produção grande entre Livramento e Juiz de Fora, Carié [...] e vai acabar não pegando nada no Vale esse mês, que eu tô sentindo aqui de não carregar mais em Juazeiro, pelo que eu tô sentindo do volume, né? Pode ser que mude...

[...]

Nós compramos a manga no campo, diretamente do produtor, mas vira e mexe sempre tem um corretor pelo meio para indicar. A gente pega, por exemplo, um corretor de Petrolina e Juazeiro, e falam: olha, tem um pomar em Casa Nova, um pomar em Santana, em Cabrobó, no Ibó... A gente vai olhar, combina e carrega. Essa colheita é feita por conta nossa, o transporte da planta até no ponto de embalagem é por conta do produtor. E é combinar preço e quilo, pesar, pagar [...] daqui eu direciono para outros Ceasas [...] para Goiânia, Brasília, Belo Horizonte, São Paulo, Campinas e vira e mexe Rio de Janeiro. Mas a força da nossa venda é Brasília e Goiânia. [...] outras capitais como Porto Alegre, Curitiba... comem bastante manga também.

O Corretor 1 também faz referência aos seus principais clientes:

Os nossos maiores consumidores de manga é o Sul do país. A gente com alguns contatos consegue mandar para lá... Rio de Janeiro, Santa Catarina, enfim... Incluindo toda a Região Sul e Sudeste do país. [...] Além dos Ceasas que a gente manda muito, tem outros compradores que são de atacadistas, né... supermercados, também conseguimos mandar. [...] Meus clientes são poucas empresas que compram, mas são muitas pessoas físicas de dentro do próprio Ceasa, são aquelas pessoas que têm boxes, pessoas autônomas que precisam, por exemplo, de doze toneladas, treze toneladas... e a gente faz o envio dessa carga, chegando lá são tomados caminhos distintos essa manga. Pode ser que vá direto para mesa do consumidor, tem manga que é vendida para outro tipo de mercado, de lá vai para supermercados, para hortifrúti...

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos resultados discutidos, ficou demonstrado que a forma de comercialização predominante por parte dos pequenos e médios produtores do polo Petrolina/PE e Juazeiro/BA é a venda individual para corretores e compradores/atravessadores. Como existe uma grande quantidade de produtores e a manga é uma fruta que não se consegue diferenciar, os produtores são tomadores de preço, ou seja, vendem pelo preço definido pelos compradores.

Analisando a insatisfação na comercialização, observa-se que a queda nos preços pagos aos produtores e a elevada oferta da fruta - no período de realização da pesquisa - tem aumentado poder de barganha dos corretores e compradores/atravessadores, o que tem comprometido à viabilidade econômica das áreas de pequeno porte, que convivem com uma crise de natureza financeira e estrutural o que tem implicado em problemas de manejo adequado, qualidade da fruta, baixa produtividade e, conseqüentemente, dificuldades para escoar a produção.

Contudo, acredita-se que a questão prioritária e que necessita de maior esforço de todos os agentes que compõem, direta e indiretamente, a cadeia produtiva da manga, é o desenvolvimento da demanda. Existem duas formas de se ampliar a demanda de um determinado produto/bem: criando necessidade ou despertando o desejo dos consumidores. Os profissionais do marketing desenvolvem técnicas que estimulam o consumo. No caso da manga, algumas características da fruta, se exploradas, conseguem atingir essa finalidade, como: aparência, cheiro e sabor. Além das ferramentas utilizadas para divulgação da fruta, é preciso compreender o perfil dos compradores e consumidores e o que estes buscam encontrar no produto.

Concluiu-se também que para a mangicultura continuar contribuindo com o desenvolvimento local é necessário que haja maior organização e coordenação de toda a cadeia produtiva, mobilização por parte dos pequenos e médios produtores, das instituições públicas e do setor privado em busca do fortalecimento desta.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARDIN, L. **Análise de Conteúdo**. Lisboa: Edições 70, 1977.

EMBRAPA. Observatório da Manga: **Consumo de manga com base nos dados da POF (Pesquisa De Orçamento Familiar)/IBGE**. Brasília, DF, 2022. Disponível em: <https://www.embrapa.br/observatorio-da-manga>. Acesso em: setembro de 2023.

EMBRAPA. Observatório da Manga. Brasília, DF, 2023. Disponível em: <https://www.embrapa.br/observatorio-da-manga>. Acesso em: setembro de 2023.

FONTANELLA, B. J. B. et al. **Amostragem por saturação em pesquisas qualitativas em saúde**. Cadernos de Saúde Pública, Rio de Janeiro, v. 24, n. 1, p. 17-27, Jan 2008.

LIMA, J. R. F. de; ALMEIDA, G. V. B de; PEREIRA, A. F. C.; ARAÚJO JÚNIOR, J. N. de. **Análise do mercado de manga produzida no Vale do São Francisco: Cenário atual e perspectivas para o curto prazo**. XII Congresso da Sociedade Brasileira de Economia,



Administração e Sociologia Rural – SOBER NE. “Dinâmicas de Desenvolvimento do Semiárido”. Juazeiro, 2018.

LIMA, J. R. F.; ALMEIDA, G. V. B.; ARAÚJO, J. L. P. **Mercado de manga: tendências e desafios para o Vale do São Francisco**. XXVI Congresso Brasileiro de Fruticultura. Juazeiro, 2019.

LIMA, T. A. **A comercialização de manga no polo Petrolina/PE e Juazeiro/BA: porque não cooperar?** Orientador: João Ricardo Ferreira de Lima. 2021. 77f. Dissertação (Mestrado em Dinâmicas de Desenvolvimento do Semiárido) - Universidade Federal do Vale do São Francisco, Petrolina, 2021. Disponível em: <http://www.univasf.edu.br/~tcc/000023/00002307.pdf>. Acesso em: 3 set. 2023.

YIN, R. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. trad. Daniel. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.