



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n.º 348 COGPA/COGDC-DF/SEAE/MF

Brasília, 31 de agosto de 2001.

Referência: Ofício n.º 5367/99-SDE/GAB, de 29.10.99.

Assunto: Processo Administrativo n.º
08012.008372/99-14.
Representante: *Deputado Celso Russomano*
Representada: *Cutrale, Citrosuco, Coinbra e*
Cargill Citrus Ltda.
Versão: Pública.

=====

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à esta Secretaria parecer técnico referente à denúncia de cartelização apresentada pelo Deputado Celso Russomano contra as empresas Cutrale, Citrosuco, Coinbra e Cargill Citrus Ltda.

I - DA DENÚNCIA

2. Foi alegado que há mais de dez anos existe um cartel entre as empresas representadas que, além de impedirem a entrada de novas empresas no mercado, possuem um acordo por meio do qual não deixam, aos pequenos produtores de laranja, opção de venda. Estas empresas dividem o mercado e, assim, um produtor somente consegue vender sua safra à empresa com a qual ele tiver negociado a safra anterior.

3. Além disso, declarou-se que todos os anos as empresas começam as negociações para a compra da fruta nos meses de abril e maio, sendo que, em 1999, as aquisições da fruta iniciaram-se somente no mês de julho, o que determinou significativa perda da produção nos pomares. Assim, a prorrogação da aquisição da laranja por parte das

empresas, por meio da redução do nível de estoque de suco concentrado ou da utilização de laranja dos pomares próprios, provocou reduções no preço da fruta.

4. As representadas também foram acusadas de não negociar preços com os produtores, alegando que são impedidas devido ao compromisso de cessação firmado com o CADE no Processo Administrativo nº 08000.012720/94-74. Neste sentido, na safra 1999/2000, as empresas adotaram preços da caixa de laranja inferiores aos custos de produção da mesma, segundo a Associação Brasileira de Citricultores (Brascitrus).

II – DAS JUSTIFICATIVAS APRESENTADAS PELAS EMPRESAS

5. Com o intuito de obter informações para a elaboração de seu parecer, a SEAE ouviu esclarecimentos orais de funcionários em posição de gerência das quatro representadas, ocasião em que compareceram os seguintes executivos: Fernando Engelberg de Moraes representando a Coimbra, Antônio Francisco Armelin Gomes representando a Cargill Citrus, Marcos Neves Penteado de Moraes representando a Cutrale e Edgard de Assumpção Filho representando a Citrosuco. Serão sintetizadas as principais informações prestadas, segundo os distintos temas abordados.

a) Comunicação entre executivos das empresas

6. Segundo a **Coimbra**, “os contatos entre executivos das empresas de suco de laranja, resumem-se a reuniões na Abecitrus, quando são discutidos assuntos de interesse do setor, tais como questões tarifárias, *dumping*, abertura de mercados e outras questões técnicas. Nestas reuniões não são discutidos assuntos relativos à compra de matéria-prima.” A Coimbra desconhece a realização de outros tipos de comunicação entre executivos do setor.”

7. Segundo a **Cargill Citrus Ltda**, os executivos das empresas de suco de laranja reúnem-se com frequência mensal aproximadamente, em reuniões na Abecitrus, quando são tratados, em regra, temas relativos a aspectos fitossanitários, financiamento para

Fundecitrus, barreiras alfandegárias e problemas técnicos, tais como dioxina. Nestas reuniões não são discutidos assuntos comerciais entre as empresas.

8. De acordo com a **Cutrale**, os executivos da indústria encontram-se em reuniões na Abecitrus. Além disso, o Sr. Marcos como conselheiro na Fundecitrus, participa de reuniões regulares com a presença de representantes de outras empresas, técnicos do Ministério da Agricultura e representantes da Secretaria de Agricultura de São Paulo e dos agricultores. Além destas ocasiões, encontra-se socialmente com executivos de outras empresas na Feira Anual de Citricultura de Cordeirópolis (SP). Em nenhum desses encontros são discutidos assuntos comerciais.

9. Segundo a **Citrosuco**, os contatos entre executivos das empresas de suco de laranja resumem-se à troca de conhecimento técnico entre subalternos das divisões técnicas de cada empresa, sendo realizadas apenas na Abecitrus ou Fundecitrus. Os executivos das empresas não se reúnem para qualquer troca de conhecimento técnico e, além disso, eles não trocam informações comerciais.

b) Divulgação da previsão de esmagamento pela Abecitrus

10. No que se refere à divulgação, pela Abecitrus, do total de laranja a ser esmagado pela indústria antes do início da safra, o Sr. Fernando afirmou “que desconhece se a **Coinbra** informa a Abecitrus a sua expectativa de esmagamento.”

11. A **Cargill** “fornece à Abecitrus uma estimativa de esmagamento de sua empresa e supõe que a Associação consolida essas informações para a divulgação da expectativa do volume de safra a ser esmagado pelo setor”.

12. Segundo a **Cutrale**, as empresas produtoras de suco associadas à Abecitrus informam semanalmente à associação as quantidades esmagadas, quantidades exportadas e níveis de estoque. No entanto, ele desconhece o meio pelo qual esses dados são informados à Abecitrus. A Abecitrus não divulga dados desagregados por empresa e a demanda desses dados partiu do mercado internacional. O Sr. Marcos

afirmou ainda que desconhece quem são as pessoas que agregam os dados enviados pelas empresas à Abecitrus.

13. De acordo com a **Citrosuco**, a estimativa de quantidade esmagada é realizada por cada empresa de forma independente e então enviada a Abecitrus que efetua a consolidação dos dados.

c) Preços da caixa de laranja

14. De acordo com o Sr. Fernando “a **Coinbra** não possui uma política de preços para a caixa de laranja e tais preços são resultados de uma negociação entre a empresa e os produtores.” Além disso, afirmou que “a formação de preços de mercado da laranja, envolvem diversas variáveis tais com clima, o tamanho da safra americana, o tamanho da safra brasileira, a qualidade da fruta, o preço do suco e as expectativas futuras quando as safras e o próprio preço do suco. “A Coinbra, com apenas 15% de participação de mercado não possui capacidade para influenciar os preços de mercado e os preços máximos pagos pela Coinbra na compra da matéria-prima pode possuir alguma relação com o preço do suco.” Afirmou ainda que “desconhece a existência de um preço máximo da indústria para a caixa de laranja.”

15. Segundo a **Cargill**, a formação do preço proposto pela empresa pela caixa de laranja, baseia-se em um sistema próprio de inteligência, para verificação do andamento de cada safra e pela composição das várias modalidades de aquisição da matéria-prima. O Sr. Francisco afirmou que desconhece a existência de um preço máximo para a caixa de laranja na indústria como um todo. Por outro lado, a Cargill calcula internamente um preço máximo a ser pago pela caixa de laranja e este decorre da expectativa do preço de venda do suco no exterior e da disponibilidade interna de frutos. O preço pago pela empresa pela caixa de laranja não é o mesmo em todo o estado de São Paulo e varia de acordo com a região, qualidade da fruta e nível de competição regional.

16. A política de preços da caixa de laranja da **Cutrale**, em 1999, foi influenciada pela percepção ocorrida no ano anterior de que havia uma carência de fruta para a indústria e resultou na adoção de uma política agressiva de compra de frutas, chegando a provocar

desvio de frutas frescas que iriam para o mercado interno para o mercado do suco. Em 1999, os elevados estoques da Cutrale, somados à existência de um número expressivo de contratos de longo prazo, já firmados e com preços baseados em dólar, além da avaliação de que a safra, prevista para 388 milhões de caixas, seria suficiente para o abastecimento do mercado, resultaram em uma política de compras com entrega semanal, com preços em reais e fornecimento direto por um maior número de produtores. Em 1998, houve quebra de safra no Brasil e na Flórida o que aumentou o ímpeto de compra por parte da indústria. Em 1999, o Brasil e os EUA retomaram o crescimento da produção de frutas e isso levou a uma redução dos preços do suco e da caixa de laranja. O Sr. Marcos afirmou que “não há preço máximo para a indústria para a caixa de laranja” e que “internamente a Cutrale possui um preço máximo para a caixa de laranja, estabelecido entre a diretoria da empresa, mas que pode variar ao longo da produção, em função da variação do mercado.” Os fatores que afetam os preços da caixa de laranja são os níveis de estoque, a disposição da família Cutrale para investimento em compras e os planos de moagem. As cotações na bolsa guardam uma relação de consequência com os preços pagos pela caixa de laranja. A ocorrência ou expectativa de ocorrência de geada na Flórida influencia o preço da caixa de laranja. Em 1999, o preço pago pela Cutrale não foi o mesmo em todas as regiões do estado de São Paulo. Costumeiramente, este preço é o mesmo. A Cutrale possui mais pontos de entrega de laranja do que seus concorrentes e este foi um dos motivos pelo o qual o preço foi diferenciado para regiões distintas.

17. De acordo com o **Citrosuco**, a política de preços da caixa de laranja praticada no Brasil, em 1999, teve como variáveis a oferta de laranja, o espaço no estoque da empresa, o preço do suco no exterior, a disponibilidade financeira da empresa e as encomendas de clientes. Não existe preço máximo para a compra da caixa de laranja.

d) Divisão de fornecedores e mercado

18. No que se refere à divisão de mercado entre as empresas, segundo o Sr. Fernando, “no ano passado a **Coinbra** perdeu um importante contrato de longo prazo de cooperados da Coopercitrus Industrial, em função dos preços pedidos pelos produtores e em consequência de melhores preços oferecidos pelos concorrentes.” Além disso, não há

fixação de regiões geográficas para a aquisição de laranja entre as empresas. A rotatividade dos fornecedores da Coinbra mostra que não há dificuldade para os citricultores fornecerem laranja para outras empresas de uma safra para outra.

19. Segundo a **Cargill**, não são fixadas regiões de aquisição de matéria-prima para cada empresa. Além disso, não há impedimento para que um fornecedor da empresa passe a fornecer para uma outra na safra seguinte. A Cargill já perdeu vários fornecedores e também já adquiriu fornecedores de outras empresas. De acordo com a Cargill não há qualquer obrigatoriedade de autorização da empresa, para que o fornecedor ofereça o excedente contratado de sua produção para terceiros.

20. Segundo a **Cutrale** o produtor que fornece laranja para a empresa pode fornecer laranja para empresas distintas no ano seguinte. Praticamente todos os produtores que fornecem no curto prazo, fornecem frutas para mais de uma empresa.

21. A **Citrosuco** adquire laranja em todo o estado São Paulo e Triângulo Mineiro e não há nenhuma restrição a que um produtor forneça laranjas para empresas distintas, em anos consecutivos. Não existem cláusulas de exclusividade nos contratos de compra e venda de laranja.

e) Suco de Laranja na Bolsa de Nova York

22. De acordo com a **Coinbra**, as safras brasileira e americana e os estoques de suco das empresas brasileiras são potencialmente capazes de afetar as cotações do suco na Bolsa de Nova York. Além disso, afirmou que 50% dos negócios com suco de laranja na Bolsa de Nova York são realizados pelos fundos financeiros de *commodities*. A negociação comercial do suco produzido pela Coinbra é realizada pela Dreyfus com exceção de alguns contratos na Argentina, Paraguai, Uruguai e Chile, mas estes são pouco expressivos dentro do volume total produzido.

23. Segundo a **Cargill**, a produção brasileira tem pequena capacidade para influenciar as cotações do suco na Bolsa de Nova York. A Bolsa é mais influenciada pelos problemas

climáticos na produção norte-americana. Além disso, quando os preços do suco estão caindo na Bolsa de Nova York, a estratégia da empresa é realizar os negócios com a maior brevidade possível.

24. De acordo com a **Cutrale**, a Bolsa de Nova York funciona como um termômetro do mercado e as cotações da bolsa guardam uma relação de consequência com os preços pagos pela caixa de laranja. Os clientes no exterior observam os preços da Bolsa de Nova York como referência em suas negociações e o monitoramento diário da bolsa é uma prática comum no setor de laranja como um todo. A quebra de safra na produção brasileira de laranja é capaz de afetar os preços do suco na bolsa de Nova York. A Cutrale não opera diretamente na bolsa, no entanto, empresas coligadas a ela talvez possam operar. “Com o objetivo de inverter a tendência de queda nos preços mundiais do suco de laranja, a Cutrale vem mantendo elevados níveis de estoques.”

25. Para a **Citrosuco**, a Bolsa de Nova York serve apenas como referência para a indústria e não guarda nenhuma relação com o preço da caixa de laranja. Além disso, a produção brasileira de suco de laranja não é capaz de influenciar as cotações na Bolsa de Nova York. A Citrosuco não tomou nenhuma atitude com o objetivo de inverter a tendência de queda nos preços mundiais do suco de laranja, pois não tem qualquer condição de tomar uma atitude neste nível. A indústria como um todo também não tem condições de fazer isso. De acordo com a Citrosuco “não ocorrem negociações conjuntas para a venda de suco entre grupos de empresas brasileiras e empresas no exterior.”

f) Fatores que influenciam a quantidade a ser esmagada pelas empresas

26. Os fatores que determinam a quantidade de laranja a ser esmagada pela **Coinbra** são as possibilidades de venda do suco, os níveis de estoque e o preço da laranja.

27. A **Cargill** não altera sua logística de esmagamento em função do tamanho da safra.

28. Segundo a **Cutrale** a quantidade total esmagada pela indústria guarda relação com o tamanho da safra, pois a quantidade esmagada é determinada pela subtração entre o tamanho da safra e o consumo interno representado pelo total de laranjas que não passou pela indústria. A venda de laranja para o consumo interno sempre recebe prioridade do produtor sobre a venda de laranja para a indústria. A principal variável para a determinação da quantidade esmagada pela Cutrale é o tamanho do mercado de vendas de suco.

29. De acordo com a **Citrosuco**, os fatores que determinam a quantidade de laranja a ser esmagada em cada safra pela empresa são: a demanda por suco de laranja concentrado e congelado, o tamanho da safra, a disponibilidade financeira da empresa, a capacidade da fábrica e os níveis históricos. A Citrosuco desconhece os fatores que afetam a quantidade esmagada pelas outras empresas, mas acredita que podem ser os mesmos que a afetam.

g) Integração vertical

30. Para a **Coinbra**, o nível de integração vertical da indústria de suco cítrico é baixo e não há razão para o crescimento da integração vertical nessa indústria. Além disso, não há ganho de eficiência na verticalização já que existe uma oferta de laranja suficiente no mercado, para atender a demanda da indústria. A decisão da Coinbra de participar do plantio de laranja se deveu a perspectiva de lucro no próprio negócio de laranja.

31. No caso da **Cargill**, a necessidade de verticalização, ou produção própria de laranja, surgiu originalmente da necessidade de garantia de fornecimento do suco nas quantidades demandadas e atualmente decorre da necessidade de atendimento de demandas específicas de qualidade do suco. A empresa produz laranja orgânica para atender determinados nichos de mercado e não há perspectivas de aumentar seu grau de verticalização.

32. Nos últimos anos a **Cutrale** não aumentou a quantidade de pomares próprios, a empresa não comprou terras, embora tenha feito o replantio de substituição. A relação

entre a utilização de laranjas próprias e laranjas de terceiros aumentou, em 1999, pela redução da compra de terceiros sem aumento da produção própria.

33. Segundo a **Citrosuco**, o acionista da empresa já produzia laranja antes de construir a fábrica, assim não houve verticalização da indústria para o campo. O interesse da empresa em possuir pomar próprio explica-se pela possibilidade do preenchimento de lacunas de entregas de frutas de terceiros.

h) Contratos citricultores-empresas

34. Segundo o Sr. Fernando “os contratos realizados pela **Coinbra** podem prever tanto a compra da totalidade de um determinado pomar, como uma porcentagem dele, sendo livre a venda da parcela restante à conveniência do produtor.” Em 1999, não houve situações de quebras ou renegociação de contratos por parte da Coinbra. Cinco produtores iniciaram um processo contra a empresa, questionando a recusa de frutas fornecidas fora do padrão de qualidade prevista no contrato, dos quais pelo menos três casos já foram resolvidos. Nos contratos são fixados os preços, o percentual dos pomares e os prazos de recebimento podem variar em função da época de maturação. O contrato prevê uma faixa de qualidade da fruta bastante ampla, sendo coletada uma amostra no caminhão por ocasião do seu recebimento. Se o produto estiver muito fora do padrão preestabelecido em contrato, há recusa do recebimento de toda a carga do caminhão de onde a amostra foi retirada.

35. Em 1999, segundo o Sr. Francisco, não houve quebra de contratos entre a **Cargill** e seus fornecedores, mas houve renegociações em função das alterações nas condições de mercado. Em outros anos, já ocorreram situações de renegociações por iniciativa dos produtores. Os preços e quantidades estão sempre definidos nos contratos da Cargill. Se o volume produzido pelo citricultor for inferior àquele contratado, não há qualquer penalidade por parte da empresa. Não existe classificação oficial da fruta, porém o produtor pode acompanhar a classificação realizada nos laboratórios da empresa, no ato do recebimento.

36. Segundo a **Cutrale** nos contratos de compra de 100% das frutas aptas, é feita uma estimativa de safra de comum acordo com o produtor e que resulta no cálculo de um fluxo regular de pagamentos mensais pela empresa. Além disso, o excedente da produção pode ser vendido para qualquer comprador, sem necessidade de autorização prévia da empresa. Todos os contratos de longo prazo de fornecimento de laranja da Cutrale possuem quantidades, preços e prazos limites para entrega fixados. O prazo limite para a entrega explica-se em função das características técnicas necessárias para o aproveitamento da fruta. As compras no mercado *spot* são sempre feitas com cadastro e protocolo dos vendedores e algumas compras nesta modalidade não têm quantidades, preços e cronogramas pré-fixados.

37. A **Citrosuco** não compra laranjas contra-recibo e nem no portão da fábrica. Quase todos os contratos são plurianuais, sendo que os contratos de um ano têm participação mínima. A Citrosuco autoriza a venda do excedente dos produtores para outras esmagadoras ou mercado, caso não cheguem a um acordo do preço. Em todos os contratos da empresa com os citricultores estão definidas as quantidades, preços e datas limite estimadas. No que se refere à data limite para entrega da fruta por espécie, esta é fixada no contrato, em acordo com o produtor. Quando a produção de laranja é inferior ao estimado, a Citrosuco estuda as causas da variação junto com o produtor e, se possível, tenta compensar com um aumento na compra de caixas no ano seguinte ou, se não for possível, repactua o contrato de compra e venda dentro da quantidade real de caixas produzidas.

i) Desvalorização cambial e desempenho exportador

38. Para a **Coinbra** a desvalorização cambial não implicaria necessariamente o estímulo ao aumento das exportações do setor por vários motivos: aumento dos custos de produção, quedas do preço do suco no mercado internacional, demanda inelástica, dificuldade de deslocar outros países concorrentes no mercado internacional.

39. Em 1999, a **Cargill** reduziu suas exportações em função da diminuição da demanda causada pela crise econômica mundial. Além disso, a capacidade de estocagem da empresa no exterior é bastante reduzida. Na sua opinião, não houve aumento das exportações do setor em 1999, apesar da desvalorização, em função da inelasticidade da demanda nos países consumidores. Os custos de produção da atividade são fortemente indexados ao dólar. Existe também dificuldade para deslocar o mercado de outros países fornecedores ou consumo de outros produtos similares. Como o mercado para o suco de laranja brasileiro é basicamente o europeu, o impacto da desvalorização do real foi reduzido pois o euro também desvalorizou frente ao dólar.

40. A **Cutrale** reduziu suas exportações, em 1999, devido à saturação no mercado de suco de laranja. No que se refere à indústria de suco de laranja concentrado e congelado, as exportações não aumentaram devido à super oferta no mercado internacional e a existência de barreiras tarifárias e não tarifárias.

41. Para a **Citrosuco**, as exportações brasileiras de suco de laranja não aumentaram, em 1999, devido a existência de elevados estoques no exterior. Adicionalmente, a Citrosuco possui um significativo percentual de contratos de fornecimento de frutos em dólar e nesta situação a tentativa de exportação adicional não traria lucro em decorrência da desvalorização cambial.

J) Safra 1999/2000

42. Segundo a **Coinbra**, em 1999, o cronograma de esmagamento da empresa obedeceu rigorosamente às condições de maturação da safra, iniciando suas atividades industriais na data de 15 de junho. Não houve prorrogação do recebimento de laranja por parte da empresa. Esta inclusive trabalhou todos os finais de semana entre os dias 15 de agosto e 15 de dezembro. Em função das condições climáticas da safra passada, ocorreu um encurtamento do período de safra agrícola. A empresa não dá preferência para o recebimento de frutas próprias. Além disso, afirmou que dificilmente filas no pátio da empresa podem gerar a perecibilidade ou mesmo perda de qualidade que acarrete a

rejeição das frutas. Se houve aumento de refugo na última safra, este pode ter sido ocasionado pela seca.

43. Segundo a **Cargill**, os baixos preços da caixa de laranja pagos no mercado *spot*, em 1999, foram decorrentes da safra elevada e dos altos estoques da empresa. Em 1999, não houve alteração no período de recebimento e esmagamento da empresa em relação aos anos anteriores. A empresa não dá preferência para o recebimento e esmagamento de fruta própria, não existem filas distintas para caminhões com fruta própria e fruta de terceiros e, em 1999, não houve problemas com formação de filas atípicas no pátio de suas fábricas. Na safra 99/00, o refugo ficou um pouco acima da média, pois este depende dos parâmetros climáticos.

44. Em 1999, segundo a **Cutrale** não houve nenhuma renegociação de contrato pela empresa, uma vez que a posição da empresa foi assumir os riscos do negócio. Os novos contratos firmados em 1999, foram efetuados com base nas condições vigentes na época. A Cutrale tradicionalmente inicia a moagem de laranja em cada safra, tendo sido a primeira empresa a começar a moer nos últimos três anos. Como a empresa possui duas fábricas pequenas, em Conchal e em Itápolis, pode manter a moagem em andamento, se for o caso, durante todo o ano. O esmagamento, em 1999, não se iniciou mais tarde do que o habitual, havendo apenas uma diferença possível de duas a três semanas. Na primeira semana de julho, a empresa já operava a plena capacidade. Além disso, a empresa não atrasou o recebimento de laranja dos citricultores - o cronograma de fornecimento é combinado previamente de comum acordo com o produtor. Devido ao excesso de oferta, havia um excedente de entrega em relação ao originalmente programado e a seca a partir do mês de outubro provocou o perecimento dos frutos, gerando em alguns casos a devolução da laranja. A Cutrale não dá preferência para frutas próprias e nunca interrompe o recebimento de fruta de terceiros para recebimento de frutas próprias. As fábricas possuem pátios separados para caminhões com frutas próprias e de terceiros em função de razões fitossanitárias. O critério de refugo utilizado pela empresa é o mesmo a quatro anos. A empresa só aceita entregas com máximo de

2% de refugo e além daí as cargas são devolvidas para reescolha. Em 1999, aumentou o índice de devolução de laranjas em função da pior qualidade das frutas entregues.

45. Segundo a **Citrosuco**, em 1999, foram renegociados contratos de fornecimento de laranja, com redução do preço pago pela empresa, em mútuo acordo com os produtores. 40% dos contratos plurianuais de compra de laranjas foram renegociados, com redução dos preços previamente estabelecidos. Os contratos renegociados eram estabelecidos tanto em dólar como em real. Em outras ocasiões, houve renegociação dos contratos com os produtores com elevação dos preços de compra da laranja. Em 1999, não houve atraso da Citrosuco na compra da laranja, mas o esmagamento pode ter começado mais tarde, em função do atraso da oferta decorrente da seca e outros fatores climáticos. A Citrosuco também não prorrogou unilateralmente o recebimento de laranja de produtores em 1999. O fluxo no fornecimento de frutos é definido previamente em cronograma estabelecido de comum acordo entre produtores e a área operacional da empresa. Além disso, a empresa não dá preferência para o esmagamento de frutas próprias, não havendo filas separadas para recebimento de laranja própria e de terceiros. As filas de caminhões nas portas das fábricas da Citrosuco também não foram maiores em 1999 e não houve aumento do índice de refugo de laranja além do que usualmente ocorre .

III – DAS JUSTIFICATIVAS APRESENTADAS PELA ABECITRUS

a) Estrutura Organizacional

46. Segundo o presidente da **Abecitrus**, a associação é composta basicamente da Presidência, da Assembléia Geral e dos Comitês Temáticos. A equipe permanente é composta por um presidente, profissional eleito para um mandato de quatro anos, uma secretária, uma recepcionista, uma zeladora e uma administradora. Os comitês temáticos são: o jurídico, o técnico, o de recursos humanos e os eventuais criados em função de temas conjuntamente importantes. Os comitês são formados por executivos das empresas associadas: Cutrale, Citrosuco, Coinbra, Cargill, Citrovita, Bascitrus, CTM Citrus, Montecitrus, Sucorico e Frutax. A assembléia geral é composta por representantes

legais das empresas. Há um sistema de votação qualificado no qual os associados não possuem os mesmos pesos nas votações. Qualquer decisão requer um mínimo de 75%.

b) Funções da Associação

47. As funções da **Abecitrus** e de seu presidente são pautadas pela prestação de serviços ao setor. A agenda de trabalho é definida em assembléia e envolve temas como: abertura de mercados, tributos, representação externa do setor, entre outros. A associação não cuida de temas concorrenciais como: preços, mercados individuais, negociações entre produtores, entre outros. Existem reuniões das empresas associadas, de acompanhamento da agenda da associação, com periodicidade aproximadamente mensal. As reuniões são sempre realizadas na sede da associação em Ribeirão Preto.

c) Comunicação entre os executivos das empresas

48. O presidente da **Abecitrus** não crê que haja nenhuma outra reunião entre os executivos das empresas além daquela que ocorre na **Abecitrus** por convocação desta e na presença dele. Os temas tratados nas reuniões constam nas atas encaminhadas à SEAE.

d) Preço da caixa de laranja

49. Segundo o presidente da **Abecitrus**, os preços são formados por meio da negociação livre entre indústria e produtor, seja em pool ou individualmente, sem a participação da associação e sem que haja qualquer mecanismo de referência comum à indústria. Os preços da laranja dependem da variedade da fruta e são muito próximos nas diversas regiões do estado de São Paulo, em virtude das características estruturais da indústria, tais como: produto homogêneo, utilização de tecnologia semelhante, custos de transporte idênticos e oferta dos produtos finais nos mesmos mercados. Os preços no mercado *spot*, ao longo da safra, podem variar em função das expectativas, do desempenho das colheitas em São Paulo e Flórida e das estimativas de safras

anunciadas. Segundo o presidente da Abecitrus, a diversidade de grupos a que pertencem as empresas esmagadoras e as diferentes estratégias empresariais associadas a cada um desses grupos, torna muito difícil a convergência da política de aquisição de laranja por estas empresas, incluindo aí a política de preço pago pela caixa.

e) Preço do suco na Bolsa de Nova York

50. De acordo com o presidente da Abecitrus, a oferta de suco de laranja do Brasil e da Flórida afeta os preços do suco de laranja na Bolsa de Nova York. Os preços na Bolsa têm um papel indicativo para os preços efetivamente praticados no setor, em função da concentração da oferta e da demanda por suco de laranja. A negociação do suco é feita diretamente entre esmagadores e engarrafadores, uma vez que as estruturas tanto da oferta como da demanda são concentradas e assim poucos negócios são efetivamente realizados por meio da Bolsa. Os preços do suco de laranja efetivamente praticados não se distanciam muito da cotação da Bolsa de Nova York.

f) Fatores que influenciam a quantidade de laranja a ser esmagada pelas empresas

51. De acordo com o presidente da Abecitrus os fatores que determinam a quantidade de laranja a ser esmagada pela indústria são: os níveis de estoques, a disponibilidade de recursos financeiros, a expectativa de crescimento futuro da demanda e o tamanho da safra no Brasil e no exterior.

g) Integração Vertical

52. A verticalização é justificada pela necessidade de defesa da matéria-prima e obtenção de maior produtividade por árvore segundo o presidente da Abecitrus. A quantidade de pomares próprios das empresas não é expressiva e além disso, este senhor acredita que não está havendo crescimento da área total desses pomares.

h) Divisão de mercado

53. Todas as empresas compram laranjas oriundas de todo o estado de São Paulo e Triângulo Mineiro, não havendo divisão geográfica de mercados, segundo o presidente da Abecitrus. Além disso, ele desconhece a existência de produtores que tenham fornecido laranja para uma determinada empresa e que não consigam fornecer para empresas distintas no ano seguinte. Não crê também que existam cláusulas de exclusividade nos contratos de fornecimento das laranjas e não vê justificativas para tais cláusulas.

i) Previsão de safra de laranja

54. A previsão de safra, divulgada pela Abecitrus vem sendo realizada por um *pool* formado pela Cargill, Citrosuco, Cutrale e Coinbra, em função dos elevados custos para realização dos cálculos. A partir de 2000, a previsão de safra será realizada somente pelo Instituto de Economia Agrícola, da Secretaria de Agricultura do Estado de São Paulo, pois a quantidade de dados fornecidos por este instituto se mostrou satisfatória. As previsões de safra são divulgadas no início do mês de maio.

j) Safra 1999/2000

55. O presidente da Abecitrus não tem conhecimento de quebras no contrato de fornecimento de laranjas no ano de 1999, mas tem notícia de renegociação de contratos, em função das mudanças nas expectativas de mercado. Ele desconhece se as empresas começaram a comprar laranja mais tardiamente em 1999. No que se refere ao esmagamento, este sim foi mais tardio por conta de condições climáticas que afetaram a safra. Além disso, ele desconhece também se algumas empresas prorrogaram recebimento de laranja de produtores em 1999, mas acredita que se isso ocorreu, foi devido à falta de capacidade de processamento por parte das empresas. As empresas não dão preferência para o esmagamento de frutas próprias, estas são usadas como mecanismo de regulação de fluxo de fornecimento de matéria-prima. No que se refere às filas de caminhões na porta das empresas, o presidente da Abecitrus afirmou que o

excesso de oferta no mercado *spot*, no ano de 1999, pode ter implicado na formação destas. No último ano, houve condições de sofrimento da laranja devido à colheita tardia e a seca.

k) Desvalorização cambial e desempenho exportador

56. Segundo o presidente da Abecitrus, devido à pequena dimensão do mercado interno de suco de laranja, a desvalorização cambial de 1999, não foi capaz de produzir significativo aumento das exportações por parte da indústria. Adicionalmente, a já elevada participação do suco brasileiro no mercado mundial, impedia o deslocamento da venda de outros produtores. Ele estima, com base em experiência passada, que a venda adicional de 100.000 t. de suco no mercado internacional, provoca uma diminuição de US\$ 500 no preço FOB total de venda.

IV – O COMPROMISSO DE CESSAÇÃO DO CONTRATO-PADRÃO

57. Em 27 de julho de 1994, a Associação Brasileira dos Citricultores (ASSOCITRUS) e a Associação dos Citricultores do Estado de São Paulo (ACIESP) ofereceram uma representação contra a Bascitrus, Branco Peres, Cargill, Central Citrus, Citrosuco Paulista, Montecitrus, Sucocítrico Cutrale, Coimbra, Cambuhy, Royal Citrus, Citrovita e CTM Citrus. Estas empresas foram acusadas de praticarem condutas concertadas, algumas citadas expressamente: cartelização das compras, integração total das atividades, lucratividade arbitrária, elevação concertada e uniforme dos custos previstos no contrato-padrão celebrado com os produtores, utilização de meios artificiosos para provocar oscilações no preço da laranja e regulação do mercado para limitar a produção de laranja.

58. Em 17 de outubro de 1995, o Plenário do CADE aprovou a celebração do Compromisso de Cessação do Contrato-Padrão. Neste constavam obrigações positivas e negativas. No rol das obrigações positivas buscou-se eliminar o conluio, promovendo as compradoras negociações individuais com produtores, grupos de produtores ou

cooperativas, visando a compra da fruta. Nestas negociações teriam que acordar preços, formas de pagamento, época determinada da colheita e condições em que seria realizada, transporte e condições em que seria realizado, local de entrega da fruta, programação de entrega e de esmagamento da empresa, quantidades, qualidade e as variedades de fruta, e outras condições que as partes julgassem necessárias. Determinadas essas condições de contrato, as processadoras não teriam como retardar a colheita da fruta ou impor ônus adicionais aos produtores, quando pactuada a entrega na unidade processadora, conforme alegado pelos produtores. Cada parte saberia exatamente as suas obrigações no negócio.

59. Definiu-se que tais obrigações deveriam ser formalizadas em contratos próprios, ensejando-se a discussão dos mesmos entre as partes contratantes, evitando-se, assim, os contratos de mera adesão que o mais forte pode impor ao mais débil.

60. No rol das obrigações negativas, foram impostas às comissárias uma série de abstenções. Referem-se às condições de aquisição da fruta, fixação de preços do fruto e dos serviços relacionados à colheita, divisão e regulação de mercado, e outras tantas condutas que foram imputadas às representadas. Previu-se a situação em que as representadas tivessem de participar de negociações com sindicatos, visando o acordo coletivo, hipótese de isenção, desde que não fossem delegados a qualquer associação ou concorrente poderes para representá-las. Previu-se ainda a obrigação solidária, em relação ao compromisso, dos prepostos, terceiros contratados e empresas subsidiárias.

61. Estabeleceu-se que as empresas deveriam enviar ao CADE informações (condições negociadas com os produtores para a aquisição da laranja, os preços pagos pela fruta e serviços relacionados à colheita ou à entrega, formas de pagamento, tipos de contrato-padrão utilizados e quantidades processadas por terceiros) trimestrais para possibilitar o acompanhamento do mercado.

62. Previu-se multa quando os relatórios e informações fossem incompletos ou evasivos. Reservou-se ao CADE a prerrogativa de contratar auditoria independente para realizar vistoria nos escritórios ou instalações das empresas.

63. Tratou-se da suspensão do processo durante o período de vigência do compromisso, bem como de sua continuidade no caso de descumprimento de qualquer das obrigações.

64. Os valores das multas pelo descumprimento das obrigações foram graduados com base em dois critérios: o porte da empresa (participação no mercado de exportação) e o tipo de infração, apenando-se com mais rigor as condutas cartelizadas.

65. Fixou-se o prazo de três anos para a vigência do compromisso, período que, segundo o CADE, seria suficiente para que o mercado atingisse o padrão ideal de concorrência. Após este prazo as empresas deveriam entregar ao CADE, no prazo de sessenta dias, um relatório final sobre sua atuação no mercado. Se aceito esse relatório, o processo administrativo seria arquivado, sem qualquer decisão sobre o mérito da representação, obedecidas as normas regimentais do CADE.

66. Previu-se, por fim, a publicação na sua íntegra do termo de compromisso no Diário Oficial da União.

67. No termo de compromisso da Associação Brasileira de Exportadores de Cítricos (Abecitrus) ficou estabelecido que esta deverá abster-se de praticar todas as condutas incompatíveis com a livre concorrência. Não poderá promover e nem participar de negociações entre industriais e produtores de laranja que tenham por objeto a compra da fruta, exercer qualquer espécie de gestão ou atividade no sentido de obter ou de influenciar a conduta uniforme de suas associadas, no que respeita a preços e condições de aquisição da laranja, preços e condições dos serviços relacionados à colheita e à entrega da fruta, divisão entre concorrentes de mercados fornecedores de laranja ou prestadores de serviços relacionados à colheita ou à entrega da fruta, regulação do

mercado de produção e fornecimento de laranja, incentivando acordos entre concorrentes, visando limitar ou controlar os serviços relacionados à colheita ou à entrega da fruta, e utilização de meios enganosos para provocar a oscilação dos preços da laranja, não sendo considerados como tais as avaliações e trabalhos técnicos, pesquisas econômicas e previsões de safras, desde que declarada a fonte ou o nome do autor. Não poderá, ainda, promover reuniões que tenham por objeto a uniformização de condutas comerciais que possam trazer prejuízo ao mercado interno de produção e fornecimento de laranja, e de fazer qualquer recomendação para que os associados procedam neste sentido. Deverá abster-se de promover a utilização de contrato-padrão, seja ele proposto por associada, produtor, grupo ou associação de produtores ou por qualquer entidade pública ou privada, para aquisição de laranja ou para prestação de serviços relacionados à colheita ou à entrega da fruta.

V - CARACTERIZAÇÃO DO SISTEMA AGROINDUSTRIAL DO SUCO DE LARANJA

68. Neste item, serão caracterizadas algumas variáveis fundamentais relacionadas ao sistema agroindustrial da laranja no Brasil.

69. A produção brasileira de laranja, em 1999, alcançou 400 milhões de caixas de 40,8 Kg, conforme se pode observar na Tabela 1. Desse total, 70% destinaram-se ao processamento e 29,4% ao consumo interno.

Tabela 1 – Destino da Produção de Laranja no Brasil (1985/1999, em milhões de caixas de 40,8 Kg)

Ano	Produção		Exportação		Processamento		Consumo interno	
	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%	Quant.	%
1985	267,3	100,0	2,7	1,0	200,5	75,0	64,2	24,0
1989	357,0	100,0	3,6	1,0	261,0	73,1	93,8	26,7
1990	317,4	100,0	1,9	0,59	217,0	68,3	98,5	31,0
1991	343,1	100,0	2,7	0,78	232,0	67,6	108,4	31,5
1992	361,0	100,0	2,0	0,55	275,0	76,1	84,0	23,2
1993	374,0	100,0	2,5	0,66	255,3	68,2	116,2	31,0
1994	352,0	100,0	3,0	0,90	248,0	70,5	101,0	28,7
1995	385,9	100,0	2,8	0,70	272,0	70,5	111,1	28,8
1996	428,0	100,0	2,4	0,60	282,0	65,9	143,6	33,5
1997	458,2	100,0	2,2	0,50	283,0	61,8	173,0	37,7
1998	414,1	100,0	1,6	0,80	275,0	66,0	137,5	33,2
1999	400,0	100,0	2,4	0,60	280,0	70,0	117,6	29,4
2000*	368,0	100,0						

Fonte: Instituto de Economia Agrícola (IEA); Abecitrus

* Previsão

70. O Brasil é o maior exportador de suco de laranja, sendo responsável por 80% do comércio mundial deste produto. É importante destacar que quase 97% do suco de laranja produzido no país é exportado e que os maiores importadores são o Nafta e a União Européia, apesar de o volume exportado para o primeiro ter se reduzido bastante ao longo da última década, em virtude da recuperação dos pomares na Flórida. A competitividade do Brasil no suco de laranja é clara, haja vista que se consegue exportar para os referidos blocos, apesar da sobretaxa de US\$ 418 por tonelada no primeiro e da tarifa de importação de 15,2% na União Européia.

71. Na Tabela 2, pode-se observar a evolução da produção e das exportações de suco de laranja no Brasil, que permaneceram quase inalteradas desde o início da década. Mais recentemente, em 1998, as empresas da indústria compraram muita laranja em um ano no qual a safra não havia sido tão boa, deslocando assim, para a indústria, parte da fruta que seria destinada ao mercado interno. Pode-se observar, neste ano, o grande aumento dos estoques finais de suco de laranja concentrado. Apesar da safra recorde de laranja em 1999, a indústria não aumentou proporcionalmente seu esmagamento e, assim, o mercado interno de fruta "in natura" teve que absorver o elevado excedente, sendo que grande quantidade estragou nos pomares.

Tabela 2 – Quadro de Suprimento do Suco de Laranja no Brasil (em toneladas)

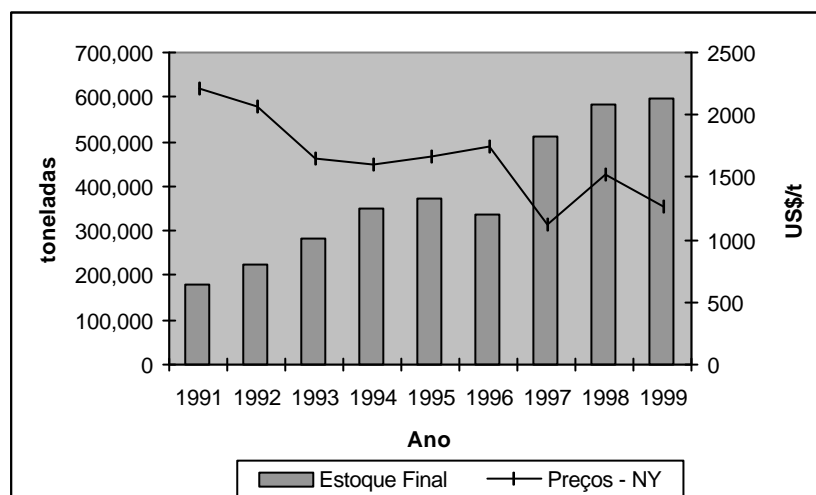
Safra	Estoque Inicial	Produção	Importação	Exportação	Consumo	Estoque Final
1990/91	126.000,0	949.000,0	0,0	989.000,0	18.000,0	68.000,0
1991/92	68.000,0	1.145.000,0	0,0	1.090.000,0	18.000,0	105.000,0
1992/93	105.000,0	1.118.000,0	0,0	1.100.000,0	18.000,0	105.000,0
1993/94	105.000,0	1.126.000,0	0,0	1.054.000,0	22.000,0	155.000,0
1994/95	155.000,0	1.085.000,0	0,0	1.050.000,0	18.000,0	172.000,0
1995/96	172.000,0	1.152.000,0	0,0	1.181.000,0	17.000,0	126.000,0
1996/97	126.000,0	1.390.000,0	0,0	1.265.000,0	15.500,0	235.500,0
1997/98	235.500,0	1.184.000,0	0,0	1.138.000,0	18.500,0	263.000,0
1998/99	263.000,0	1.271.000,0	0,0	1.156.000,0	18.000,0	360.000,0
1999/00	360.000,0	1.235.353,0	0,0	1.142.272,9	20.000,0	433.080,1

Fonte: CEPEA/ ESALQ

72. O Gráfico 1 mostra a evolução dos estoques de suco de laranja dos EUA e do Brasil, países responsáveis por quase 90% do processamento mundial de laranja. Nos EUA, grande parte do suco produzido é consumido internamente. Pode-se perceber que

os estoques mundiais têm crescido ao longo da década, com a conseqüente redução dos preços médios anuais cotados na Bolsa de Nova York.

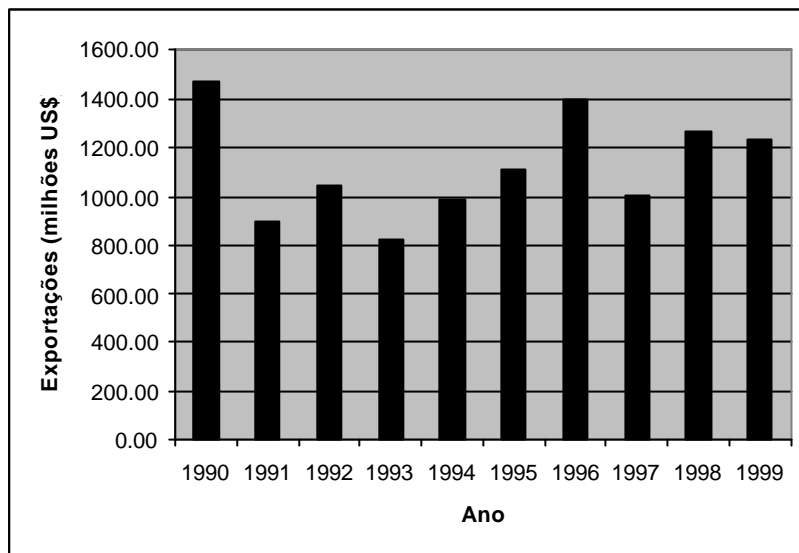
Gráfico 1 – Estoques Finais do Brasil e dos EUA e Preços Médios Anuais do Suco de Laranja Concentrado na Bolsa de Nova York



Fonte: Bolsa de Nova York e USDA

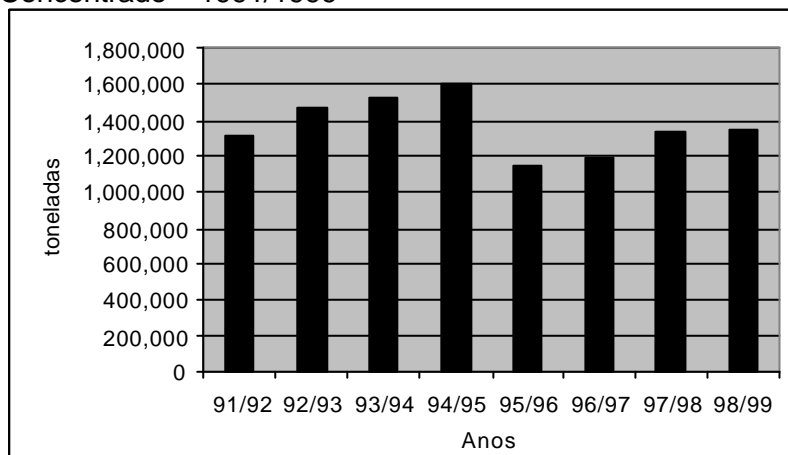
73. As exportações nacionais de suco de laranja, apesar da desvalorização cambial, não aumentaram em 1999 conforme mostra o Gráfico 2, diferentemente de outros setores agroindustriais que apresentaram melhor desempenho exportador. No entanto, é preciso reconhecer que o consumo mundial de suco de laranja não apresentou considerável crescimento na década de 90, como mostra o Gráfico 3. O suco de laranja concentrado concorre com outros tipos de bebidas e, mais do que isso, acredita-se que o padrão de consumo, principalmente nos EUA, tem sido alterado, com o deslocamento do consumo do suco de laranja concentrado e reconstituído para o suco de laranja integral.

Gráfico 2 – Exportações Brasileiras de Suco de Laranja Concentrado – 1990/1999 (em milhões de US\$)



Fonte: Secex

Gráfico 3 - Consumo Mundial de Suco de Laranja Concentrado – 1991/1999



Fonte: USDA

VI – ESTUTURA DA INDÚSTRIA DE SUCO DE LARANJA CONCENTRADO

VI.1 – Mercado Relevante

74. O produto relevante foi definido como sendo a laranja tanto para a indústria quanto para o mercado interno, visto que este é o menor grupo de produtos necessários para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um pequeno porém significativo e

não transitório aumento de preços. Não existem substitutos próximos para a laranja. É importante ressaltar que em anos atípicos a indústria desloca laranja do mercado interno para o processamento.

75. No que se refere ao mercado geográfico relevante, este é composto pelo estado de São Paulo e pelo Triângulo Mineiro que são as áreas onde se concentram a produção de laranja, além de serem estas, as áreas mais próximas às empresas da indústria. Geralmente, os citricultores são encarregados pela colheita e pelo frete, podendo existir contratos nos quais a indústria assume estas tarefas. Produtores localizados fora de São Paulo e do Triângulo Mineiro dificilmente venderiam seus produtos para a indústria, dados os elevados custos do frete.

VI.2 – Índices de Concentração

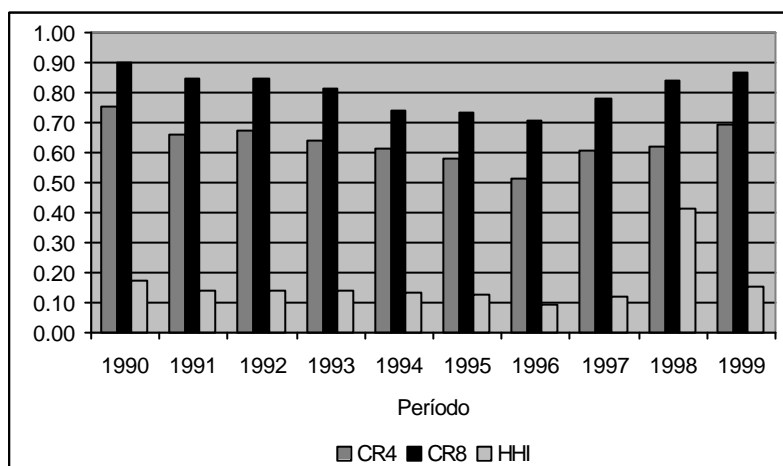
76. Dado que 97% da produção de suco de laranja são exportados, acredita-se que o cálculo das Razões de Concentração e do Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) com base nas exportações das empresas seja uma boa *proxy* do grau de concentração nesta indústria.

77. Pode-se observar nos Gráficos 4, 5 e na Tabela 3 a evolução do grau de concentração na indústria. Em 1999, 70% das exportações ficaram nas mãos das quatro maiores empresas e 87% nas mãos das oito maiores. Pode-se perceber que o grau de concentração aumentou em relação ao que existia em 1996, mas se encontra quase nos mesmos patamares de 1990. Várias foram as aquisições que ocorreram neste setor na década de 90. Em 1993, a Coimbra comprou a Frutesp, em 1998, a Citrovita que pertence ao grupo Votorantin, adquiriu a Montecitrus e a Cambuhy Citrus. A CTM encerrou suas atividades em 1999. Além dessas operações, houve fechamento de outras empresas menores.

78. Esta indústria pode ser caracterizada como um oligopsônio na compra da laranja, com poucas grandes empresas e algumas médias e pequenas. Além disso, a indústria de

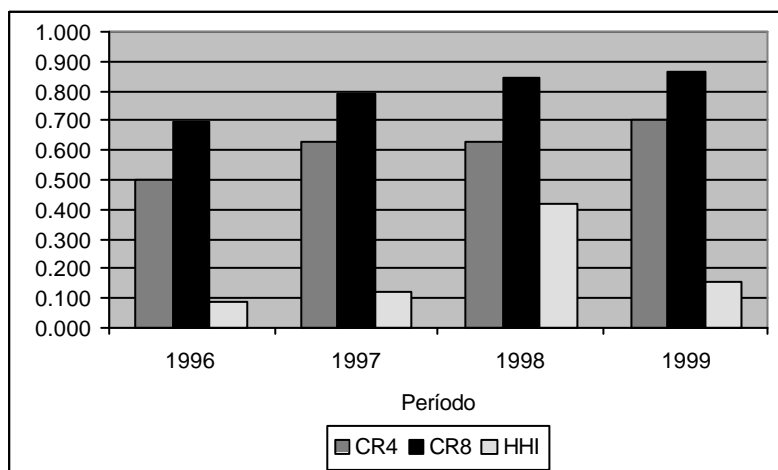
suco de laranja também é altamente oligopolizada na venda do suco de laranja no mercado mundial. Segundo analistas do setor, em um futuro próximo, haverá apenas de oito a dez grandes empresas de suco concentrado no mundo. Dentre estas, com certeza estarão algumas brasileiras que inclusive já estão investindo em outros países como, por exemplo, EUA e Japão.

Gráfico 4 – Evolução das Razões de Concentração e do Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) com base no valor (US\$ FOB) das exportações – 1990/1999.



Fonte: Secex

Gráfico 5 – Evolução das Razões de Concentração e do Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) com base nas quantidades exportadas – 1996/1999.



Fonte: Secex

Tabela 3 - Evolução das Razões de Concentração e do Índice Herfindahl-Hirschman (HHI) com base no valor FOB das exportações – 1990/1999.

Anos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CR4	0.75	0.66	0.67	0.64	0.61	0.58	0.52	0.60	0.62	0.70
CR8	0.90	0.85	0.85	0.82	0.74	0.74	0.71	0.78	0.84	0.87
HHI	0.17	0.14	0.14	0.14	0.13	0.13	0.09	0.12	0.41	0.15

Fonte: Secex

79. A Tabela 4 mostra a participação das empresas requerentes no valor e na quantidade total exportada em 1998 e 1999. Pode-se perceber que a Cutrale teve sua participação de mercado reduzida, tal como a Coinbra-Frutesp e que a Citrosuco e a Cargill aumentaram sua participação.

Tabela 4 – CONFIDENCIAL

80. É importante mencionar que a cultura da laranja, assim como as empresas da indústria, são geograficamente concentradas. Segundo IBGE, em 1999 o estado de São Paulo produziu cerca de 82,9% do total de laranjas do país. Além disso, este estado abriga aproximadamente 98% da capacidade de processamento da fruta.

VI.3 – Forma de aquisição da laranja

81. Com base em dados fornecidos pelas representadas calculou-se que, no que se refere a forma de aquisição da laranja para processamento, em 1999, 12% das transações ocorreram via mercado “spot”, 77% representaram aquisições via contratos e 11% corresponderam a produção própria das empresas. Existem contratos de vários tipos, podendo estes serem para um, dois ou mais anos. Quanto ao grau de verticalização, este não vem apresentado mudanças significativas nos últimos anos. A participação da fruta própria no total esmagado pode variar de um ano para outro porque se as empresas decidirem esmagar menos, provavelmente, serão reduzidas as compras no mercado spot, no entanto, a fruta própria continuará sendo absorvida na mesma quantidade.

VI.4 – Barreiras à entrada

82. O suco de laranja pode ser considerado uma *commodity* com grande possibilidade de diferenciação, e neste sentido, as empresas, geralmente, adotam estratégias de liderança em custos, visto que a concorrência se dá principalmente via preços. No entanto, como os clientes exigem especificações diferenciadas, o preço não é a única variável-chave. Neste segmento, a principal barreira à entrada não está na produção, pois as extratoras utilizadas pelas empresas são todas de propriedade da empresa FMC. Assim, qualquer um pode alugar estes equipamentos e processar laranja. A maior barreira à entrada é a distribuição do produto, visto que as grandes empresas transportam o suco concentrado congelado a granel e possuem terminais próprios nos portos. Aproximadamente 78% do suco de laranja das requerentes é transportado a granel e 21% em tambores, sendo que todas as requerentes utilizam esta última forma de transporte. Uma parte insignificante é exportada em “bins” de madeira. A Tabela 5 mostra a localização dos terminais de embarque e desembarque do suco de laranja concentrado congelado a granel no mundo.

Tabela 5 – Localização dos terminais de embarque e desembarque do suco de laranja concentrado congelado a granel das requerentes ou de suas controladoras.

	Cutrale	Citrosuco	Cargill	Coinbra
Santos - Brasil	X	X	X	
Bélgica		X		X
Holanda			X	
Japão			X	
USA	X	X	X	

Fonte: Abecitrus

83. O sistema de transporte a granel exige elevados investimentos fixos, além do fato de os equipamentos serem altamente específicos para esta atividade, ou seja, existem significativos custos irrecuperáveis. As empresas que não possuem estes equipamentos locam de outras mas ficam estrategicamente dependentes.

VII– DA ANÁLISE DA DENÚNCIA DE INFRAÇÃO À ORDEM ECONÔMICA

84. Para examinar as denúncias foram realizadas várias entrevistas com os diretores das empresas representadas, presidente da Abecitrus, com associações de citricultores, presidentes de sindicatos rurais e analistas de mercado.

85. Na denúncia foi alegado que as representadas agem de forma cartelizada impedindo a entrada de novas empresas e dividindo o mercado de forma que os produtores somente conseguem vender sua safra para as empresas com a qual eles tiverem negociado a safra anterior. Neste sentido, pôde-se observar na listagem de citricultores de cada empresa representada que todas elas compram laranja de todas as regiões do estado de São Paulo e Triângulo Mineiro, o que nos leva a concluir que não existe divisão geográfica de mercado. Além disso, os produtores que vendem a fruta no mercado *spot* a maioria das vezes entregam para empresas diferentes. Verificou-se ainda que houve um grande *pool* de produtores que migrou de uma empresa para outra. Após a análise dos contratos de compra de laranja pelas empresas e discussão com as requerentes constatou-se ainda que não há cláusula de exclusividade, ou seja, um produtor não precisa vender sua fruta para uma única empresa. Se o contrato não for de 100% do pomar e a quantidade produzida ultrapassar a quantidade contratada, segundo as representadas, o citricultor não precisa pedir autorização para vender este excedente para outra empresa. As declarações das empresas representadas portanto não trouxeram evidências que corroborem a hipótese de divisão de mercado entre elas.

86. No que se refere à denúncia de impedimento à entrada de novas empresas, pôde-se observar que, em 1999, pequenas empresas e até mesmo citricultores começaram a esmagar laranja e exportar o suco de forma a aproveitar os preços reduzidos da fruta devido à super oferta. O ano de 1999, no entanto, foi um ano atípico. Nesse ano, a grande oferta de laranja permitiu a entrada de pequenas empresas, que teriam maior dificuldade de se instalar em anos com oferta mais reduzida. Assim, empresas pequenas e até citricultores, enxergando a existência de uma demanda externa por suco de laranja, conseguiram exportar, em 1999, mesmo sem utilizar o transporte a granel que tem custo menor. Exportou-se o suco em tambores.

87. No que se refere à denúncia de que as empresas começaram a esmagar laranja mais tardiamente, em 1999, o que teria levado a perda da fruta no pomar e pressionado os preços desta ainda mais para baixo com o aumento do excesso de oferta, segundo as representadas, o esmagamento, se começou mais tardiamente, em 1999, foi devido às condições climáticas adversas. Além disso, o cronograma de fornecimento é combinado previamente com o produtor e é especificado no contrato. As representadas alegaram que não houve quebra de contratos, algumas empresas renegociaram estes em comum acordo com os produtores. O que se pode concluir é que devido à seca, a laranja mais precoce pode ter atingido ponto de maturação antes do início do esmagamento das empresas e, assim, os produtores que não possuíam contratos não conseguiram vender sua laranja para a produção de suco. Não se obteve provas de quebras de contratos. Os produtores que vendem no mercado *spot* são os que assumem os riscos do negócio e, estes sim, podem não ter conseguido vender sua fruta, no entanto, contanto que não exista acordo entre as empresas, estas não têm obrigação de adquirir a laranja.

88. No que se refere à acusação de que as representadas não negociaram preços com os produtores, alegando que são impedidas pelo Compromisso de Cessaçã firmado com o CADE, é importante ressaltar que, segundo este compromisso, as negociações de preços devem ser individuais com produtores, grupos de produtores ou cooperativas, de forma a evitar o conluio. As representadas afirmaram que assim o fazem. Não houve negociações de preços com associações de produtores e nem da indústria.

89. Procurou-se ainda examinar a questão referente ao fato anunciado em alguns jornais de que produtores contratados de uma determinada empresa estariam entregando laranja, a pedido da empresa contratante, em outra empresa concorrente. Neste sentido, para analisar esta questão, pediu-se para uma das empresas, no caso para a Coinbra, para que enviasse todas as notas de controle de entrada de citrus cujos números dos formulários estivessem dentro de um intervalo definido pela SEAE. Dentre os contratos enviados, foi encontrado o contrato de um citricultor com a Coinbra no qual o local de entrega da fruta era a Citrosuco. Pediu-se assim, para que a Coinbra explicasse a operação ressaltando como era realizado o pagamento pela Citrosuco, visto que esta

última teria esmagado fruta de um produtor contratado da Coinbra. A Coinbra enviou então à SEAE um contrato (Instrumento Particular de Compra e Venda de Frutas Cítricas “In Natura”) no qual a Citrosuco era a compradora e a Coinbra a vendedora. Neste contrato, estão especificados os volumes de fruta a ser entregue, a qualidade, os preços e forma de pagamento em reais. Assim, pode-se concluir que esta seria apenas uma transação de compra e venda de laranja entre empresas, com o pagamento em reais, não havendo troca de suco. A Coinbra enviou também o regime que dispõe sobre o procedimento fiscal a ser adotado pela interessada e demais intervenientes, relativamente à nota de controle de entrada de citrus. Este procedimento foi regulamentado pela Diretoria Executiva de Administração Tributária do Governo do Estado de São Paulo. Deve-se ressaltar, no entanto, que apesar da aparente legalidade fiscal desta operação, a compra e venda de fruto entre as empresas Citrosuco e Coinbra pode sugerir a existência de alguma forma de troca de informações e contato comercial entre elas. E em se tratando de empresas concorrentes, tais contatos diretos ensejam alguma preocupação no que diz respeito à possibilidade de redução da concorrência.

90. Procurou-se verificar ao longo da instrução deste processo se haviam indícios de ações coordenadas entre as empresas. Neste sentido, não se pode confirmar a existência de contatos entre as representadas para tratar de assuntos comerciais. Se estes existem não puderam ser verificados. Nas atas das reuniões que ocorreram na Abecitrus, não foi encontrado nenhum indício sobre acordos comerciais entre as empresas, em nenhum momento tratou-se de compra de laranja ou venda de suco concentrado.

91. Se não foram encontradas evidências da ocorrência de reuniões e contatos ilegais entre os concorrentes por intermédio da Abecitrus, por outro lado foi identificada uma inconsistência nas declarações das representadas à SEAE no que diz respeito à divulgação dos dados da indústria. No que diz respeito à divulgação pela Abecitrus da quantidade de laranja a ser processada pela indústria antes do início da safra, as representadas apresentaram, em suas declarações à SEAE, informações divergentes em relação à forma como a Associação procede a agregação dos dados. A Citrosuco e a Cargill afirmaram que enviam suas estimativas para a Abecitrus, que realiza a

consolidação destas. O diretor da Coinbra, por outro lado, afirmou que desconhece se sua empresa informa a Abecitrus sua expectativa de esmagamento. A Cutrale afirmou que as empresas associadas à Abecitrus informam semanalmente à associação as quantidades esmagadas, exportadas e níveis de estoque, no entanto, desconhece o meio pelo qual esses dados são informados e quem são as pessoas que agregam os dados.

92. Trata-se, portanto, de uma discordância de informações numa área de extrema relevância para a análise de condutas colusivas. Sabe-se que um dos fatores importantes para a estabilidade dos acordos entre concorrentes é a possibilidade de monitoramento do mercado, de forma a verificar se algum deles está burlando o acordo anteriormente firmado. Dessa forma, dados detalhados de produção de cada uma das empresas podem ser utilizados para que infratores possam monitorar o funcionamento do cartéis. Se a inconsistência nas declarações das representadas sobre a agregação e divulgação de dados não é uma evidência da existência de uma conduta concertada entre concorrentes, a mesma pode ao menos sinalizar para a existência de uma das condições necessárias ao funcionamento dos cartéis segundo a literatura especializada.

93. A divulgação de dados agregados é fundamental para que os diversos agentes do mercado tenha clareza da situação e possam tomar suas decisões. É imprescindível, no entanto, que os dados sejam idôneos e não sejam uma forma de coordenação e monitoramento entre as empresas.

94. É inegável que, em 1999, houve uma superprodução de laranja o que provocou queda dos preços. Por outro lado, as laranjas da indústria estavam estocadas e o mercado externo de suco de laranja estagnado. Estes fatores desencadearam uma grande crise no setor que tem levado ao ajustamento pelo lado da oferta. Muitos citricultores estão abandonando a atividade e outros diminuindo os tratamentos culturais.

95. O elevado grau de concentração existente na indústria de suco de laranja concentrado faz com que as empresas tenham que ser cautelosas para não adotarem práticas que possam ser configuradas como abuso de poder de mercado, pois, estas

empresas negociam a grande maioria das vezes com um setor altamente pulverizado e com baixo poder de barganha: o dos produtores rurais. Acredita-se que negociações individuais com produtores, grupos de produtores ou cooperativas, visando a compra da fruta, bem como o acordo dos preços, das formas de pagamento, da época determinada da colheita e condições em que será realizada, transporte e condições em que será realizado, local de entrega da fruta, programação de entrega e de esmagamento da empresa, quantidades, qualidade e as variedades de fruta, são condições fundamentais para se evitar novas denúncias. Cada parte saberia exatamente as suas obrigações no negócio. Os contratos devem ser discutidos entre as partes.

VIII – RECOMENDAÇÕES

96. Conforme se pode observar na análise da denúncia efetuada no item VII, não foram encontrados indícios que caracterizam infração contra a ordem econômica, apesar do fato de existirem todas as condições para a formação de cartel na indústria de suco de laranja concentrado. Primeiramente, o suco de laranja é um produto homogêneo, ou seja, uma *commodity*. Além disso, existe elevado grau de concentração tanto na compra da fruta como na venda do suco de laranja concentrado e há também boa disponibilidade de informações sobre o setor. Em 1999 houve superprodução de laranja, o consumo externo de suco de laranja concentrado estava em declínio e as empresas localizadas no Brasil foram responsáveis por 80% do comércio mundial de suco de laranja. Neste sentido, poderia haver incentivo para as empresas restringirem as exportações, pois segundo o presidente da Abecitrus, a venda adicional de 100.000 t. de suco no mercado internacional, provoca uma diminuição de US\$ 500 no preço FOB total de venda. Devido à elevada concentração do setor e ao alto poder de barganha das empresas em relação aos produtores rurais, recomenda-se que a Abecitrus continue divulgando informações sobre a real situação da produção de suco, dos estoques, entre outras informações necessárias para diminuir a assimetria de informações no setor e possibilitar aos agentes econômicos melhores condições para tomada de decisões.

97. Adicionalmente, no curso do levantamento de informações para a elaboração de seu parecer, a SEAE identificou dois pontos que inspiram preocupação. O primeiro deles é a existência de contratos de compra e venda de frutos entre as empresas Citrosuco e Coinbra, embora tenham declarado à SEAE que não havia nenhuma troca de informações ou contato comercial entre elas. O segundo ponto é divergência de informações prestadas à SEAE no que diz respeito à agregação e divulgação de dados pela Abecitrus, que constitui uma área sensível no que diz respeito à concorrência, como apontado anteriormente.

98. A análise desta Secretaria é que não foram encontradas evidências conclusivas que possam autorizar a constatação de infração à ordem econômica, apesar da constatação da presença de condições estruturais, apontadas pela literatura econômica, para a existência de um cartel e da verificação de alguns pontos que suscitam preocupação no que diz respeito à concorrência no mercado analisado.

À apreciação superior¹,

PEDRO DE ABREU E LIMA FLORÊNCIO
Coordenador Geral de Defesa da Concorrência- DF - Substituto

EDUARDO LUIS LEÃO DE SOUSA
Coordenador-Geral de Produtos Agrícolas e Agroindustriais

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico

¹ O presente parecer contou com a relevante colaboração dos ex-servidores desta SEAE, Maristela Franco Paes Leme e Frederico Campos Guanais de Aguiar