

Considerações sobre o texto do voto de aprovação no CADE para a fusão Citrosuco e Citrovita

Hildo Meirelles de Souza Filho¹

Luiz Fernando de Oriani Paullilo²

O presente texto tem o objetivo de tecer uma série de observações que contribuam para esclarecer e eliminar as contradições, omissões e obscuridades reveladas no texto do voto do relator para a aprovação no CADE da fusão entre as empresas Citrosuco e Citrovita no setor citrícola brasileiro.

Lamentavelmente, o CADE aprovou o processo de fusão entre as empresas requerentes no referido processo. Conforme reconhece o relato do texto do voto de aprovação da fusão das requerentes, três empresas passarão a deter mais de 80% da compra de laranja in natura proveniente do Cinturão Citrícola do país (Estados de São Paulo e Triângulo Mineiro). As restrições impostas pouco servirão para melhorar as condições de negociação dos citricultores do cinturão paulista da laranja com a empresa fundida em um setor com um histórico de exclusão de produtores, desconfianças e conflitos nas negociações da laranja. As restrições apresentadas são contraditórias porque elas começam a ter chance de êxito caso valham para todas as empresas do setor processador de suco de laranja da cadeia citrícola brasileira exportadora. A indústria processadora é demasiadamente concentrada e oligopsônica na compra de matéria-prima (laranja) dessa cadeia. Esse aspecto ganha maior relevo porque a fusão foi aprovada num momento em que transcorre um processo de julgamento de práticas de cartel entre as grandes processadoras citrícolas brasileiras exportadoras.

Lamentavelmente, não ocorrerá mudança alguma para o citricultor no mercado de laranja para a indústria com essas informações exigidas pelo CADE. Primeiro, porque essas restrições e informações são exigidas apenas para a nova empresa (Citrosuco e Citrovita) e não

¹ Doutor em Economia Agrícola pela University of Manchester (1996). Mestre em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas (1985). Vice-coordenador do Programa de Pós-Graduação em Gestão da Produção da Universidade Federal de São Carlos. Professor Associado do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos. É autor de mais de 30 artigos sobre economia agrícola publicados em periódicos científicos internacionais e nacionais e de mais de 20 capítulos de livros.

² Pós-doutorado desenvolvido na FAO-ONU (Organismo das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação) em 2007 em Economia da Agroenergia. Doutor em Economia pelo Instituto de Economia da UNICAMP. Mestre em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de São Carlos. Professor Associado do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal de São Carlos. É pesquisador do Cnpq, com bolsa de Produtividade em Pesquisa (2007-2013). Foi pesquisador visitante da Universidad de Córdoba (Espanha) e do Instituto de Estudios Sociales Avanzados de España (1999/2000). É autor de mais de 60 artigos publicados em revistas científicas reconhecidas nas áreas de economia, sociologia e gestão agroindustrial e de dois livros que analisam o setor citrícola brasileiro. Autor de tese de doutorado (que tratou da rede de poder no setor citrícola brasileiro) ganhadora do prêmio MOST (gestão de transformações sociais) da UNESCO (Paris) em 2001.

para as demais do oligopólio processador exportador (Cutrale e Dreyfuss). De nada vale essa iniciativa de tentar reduzir a assimetria de informação no setor se as demais empresas não tiverem qualquer obrigação de fazer. Segundo, se cada citricultor tiver que solicitar formalmente as informações a que tem direito não funcionará porque este setor desenvolveu uma histórica desconfiança e o medo da citricultura para com o poder de coação industrial impedirá a institucionalização desse processo. Terceiro, as informações anuais exigidas pelo CADE não devem colaborar para a melhoria do poder de decisão do citricultor na negociação. As informações precisam ser mais frequentes (mensais ou semanais) e valer para todo o oligopólio para ter alguma possibilidade de ajudar o citricultor a posicionar a sua produção, os investimentos nos pomares, a definição do tipo do contrato, da processadora que comprará a laranja, etc. Quarto, de nada adianta focar na tentativa de reduzir a assimetria de informações para as negociações de laranja se há **uma crescente verticalização** para trás da nova empresa fundida (40% de pomares próprios) e nada foi indicado para impor a redução da integração vertical para trás. E a redução deve servir para o estabelecimento de uma nova norma no setor processador de suco de laranja brasileiro porque a integração vertical para trás uma condição estrutural para uma empresa operar no setor produtor e exportador de suco (assim como a infra-estrutura logística).

No texto do voto do relator há um claro reconhecimento de que a integração vertical para trás (pomares próprios de laranjas) das duas requerentes em processo de fusão (Citrovita e Citrosuco) é muito grande, respondendo por 40% do total produzido. O próprio relator reconhece o enorme poder de mercado das requerentes e também das outras duas gigantes do setor (Cutrale e Dreyfuss). O relator não apontou nenhuma solução eficiente para o problema da participação crescente dos pomares próprios de laranja das processadoras de suco no Brasil. O impedimento de aumento da integração vertical para trás da nova empresa (resultado da fusão entre Citrosuco e Citrovita) a partir de 2011 é irrelevante diante da estrutura de mercado em oligopólio já constituída. O mínimo esperado era a instituição de uma regra, que inclusive já existiu no setor até o início dos anos 80, de restringir a produção própria de laranja pelas processadoras de suco (como 10% para o total esmagado por cada empresa para fabricar suco). Com 40% de integração vertical para trás, as restrições impostas não mexem em nada no poder de mercado da nova empresa e muito menos nas outras duas das 3 Cs (Cutrale e Dreyfuss). Assim, essa é uma questão contraditória na decisão e deveria ser revista pelo CADE. Por que não restringir a participação do pomar próprio para a nova empresa e para as outras processadoras do setor citrícola brasileiro?

A questão da integração vertical para trás é uma estratégia fundamental para o exercício do poder oligopsônico das requerentes no mercado de laranja *in natura*. A laranja, oriunda de uma cultura agrícola perene, precisa ser colhida rapidamente quando atinge seu ponto ideal de maturação, caso contrário perde qualidade (fugindo do *ratio* ideal) e, conseqüentemente, preço. Inúmeros livros, artigos publicados em revistas científicas, teses de doutorado e dissertações de mestrado da academia brasileira e do exterior já mostraram que as quatro grandes processadoras brasileiras utilizam de seus pomares e estoques para retardar a compra de laranja do produtor independente (e, em muitas situações, não comprar) para, caso avalie necessário, forçar a queda do preço da matéria-prima do SLCC.

Na atualidade, essa pressão é tamanha e tão cristalizada (rotineira) no setor que as processadoras já saem comprando a um preço inferior ao do custo de laranja. Em maio e junho de 2011, as empresas começaram a safra oferecendo entre 6 a 8 reais pela caixa de laranja no cinturão, enquanto o custo de produção girou entre 11 a 15 reais, conforme a região produtora do estado de São Paulo (conforme relatos de representantes de associações de interesses da citricultura). Pesquisa de campo publicada na revista HortiBrasil (PAGLIUCA; VIANA; BOTEON et. alli., 2010, p. 10-22) constatou que a rentabilidade na safra 2009/10 foi negativa para 80% dos citricultores entrevistados, já que o preço médio recebido foi de R\$ 7,00 por caixa, enquanto o custo de produção foi de R\$ 10,00 por caixa. Assim, a contradição do texto de aprovação da fusão reside em se apoiar na redução da assimetria de informação para o citricultor no processo de negociação para reduzir o poder da nova empresa criada (conforme o relator começa a apontar a partir da p. 36 do documento de aprovação da fusão sob restrições) e não alterar nada do tamanho da integração vertical para trás da processadora de suco (pomares próprios de laranja).

Assim, a decisão do CADE investe numa solução focada na transação e não no aspecto efetivamente estrutural da cadeia citrícola: produção própria de laranja das processadoras. A integração vertical para trás é mais importante que a assimetria de informação no complexo agroindustrial citrícola brasileiro porque ela tornou-se uma condição estrutural, como ensina BAIN (1951) e PENROSE (1959). A assimetria de informação é transacional e pode se modificar a cada safra (como aponta WILLIAMSON, 1991). Ela é importante, mas secundária diante dessa marca estrutural que as processadoras impuseram no setor a partir de meados dos anos 80 (pomares próprios). A integração vertical para trás é, historicamente comprovada, uma barreira à entrada para potenciais competidores no setor. Um exemplo foi a concomitante entrada de Citrovita (Grupo Votorantim) e Cambuhy (Grupo Moreira Salles) no setor em 1993/94. A Cambuhy saiu em três anos porque não tinha grande participação de pomares próprios de laranja no estado de São Paulo e a Citrovita ficou e cresceu porque entrou muito integrada com produção própria de laranja. Enfim, essa é uma contradição séria da decisão e que atinge fortemente o futuro do citricultor independente.

Na página 8 do texto do Voto, ao se definir os mercados relevantes, afirma-se que “como o mercado de derivados é pequeno em relação ao de suco, a análise do mercado de SLCC e NFC é uma aproximação razoável das implicações concorrenciais dos demais derivados.” É verdade que em termos de valor da produção os sub-produtos têm menor importância para as empresas processadoras do que o suco. Entretanto, ao renunciar a uma análise do mercado de sub-produtos, termina-se por não se considerar o quanto as suas vendas são importantes para a formação das margens das empresas e, assim procedendo, não se aprofunda na análise do seu papel no exercício de poder de compra no mercado de laranja in natura.

A comercialização de matérias-primas e produtos acabados em um sistema agroindustrial assume, na maioria dos casos, uma dimensão vertical. Os produtores rurais vendem uma commodity para a indústria processadora, que agrega valor e vende um ou mais produtos para o varejo, que por sua vez agrega mais valor e vende ao consumidor final. O valor agregado por cada agente, em cada estágio, compreende os seus custos e o seu lucro. Há duas abordagens para a identificação e análise do valor agregado pelos agentes. Na primeira, os

custos de produção, transporte e comercialização são obtidos por diversos meios alternativos: balanços de empresas (Conta de Resultados que possuem dados de custos), entrevistas com especialistas das cadeias, entrevistas com executivos de empresas e associações rurais, especialistas em agronegócios, custos calculados por pesquisadores, empresas de consultoria e instituições governamentais. Tais dados são difíceis de serem obtidos, principalmente se as empresas não são obrigadas a divulgar balanços e a não revelar informações de custos, como é o caso da indústria processadora de laranja no Brasil.

A segunda abordagem compreende um estudo das margens de comercialização a partir dos preços observados nos mercados (Aguiar, 2004). Nesse caso, a análise da evolução das margens depende de informações sobre preços, mais fáceis de serem obtidos. A margem de comercialização é definida como sendo a diferença entre o preço pelo qual um agente vende uma unidade de um produto e o pagamento que ele faz pela quantidade-equivalente de produto que precisa comprar para vender essa unidade. Por exemplo, a margem de uma empresa processadora de laranja seria a diferença entre o preço recebido por determinada quantidade de produto processado (preço recebido por cada libra de sólidos contida no SLCC ou no NFC) e preço pago ao citricultor (preço pago por cada libra de sólidos contida na laranja) pela quantidade de laranja necessária para produzir aquela mesma quantidade de produto processado. Vale notar que a margem, ao ser medida por dois preços, é determinada em dois mercados. No exemplo acima, o mercado de laranja e o mercado de suco de laranja. Em outras palavras, são as condições de oferta e demanda nesses dois mercados que determinarão as margens.

A margem de comercialização pode ser também definida como “o preço de um conjunto de serviços de comercialização, o qual seria o resultado de uma demanda e de uma oferta por tais serviços” (Tomek & Robinson, 1990 in Aguiar, 2004). Os serviços de comercialização seriam aqueles relacionados com as diversas operações assumidas por um ou mais agentes em um determinado estágio do sistema, tais como classificação, processamento, armazenamento, transporte, etc.

Considerando as definições acima, a margem é determinada seja pelos mercados nas duas pontas de um segmento do sistema seja nos mercados de serviços. Uma vez determinada como a diferença entre os preços praticados nas duas pontas, ex post, a margem pode ser dividida em dois itens: lucro e custo. Em outras palavras, a diferença de preços compreende a soma do lucro e do custo com transformação ou serviços. Como informações sobre custos e lucros são muito difíceis de obter, a mensuração da margem pela diferença de preços torna-se muito atraente.

Conforme observado acima, para a análise das margens de comercialização da indústria de suco de laranja é necessário obter-se o preço pago pela indústria na compra da matéria-prima principal, laranja, e o preço recebido pelo suco, SLCC ou NFC. Para os preços pagos pela laranja, há duas séries mensais publicamente disponíveis: a do CEPEA e a do IEA. A série do CEPEA refere-se a valores médios pagos ao citricultor, a prazo, sem contrato, em R\$/cx de 40,8 kg, posto na indústria paulista (custos da colheita e do frete inclusos). A série IEA refere-se também a valores médios pagos pela indústria ao citricultor, incluindo não apenas transações spot, mas também transações realizadas por meio de contratos.

Para os preços recebidos pela indústria de suco na venda de seus produtos, encontram-se disponíveis apenas dados da SECEX para quantidade e valor em US\$ de exportação dos produtos com os seguintes códigos: 2009.11 (suco de laranja congelado), 2009.19 (Outros) e 2009.12 (Não congelado, com valor Brix não superior a 20, em que se enquadra o NFC). Dividindo-se o valor das exportações em US\$ pela quantidade obtém-se o preço médio de exportação para um determinado mês. Assume-se que os produtos declarados como 2009.11 e 2009.19 compreendem a totalidade do SLCC exportado, enquanto os produtos declarados como 2009.12 compreendem a totalidade do NFC exportado.

A diferença entre os preços recebidos pelos produtores pela laranja e o preço recebido pela indústria pelo suco revela a margem da indústria. Para que essa diferença seja tecnicamente coerente, é necessário obter os dois preços referenciados a uma única unidade de medida de quantidade e a uma única moeda de referência. A unidade de quantidade utilizada é geralmente a “libra de sólidos solúveis” e a moeda o dólar americano.

Os preços da laranja são divulgados em Reais por caixa de 40,8 quilos. Para transforma-los em US\$ por libra de sólidos solúveis deve-se obter o rendimento em libras de sólidos solúveis em cada caixa de laranja. Segundo Neves (2011), para se obter uma tonelada de SLCC a 66 Brix, foram necessárias, em média, as seguintes quantidade de caixas de laranja, de acordo com as safras (maio a abril de cada ano): 246 (2000/2001), 236 (2001/2002), 224 (2002/2003), 226 (2003/2004), 242 (2004/2005), 227 (2005/2006), 232 (2006/2007), 230 (2007/2008), 255 (2008/2009) e 263 (2008/2009). Segundo FLORIDA DEPARTMENT OF CITRUS, ECONOMIC AND MARKET RESEARCH DEPARTMENT (2011, pag. 45), e Neves (2011, pág. 134), 1 tonelada métrica de SLCC a 66 Brix contém 1455 libras de sólidos. Dividindo-se essa última quantidade pelo número de caixas necessárias para obtê-la, tem-se a quantidade de sólidos por cada caixa de laranja. Por exemplo, na safra 2008/2009, foram necessárias 263 caixas de laranja para se obter uma tonelada métrica de SLCC a 66 Brix (ou 1455 libras de sólidos). Assim, naquela safra, cada caixa continha 1455/263 (ou 5,532319392 libras de sólidos por caixa). O preço em Reais por caixa pode então ser convertido para Reais por libra de sólidos e, em seguida, convertido em US\$ por libra de sólido a partir da taxa de câmbio do respectivo mês.

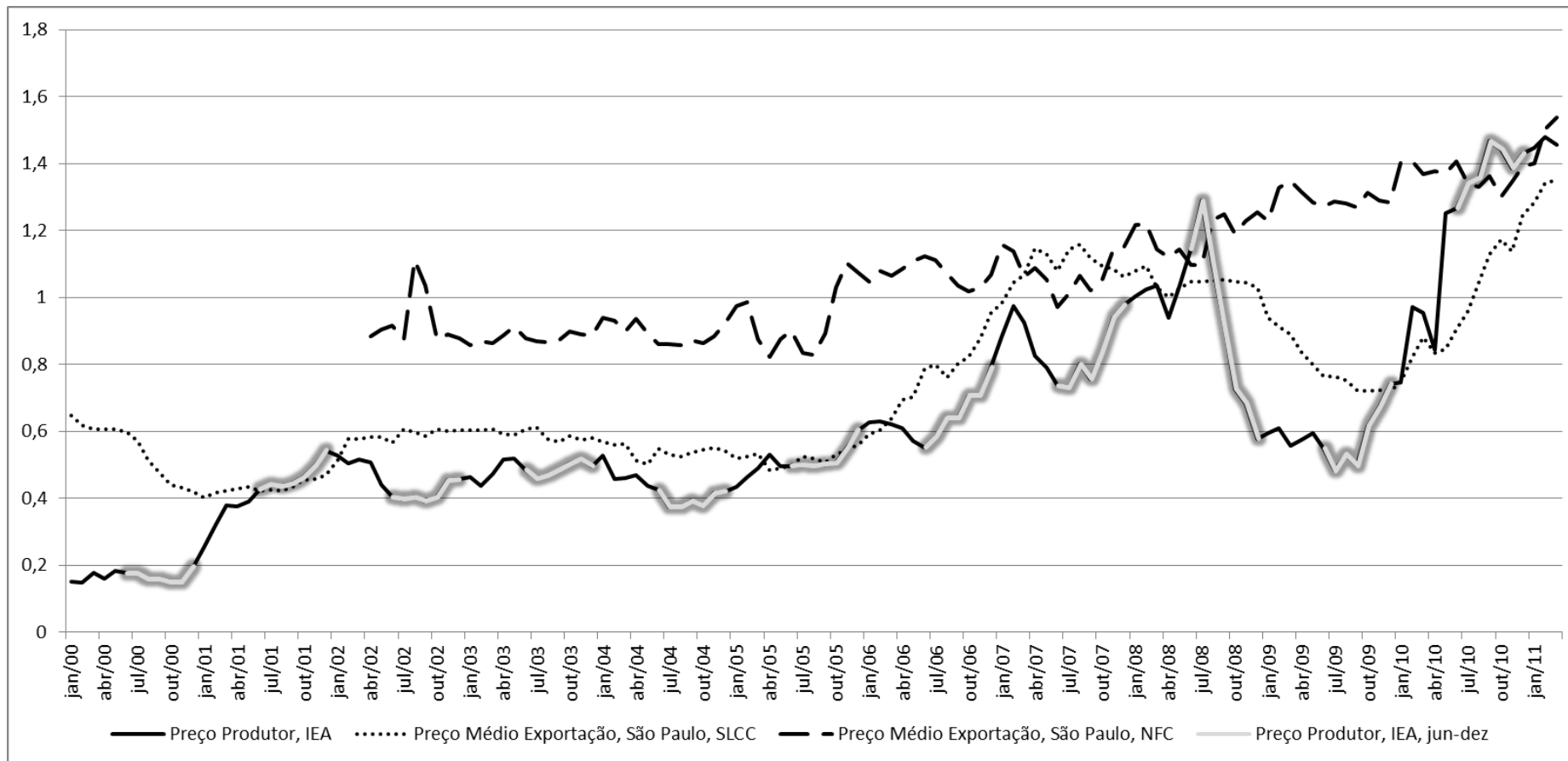
Os preços dos sucos são obtidos em US\$ por tonelada métrica. Portanto, para transforma-los em US\$ por libra de sólidos solúveis deve-se obter a quantidade de libras de sólidos solúveis presentes em cada tonelada de suco. Segundo FLORIDA DEPARTMENT OF CITRUS, ECONOMIC AND MARKET RESEARCH DEPARTMENT (2011, pag. 45), uma tonelada métrica de SLCC a 66 Brix contém 1455 libras de sólidos. Essa é a quantidade de sólidos que estamos supondo para 1 tonelada de 2009.11 ou 2009.19. O preço em US\$ por tonelada é então dividido por 1455, obtendo-se o preço em US\$ por libra de sólidos para o SLCC. O NFC, entretanto, é mais diluído. Segundo FLORIDA DEPARTMENT OF CITRUS, ECONOMIC AND MARKET RESEARCH DEPARTMENT (2011, pág. 45 e 46), 1 galão de suco a 11,8 Brix (NFC) pesa de 8,717 libras e contém 1,029 libras de sólidos. Uma tonelada equivale a 2204,6 libras. Assim, em 1 tonelada a 11,8 Brix, tem-se 260,2424 libras de sólidos. Essa é a quantidade de sólidos que estamos supondo para uma tonelada de NFC. O preço em US\$ por tonelada de NFC é então dividido por 260,2424, obtendo-se o preço em US\$ por libra de sólidos para o NFC.

O Gráfico 1 apresenta a evolução dos preços da laranja recebidos pelos produtores e os preços recebidos pelas processadoras pelo SLCC e NFC, ambos convertidos para US\$ por libra de sólidos solúveis. A linha que representa os preços recebidos pelos produtores foi segmentada para os meses de junho a dezembro, quando ocorre a maioria das transações entre citricultores e empresas, e os meses de janeiro a maio, que compreendem a entressafra.

Para melhor compreensão, as margens da indústria foram calculadas em percentual sobre os preços pagos aos produtores ((preço da indústria – preço do citricultor)/preço do citricultor) (ver Gráfico 2). Nota-se que durante o período analisado a margem obtida com a venda de SLCC foi positiva na grande maioria dos meses. As poucas exceções existentes não podem absolutamente ser assumidas como prejuízo para as processadoras, pois se deve considerar que a laranja é comprada majoritariamente nos meses de junho a dezembro, enquanto o suco estocado é vendido ao longo de todo o ano. Assim, mesmo quando libras de sólidos sob a forma de SLCC (preço recebido pela indústria) são exportadas com preço próximo ao preço de libras de sólidos sob a forma de laranja (preço recebido pelo citricultor), como na safra de 2001 e 2005 (ver junho a dezembro), a indústria é capaz de vender o estoque acumulado com preços superiores nos meses seguintes (ver janeiro a maio de 2002 e 2006).

Deve-se ainda atentar para o fato de que os preços do SLCC e do NFC são médias obtidas a partir de declarações das empresas no SISCOMEX. É conhecida a prática de reduzir os valores declarados com objetivo de obter vantagens fiscais. Nesse caso, pode-se assumir que os preços apresentados para o SLCC e o NFC podem estar subestimados e, portanto, as margens podem ser maiores do que as apresentadas nos gráficos.

Gráfico 1. Preço recebido pelo citricultor, preço médio de exportação de SLCC e preço médio de exportação de NFC, em US\$ por libra de sólidos solúveis.



Fonte: calculados pelos autores a partir dos preços do IEA e dados da SECEX.

Gráfico 2. Margem de comercialização, SLCC, NFC e SLCC+NFC+subprodutos, em %.

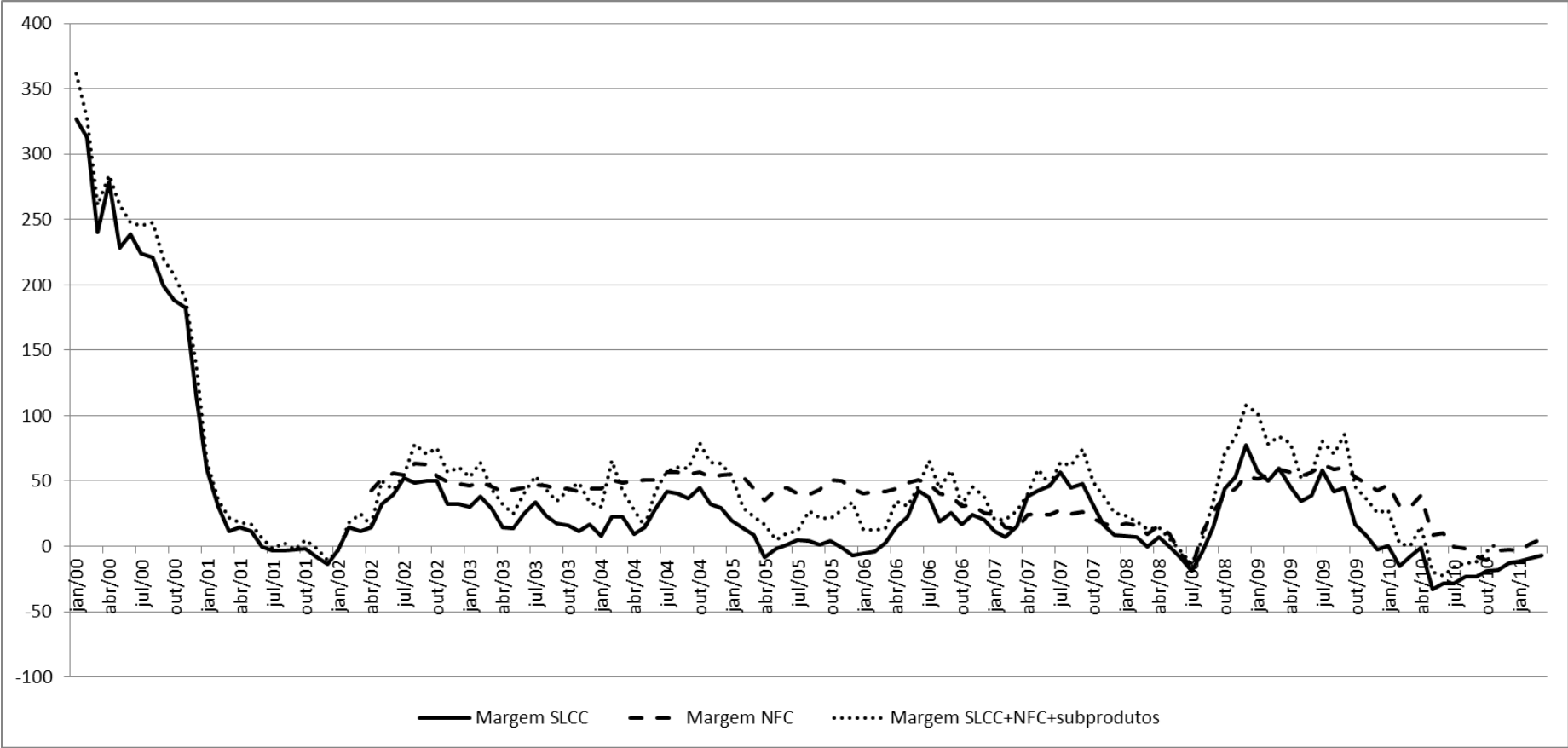
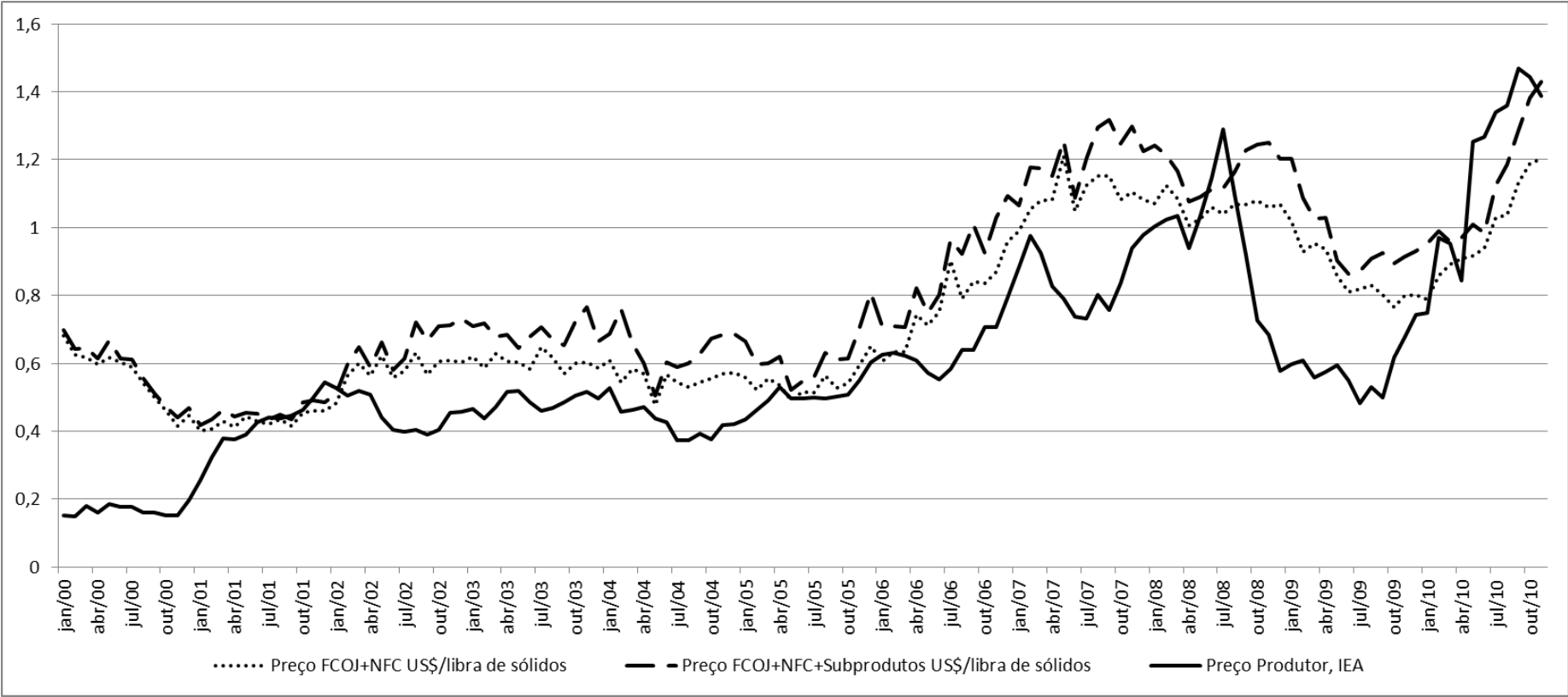


Gráfico 3. Preço recebido pelo citricultor, preço médio de exportação de SLCC+NFC e preço médio de exportação SLCC+NFC+subprodutos, em US\$ por libra de sólidos solúveis.



As margens com NFC são visivelmente maiores do que aquelas alcançadas com SLCC. Considerando que a produção e a venda desse produto são recentes, e aumentaram significativamente nos últimos anos, pode-se assumir que passou a ser importante para a formação das margens da indústria. No Gráfico 3, apresenta-se a evolução do preço médio de exportação obtido com a venda de sucos, ou seja com SLCC e NFC, conjuntamente. Com a adição, a margem das processadoras sobe significativamente, eliminando, inclusive, vários meses em que a margem seria supostamente negativa se apenas fosse considerado o SLCC.

O Gráfico 3 apresenta também o preço médio de exportação quando a receita com exportações de sub-produtos é adicionada à receita com SLCC e NFC. Embora o SLCC e o NFC sejam os principais produtos vendidos pela indústria processadora no Brasil, não se pode descartar a receita recebida pela venda de sub-produtos, como óleo essencial, farelo de polpa, d-limoneno e terpeno. Afinal, esses sub-produtos são provenientes da laranja. Em outras palavras, eles são gerados a partir o processo de fabricação dos sólidos solúveis que estão contidos no SLCC e no NFC exportados. Nesse caso, torna-se fundamental considerar o valor recebido por esses sub-produtos na identificação da margem da indústria. A receita com exportação desses sub-produtos é também obtida na SECEX, que divulga o valor mensal exportado em US\$. Adicionando-se esse valor ao valor de exportação de SLCC e NFC e dividindo-se pela quantidade equivalente de sólidos solúveis, obtém-se a receita das empresas processadoras, por libra de sólidos solúveis exportados. Esse valor pode estar subestimado, pois não apenas não se considerou o eventual subfaturamento nas declarações no SISCOMEX, conforme já salientados, como também não se considerou a venda de subprodutos no mercado interno. Para essa última, não existem dados publicamente disponíveis. Em que pese essas limitações, nota-se que a margem das processadoras sobre o preço pago aos produtores eleva-se significativamente (ver Gráfico 3).

Conforme já exposto, essa margem compreende os custos de processamento industrial e a logística até o porto de Santos (FOB), bem como o lucro. Não há informação disponível para identificar com clareza o lucro. É comum dizer-se no setor que as vendas com SLCC são suficientes para cobrir os custos. Se isso é verdade, a margem SLCC+NFC+subprodutos, apresentada no Gráfico 3, seria uma aproximação do lucro das processadoras. Essa margem flutua em torno de 50%, podendo ser considerada elevada para os padrões de negócios. Lembrando-se que podem ser ainda maiores, pois não foram consideradas as subestimações apontadas acima.

Finalmente, ressalta-se a menor volatilidade dos preços do SLCC e do NFC *vis a vis* a volatilidade dos preços da laranja, como pode ser observado no gráfico 1. De fato, os preços dos sólidos, sob a forma de laranja, recebidos pelos produtores flutuam significativamente mais do que aqueles recebidos pelos processadores. Considerando essa diferença na volatilidade dos preços e a confortável margem dos processadores, pode-se assumir que o seu risco é significativamente baixo quanto comparado aos citricultores.

O cálculo acima dá uma dimensão mais verdadeira para o lucro das empresas. Entretanto, é comum as empresas omitirem os resultados alcançados com sub-produtos e NFC. De fato, o foco é geralmente estabelecido no preço do SLCC, alegando-se que as margens são estreitas e, pontando, não há como aumentar os preços pagos aos produtores. Essa falsa

alegação é amplamente utilizada nas negociações com objetivo de praticar *price squeeze* nas transações com citricultores.

No texto de aprovação (na p. 10), o relator considerou a possibilidade do mercado interno de mesa ser opção para o citricultor vender sua produção de laranja. Já foi apresentado em pareceres juntados pela Associtrus (Associação Brasileira de Citricultores) ao processo que a laranja produzida no estado de São Paulo e triângulo mineiro é para o negócio exportador de suco de laranja (SLCC e NFC). Vale notar lembrar que os agentes do mercado interno tem uma grande dependência da indústria que controla todo o mercado de laranja e mantém o mercado interno como uma reserva estratégica. Assim os "mercadistas" submetem-se aos interesses das processadoras e, em contrapartida, tem onde colocar os seus refugos e produtos não comercializados, adquirindo frutas dos pomares da indústria em caso de necessidade, o que contribui com a "estabilidade" dos preços, nos níveis desejados pela indústria. Como consequência o mercado interno não é estruturado e não tem condições de competir com a indústria. Sendo a indústria processadora de suco na realidade a controladora do mercado, o tamanho do mercado relativamente pequeno em proporção à produção total e os diferenciais de preço insuficientes para cobrir os aumentos de custo de produção de uma fruta específica para o mercado interno, o produtor não tem nenhum incentivo para produzir para o mercado de fruta fresca.

Se as grandes processadoras e exportadoras de SLCC compram laranjas no cinturão é porque há especificidade locacional para o negócio acontecer com o nível de rentabilidade industrial atual. PAULILLO (2011) mostrou que uma das principais especificidades do negócio exportador cítrico brasileiro é a locacional, pois a laranja (como matéria-prima) possui baixa relação valor/peso e o transporte em longa distância torna-se inviável, exigindo proximidade entre a unidade produtiva e a produção agrícola. No caso da citricultura do cinturão do complexo exportador (estado de São Paulo e triângulo mineiro), quase todos os citricultores não possuem nível de capitalização necessário para decidirem vender suas produções de laranjas para outras regiões do país. Quando isso acontece, são agentes de comercialização (como *packing houses*) e outros intermediários que o fazem porque estes possuem atributos apropriados para esse tipo de negócio (como estrutura de informação e redes de contato nesses mercados, estruturas de preparação e embalagem da laranja para o comércio da fruta *in natura*, transporte etc.). Enfim, os *packing-houses* é que possuem ativos dedicados à comercialização em nível nacional da fruta *in natura* e não o citricultor paulista. São agentes dedicados à comercialização da laranja *in natura* que podem desenvolver um nível de capitalização para bancar economicamente a baixa relação valor/peso da laranja, o transporte em longa distância para outros estados e regiões do Brasil e, principalmente, uma especificidade desse negócio em que apenas uma pequena parte dessa produção paulista é aceitável para o consumo *in natura*. Conforme mostrou NEVES (1995), a grande maioria da laranja produzida no cinturão do complexo agroindustrial exportador de SLCC (estado de São Paulo e triângulo mineiro) é de difícil realocação para o consumo *in natura*.

O cinturão paulista é formado e opera para o complexo cítrico exportador de SLCC. O mercado nacional de laranja *in natura* é dado por outra dinâmica econômica, em que entram as lucratividades de intermediários, atacadistas e *packing-houses* que controlam esses

mercados comprando laranja no país inteiro. E mais, uma pequena parte dessa produção paulista teria condições de realocação nesse mercado interno.

Segundo AZEVEDO (1996), ... *não existe viabilidade econômica para o deslocamento do foco da produção para o mercado interno de frutas frescas... Considerando que o redirecionamento da produção para o mercado interno geraria um aumento de 300% na oferta do produto e que a demanda é inelástica, o aumento de oferta do produto provocaria uma queda dos preços a níveis insignificantes* (p. 253).

A laranja é um produto inelástico à renda do consumidor e também ao preço. Ou seja, o consumidor é pouco sensível em comprar mais laranjas caso a sua renda aumente ou o preço desse produto caia consideravelmente no mercado. Isso significa que, se a indústria de SLCC aumenta a produção de laranja em fazendas próprias ou em terras arrendadas, diminuindo o consumo da matéria-prima dos citricultores para fabricar SLCC, o produtor não tem como escoar o produto para o mercado *in natura*. Isto é, o citricultor brasileiro tem a indústria de SLCC do cinturão como o seu grande e principal comprador e não é a deficiência deste agricultor que dificulta a venda ao mercado, mas sim as estratégias de compra da indústria processadora.

Ainda nessa questão, importa ressaltar que a demanda da laranja é inelástica e apenas uma pequena parte da produção paulista pode ser direcionada para o mercado interno da fruta *in natura*. A fruta produzida para fabricar SLCC não recebe alguns tratamentos culturais que seriam necessários para atingir uma boa aparência exterior para o mercado de laranja *in natura*. Necessário para o mercado interno *in natura* mas desnecessário para a laranja destinada ao processamento.

Estudos sobre as elasticidades-renda de citros no Brasil foram realizados por BOTEON (1999). No caso da laranja, os coeficientes de elasticidades-renda foram menores que 1 em todas as classes de recebimento, revelando que a laranja é um bem de necessidade e a demanda por ela é pouco sensível às variações na renda da população residente nas principais regiões metropolitanas do Brasil. A característica inelástica da laranja referente ao comportamento do consumidor (em renda e preço) é um fator que reforça o argumento de AZEVEDO (1996) de que não existe viabilidade econômica para o deslocamento do foco da produção para o mercado interno de frutas frescas. Tanto que, no final do texto do voto do relator do processo, há o reconhecimento de que não há canal interno de vendas de laranja viável para o citricultor.

Ao analisar o mérito do Ato de Concentração, o texto do relator examina a partir da **página 19**, dentre outros aspectos, a estrutura do mercado de laranja *in natura* do Cinturão Citrícola de São Paulo. A participação de mercados de cada empresa foi tratada como confidencial, não permitindo conhecer os coeficientes de concentração e o HHI, antes e após a operação. Entretanto, afirma-se o seguinte:

“Dessa forma, como a soma das participações, o C4 (já antes da operação) e a variação do HHI se mostraram elevados, seguir-se-á a análise para avaliação dos efeitos unilaterais e coordenados da operação no mercado de compra de laranja. (página 19)”

Na nota de rodapé 34, informa-se que variação do HHI foi superior a 100 pontos e o HHI após a operação muito superior a 1500 pontos. Esse resultado seria suficiente para concluir pela necessidade de se aprofundar a análise dos problemas que seriam causados pela fusão. Ao tomar essa decisão, o Relator informa que utilizou o critério da Federal Trade Commission (FTC) americana (<http://www.ftc.gov/os/2010/08/100819hmg.pdf>). De acordo com o FTC (2010), as agências empregam os seguintes padrões:

- 1- Pequena Mudança na Concentração: fusões envolvendo um aumento no HHI de menos de 100 pontos são improváveis de ter efeitos adversos na competição e ordinariamente não requerem análises adicionais.
- 2- Mercados desconcentrados: fusões resultando em mercados desconcentrados (HHI menor do que 1500) são improváveis de ter efeitos adversos na competição e ordinariamente não requerem análises adicionais.
- 3- Mercados Moderadamente Concentrados: fusões resultando em mercados moderadamente concentrados (HHI entre 1500 e 2500) que envolvam um aumento no HHI de mais de 100 pontos potencialmente aumentam significativamente as preocupações relativas à competição e sempre merecem escrutínio.
- 4- Mercados Altamente Concentrados: fusões resultando em mercados altamente concentrados (HHI acima de 2500) que envolvam um aumento no HHI entre 100 e 200 pontos potencialmente aumentam significativamente as preocupações quanto à competição e sempre merecem escrutínio. Fusões resultando em mercados altamente concentrados que envolvem um aumento no HHI de mais de 200 pontos serão presumidas a ser susceptíveis de reforçar poder de mercado. A presunção pode ser ilidida por prova convincente mostrando que a fusão é improvável para aumentar o poder de mercado. (tradução e grifo dos autores).

Considerando os valores médios da participação de mercado das empresas no mercado de compra de laranja, conforme apresentados na tabela 2 do relatório, o HHI, em 2009/2010, seria de 1950 pontos, passando para 2700 após a fusão. Se desprezarmos a participação sob a denominação Outros (Indústria) e Outros (Mesa), o HHI seria 1700 antes e 2450 depois. Entretanto, como consta no Voto, o quinto concorrente acrescentaria pouca participação ao indicador. Assim, é provável que o HHI após a fusão esteja acima dos 2500 pontos. O aumento do HHI pode também ser calculado apenas a partir das participações de mercado antes da fusão. O aumento seria igual a duas vezes o produto da participação de mercado das empresas em fusão. Nesse caso, tomando-se as participações em seus valores mínimos, apresentadas na tabela 2 do relatório, o aumento seria de 400 pontos.

Considerando o exposto, o caso em análise se enquadraria no item 4 do FTC, acima, ou seja, fusão resultando em mercado altamente concentrado (HHI acima de 2500) que envolve um aumento no HHI acima 200 pontos. Tal fusão seria presumida a ser susceptível de reforçar poder de mercado. Essa posição é muito mais contundente quanto ao efeito no poder de mercado do que aquela apresentada no Voto, que aparentemente assume apenas o aumento significativo nas preocupações relativas à competição e sempre merece escrutínio.

Aparentemente, a fusão foi enquadrada na posição mais branda do item 3, acima, o que poderia conduzir a uma maior complacência.

Na “seção 8.3.2. (Alternativas de desvio da oferta de laranja: concorrentes e mercado de mesa”)), a partir da página 29, analisa-se se os produtores poderiam desviar a oferta de laranja, caso as requerentes abusassem de um possível poder de compra. Assume-se que existem dois mercados para esse desvio: (i) a empresas concorrentes, basicamente Coimbra-Frutesp, Cutrale e outros processadores, e (i) o mercado de mesa. Conclui-se na página 32 que:

“é improvável que o mercado de mesa e os processadores concorrentes sejam opções suficientes aos citricultores para o deslocamento de sua produção pelos motivos já expostos (capacidade ociosa limitada, ausência de crescimento do mercado de mesa, inelasticidade da demanda de laranja e limitação da substitutibilidade das diferentes variedades entre o mercado industrial e de mesa).”

Embora concordemos com a afirmativa de que é improvável o desvio, é importante ressaltar que essa conclusão foi obtida mesmo sob o pressuposto de que haveria livre mobilidade dos citricultores em desviar sua oferta de laranja de uma empresa para outra. Sabe-se que essa mobilidade é extremamente restringida pelos contratos existentes. Abundam as declarações de produtores que são obrigados a entregar a laranja quando os preços contratados estão abaixo do preço spot, bem como são obrigados a renegociar preços quando o spot encontra-se abaixo. Além disso, não se considerou o fato de que as empresas requerentes e seus concorrentes estão envolvidos em processo de cartel, no qual se suspeita de conluio com objetivo de dividir fornecedores e determinar preços de compra. Nesse caso, a mobilidade dos citricultores seria restringida pela ação do cartel.

Outra contradição é que os estoques jogam papel estratégico para o poder de mercado do oligopólio processadora de suco. Conforme menciona o relator na página 34, os estoques representam mais um elemento que reforça o poder de barganha industrial junto aos produtores. Esse ponto é relevante para aperfeiçoar a análise e poder qualificar melhor a decisão do CADE referente ao processo de fusão empresarial analisado. Estoques jogam um papel fundamental ao lado da integração vertical para trás das processadoras para dar caráter à estrutura de mercado oligopsônica no processamento de suco de laranja brasileiro. Em cada safra o oligopólio processador pode usar do poder de coação na negociação da laranja com os citricultores.

O uso estratégico de estoques pode retirar o lucro ou o máximo lucro possível de um citricultor e isso pode comprometer os demais anos de produção do ciclo do pomar de laranja. O citricultor não pode jamais passar um ano ou até alguns meses ou semanas sem colher se quiser ter a chance de se manter na atividade produtiva citrícola (isto é, em plantar, colher e vender laranjas). A citricultura é uma cultura perene, com um ciclo produtivo que, nas condições brasileiras atuais (com o acirramento do *greening*, presenças de cancro, amarelinho, etc.) tem de 15 a 18 anos de vida econômica, sendo que nos primeiros 4 anos o produtor planta e faz a árvore crescer para começar, somente depois, a dar frutos. A partir do quinto ano é que a árvore começa a frutificar. A partir do 12º ou 13º ano, o pomar começa a perder rendimento. Isso significa que, se o citricultor perder a venda de uma safra ele está totalmente comprometido economicamente e dificilmente alcançará um resultado positivo no final do

ciclo produtivo. Caso perca a venda de uma safra (ou bem menos que isso, isto é, se perder o máximo lucro possível), o citricultor terá que fazer dívidas em bancos ou colocar dinheiro de seu patrimônio para manter o ciclo produtivo do pomar para, quando chegar ao final (em 15 ou 18 anos), não alcançar resultado de lucratividade do ciclo. Ou seja, o pomar torna-se inviável economicamente e provocará dívidas e perda de patrimônio aos produtores de laranja.

É preciso esclarecer que a operação envolve agricultores no fornecimento de matéria-prima dessa cadeia e não um industrial ou comerciante de um bem durável ou semi-durável (como parafusos, chapas de aço, etc.). Citricultor não pode perder safra, meses ou semanas de venda porque ele cultiva algo perene e de ciclo produtivo cada vez mais curto por causa das doenças sérias que chegaram ao território produtivo do estado de São Paulo.

É preciso acentuar que, quando o citricultor não consegue preços que superem seus custos de produção, operacionalização e transação (como já ocorreu em várias safras), ele já comprometeu o resultado positivo da equação econômica do ciclo produtivo do pomar. O citricultor se torna refém de um investimento feito para, no mínimo, 15 anos e que não resultará em lucro no final. Isso mostra que não é possível para o citricultor desviar sua produção agrícola para outra cultura em um ou outro ano, conforme aponta o relator na p. 36 do texto do voto de aprovação. Para mudar de cultura agrícola, o produtor deve esperar o final de um ciclo produtivo de 18 a 15 anos.

Assim, ganha maior relevo ainda as estratégias das processadoras de produzir laranjas em fazendas próprias e em terras arrendadas e de usar estoques de SLCC para influenciar a formação do preço da caixa de laranja em cada safra. Como foi dito no parecer anterior (PAULILLO, 2011), esses fatores sustentam a estratégia industrial de pressionar o citricultor nas negociações da matéria-prima de SLCC em vender laranja por preço que atenda o interesse econômico industrial. Enfim, diante de tais evidências o mínimo que se esperava de uma decisão do CADE seria não somente a divulgação dos estoques industriais de suco de todas as empresas oligopsônicas do setor (Citrosuco, Citrovita, Cutrale e Dreyfuss) por safra, mas principalmente a redução considerável dos pomares próprios de laranja das processadoras oligopólicas brasileiras.

Na página 38 afirma-se que o principal concorrente da produção brasileira é o Estado da Flórida, nos EUA. Para evidenciar apresenta-se a tabela 7, contendo uma série histórica da produção de laranja de várias regiões. Mostra-se que a produção daquele estado americano era aproximadamente 25% da produção mundial de laranja destinada à produção de suco.

Deve-se destacar que, apesar da Flórida ser o segundo estado em produção mundial, depois do Estado de São Paulo, sua produção não concorre significativamente nos mesmos mercados consumidores que a produção brasileira. De fato, a produção da Flórida abastece majoritariamente o protegido mercado norte-americano, enquanto a produção brasileira atende majoritariamente a Europa e a Ásia. Por exemplo, em 2010, o Brasil exportou 734 milhões de Euros em suco de laranja para a União Europeia-27, enquanto no mesmo período os EUA exportaram apenas 27 milhões de Euros para aquela região (*European Commission*, 2012). Portanto, dificilmente a Flórida pode ser considerada um competidor relevante do suco brasileiro na Europa. Reportar a Flórida como concorrente, a partir de sua produção, pode

levar à falsa conclusão de que aquele estado americano compete de forma relevante com o Brasil. Deve-se ainda atentar que as principais empresas brasileiras possuem grande participação no mercado americano com a produção de suas plantas industriais na Flórida. Portanto, o domínio das empresas brasileiras é absoluto no mercado de suco de laranja fora dos EUA.

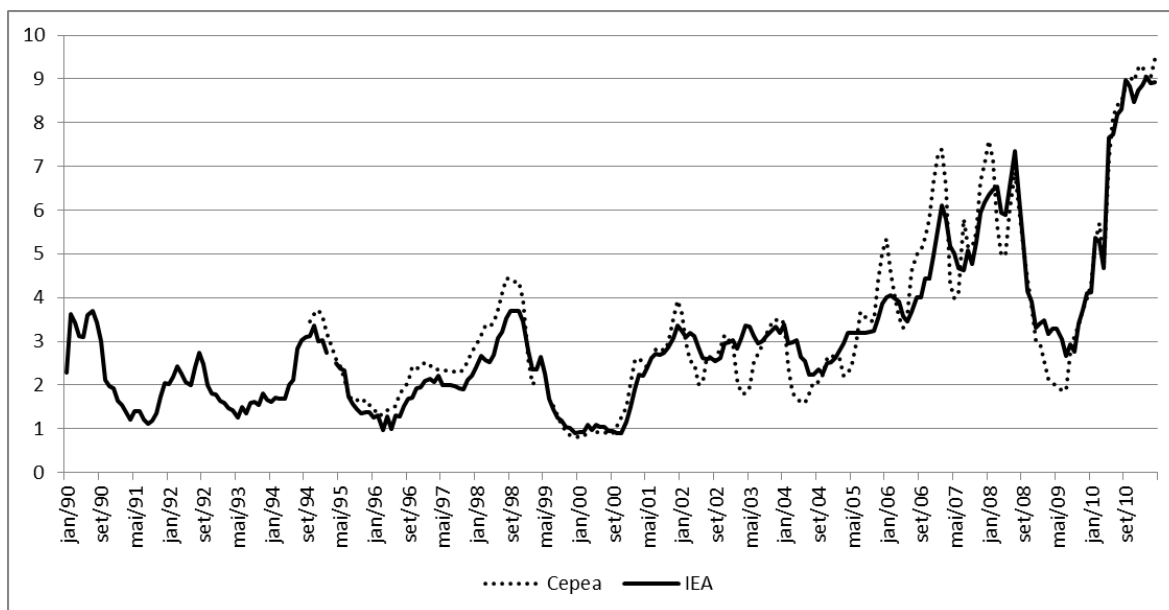
Argumenta-se no Voto que a concentração do setor não é recente e faz-se uma análise para identificar “até que ponto a concentração é responsável pela crise do setor citrícola nas últimas décadas” (página 41). Avalia-se se a concentração levaria ao exercício de poder de compra, resultando em baixa remuneração aos citricultores. Essa análise é realizada na seção “8.4.2 Papel e incentivos da indústria na dinâmica do setor”. A concentração é analisada juntamente com outros fatores que também poderiam ser responsáveis pela crise do setor, como a ocorrência de pragas e doenças, a instabilidade do preço e diferenças de produtividade entre as plantações. Seguem abaixo alguns comentários a respeito da análise realizada.

O primeiro fator, ocorrência de pragas e doenças, tem contribuído para elevar os custos de produção e, portanto, se configura como mais um fator de risco para os citricultores, que, diante do poder de compra das empresas, não são capazes de repassa-los aos preços da laranja.

O segundo fator apontado é a instabilidade de preços. Conforme apontado no Voto, “a instabilidade nos preços também dificulta o planejamento da safra e a previsão de remuneração do citricultor, comprometendo o retorno sobre o capital investido” (página 42).

A instabilidade dos preços pode ser observada no Gráfico 4. Nota-se que os preços coletados pelo CEPEA são mais instáveis do que os preços coletados pelo IEA. Isso se deve à diferença na metodologia adotada por cada instituição. Enquanto os preços do CEPEA referem-se exclusivamente à laranja vendida no mercado spot, os preços do IEA referem-se também à laranja vendida por meio de contratos de longo prazo. Assim, o indicador CEPEA deve captar as com maior intensidade as oscilações causadas por estratégias de compra determinadas pelas empresas no curto prazo.

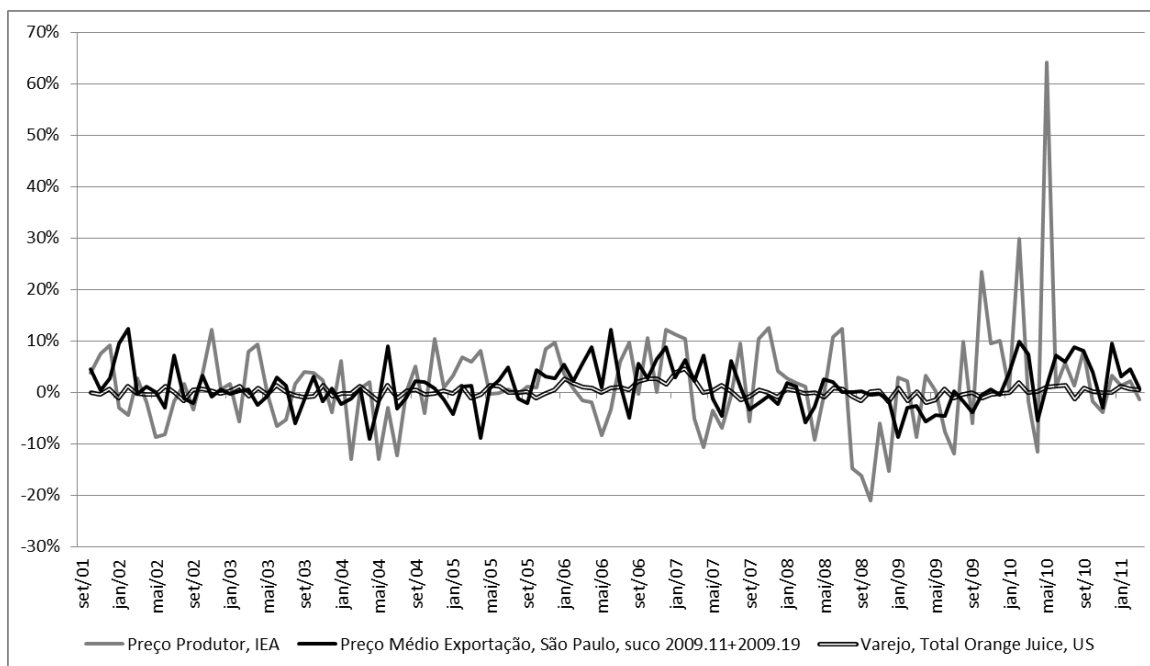
Gráfico 4. Preços pagos aos citricultores no Estado de São Paulo, CEPEA e IEA, em US\$ por caixa.



Fonte: IEA e CEPEA, com conversão para o dólar feita pelos autores.

A instabilidade dos preços pagos aos produtores pode ainda ser comparada com a volatilidade dos preços do suco de laranja recebidos pelas empresas e dos preços pagos pelos consumidores no varejo. O Gráfico 5 apresenta as variações mensais desses três preços. Nota-se que as flutuações no preço ao citricultor, medido pelo indicador IEA, que é menos instável do que o CEPEA, são superiores às flutuações nos preços médios de exportação declarados pela indústria brasileira, que por sua vez flutuam mais do que os preços no varejo americano. Cabem aqui duas observações. Primeiro, o risco preço do citricultor é maior do que o da indústria e o do varejo. Segundo, a elasticidade de transmissão de preços entre esses elos da cadeia deve ser estimada com objetivo de obter indícios de uso de poder de compra.

Gráfico 5. Variações mensais nos preços da laranja vendida à indústria, nos preços médios de exportação de SLCC (códigos 2009.11 e 2009.19) e nos preços do varejo americano.



Fontes: IEA, SECEX e Nielsen/FDOC.

A análise da transmissão de preços entre os elos citricultura e processamento foi realizada por Souza Filho et al. (2011) e apresentada nos autos do processo. Apresentaram-se resultados que demonstraram de forma contundente indícios de exercício de poder de mercado por parte da indústria. Da análise de causalidade foi possível inferir que a indústria possui algum poder negociação com os produtores de laranja, pois, baseando-se nesse teste há variações significativas dos preços ao produtor quando os preços da indústria estão caindo. Verificou-se que os acréscimos de preços na indústria não são repassados ao produtor no exato momento em que ocorre a alteração positiva dos preços. Foi possível inferir que esse repasse começa ocorrer apenas após dois meses do início das alterações positivas nos preços da indústria. Já decréscimos de preços da indústria são repassados ao produtor no mesmo período em que ocorre a variação negativa. Ademais, estimaram-se diferenças na transmissão de preços apenas para o período de safra. Percebeu-se que os resultados para o período de safra foram contrários ao esperado, pois durante a safra os preços dos produtores aumentam em períodos que os preços da indústria caem e diminuem quando os preços da indústria sobem. Quando os preços da indústria aumentam em 1%, no período de safra, os preços ao produtor caem 0,21%. Enquanto que quando os preços da indústria caem 1% os preços ao produtor aumentam 0,30%. Na análise de longo prazo, pôde-se inferir que há assimetria entre os repasses de aumentos de preços e os repasses de queda de preço. Considerando efeitos distintos no período de safra, a assimetria foi ainda mais evidente. Salienta-se que acréscimos nos preços da indústria têm repasse estatisticamente zero para os preços ao produtor no curto prazo, enquanto que os decréscimos são repassados de forma significativa, em uma proporção de 44,4% das flutuações negativas imediatas nos preços da indústria.

Podemos agora retomar a argumentação da instabilidade dos preços como um fator determinante da crise atual. Na argumentação apresentada a instabilidade é analisada como um fator independente e exógeno, quando na verdade ela é consequência de fatores de oferta, como o clima e a bi anuidade da produção, e fatores de demanda, como o exercício

de poder de compra das empresas. O estudo de transmissão de preços demonstra a capacidade das empresas, enquanto demandantes, em determinar preços no mercado de laranja. Além disso, Souza Filho et al. , 2011a) demonstram também o forte impacto os pomares próprios na capacidade da indústria em regular a demanda no curto prazo e, assim, afetar sua demanda de laranja de produtores independentes.

Cabe ainda destacar outro aspecto da determinação dos preços recebidos pelos produtores. Trata-se da estratégia de discriminação conduzida pela indústria nas negociações individuais. Como pode ser observado na Tabela 1, há grande dispersão nos preços em uma amostra de contratos negociados entre citricultores e a indústria. Em condições semelhantes de mercado, o preço de compra estabelecido nas negociações com os citricultores pode variar significativamente. Suspeita-se que as empresas fariam uso de seu poder de compra seja para eliminar citricultores indesejáveis, seja para manter outros na atividade. Essa estratégia de discriminação de preços contribui para explicar o grande diferencial de produtividade observado na citricultura. Não há estudos, nem dados disponíveis, que permitam dizer que essas diferenças de preço sejam estabelecidas apenas por diferenciais de custos logísticos e diferenciais de custos de transação associados à escala de venda. Como será argumentado adiante a prática de diferenciação de preço afeta o processo de difusão tecnológica na citricultura, resultando em diferenciais de produtividade.

Tabela 1. Contratos negociados entre citricultores e indústrias paulistas, em US\$/cx de 40,8 kg

Safra	Max	Min	Média	Intervalo
2000-01	3,00	2,00	2,50	1,00
2001-02	3,60	2,70	3,15	0,90
2002-03	3,70	2,80	3,25	0,90
2003-04	3,80	2,80	3,30	1,00
2004-05	3,80	2,00	2,90	1,80
2005-06	3,80	2,50	3,15	1,30
2006-07	6,05	2,50	4,28	3,55
2007-08	6,05	2,90	4,48	3,15
2008-09	7,11	2,90	5,01	4,21
2009-10	6,89	2,39	4,64	4,50
2010-11	8,57	5,14	6,86	3,43
2011-12	8,80	6,00	7,40	2,80

Fonte: CEPEA

Deve-se destacar que a instabilidade de preços prejudica o planejamento em qualquer setor econômico, mas prejudica em maior monta quando há investimentos a serem recuperados no longo prazo, como é o da produção citrícola. Geralmente, a produção inicia-se a partir do quarto ano após a formação do pomar, obtendo-se produtividade máxima no sétimo, e encerrando-se, com produtividade decrescente, por volta do décimo oitavo ano. Nesse período, além dos riscos climáticos e de ciclos bianuais de produção, o citricultor enfrenta forte instabilidade de preços.

Como se trata de investimento de longo prazo de maturação, o citricultor não pode abandonar o pomar no meio do ciclo sem grandes prejuízos. Portanto, o seu risco é muito maior do que o enfrentado por produtores de culturas temporárias, como a soja. Diante de preços instáveis, esses últimos podem, com grande facilidade, mudar de cultura no ano-safra seguinte. Essa opção é praticamente impossível, sem grandes prejuízos, para um citricultor cujo pomar encontre-se entre no meio do seu ciclo econômico de dezoito anos.

A partir do exposto, pode-se inferir que a instabilidade de preços da laranja e os diferenciais de produtividade nos pomares são, em grande medida, determinados pelo poder de compra e pela estratégia de discriminação de preço das processadoras. É importante estabelecer esse vínculo, pois se tratarmos a instabilidade de preços e os diferenciais de produtividade como variáveis independentes menospreza-se o papel do poder de compra na determinação da crise atual do setor citrícola. Argumenta-se que o exercício do poder de compra encontra-se na raiz dessa crise. A deprimir preços e praticar diferenciais de preço, a indústria não apenas apropria-se de margens dos citricultores, como também aumenta o risco desse último. Como consequência, tem-se a redução nos investimentos com renovação de pomares e abandono da atividade e diferenciais de produtividade.

No texto do Voto, afirma-se que “as diferenças de produtividade entre as plantações também podem motivar a saída do citricultor que não atinge a produtividade necessária para remunerar o capital” (página 43). Afirma-se ainda que: “Como a indústria não estima o custo de produção com base nas propriedades menos produtivas, o estabelecimento de um preço de um preço que leve em consideração médias de produtividade mais altas pode não ser suficiente para remunerar o capital investido pelos citricultores menos eficientes”. Essas afirmações partem do pressuposto de que quanto maior a produtividade maior a rentabilidade. Isso não é necessariamente verdadeiro, como demonstrado em qualquer manual de microeconomia, bem como em diversos exemplos da agricultura. A máxima produtividade de um fator de produção não coincide necessariamente com o lucro máximo. A produtividade é uma medida de eficiência técnica e não de eficiência econômica. É possível aumentar a produtividade de um fator de produção ao seu máximo, mas os custos também se elevam. É a igualação do custo marginal com a receita marginal que conduz à máxima eficiência econômica, e não o máximo do produto médio de um fator de produção (nesse caso, caixas de laranja por hectare de terra). É possível aumentar o produto médio (produtividade), mas isso pode ser alcançado com fortes elevações no custo marginal. O uso de produtividade como sinônimo de rentabilidade tem sido erroneamente utilizado em análises da citricultura (Neves, 2011), sinalizando aos produtores a necessidade incondicional de se investir um aumento de produtividade como uma condição absolutamente necessária para aumentar os seus ganhos. Análises desse tipo, bem como o discurso inescrupuloso de vendedores de insumos, terminam por enviar sinais equivocados aos produtores, que investem em aumento de produtividade sem avaliar o aumento de custo e de risco que estão incorrendo. Não há qualquer avaliação baseada em teoria microeconômica que tenha sido apresentada em período recente que comprove a tese de que apenas os menos eficientes tecnicamente saem da atividade. Também não há estudos nessa direção que comprovem a existência de economias de escala na citricultura.

De fato, agropecuária brasileira é caracterizada pela sua heterogeneidade tecnológica, em que diferentes tecnologias, com diferentes produtividades, são viáveis economicamente. Na pecuária bovina de corte, por exemplo, convivem diferentes sistemas de produção, alguns de caráter mais extensivo no uso da terra e outros intensivos em capital. A produtividade da terra nesses sistemas varia enormemente, sem que se possa dizer que um é mais eficiente “economicamente” do que o outro. Em várias atividades agrícolas, a produtividade da terra no Brasil é inferior à americana ou à europeia. Isso não significa que a rentabilidade da agricultura brasileira é menor, ou maior, do que a americana ou europeia. Sabe-se que elevadas produtividade nos EUA e na Europa são alcançadas com enormes custos de produção, tornando-se rentáveis aos produtores apenas com a concessão enormes subsídios. Se produtividade fosse sinônimo de eficiência econômica, toda a teoria de adoção e difusão de tecnologias não teria mais sentido, pois qualquer invenção que melhorasse a eficiência técnica seria adotada não sendo mais necessária uma avaliação econômica.

Portanto, ao assumir uma concepção equivocada, o texto do Voto ainda afirma que “a tendência é que esses produtores menos eficientes deixem de cultivar a laranja com o passar dos anos”. Deve-se considerar que os citricultores que deixam a atividade são aqueles cuja receita não é suficiente para cobrir os seus custos, que é a lógica que está na base dos empreendimentos que visam lucro. Portanto, não são apenas fatores de ordem tecnológica, como a produtividade dos fatores, que determinam a saída de citricultores, mas também outros fatores relacionados à receita e aos custos. Os preços dos insumos (custos) e os preços recebidos (receita) devem ser considerados, juntamente com a tecnologia adotada. Assim, é plenamente possível que citricultores tenham deixado a atividade devido ao uso do poder de compra da indústria e sua prática de discriminação de preços, como vem denunciando a Associtrus. Citricultores estariam sendo afetados em sua receita, inclusive na volatilidade da mesma, ainda que suas condições tecnológicas (produtividade) fossem satisfatórias. Os grandes avanços de produtividade foram atingidos pelo adensamento dos pomares, irrigação e mudas produzidas em viveiros telados. Estas "tecnologias" foram adotadas pelas processadoras que, capitalizadas pela transferência de renda dos produtores e pelos lucros acumulados em suas subsidiárias no exterior. Estes lucros foram utilizados para financiar os investimentos em pomares próprios. Muitos dos citricultores independentes que adotaram as novas tecnologias não tiveram os ganhos econômicos necessários para pagá-las e estão endividados e cada vez mais dependentes da indústria, e são facilmente cooptados pelo cartel. Isto confirma o comentário a respeito da não relação entre produtividade, adoção de tecnologias e rentabilidade.

Cabe aqui também uma nota quanto às estimativas de custos realizada por Neves (2011) e citada no texto do voto. Trata-se de uma estimativa de custos operacionais e, portanto, não reflete a totalidade dos custos na citricultura. Estimar custos na citricultura não é tarefa simples, pois se trata de uma cultura permanente, com longo ciclo de produção, longo período de maturação dos investimentos e produtividades que variam ao longo do ciclo. Apenas após três ou quatro anos de investimento em formação do pomar começa-se a produzir. A produtividade é baixa nos primeiros anos, atinge o seu pico por volta do sétimo ano e cai novamente no fim do ciclo econômico da cultura. Uma estimativa de custo operacional por caixa omite importantes custos de depreciação, inclusive elevados custos de formação de pomar nos três a quatro anos iniciais. Além disso, levanta questões a respeito de

como foi determinada a produtividade utilizada para obter o custo por caixa. Utilizou-se a produtividade do pico do ciclo, do descenso ou calculou-se uma média? Nesse sentido, estimativas de custos mais abrangentes, como as da Associtrus, da CONAB e do CEPEA tendem a ser mais realistas.

Como a maioria dos produtores rurais do Brasil, os citricultores possuem precário controle de custos. Assim, a estratégia da indústria de divulgar apenas as estimativas de custos operacionais para a produção de laranja atende bem ao seu processo de determinação dos preços pagos aos citricultores. O citricultor, desinformado, muitas vezes aceita preços que cubram apenas os seus custos operacionais. Após alguns anos, ele percebe que se encontra em processo de descapitalização. Citricultores com dívidas de crédito rural são muitas vezes obrigados a vender patrimônio ou renegociar prazos para evitar a inadimplência. Trata-se de um processo lento de transferência de renda e de patrimônio para as indústrias.

Nesse aspecto, no texto do Voto argumenta-se: “Se os preços pagos pela indústria, por si só, fossem os responsáveis pela saída dos citricultores do mercado, o reflexo disso seria uma redução da produção do fruto”. O texto apresenta a evolução da produção e demonstra que não é isso que vem ocorrendo e que houve sustentação da produção, contudo com maior concentração em grandes pomares. Segundo o texto do Voto “Isso pode ser explicado pelo fato de as doenças, pragas e instabilidade dos preços afetarem de forma mais intensa o pequeno produtor (menos capitalizado)”. Essas afirmações merecem alguns outros reparos, além dos que já foram apontados. A queda da participação de pequenos produtores e aumento da participação de grandes produtores de fato ocorreu. Entretanto, deve-se considerar que o crescimento da participação dos grandes produtores ocorre concomitantemente com o crescimento dos pomares próprios. Em outras palavras, dentre as grandes propriedades que cresceram sua participação na produção estão também àquelas pertencentes às indústrias. Dessa forma, é natural que a instabilidade dos preços da laranja não afete essa parcela das grandes propriedades. Afinal, afinal os pomares próprios são apenas parte integrada do processo de produção do suco e subprodutos. O lucro é determinado pela venda de sucos e sub-produtos, e não pela venda de laranja. A instabilidade nos preços da laranja em nada afeta a decisão de investimentos em pomares próprios, mas sim o lucro obtido na venda dos produtos finais.

Entretanto, deve-se analisar se a instabilidade de preços afetaria a outra parcela de grandes produtores, que são os independentes. Segundo o texto do Voto, estes estariam mais preparados do que os pequenos para enfrentar essa instabilidade. Mesmo assumindo que os grandes produtores enfrentam a mesma instabilidade enfrentada pelos pequenos, o que não é necessariamente verdadeiro, essa é uma conjectura carece de fundamento. Não há razão explícita para se afirmar que a instabilidade afeta de forma mais intensa a um do que a outro. Poderíamos até afirmar que os pequenos produtores estão mais envolvidos em mercados instáveis do que grandes produtores, dado que esses últimos fazem mais uso ferramentas de gestão e, portanto, seriam capazes de identificar com maior acurácia projetos arriscados. Por essa mesma razão, os grandes produtores estariam mais bem preparados para sair do negócio diante de um aumento de risco não esperado. Nesse caso, é estranho que grandes produtores aceitem tamanha instabilidade. Na verdade, a análise parte do falso pressuposto de que os preços recebidos pelos produtores, grandes e pequenos, são idênticamente instáveis. Isso não

está comprovado. Sabe-se que a indústria diferencia preços usando o seu poder de compra. Nesse caso, grandes produtores poderiam estar se beneficiando de preços mais estáveis, e até mesmo mais elevados, enquanto pequenos produtores seriam forçados a sair por não terem o mesmo tratamento. Nessas condições, seria natural esperar que os pequenos produtores sejam os menos descapitalizados, enquanto grandes produtores investem em um cenário de menor risco. Muitos pequenos produtores não investem, e saem do mercado, devido às condições econômicas diferenciadas que lhes são oferecidas. Por trás dessa dinâmica está o uso de poder de compra da indústria. Esse é o resultado de uma ação estratégica da indústria, que, ao diferenciar preços, por um lado, descapitaliza e apropria-se patrimônio de produtores indesejáveis e, por outro, garante rentabilidade e reduz risco para outros. Produz-se uma enorme distorção na alocação dos recursos, acompanhada de forte concentração de renda e patrimônio.

A argumentação acima permite rever a seguinte afirmação no texto do Voto: “A prática de *price squeeze* não seria coerente para as empresas, pois no longo e médio prazo haveria uma saída de citricultores, reduzindo a oferta e, dessa forma, aumentando o preço da fruta, do qual as Requerentes ainda são dependentes (adquirem cerca de 3/5 do necessário para produção de SLCC e NFC). Como já salientado, não vem ocorrendo redução da produção nem da renovação das plantas, razões pelas quais é difícil de comprovar a prática de *price squeeze*.” A afirmação de que a prática de *price squeeze* reduziria a oferta de laranja no longo prazo, prejudicando as Requerentes, sustenta-se a partir de dois pressupostos não mencionados: (i) o não crescimento dos pomares próprios e (ii) a prática de *price squeeze* seria generalizada, ou seja, não seria discricionária entre produtores. Conforme já argumentamos, nenhuma dessas duas condições está presente. Os pomares próprios cresceram e há discriminação de preços. Deve-se ressaltar que não se trata de discriminação de preços por qualidade, escala ou custos logísticos. Trata-se de discriminação não explícita, sem critérios revelados, que termina por excluir produtores e incentivar outros. Portanto, *price squeeze* está presente, mas de forma discricionária. Nessas condições, a produção pode ser mantida, mesmo no longo prazo, mas, vale repetir, com enorme distorção na alocação de recursos, acompanhada de forte concentração de renda e patrimônio.

Na página 47, afirma-se que o produtor pode migrar para outras culturas, o que reduziria o incentivo das indústrias em exercer o seu poder de compra. De fato, isso é possível, a exemplo da cana-de-açúcar, que tem substituído pomares no Estado de São Paulo. Entretanto, deve-se atentar que essa migração é lenta e não se faz sem grandes perdas para os citricultores. A migração entre cultura temporárias é comum e realizada sem grandes perdas no Brasil. Por exemplo, se em um ano-safra a cultura da soja não apresenta boas perspectivas, o sojicultor pode migrar para o milho, sem grandes perdas relacionadas com ativos específicos. Se em momento posterior as condições de venda de soja melhorarem, ele pode decidir por retornar o seu cultivo. Essa flexibilidade não está presente na citricultura. É exatamente devido a sua ausência, associada com a perecibilidade do fruto, que as indústrias terão grandes incentivos para exercer o seu poder de compra. O pomar é um ativo muito específico, de elevado custo de formação, cujo retorno deve aguardar vários anos. Nesse período terras e outros insumos ficam imobilizados. A migração não é realizada sem traumas. Dificilmente um citricultor remove um pomar no seu décimo ano, mesmo percebendo que o retorno tem sido negativo. Geralmente, ele ainda sustenta expectativas de que anos-safras futuros poderão

reverter sua posição. Anualmente, ele reformula suas expectativas e somente estará mais propenso a abandonar, ou migrar, quando a produtividade esperada do talhão começar a declinar. Nesse momento, ele migrará com perdas. Na melhor das hipóteses, suas receitas anuais igualarão seus custos operacionais anuais. Se fossem observados ganhos, o citricultor não migraria. As perdas poderão ser enormes, pois incluem não apenas prejuízos operacionais de vários anos, mas também gastos irrecuperáveis com equipamentos, instalações, imobilização de terras e formação de pomares. Configura-se, portanto, um histórico de vários anos de transferência de renda do citricultor para a indústria. Portanto, há sim um enorme incentivo por parte da indústria para usar o seu poder de compra para apropriar-se não apenas da renda, mas também do patrimônio de citricultores. Um citricultor que vende seu patrimônio para pagar dívidas da citricultura, resultantes da prática de *price squeeze*, estará, de forma disfarçada, transferindo patrimônio para a indústria.

Diante dessa possibilidade de acumulação no curto e médio prazo, é difícil também aceitar a afirmação de que “o exercício de poder é limitado pelas consequências negativas no médio e longo prazo para a própria indústria” (páginas 48 e 49). O próprio texto do Voto afirma que “tal raciocínio é válido desde que as empresas não tenham outra opção, no médio e longo prazo, de suprimento da sua necessidade de insumo” (página 49). Na verdade, as empresas já construíram suas opções de suprimento, que se assenta em pomares próprios e grandes produtores, possivelmente recebendo preços diferenciados. Na medida em que esse processo avança, com a prática de *price squeeze* discricionário, aumenta o poder de compra e a capacidade de se apropriar de parcelas da renda.

Cabe ainda ressaltar que a acumulação das empresas, por meio dessa estratégia, *per si*, já teria sido suficiente para que elas não se preocupassem com o setor no longo prazo. O capital investido já teria retornado com elevadas taxas de lucro, permitindo sua rápida recuperação. No longo prazo, se os lucros caírem, não é implausível supor que as empresas já estariam preparadas para também migrarem em busca de novas e mais lucrativas áreas de investimento.

A questão da instabilidade de preços, tese em que se apóia o relator para reconhecer a dificuldade de remuneração do citricultor, deve ser relativizada porque o setor já viveu períodos bem mais estáveis, principalmente na fase em que o Contrato-Padrão funcionou (entre 1986 e 1990). Nesse período os preços foram mais estáveis e os citricultores bem remunerados.

Uma rápida olhada na evolução dos preços médios das caixas de laranja no Brasil ao longo dos anos 70, 80 e 90 permitem compreender o processo facilmente. Nota-se que os melhores preços pagos aos produtores de laranja não foram determinados pela ocorrência de geadas nos Estados Unidos, mas pelos acordos contratuais estabelecidos entre indústria e citricultura e certas estratégias empresariais a partir de 1985/86.

A tabela 2 apresenta os preços médios anuais, praticados na citricultura brasileira, e os preços médios anuais FOB/Santos, praticados na exportação de suco concentrado brasileiro (caixa de laranja de 40,8Kg) no período 1971/96. Constam também os anos em que ocorreram geadas no estado americano da Flórida. Note que os melhores preços praticados não coincidem necessariamente com as geadas. Ou seja, existem concertos estratégicos nos países

produtores (e os grandes produtores são Brasil e EUA) que suplantam até movimentos climáticos para a determinação do preço do suco concentrado. Importa lembrar que condição climática sempre foi um fator fundamental para afetar a formação de preços em mercados não cartelizados. Assim, se a condição climática não é um fator imperativo para direcionar o movimento do preço médio, isso significa que outros fatores determinam a tendência de alta ou de baixa dos preços. As evoluções dos preços médios de exportação de suco e dos preços recebidos pelo citricultor brasileiro é fato que dá pistas para a prática de concerto estratégico na cadeia citrícola brasileira. Uma prática que afeta o preço da caixa da laranja no Brasil.

TABELA 2 Preço pago ao produtor e preço médio FOB-Santos de exportação (US\$/caixa 40,8kg)

Ano	Valor médio recebido pelo produtor brasileiro	Preço de exportação FOB Santos US\$/caixa***	Ano	Valor médio recebido pelo produtor brasileiro	Preço de exportação FOB Santos US\$/caixa***
1971*	1,01	1,85	1984	2,10	6,01
1972	1,10	1,81	1985*	3,50	5,41
1973	1,48	2,16	1986*	1,84**	3,24
1974	0,85	1,90	1987	3,23	4,23
1975	1,00	1,80	1988	3,73	6,63
1976	0,85	1,90	1989*	3,54	5,36
1977*	2,00	3,90	1990	1,11	5,92
1978	1,72	3,74	1991	2,13	3,78
1979	1,70	3,58	1992	1,30	3,94
1980	1,65	3,24	1993	1,30	2,70
1981*	2,12	3,63	1994	1,30	3,30
1982*	1,27	3,80	1995	1,50	4,48
1983*	0,97	4,22	1996	1,80	4,56

Fonte: SECEX e IEA.

* Ocorrência de geadas nos EUA.

** O baixo preço interno, contrariando as expectativas de elevação do preço internacional devido a ocorrência de geada neste ano, deve-se a alta disponibilidade de suco brasileiro.

*** Preço de exportação por tonelada transformado em caixa (40,8 kg).

Fonte: PAULILLO et.all. (2007)

Os melhores anos de preço da caixa foram entre 1985 e 1989, justamente o período em que o contrato-padrão foi instituído e que foi referência para as negociações entre indústria de suco e citricultores. A partir de 1991, o contrato-padrão deixou de ser a referência para as negociações (pois a indústria preferiu procurar citricultores e oferecer preços diferentes). Veja que os preços médios pagos jamais voltaram ao patamar do período entre 1985 e 1989. O gráfico 6 demonstra que, principalmente a partir do início dos anos 90, houve uma diferença mais acentuada entre as oscilações dos preços de exportação e os preços pagos aos produtores (isto é, os dois preços não seguem sempre a mesma tendência, principalmente a partir de 1992).

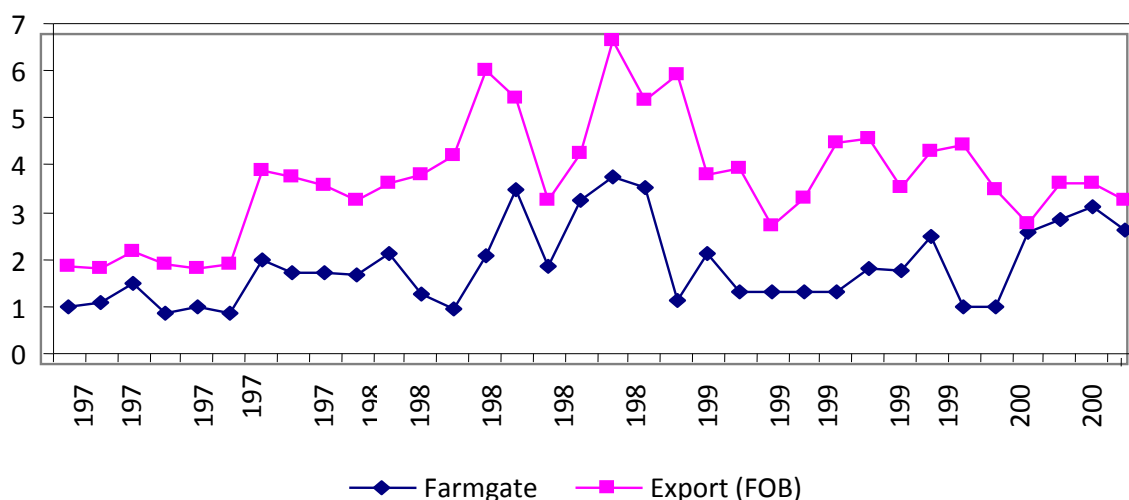


Gráfico 6 Preço pago ao produtor e preço de exportação FOB-Santos (US\$/caixa 40,8kg), 1971-2004. Fonte: Instituto de Economia Agrícola e Secretaria de Comércio Exterior/Ministério da Indústria e do Comércio.

PAULILLO (2000) mostrou que o contrato-padrão deixou de ser a referência a partir de 1991, quando as empresas deixaram de referenciá-lo nas negociações, e não quando ocorreu o acordo de cessação do CADE em 1994. Isso é mais uma prova do poder de mercado muito evidente das grandes processadoras. Nesse caso, um poder que agiu sobre uma mudança institucional profunda no setor. A mudança do ambiente institucional do setor ocorreu em 1991, por força estratégica da indústria de suco.

O gráfico 7 mostra a variação na margem do preço de exportação do suco concentrado sobre o preço pago ao produtor. As maiores variações ocorreram nos quatro anos anteriores (1980 a 1984) e nos dez anos posteriores (1991 a 2001) à ocorrência do contrato padrão no setor citrícola brasileiro.

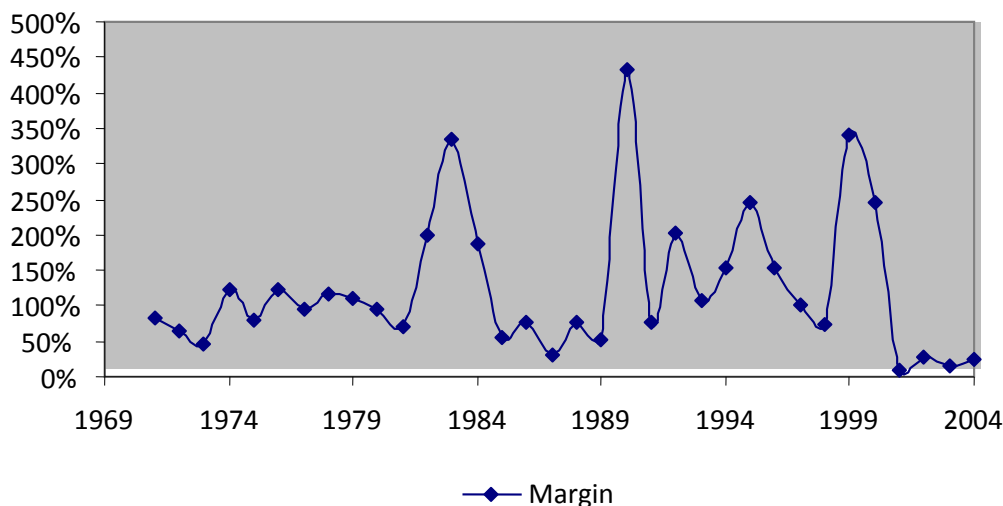


Gráfico 7 Margem do preço de exportação sobre preço pago ao produtor no período 1971-2004 (preço exportação – preço ao produtor)/preço ao produtor. Fonte: IEA, SECEX a ASSOCITRUS.

Os preços médios pagos na citricultura brasileira jamais voltaram ao patamar do período entre 1985 e 1989 porque as negociações no complexo agroindustrial da laranja tornaram-se individualizadas a partir de 1991 (quando o contrato-padrão deixou de ser a referência para as negociações porque algumas processadoras preferiram procurar os citricultores e oferecer preços diferentes). Muitas vantagens conquistadas em momentos anteriores de negociação do setor citrícola desapareceram. As desvantagens mais relevantes são as seguintes: 1) de nada adianta atrelar sintomaticamente os preços das caixas de laranja às cotações do suco no mercado internacional, pois essas cotações estão cada vez mais controladas pelas grandes processadoras brasileiras que, além de aumentar os pomares próprios (integração vertical para trás) ao longo dos anos 90 e depender cada vez menos dos citricultores e operar estrategicamente com os estoques para influenciar a formação de preços, expandiram suas atuações no varejo internacional do suco com a compra e novas parcerias com engarrafadoras americanas e européias; 2) não inclui a remuneração da produção industrial e de comercialização (como despesas internas e externas, como colheita, frete, custo de industrialização, tarifas portuárias, taxas alfandegárias etc.) e 3) não há mais a divulgação e inclusão da taxa de rendimento da fruta (taxa que representa o necessário número de caixas de laranja para produzir uma tonelada de suco concentrado a 65° Brix) (PAULILLO, 2011, p. 32-33). Assim, a queda de preços ocorreu porque o Contrato-Padrão deixou de ser a referência numa fase em que nos preços foram mais estáveis e remuneraram melhor o citricultor. Enfim, a instabilidade de preços que afeta o planejamento do citricultor não é a causa, mas a consequência da estratégia do oligopólio processador exportador de suco de laranja brasileiro.

Na página 50 do texto do Voto, avalia-se o efeito negativo que o exercício do poder de compra pode trazer para o consumidor. Analisa-se “o efeito do exercício do poder de compra na geração de eficiências dinâmicas por meio do sub-investimento em inovação por parte dos fornecedores. Isso ocorre porque os fornecedores podem não estar sendo remunerados de forma adequada para promoverem novos investimentos.” A análise conclui que esses investimentos “são realizados tanto pelos produtores como por instituições de pesquisa públicas e privadas, associações e pela própria indústria, que também possui significativa produção própria. Assim é improvável que o poder de compra afetasse a geração de eficiências no *upstream* na presente operação.”

Essa análise limita-se a identificar a existência de investimentos em inovação na cadeia citrícola, sem, contudo, atentar para aspectos da adoção e difusão de tecnologia. Estudos sobre adoção e difusão de tecnologia fazem distinção entre os conceitos de invenção, inovação, adoção, difusão. A invenção é definida como o desenvolvimento de um novo produto ou processo, porém ainda não introduzida no mercado. A inovação refere-se a uma invenção colocada em prática e aceita pelo mercado (ROGERS, 1983). Ou seja, a inovação representa o uso econômico da invenção. O uso de uma tecnologia por uma firma em um dado momento no tempo caracteriza a adoção da tecnologia. A adoção da tecnologia pelo conjunto de indivíduos ou firmas com a passagem do tempo representa a difusão da tecnologia (SCHUMPETER, 1939). A adoção da tecnologia pode ser reconhecida como uma “fase” separada do processo de geração, sendo influenciada por um conjunto de fatores específicos que podem acelerar, retardar, ou mesmo inviabilizar, a adoção por certos grupos de firmas (Sunding e Zilberman, 2001).

Na agricultura, um conjunto de fatores de natureza diversa, envolvendo desde determinantes sistêmicos a características individuais dos agricultores, explica as diferenças no processo de adoção de tecnologia na agricultura. O retardamento do processo de difusão, ou mesmo a não adoção de tecnologias agrícolas, é um dos aspectos mais importantes da política agrícola. De fato, essa questão esteve no cerne da Revolução Verde ocorrida na segunda metade do século XX. Em muitos países, realizaram-se enormes gastos na criação de sistemas de difusão tecnológica, conhecidos como extensão rural, política de crédito rural, bem como políticas de comercialização que garantissem renda para os produtores rurais. Foi esse conjunto de políticas permitiu aos produtores o acesso a inovações, com a redução de riscos na adoção, tal que o processo de difusão tecnológica fosse acelerado e a Revolução Verde ocorresse. Vale destacar que a Revolução Verde, apesar de suas externalidades negativas, rompeu com teses Malthusianas e garantiu acelerado crescimento na produção de alimentos a baixo custo em todo o planeta. Portanto, se algum fator, como o exercício do poder compra, atrasa ou bloqueia o processo de difusão tecnológica, certamente estará gerando efeitos sobre os consumidores. No caso de setores exportadores, como o do suco de laranja, pode gerar inclusive perda de competitividade no longo prazo, com prejuízo não apenas para os consumidores externos como também para a geração de renda e emprego no país.

Considerando o exposto, identificar de forma simplista que investimentos em tecnologia e inovação têm sido realizados na cadeia citrícola não é suficiente para afirmar que o exercício de poder de compra não trás ineficiências *downstream* e *upstream*. Seria necessário entender o processo de geração e difusão tecnológica na cadeia. Por que alguns citricultores adotam e outros demoram a adotar, ou não adotam inovações? Sendo mais específico, por que inovações são adotadas mais rapidamente por alguns citricultores independentes e nos pomares das indústrias, enquanto outros citricultores demoram a adotar, ou não adotam? A resposta a essas perguntas requer mais investigação. Entretanto, há considerações possíveis. A geração e difusão de tecnologia na citricultura são majoritariamente realizadas pelo Fundecitrus, universidades e empresas privadas produtoras de insumos. Essas últimas tem tido um papel crescente na difusão de tecnologia no Brasil, na medida em que os sistemas oficiais de extensão rural foram erodidos. Sem querer negar suas importantes contribuições, a sua lógica de operação é voltada para o lucro, o que nem sempre coincide com a necessidade de os produtores rurais alcançarem eficiência econômica. Representantes comerciais dessas indústrias, objetivando aumentar suas vendas, ressaltam para produtor rural o potencial técnico dos insumos, sem se preocuparem com a eficiência econômica do seu uso. O papel desempenhado pelo Fundecitrus no processo de difusão merece maior investigação. Segundo a Associtrus, apesar do recolhimento compulsório de uma taxa junto aos produtores para o seu financiamento, o seu Conselho tem sido historicamente dominado pela indústria e não por representantes dos citricultores. Assim, resta uma pergunta importante: Quais as conseqüências disso para o processo de difusão tecnológico na cadeia citrícola do cinturão paulista e do triângulo mineiro?

O processo de difusão de tecnologia não depende apenas do acesso à informação. Mesmo admitindo que esse acesso seja perfeito, a decisão de adotar depende de outros fatores. Um dos principais é a avaliação de risco e viabilidade econômica que o produtor faz a respeito da inovação. Essa avaliação pode variar de produtor para produtor, segunda suas características socioeconômica, bem como as características de sua propriedade (Souza Filho

et al., 2011b). Conforme exposto, políticas de crédito e comercialização, inclusive preços mínimos de garantia, têm como objetivos minimizar riscos, garantir renda e acelerar o processo de difusão tecnológica. Na citricultura, entretanto, onde a política de preços mínimos assume um caráter errático e pouco consistente, e os preços pagos aos produtores são voláteis e determinados a partir do exercício de poder de compra, o risco é um fator fundamental no bloqueio do processo de difusão tecnológica. É natural esperar que a indústria, que realiza lucro com venda de suco e não da laranja, e produtores beneficiados com preços maiores e menos voláteis, estariam em melhores condições de assumir investimentos em adoção de novas tecnologias. Assim como seria natural esperar que um grupo de produtores, prejudicados pela prática de determinação discricionária de preços e pela volatilidade, atrasassem ou não adotassem inovações, ou mesmo saíssem da atividade. Portando, a decisão do citricultor em adotar, ou não adotar, inovações não pode ser analisada de forma independente do exercício de poder de compra das empresas. A exclusão de uma parcela de citricultores não pode ser atribuída à sua incapacidade técnica, mas a uma decisão racional diante das condições de mercado que lhes são oferecidas. Assim, o exercício de poder de compra bloqueia o aumento da produção, com consequências não apenas para o consumidor, mas também para a competitividade da cadeia no longo prazo.

Nessa direção, há também uma contradição na análise do relator (na página 54), ao sustentar que a fusão provocaria forte assimetria no mercado (porque a nova empresa ficaria 1/3 acima da Cutrale e quase três vezes maior que a Coimbra-Frutesp) e que isso dificultaria a formação de acordos entre elas. No posicionamento analítico do relator a fusão reduz o estímulo à combinação de preços porque uma nova “gigante” processadora não se sentiria estimulada para o conluio. No entanto, há homogeneidade de interesses das três processadoras, seja na compra de laranja seja na venda externa de suco e elas estão todas agrupadas em apenas uma associação de representação de interesses: a Citrus BR. Além do mais, há um oligopsônio que, com a ampliação da concentração industrial citrícola brasileira, pressupõe a manutenção do *status quo* dos compradores no canal paulista de comercialização de matéria-prima (laranja).

Nos canais de vendas internacionais de sucos também há uma homogeneidade estratégica de atuação. Um exemplo é o uso estratégico das expectativas em relação ao mercado futuro da *commoditie* citrícola (SLCC) para balizar as vendas de suco e também as compras da laranja. Já foi dito em pareceres anexados pela Associtrus ao processo de julgamento da fusão no CADE de que o mercado futuro é um segredo importante no negócio exportador de SLCC brasileiro. Na publicação de junho de 2011 do *Juice Market Journal* (ISSN 1746-9805, versão on line em www.juicemarket.info), chama atenção a análise da página 4, que informa que os processadores brasileiros de SLCC estão comprando contratos futuros para sustentar preços e que essa prática deve continuar até o próximo mês, quando o mercado brasileiro já estiver estabelecido. Ainda, informa que esses processadores estariam segurando vendas na Europa para obter preços mais elevados. Eles teriam capacidade de processar e estocar em seus tanques, no Brasil e na Flórida, até outubro, sem precisar tirar dos estoques. E se os três maiores processadores possuem “coesão”, segundo muitos do setor desconfiam, observa o *Juice Market Journal*, os preços poderiam ser conduzidos em um nível mais elevado por mais tempo.

FCOJ pricing in Brazil is being supported by the high price the processors have paid for fruit last season. In a bid to prop up prices, the large processors in Brazil have reportedly been buying up futures in the US in order to keep the market buoyant there – a practice that will could continue for the next month or until the Brazilian market becomes more settled. Buyers in Europe are only covered between one to three months forward and some analysts suggest that the processors will hold out on selling in Europe for as long as possible in order to get the highest price. The processors have the capacity to run fruit and store in their tanks in Brazil and Florida probably until October without having to offload. If there is better cohesion between the three remaining processors in Brazil, as some industry sources suspect, then this could see prices held higher for longer than anticipated (p. 4, www.juicemarket.info, June, 2011).

A análise apresentada em um jornal internacional do mercado mundial de sucos mostra que as maiores processadoras brasileiras têm poder de controlar o desenvolvimento desse mercado futuro. O caso analisado de junho de 2011 é revelador para compreender uma forma de sustentação dos preços citrícolas pela indústria brasileira de SLCC e mais um exemplo de atuação estratégica e da homogeneidade de interesses econômicos. Assim, essa informação divulgada internacionalmente mostra que as grandes processadoras brasileiras têm poder de determinar o preço no mercado futuro. Conforme relato de uma própria processadora brasileira de SLCC, e revelado no parecer técnico nº 06267/2011/RJ do COGCE/SEAE/MF, a modalidade do contrato muda conforme as expectativas dos citricultores e dos processadores em relação ao mercado futuro, entre outros fatores. Enfim, se o oligopólio citrícola brasileiro pode sustentar preços no mercado futuro de SLCC, ele pode influenciar os preços acordados em contrato com os citricultores independentes do cinturão fornecedor de matéria-prima (laranja). E a assimetria gerada pela nova fusão, conforme conclui o relator, é insuficiente para desequilibrar um *status quo* entre as três gigantes processadoras brasileiras de suco porque atingiria até operações de mercado futuro, fundamentais para influenciar a determinação do preço da laranja no mercado interno e da realização dos contratos com produtores da matéria-prima (laranja) no Brasil.

Assim, a fusão reforça a simetria de interesses entre as três gigantes que restaram e aumenta a assimetria de poder de negociação e de mercado entre essas grandes processadoras e os citricultores que restaram. No exame das eficiências, o relator concluiu que estas não são suficientes para dirimir preocupações decorrentes das operações em seus efeitos sobre o poder de compra e sobre a possibilidade de coordenação nesse mercado, conforme colocação na página 58 do referido texto de voto de aprovação. Assim, não há qualquer reconhecimento do relator de que a operação gere ganhos de eficiência para os consumidores nacionais e, principalmente, para os fornecedores de laranja.

A fusão ocorreu em um setor que está sendo investigado pelo CADE por práticas de cartel e por ter um histórico de exclusão significativa de fornecedores de laranja: entre 1996 e 2009, 14.185 citricultores deixaram essa cadeia. Em 1991, operavam na cadeia citrícola paulista cerca de 29 mil citricultores. Na atualidade, já são menos que 10 mil agricultores produzindo laranja. Muitos deles endividados, com propriedades rurais penhoradas e impossibilitados de fazer transferências para outra cultura porque lhes faltam garantias de financiamento. A exclusão citrícola brasileira continua crescente. Aonde se quer chegar? O

complexo agroindustrial citrícola brasileiro não tem concorrentes no mundo e poderia ser um grande multiplicador de renda do estado de São Paulo e no triângulo mineiro, seja no urbano seja no rural. É preciso acabar com a exclusão na citricultura paulista e a fusão que ocorreu não gera eficiências plausíveis para a economia brasileira. Muito pelo contrário: é mais um acelerador da exclusão produtiva na citricultura. É lamentável a aprovação da fusão.

O texto do relator comprova que a fusão é danosa aos citricultores por causa do poder de mercado das 3 processadoras brasileiras de suco. Os remédios apontados pelo relator são insuficientes porque não vão alterar em nada o poder de barganha industrial. Mesmo que as medidas de redução da assimetria de informações para o processo de negociação afetassem o poder de barganha da nova empresa (resultado da fusão entre Citrovita e Citrosuco), elas seriam inúteis porque não valem para as outras duas empresas do oligopólio processador de suco de laranja (Cutrale e Dreyfuss).

Já foi observado também que os chamados “remédios” para dirimir o poder de barganha da nova empresa deveriam começar pela redução da participação da produção própria de laranja (integração vertical para trás) para a fabricação do suco de laranja exportado, que hoje já representa cerca de 40% do total dessa nova empresa. No presente texto e nos dois pareceres de nossa autoria (anexados ao processo de análise da fusão no CADE) já foi mostrado que a integração vertical para trás é uma condição estrutural para empresas que desejam entrar no setor processador de suco. Ou seja, os pomares próprios representam uma barreira à entrada para potenciais interessados nesse setor da economia brasileira. Assim, os chamados remédios apresentados pelo relator ignoraram esse fato estratégico e que atinge o poder de barganha do citricultor desde os anos 80. De nada valem remédios para redução de assimetrias de informações para as negociações de indústria e citricultura e o referido elemento estrutural da integração vertical para trás não for atingido. São remédios com pouca possibilidade de êxito.

Mesmo considerando apenas esses elementos que objetivam reduzir a assimetria da informação no processo de negociação no setor é possível reconhecer dificuldades de êxito: as informações requeridas não são suficientes para o citricultor realizar uma avaliação de mercado para ampará-lo na decisão de venda. E a exigência propiciará baixa frequência das informações entre os citricultores e a indústria porque ela é anual e valerá apenas para Citrovita-Citrosuco e não envolverá Cutrale e Dreyfuss. Há um oligopsônio no mercado da laranja para indústria de suco (reconhecido pelo relator) e isso tem que ser considerado.

Nessa direção, as informações prestadas devem passar por uma auditoria confiável e aceita pelas associações de representação dos citricultores (sem que haja exclusões). E as informações devem ser públicas e não cedidas apenas conforme a solicitação específica de um produtor. O anonimato é importante para impedir coação ao citricultor que solicite a informação e todas as empresas processadoras devem divulgar, bem como a auditoria (aceita pelas associações) deve acompanhar - como ocorre nos Estados Unidos (EUA). Assim, as informações devem ser prestadas por todas as empresas e não apenas pelas Requerentes. Isso remete a uma questão de caráter setorial. Remédios devem ser adotados para o setor e não apenas para as duas empresas. Intervenção no setor.

O prazo estabelecido pelo CADE para o TCD (10 anos) não é suficiente para dar segurança aos investimentos na citricultura porque o ciclo produtivo de um pomar é, na atualidade, de 15 a 18 anos. Assim, o prazo do TCD deveria ser, no mínimo, do mesmo tempo de um ciclo produtivo da cultura. Por fim, reforçamos a conclusão de que é lamentável a decisão do CADE a favor da fusão entre Citrovita e Citrosuco numa cadeia produtiva vital para a multiplicação da renda no estado de São Paulo e no triângulo mineiro. Como foi dito, o complexo citrícola brasileiro exportador não tem concorrentes no mundo e, por isso, deveria voltar-se para impulsionar a economia agrícola e não gerar exclusão produtiva.

E a decisão de restringir o pomar próprio a partir do que a empresa já tem (40% do total de laranja esmagada na fabricação do suco de exportação) não compensa o poder de compra já existente e a ser aumentado. Não irá equilibrar as relações entre citricultores e processadoras, porque apenas mantém o *status quo*, que será agravado com a fusão. O remédio deveria ser a venda de pomares próprios, reduzindo assim, ainda que parcialmente, o poder de compra das empresas. Já existiu uma norma que limitava o uso de produção própria de laranja pelas esmagadoras.

E o Consecitrus ainda é uma incógnita e não pode gerar mais exclusão, como por exemplo deixar a Associtrus de fora. Falta o estabelecimento das condições em que será formatado e está omissa ainda quanto a esse aspecto. É importante garantir que o Consecitrus seja efetivo no objetivo de equilibrar forças. É lamentável aprovar a referida fusão sem essas garantias.

Referências Bibliográficas

AGUIAR, D. R.D. **Conceitos e Ferramentas para Análise de Preços Agrícolas**. 2ª. Rio de Janeiro: FGV Management – Pós-Graduação Lato Sensu em Gestão Empresarial Estratégica em Agribusiness, 2004.

AZEVEDO, P. F. **Integração vertical e barganha**. São Paulo, USP, 1996. 220p. Tese (Doutorado em Economia) Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – USP.

BAIN, J. A importância da condição de entrada. In: BAIN, J. **Barriers to the new competition**. New York: Macmillan Press, 1951.

BOTEON, M. **Mercado interno de frutas cítricas**. Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Agrárias da escola Superior de Agricultura Luis de Queirós. Piracicaba, 1999

European Commision Eurostat [HTTP://epp.eurostat.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database](http://epp.eurostat.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database), consultado em 02/01/2012.

FLORIDA DEPARTMENT OF CITRUS, ECONOMIC AND MARKET RESEARCH DEPARTMENT. **Citrus Reference Book**. University of Florida, Gainesville, june 2011.

FTC U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, Horizontal Merger Guidelines, de 19 de agosto de 2010.

NEVES, M.F. (coord.) **O retrato da citricultura brasileira**. Markestrat, centro de Pesquisa e Projetos em Marketing e Estratégia, 2010.

NEVES, M. F. **O sistema agroindustrial citrícola**: um exemplo de “quase-integração” no Agribusiness Brasileiro. São Paulo, 1995. Dissertação (Mestrado) Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo.

PAGLIUCA, L.; VIANA, M.; BOTEON, M. et. alli. Sustentabilidade na Citricultura. **Revista Hortifruti Brasil**, ano 9, n. 90, maio/2010, p. 10-22.

PAULILLO, L. F. **Nova fusão no segmento processador de suco de laranja do complexo agroindustrial citrícola brasileiro: razões e conseqüências econômicas e sociais**. Fundação Universidade Federal de São Carlos. São Carlos, Relatório de Pesquisa e Extensão, 2011.

PENROSE, E. **A teoria do crescimento da firma**. Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

ROGERS, E.M. **Diffusion of innovations**. New York: The Free Press. 3rd ed. 1983. 453 p.

SCHUMPETER, J.A. **Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process**. NewYork: McGraw-Hill, 1939.

Souza Filho, H.M, Figueiredo, A.M. e Paullilo, L.F.O. **Análise dos efeitos dos pomares próprios da indústria brasileira de suco concentrado no mercado de laranja**. São Carlos, 2011a.

SOUZA FILHO, H.M.; BUAINAIN, A.M.; SILVEIRA, J.M.F.J.; VINHOLIS, M.M.B. Condicionantes da adoção de inovações tecnológicas na agricultura. **Revista Cadernos de C&T**, v. 28, n.1, 2011b.

SUNDING; ZILBERMAN. **The Agricultural Innovation Process: Research and Technology Adoption in a Changing Agricultural Sector**, 2001.