

Pesquisa da UFV aponta insatisfação dos citricultores do Estado de São Paulo.

Pesquisa realizada pelos pesquisadores Felipe Clemente e Alexandre Bragança Coelho, da Universidade Federal de Viçosa – Minas Gerais, com o apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG), em 2010, mostra a insatisfação dos citricultores em negociações realizadas com a indústria. Parte da pesquisa, que tinha como objetivo investigar a viabilidade de implantação de contratos futuros de suco de laranja concentrado congelado no Brasil, foi entrevistar produtores de laranja das principais cidades do interior do Estado de São Paulo, de forma a encontrar o perfil desse potencial participante do mercado futuro, que oferece ferramentas eficazes para o gerenciamento de riscos de preço. Além disso, foram levantadas informações importantes do setor citrícola para a viabilidade de comercialização com contratos futuros, como formas de comercialização, grau de integração vertical e grau de concentração das empresas processadoras de suco de laranja.

Entre os principais resultados obtidos, destacam-se: que 87% dos entrevistados estão insatisfeitos com o retorno financeiro obtidos com a atividade da laranja (Figura 1) e 71% acreditam que o contrato a termo, utilizado pela maioria dos citricultores para a comercialização da laranja, não é efetivo na redução contra riscos de preço (Figura 2).

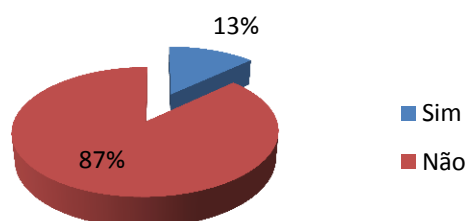


Figura 1 – Satisfação com o retorno financeiro da laranja
Fonte: Dados da Pesquisa

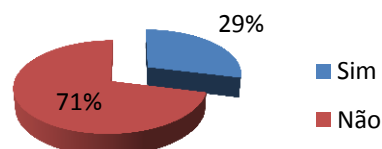


Figura 2 – Efetividade dos contratos na redução de riscos
Fonte: Dados da Pesquisa

As medidas que indicam o grau de concentração do mercado (Tabela 1) mostram um aumento da concentração das empresas produtoras de suco de laranja ao longo dos anos. Diante disso, a pesquisa conclui que apesar de existir uma demanda em potencial para as negociações a futuro (69% dos produtores se interessariam em participar de contratos futuros para reduzir riscos de preços, segundo dados da pesquisa), esse contrato futuro não teria sucesso devido ao alto grau de concentração das empresas processadoras de suco de laranja. Isso ocorreria porque não haveria liquidez para o contrato ou então os preços a futuro seriam facilmente manipulados devido a poucas empresas processadoras negociarem muitos contratos futuros. Para uma boa negociação via mercado futuro, o ideal é que o setor comercialize via concorrência perfeita, termo

muito utilizado em economia que indica que ambos os lados da negociação não possuem poder de mercado.

Tabela 1 – Indicadores da Concentração Industrial Citrícola do Estado de São Paulo, 1970 a 2004

Indicadores	70	75	80	85	95	96	97	98	99	00	03	04
2 maiores Empresas	63.2	51.5	59.9	63.2	61.5	50.5	45.6	46.3	40.9	42.6	55.2	66.2
4 maiores Empresas	86.8	71.6	89.6	90.2	86.7	79.5	76.4	73.4	68.6	67.0	83.5	91.5
Índice HH	0.25	0.18	0.25	0.25	0.24	0.17	0.17	0.14	0.12	0.13	0.21	0.26
N. de empresas com 75% da Produção	3	5	3	3	3	4	4	4	5	5	4	3

Fonte: NEVES et al (2005).

Referências:

NEVES, M. F. **Estratégias para a laranja no Brasil**, 1. ed. São Paulo: Atlas S.A., 2005. 226p.