

Art. 12. Este Código entrará em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

GESNER OLIVEIRA  
PRESIDENTE DO CADE  
**MINISTÉRIO DA JUSTIÇA**  
**CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE**

## **RESOLUÇÃO N.º 15, DE 19 DE AGOSTO DE 1998**

Disciplina as formalidades e os procedimentos no CADE, relativos aos atos de que trata o artigo 54 da Lei 8.884, de 11 de junho de 1994.

O Plenário do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, no uso das atribuições legais e tendo em vista o disposto no artigo 7º, inciso XIX da Lei N.º 8884/94, de 11 de junho de 1994, RESOLVE:

### **Capítulo I** **Da Apresentação dos Atos e Contratos ao CADE**

#### **Seção I** **Do Requerimento**

Art. 1º. O requerimento para autorização de Ato ou Contrato previsto no art. 54 da Lei N.º 8.884, de 11 de junho de 1994, deverá ser acompanhado dos documentos e informações relacionados no anexo I desta resolução.

Parágrafo único. O cumprimento do disposto no § 4º do art. 54 da Lei 8.884/94 vincular-se-á ao preenchimento integral do anexo de que trata o caput deste artigo, sendo que a ausência de preenchimento de algum dos campos do anexo deverá, obrigatoriamente, ser acompanhado de justificativa circunstanciada.

Art. 2º. O momento da realização da operação, para os termos do cumprimento dos §§ 4º e 5º do art.54 da Lei 8.884/94, será definido a partir do primeiro documento vinculativo firmado entre as requerentes, salvo quando alteração nas relações de concorrência entre as requerentes ou entre pelo menos uma delas e terceiro agente ocorrer em momento diverso.

Art. 3º. O requerimento, sempre que possível, será apresentado pelas requerentes em conjunto, indicando, obrigatoriamente, todas as informações requisitadas de acordo com o artigo 1º desta resolução.

Parágrafo Único. As requerentes deverão, imediatamente, informar qualquer alteração posterior dos dados constantes do requerimento inicial.

## **Capítulo II** **Da Análise dos Atos e Contratos**

### **Seção I** **Do Procedimento**

Art.4º. Recebida da SDE, nos termos do § 4º do artigo 54 da Lei 8.884/94, uma das vias do requerimento apresentado pelas requerentes, proceder-se-á a distribuição do processo na primeira Sessão de Distribuição realizada pelo CADE, nos termos de seu Regimento Interno.

Art.5º. Recebido o processo, o Conselheiro-Relator verificará, junto à SEAE, a realização da consulta ao mercado sobre os efeitos da operação. Caso necessário, o Conselheiro Relator tomará as providências cabíveis consoante o Anexo IV.

Art. 6º. O Presidente do CADE, imediatamente após a sessão de distribuição, deverá oficiar a Junta Comercial ou o Cartório de Registros onde o ato ou contrato foi registrado, e a CVM, quando for o caso, tendo em vista que a eficácia do ato ou contrato condiciona-se a sua aprovação pelo CADE nos termos do § 7º do artigo 54 da Lei 8884/94.

Parágrafo Único. No prazo de até quinze dias, contados da data de publicação do acórdão do ato ou contrato objeto do ofício de que trata o caput deste artigo, o Presidente do CADE informará o respectivo órgão oficiado do resultado do julgamento do CADE.

Art.7º. O Conselheiro-Relator, em até 60 (sessenta) dias da data de distribuição do processo pelo CADE, participará aos membros do Plenário, através de informe precedido de consulta à SEAE e à SDE, se o ato ou contrato em exame necessitará, para a formação de sua convicção, de instrução complementar, sem prejuízo do exercício, a qualquer tempo, de sua competência dada pelo art. 9º, inciso III, da Lei 8.884/94.

Parágrafo Único. Nos casos em que se fizer necessária instrução complementar, o Conselheiro-Relator determinará às Requerentes a prestação das informações do anexo II desta resolução, ou daquelas que julgar mais conveniente à análise do caso.

Art.8º. O Conselheiro-Relator, respeitado o disposto nos artigos 5º e 7º desta resolução, poderá, através de despacho ad referendum do Plenário e do preenchimento do anexo III, tratar o ato ou contrato sob análise nos termos do § 7º do artigo 54 da Lei 8.884/94.

§1º - O anexo III de que trata o caput deverá ser encaminhado aos demais membros do Plenário, à SEAE, à SDE e à Procuradoria do CADE.

§2º - Os atos previstos no caput. e no § 1º deste artigo devem ser realizados com, no mínimo, 15 (quinze) dias de antecedência à aprovação do ato ou contrato em análise por decurso de prazo.

Art.9. Qualquer interessado poderá solicitar fundamentadamente que o Ato ou Contrato em questão seja examinado em sessão de julgamento, conforme o disposto na Seção IV da Parte II do Regimento Interno do CADE.

## **Seção II Da Reapreciação**

Art. 10. A decisão plenária que negar aprovação ao ato ou contrato, ou o aprovar sob condições, poderá ser reapreciada pelo CADE, a pedido das requerentes, com fundamento em fato ou documento novo, capazes por si só de lhes assegurar pronunciamento mais favorável.

Parágrafo único. Consideram-se novos os fatos ou documentos de cuja existência as requerentes só vieram a ter conhecimento depois da data de julgamento, ou de que antes dela estavam impedidas de fazer uso.

Art. 11. O pedido de reapreciação será dirigido ao Conselheiro que proferiu o voto condutor do acórdão, mediante petição que indicará:

I - o nome e a qualificação das requerentes;

II - o fato ou documento novo;

III - as razões do pedido de nova decisão;

Art. 12. O direito de requerer a reapreciação será exercido:

I - no prazo de 60 (sessenta) dias contados da data da publicação do acórdão, quando se tratar de ato ou contrato ainda não realizado;

II - no prazo fixado para a desconstituição do ato, ou no prazo para a manifestação das requerentes sobre as condições de aprovação.

Art.13. O Conselheiro Relator da reapreciação indeferirá liminarmente o pedido, ad referendum do Plenário, quando:

- I - apresentado fora do prazo;
- II - não satisfeito qualquer dos requisitos do art.11;
- III - manifestamente improcedente a pretensão.

Art.14. Deferido o processamento do pedido, ad referendum do Plenário, interromper-se-á o prazo concedido às requerentes para o cumprimento da decisão, recomeçando a sua contagem a partir da publicação do acórdão que julgar o pedido de reapreciação.

### **Capítulo III Das Disposições Finais**

Art.15. Nos casos em que os atos ou contratos previstos no Título VII da Lei 8.884 de 11 de junho de 1994 envolvam para a sua análise e/ou instrução a participação de agências de regulação, serão utilizados procedimentos desenvolvidos em conjunto com cada órgão.

Art. 16. Revogam-se as disposições em contrário, e, em especial, a Resolução N.º 05 de 28 de agosto de 1996.

Art.17. Esta resolução entrará em vigor 30 (trinta) dias depois de publicada no Diário Oficial da União.

GESNER OLIVEIRA  
Presidente do CADE

---

## ANEXO I

### PARTE I – DAS REQUERENTES

- I.1. Nome de acordo com o estatuto social, nome dos estabelecimentos, nome do representante legal, CGC/MF e inscrição estadual.
- I.2. Principal setor de atividades da requerente (seguir a lista do anexo V).
- I.3. Endereço da sede, número do telefone e do fax e endereço do correio eletrônico.
- I.4. Nomes dos acionistas ou quotistas com as respectivas participações no capital social discriminando a natureza da participação societária (obrigatoriamente aquelas participações superiores a 5%).
- I.5. Grupo de empresas do qual faz parte.
- I.6. Nacionalidade de origem do grupo.
- I.7. Principal setor de atividades do grupo (seguir a lista do anexo V).
- I.8. Relação de todas as empresas direta ou indiretamente componentes do grupo, com atuação no Brasil e no Mercosul, bem como das empresas nas quais pelo menos uma das integrantes do grupo detenha participação no capital social superior a 5%, com atuação no Brasil e no Mercosul.
- I.9. Faturamento, no último exercício, da(s) Requerente(s), da totalidade das empresas do grupo no país, no Mercosul e no mundo.
- I.10. Relação das aquisições, fusões, associações (joint ventures) e constituições conjuntas de novas empresas efetuadas pelo grupo no país e no Mercosul, nos últimos 3 anos.

### PARTE II - DO ATO OU CONTRATO NOTIFICADO

- II.1. Descrição resumida da operação indicando sua modalidade (aquisição, fusão, constituição de nova empresa, contrato, associações, joint ventures, etc.).
- II.2. Setor(es) de atividade em que ocorreu o ato ou contrato notificado (seguir a lista do anexo V).
- II.3. Esclarecer se o ato ou contrato é consequência de operação realizada entre empresas/grupo de empresas fora do país (operação mundial com reflexos no Brasil).
- II.4. Relação dos ativos envolvidos e sua localização.
- II.5. Data e valor da operação.

II.6. Nas operações que envolvem alteração da composição do capital social, apresentar quadro contendo sua estrutura antes e após a realização do ato ou contrato notificado.

II.7. Razões consideradas decisivas para a realização do ato ou contrato notificado.

### **PARTE III - DA DOCUMENTAÇÃO**

III.1. Cópias dos documentos que formalizam o ato ou contrato notificado. No caso de notificação prévia, apresentar todos os documentos disponíveis que demonstrem as condições do ato ou contrato notificado.

III.2. Cópia do último relatório anual elaborado para os acionistas ou quotistas.

III.3. Quaisquer atos e contratos complementares ou adicionais firmados entre as partes.

III.4. Relação dos membros da direção do grupo que, igualmente, sejam membros da direção de quaisquer outras empresas com atividades nos mesmos setores das Requerentes.

III.5. Acordos de acionistas, quotistas e/ou todos e quaisquer acordos que incluam regras relacionadas com a administração.

### **PARTE IV - DOS MERCADOS DE ATUAÇÃO**

IV.1. Relação das linhas de produtos/serviços ofertados por cada uma das requerentes no Brasil e no Mercosul.

IV.2. Relação das linhas de produtos/serviços ofertados pelas demais empresas que pertencem aos mesmos grupos das requerentes no Brasil e no Mercosul.

IV.3. Identificar os produtos/serviços em que se verificam relações horizontais ou verticais entre os grupos das requerentes.

### **PARTE V - DOS MERCADOS RELEVANTES**

V.1. Estimativa dos mercados relevantes identificados em termos de valor (R\$) e quantidade das vendas no último ano.

V.2. Valor (R\$) e quantidade das vendas, em termos absolutos e percentuais, de cada requerente, em cada mercado relevante, no último ano.

V.3. Estimativa da participação de mercado dos principais concorrentes (mais de 5%) em valor (R\$), no último ano. Caso não seja possível, apresentar a estimativa em quantidade. Indicar endereço, número de telefone e fax de cada um dos concorrentes, além da metodologia e fonte utilizadas na estimativa.

## **PARTE VI - CONDIÇÕES GERAIS NOS MERCADOS RELEVANTES**

VI.1. Os 5 maiores clientes e fornecedores independentes nos mercados relevantes de cada requerente. (Indicar nome, endereço, número do telefone, número do fax e e-mail da pessoa de contato).

VI.2. Código da tarifa externa comum (TEC) e a respectiva alíquota do imposto de importação. Incluir as alterações previstas na alíquota.

VI.3. Estimativa da participação das importações independentes no mercado nacional.

VI.4. Identificação dos fatores que influenciam positiva e negativamente a entrada nos mercados relevantes.

## **VII. INFORMAÇÕES FINAIS**

VII.1. Informações adicionais que as empresas julgarem relevantes a serem consideradas.

VII.2. Informar as demais jurisdições em que este ato ou contrato foi apresentado.

VII.3. Nome, endereço, número de telefone, número de fax, endereço eletrônico do funcionário da empresa encarregado de gerar informações referentes à notificação. No caso de apresentação através de procurador dotado de mandato, apresentar as mesmas informações acompanhadas da procuração.

## **ANEXO II**

### **PARTE I - DAS REQUERENTES**

I.1. Localização das unidades de negócio (fabricação/comercialização).

I.2. Número de empregados da Requerente, da totalidade das empresas do grupo no país e do grupo no mundo.

### **PARTE II - DO ATO OU CONTRATO APRESENTADO**

II.1. Forma de pagamento.

II.2. Regras para a definição das indicações para cargos de direção das requerentes, indicando os nomes e a parcela do controle de capital que representam. Apresentar os documentos onde as regras são estabelecidas.

II.3. Informar se houve oferta ao mercado antes da consumação da operação e qual foi o resultado.

### **PARTE III - DA DOCUMENTAÇÃO**

III.1. Cópias das análises, relatórios e estudos de mercado apresentados ou elaborados para a administração, assembléia de acionistas ou outro órgão, interno ou externo, relativas ao ato ou contrato apresentado.

III.2. Cópias das demonstrações financeiras completas dos últimos 3 (três) anos. No caso de empresas legalmente desobrigadas de elaborar tais demonstrativos, apresentar cópias das demonstrações financeiras do imposto de renda.

### **PARTE IV - DOS MERCADOS DE ATUAÇÃO**

IV.1. Apresentar a composição do faturamento bruto do grupo, no Brasil e no Mercosul, por linha de produto/serviço.

### **PARTE V – DOS MERCADOS RELEVANTES**

V.1. Descrever sumariamente o processo produtivo referente a cada produto relevante.

V.2. Capacidade instalada de cada Requerente em cada mercado relevante, nos últimos 3 (três) anos.

V.3. Estimativa da participação de mercado dos principais concorrentes (mais de 5%), nos últimos três anos, com base no valor das vendas. Caso não seja possível, apresente a estimativa em Quantidade. Indique claramente as fontes dos dados e as metodologias utilizadas nas estimativas. Forneça nome, número de telefone, número de fax, endereço do correio eletrônico, além de nome e cargo de funcionário da área comercial dos concorrentes citados.

V.4. Estimativa do número de empresas com participações inferiores a 5% do mercado.

V.5. Valor e quantidade totais das importações dos produtos relevantes, nos últimos 3 (três) anos.

V.6. Identificar, do total das importações, aquelas realizadas, direta ou indiretamente, pelas requerentes ou por empresas do grupo das requerentes.



V.7. Outros obstáculos institucionais à importação (barreiras técnicas, direitos antidumping, direitos compensatórios, restrições derivadas da aplicação do Código de Salvaguardas, anuência prévia, etc.)

V.8. Custo médio de internação do produto similar importado. Discriminar seus componentes (frete, seguro, imposto de importação, despesas portuárias, etc.).

## **PARTE VI – CONDIÇÕES GERAIS NOS MERCADOS RELEVANTES ESTRUTURA DA OFERTA:**

VI.1. Relacione os 10 (dez) maiores fornecedores independentes de cada requerente, indicando os respectivos insumos adquiridos. Forneça nome, número de telefone, número de fax, endereço do correio eletrônico, além de nome e cargo de funcionário da área comercial dos fornecedores citados.

VI.2. Estimativa da capacidade instalada e do grau de ociosidade da indústria como um todo, em cada mercado relevante.

VI.3. Principais características da distribuição no mercado relevante, estimando as participações relativas das vendas diretas e indiretas.

VI.4. Descrever, se houver, os serviços pós-venda prestados nos mercados relevantes. Avaliar e explicar seu grau de vinculação com as vendas.

VI.5. Perspectivas do mercado relevante em termos de crescimento das vendas, evolução da capacidade produtiva, desenvolvimento tecnológico, relação entre preços internos e internacionais, e outros fatores relevantes.

## **ESTRUTURA DA DEMANDA**

VI.6. Os 10 (dez) maiores clientes de cada Requerente nos mercados relevantes, o valor das vendas para cada um deles e as respectivas participações no total das vendas de cada Requerente nesses mercados. Indicar para cada cliente, nome, número do telefone e número do fax do funcionário da área de compras. Apresentar as mesmas informações para 5 (cinco) clientes considerados, pela empresa, de porte médio e 5 (cinco) pequenos.

VI.7. Identificação do grau de concentração dos clientes, ou seja, se as vendas são concentradas em poucos clientes ou dispersas. Participações relativas dos grandes, médios e pequenos clientes no total das vendas de cada requerente e número estimado de clientes por faixa de tamanho. Condições de Entrada

VI.8. Relação das empresas que entraram em cada mercado relevante nos últimos 5 (cinco) anos. Nome, telefone e fax.

VI.9. Identificação das empresas ou grupo de empresas susceptíveis de entrar no mercado. Elencar razões que levam a essa conclusão.

VI.10. Tamanho da menor planta capaz de competir eficientemente no mercado (escala mínima eficiente). Valor do investimento e tempo mínimo requerido para a instalação.

VI.11. Avaliar a importância, no custo de entrada, das preferências dos clientes em termos de fidelidade à marca, diferenciação do produto e apresentação de uma gama completa de produtos. Nos casos em que estes aspectos forem determinantes, apresentar a melhor estimativa disponível desse custo e do tempo envolvido.

VI.12. Condições de acesso à tecnologia, insumos, pessoal especializado, estrutura de distribuição e outros elementos relevantes para a entrada.

VI.13. Existência de patentes ou de barreiras institucionais.

## **VII. EFICIÊNCIAS**

VII.1. Relacionar, qualitativa e quantitativamente, as eficiências a serem geradas pelo ato ou contrato apresentado que não poderiam ser obtidas de outra forma.

## **VIII. INFORMAÇÕES FINAIS**

VIII.1. Informações adicionais que as requerentes julgarem relevantes.

VIII.2. Data, nome e assinatura do responsável pelas informações.

## **ANEXO III**

1. Identificação

1.1. Ato de Concentração N.º .

2. Relatório

2.1. Descrição da Operação

2.2. Padrões de Concorrência no Mercado Relevante

3. Outros

4. Modo de Tratamento

4.1. Declaração

No meu entendimento e de acordo com o meu Informe (Of./CADE/N.º ) exarado em (data), o ato (ou contrato) de N.º (.....) não apresenta indícios que possam caracterizar danos à concorrência, sendo desnecessário qualquer procedimento instrutório de natureza complementar. Destarte, declaro, para os

devidos fins, que o ato em epígrafe deve ser tratado, de acordo com o caput do artigo 8º da Resolução N.º 15/98, na forma do § 7º do artigo 54 da Lei 8.884/94, respeitado tanto o disposto nos §§ 6º e 8º do mesmo artigo desta Lei quanto o artigo 9º desta Resolução.

5. Data

Brasília, (dia) de (mês) de (ano).

6. Conselheiro-Relator

Conselheiro (assinatura)

## ANEXO IV

1. Do Informe.

Em cumprimento ao artigo 5º da Resolução N.º 15/98, informa-se que o Ato de Concentração N.º(..) /(..), tendo por Requerentes as empresas (..), encontra-se em análise neste Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, tendo sido designado como Conselheiro-Relator o/a Sr(a)(..).

2. Da Solicitação de Manifestação Tendo em vista a disposição regimental supra mencionada e a utilidade das informações prestadas por clientes, concorrentes e fornecedores sobre a operação e os seus efeitos sobre o mercado, solicita-se, no prazo de 15 dias e respeitado, se requisitado, o sigilo das mesmas nos termos do art.10 do Regimento Interno do CADE, as seguintes informações:

### CLIENTES

2.1. Na hipótese da operação redundar em efeitos negativos sobre o mercado, inclusive, mas não apenas, na forma de uma possível elevação do preço do produto X vendido por aquelas empresas, responda:

2.1.1. Seria possível sua substituição por um outro tipo de produto?

2.1.1.1. Em caso afirmativo, indique o atual nível de preços do produto adquirido por essa empresa (por fornecedor) e o nível de preços que viabilizaria a troca pelo produto substituto (apresente tais preços em uma mesma base, permitindo a comparação). Indique, também, qual(is) seria(m) esse(s) produto(s) substituto(s) e seu(s) fornecedor(es), se possível, com nome, número de telefone e de fax, bem como o tempo necessário para a completa substituição.

2.2. Seria possível a troca dos atuais fornecedores por outros localizados em regiões mais distantes do país ou no exterior?

2.2.1. Em caso afirmativo, indique o nível de preços que se praticado pelos atuais fornecedores viabilizaria essa troca. Indique os prováveis fornecedores substitutos, suas localizações (se possível, com nome, número de telefone e fax) e o tempo necessário para a troca (imediatamente, um mês, um ano, etc.).

Finalmente, indique os preços FOB dos novos fornecedores e os acréscimos no custo total de aquisição decorrente das diferenças de despesas de frete, seguro, impostos, etc.

2.2.2. Em caso negativo, relacione os aspectos que inviabilizam a substituição dos atuais fornecedores.

2.3. Avalie os possíveis efeitos positivos e/ou negativos provenientes da operação em tela sobre o mercado. Considere, se for o caso, seus efeitos sobre o nível de preços, lançamento de novos produtos, desenvolvimento tecnológico, melhoria da qualidade do produto, novos investimentos, redução de custos e outros aspectos que julgar relevantes.

#### CONCORRENTES

2.4. Forneça uma avaliação dos possíveis efeitos positivos e/ou negativos provenientes da operação sobre a concorrência no(s) mercado(s) de produtos dessa empresa. Também avalie, se for o caso, os efeitos sobre o nível de preços, lançamento de novos produtos, desenvolvimento tecnológico, melhoria da qualidade do produto, novos investimentos, redução de custos e outros aspectos que julgar relevantes.

#### FORNECEDORES

2.5. Avalie os possíveis efeitos positivos e/ou negativos da operação sobre os mercados de insumos das empresas que dela participam. Considere, se for o caso, os impactos sobre os preços dos insumos, condições concorrenciais, condições comerciais e outros aspectos que julgar relevantes.

3. Endereço para envio.

Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, Esplanada dos Ministérios, 2º andar do Anexo II do Ministério da Justiça, CEP 70064-900 – Brasília – DF, aos cuidados do Conselheiro-Relator do caso.

## ANEXO V

### 1 DEFINIÇÕES

#### 1.1. REPRESENTANTE LEGAL

Nos termos dos incisos VI, VII e VIII, do artigo 12 do Código de Processo Civil Brasileiro, trata-se daquele(s) sujeito(s) com capacidade processual para representar a(s) requerente(s) em juízo seja ela sociedade de fato ou de direito (por exemplo, associações, joint ventures, etc), pessoa jurídica estrangeira ou nacional.

1.2. GRUPO DE EMPRESAS Conjunto de empresas sujeitas a um controle comum.

1.3. **CONTROLE** Poder de dirigir, de forma direta ou indireta, interna ou externa, de fato ou de direito, individualmente ou por acordo, as atividades sociais e/ou o funcionamento da empresa.

1.4. **RELAÇÕES HORIZONTAIS** Ocorre uma relação horizontal quando duas ou mais empresas atuam num mesmo mercado como vendedoras de produtos similares (leia-se substitutos) ou quando duas ou mais empresas atuam num mesmo mercado como compradoras.

1.5. **RELAÇÕES VERTICAIS** Ocorre uma relação vertical quando uma empresa opera como vendedora no mercado de insumos de outra, mesmo não havendo uma relação comercial entre elas.

#### 1.6. DOS MERCADOS RELEVANTES

1.6.1. **MERCADO (S) RELEVANTE(S) DO(S) PRODUTO(S)** Um mercado relevante do produto compreende todos os produtos/serviços considerados substituíveis entre si pelo consumidor devido às suas características, preços e utilização. Um mercado relevante do produto pode eventualmente ser composto por um certo número de produtos/serviços que apresentam características físicas, técnicas ou de comercialização que recomendem o agrupamento.

1.6.2 **MERCADO(S) RELEVANTE(S) GEOGRÁFICO(S)**. Um mercado relevante geográfico compreende a área em que as empresas ofertam e procuram produtos/serviços em condições de concorrência suficientemente homogêneas em termos de preços, preferências dos consumidores, características dos produtos/serviços. A definição de um mercado relevante geográfico exige também a identificação dos obstáculos à entrada de produtos ofertados por firmas situadas fora dessa área. As firmas capazes de iniciar a oferta de produtos/serviços na área considerada após uma pequena mas substancial elevação dos preços praticados fazem parte do mercado relevante geográfico. Nesse mesmo sentido, fazem parte de um mercado relevante geográfico, de um modo geral, todas as firmas levadas em conta por ofertantes e demandantes nas negociações para a fixação dos preços e demais condições comerciais na área considerada.

1.7. **CLIENTES E FORNECEDORES INDEPENDENTES**. Clientes e fornecedores independentes são aquelas empresas que não participam de nenhum dos grupos das requerentes.

1.8. **IMPORTAÇÃO INDEPENDENTE**. Importação independente é aquela realizada por qualquer empresa que não pertence a nenhum dos grupos das requerentes.

1.9. **EFICIÊNCIAS**. Entende-se por eficiências aquelas reduções de custos de qualquer natureza, estimáveis quantitativamente e intrínsecas ao tipo de operação de que se trata, que não poderiam ser obtidas apenas por meio de esforço interno.

## 1.10. SETORES DE ATIVIDADE

<p>1. EXTRAÇÃO MINERAL</p> <p>01 Minerais Preciosos</p> <p>02 Minerais Não-Ferrosos</p> <p>03 Minerais Ferrosos</p> <p>04 Petróleo e Gás Natural</p> <p>05 Carvão e Outros Combustíveis Mine- rais</p> <p>06 Calcário</p> <p>07 Minerais Fertilizantes</p> <p>08 Sal</p> <p>09 Pesquisa, Prospecção e Outros Servi- ços</p> <p>10 Pedras e Outros Minerais Não- Metálicos</p> <p>99 Diversos</p>	<p>2. AGRICULTURA</p> <p>01 Cooperativas Agrícolas</p> <p>02 Pesquisa e Desenvolvimento Agrícola</p> <p>03 Grãos</p> <p>04 Café</p> <p>05 Soja</p> <p>06 Algodão</p> <p>07 Laranja</p> <p>08 Frutas</p> <p>09 Sementes e Mudanças</p> <p>10 Plantas Integradas: Cana-Açúcar- Álcool</p> <p>99 Diversos</p>
<p>3. PECUÁRIA E PRODUÇÃO ANI- MAL</p> <p>01 Pecuária de Corte e Leite</p> <p>02 Frigoríficos de Bovinos</p> <p>03 Gado de Leite</p> <p>04 Cooperativas de Leite</p> <p>05 Suínos</p> <p>06 Aves e Ovos</p> <p>07 Frigoríficos de Suínos e Aves</p> <p>08 Rações</p> <p>09 Pesca</p> <p>99 Diversos</p>	<p>4. INDÚSTRIA MADEIREIRA</p> <p>01 Extração</p> <p>02 Reflorestamento</p> <p>03 Serrarias</p> <p>04 Aglomerados e Prensados</p> <p>05 Laminados e Compensados</p> <p>06 Madeira para Construção</p> <p>07 Artefatos de Madeira</p> <p>99 Diversos</p>
<p>5. INDÚSTRIA DE MÓVEIS</p> <p>01 Móveis Predominantemente de Ma- deira</p> <p>02 Móveis Predominantemente de Metal</p> <p>99 Diversos</p>	<p>6. INDÚSTRIA DE PAPEL E CELU- LOSE</p> <p>01 Pasta e Celulose</p> <p>02 Papel</p> <p>03 Artefatos de Papel</p> <p>99 Diversos</p>

<p>7. INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA</p> <p>01 Laticínios</p> <p>02 Moinhos</p> <p>03 Massas e Pães</p> <p>04 Cereais</p> <p>05 Doces e Biscoitos</p> <p>06 Sorvetes</p> <p>07 Preparados e Congelados</p> <p>08 Condimentos Diversos</p> <p>09 Conservas Diversas</p> <p>10 Torrefações e Café Solúvel</p> <p>11 Defumados Diversos</p> <p>12 Óleos Vegetais</p> <p>99 Diversos</p>	<p>8. INDÚSTRIA DE BEBIDAS</p> <p>01 Vinho</p> <p>02 Destilados</p> <p>03 Cerveja</p> <p>04 Refrigerantes</p> <p>05 Sucos</p> <p>06 Águas</p> <p>99 Diversos</p>
<p>9. FUMO</p> <p>01 Cigarros</p> <p>99 Diversos</p>	<p>10 INDÚSTRIA TÊXTIL E DE PRODUTOS DE COURO</p> <p>01 Fiação</p> <p>02 Tecelagem</p> <p>03 Linhas</p> <p>04 Cama, Mesa e Banho</p> <p>05 Vestuário</p> <p>06 Roupas Íntimas e Maiôs</p> <p>07 Confeccões Diversas</p> <p>08 Rendas e Bordados</p> <p>09 Aviamentos</p> <p>10 Tapetes, Cortinas e Toldos</p> <p>11 Lanifícios</p> <p>12 Seda</p> <p>13 Juta e Sisal</p> <p>14 Estamparia, Tinturaria e Acabamento</p> <p>15 Têxtil Diversos</p> <p>16 Curtumes</p> <p>17 Calçados</p> <p>18 Artefatos de Couro</p> <p>99 Diversos</p>

<p>11. COMUNICAÇÃO E ENTRETENIMENTO</p> <p>01 Jornais</p> <p>02 Revistas</p> <p>03 Livros</p> <p>04 Serviços Gráficos</p> <p>05 Rádio e Televisão</p> <p>06 Filmes, Vídeos e Discos</p> <p>07 Cinemas e Teatros</p> <p>99 Diversos</p>	<p>12. INDÚSTRIA QUÍMICA E PETROQUÍMICA</p> <p>01 Refinação de Petróleo</p> <p>02 Centrais Petroquímicas</p> <p>03 Petroquímicos Diversos</p> <p>04 Fibras Artificiais e Sintéticas</p> <p>05 Resinas Termoplásticas</p> <p>06 Lubrificantes</p> <p>07 Asfaltos</p> <p>08 Soda/Cloro/Álcalis</p> <p>09 Gases Industriais</p> <p>10 Corantes e Anilinas</p> <p>11 Tintas/Vernizes/Solventes</p> <p>12 Colas e Adesivos</p> <p>13 Graxas/Sebos/Velas</p> <p>14 Explosivos</p> <p>15 Adubos e Fertilizantes</p> <p>16 Defensivos</p> <p>17 Fósforos</p> <p>99 Diversos</p>
<p>13. INDÚSTRIA DE PLÁSTICOS E BORRACHAS</p> <p>01 Espuma</p> <p>02 Embalagens</p> <p>03 Brinquedos e Jogos</p> <p>04 Elastômeros</p> <p>05 Artefatos de Borracha</p> <p>06 Artefatos de Plástico</p> <p>99 Diversos</p>	<p>14. INDÚSTRIA FARMACÊUTICA E DE PRODUTOS DE HIGIENE</p> <p>01 Produtos Farmacêuticos e Veterinários</p> <p>02 Produtos de Limpeza</p> <p>03 Produtos de Higiene Pessoal</p> <p>04 Comésticos e Perfumaria</p> <p>99 Diversos</p>



<p>15. INDÚSTRIA DE PRODUTOS DE MINERAIS NÃO-METÁLICOS</p> <p>01 Cimento e Cal</p> <p>02 Concretagem</p> <p>03 Tijolos e Telhas</p> <p>04 Cerâmica e Porcelana</p> <p>05 Porcelanas Industriais</p> <p>06 Pisos e Azulejos</p> <p>07 Louças Sanitárias</p> <p>08 Vidro</p> <p>09 Cristais</p> <p>10 Abrasivos</p> <p>11 Amianto</p> <p>12 Refratários/Isolantes Térmicos</p> <p>13 Pedras, Mármore e Granitos</p> <p>99 Diversos</p>	<p>16. INDÚSTRIA METALÚRGICA</p> <p>01 Metais Preciosos</p> <p>02 Alumínio</p> <p>03 Cobre</p> <p>04 Estanho</p> <p>05 Outros Não-Ferrosos</p> <p>06 Ferros Ligas</p> <p>07 Ferro-Gusa</p> <p>08 Fundidos de Ferro</p> <p>09 Aços Especiais</p> <p>10 Aços Semi-Acabados e Planos</p> <p>11 Aços Não-Planos</p> <p>12 Aços Laminados</p> <p>13 Fundidos de Aço</p> <p>14 Tubos de Aço</p> <p>15 Forjados</p> <p>16 Estruturas</p> <p>17 Caldeiraria Pesada</p> <p>18 Artefatos de Metal</p> <p>19 Cutelaria</p> <p>20 Ferramentas</p> <p>21 Ferragens</p> <p>22 Trefilados e Telas</p> <p>23 Estampados</p> <p>24 Tratamento de Metais</p> <p>25 Válvulas e Conexões</p> <p>26 Soldas</p> <p>27 Cabos e Correntes</p> <p>99 Diversos</p>
<p>17. INDÚSTRIA MECÂNICA</p> <p>01 Tratores e Implementos Agrícolas</p> <p>02 Elevadores</p> <p>03 Pontes Rolantes, Talhas e Guindastes</p> <p>04 Prensas</p> <p>05 Máquinas Ferramentas</p> <p>06 Máquinas Têxteis</p> <p>07 Máquinas para Madeira</p> <p>08 Máquinas para Papel</p> <p>09 Máquinas para Alimentos</p> <p>10 Máquinas e Equipamentos Pesados</p> <p>11 Armas</p> <p>12 Bombas e Compressores</p> <p>99 Diversos</p>	<p>18. INDÚSTRIA MECÂNICA LEVE</p> <p>01 Fornos e Fogões</p> <p>02 Refrigeração</p> <p>03 Instrumentos de Medição</p> <p>04 Equipamentos Médico-Dentários</p> <p>05 Relógios</p> <p>06 Instrumentos Musicais</p> <p>07 Exaustores e Ventiladores</p> <p>99 Diversos</p>

<p>19. INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA</p> <p>01 Condutores Elétricos</p> <p>02 Componentes Elétricos</p> <p>03 Motores Elétricos</p> <p>04 Controles</p> <p>05 Iluminação</p> <p>06 Torneiras, Chuveiros e Aquecedores</p> <p>07 Máquinas de Escrever e Calcular</p> <p>08 Eletrodomésticos</p> <p>09 Componentes Eletrônicos</p> <p>10 Som e Imagem</p> <p>99 Diversos</p>	<p>20. INDÚSTRIA DE INFORMÁTICA E TELECOMUNICAÇÕES</p> <p>01 Computadores</p> <p>02 Periféricos</p> <p>03 Programas</p> <p>04 Consultoria</p> <p>05 Automação Industrial</p> <p>06 Copiadoras</p> <p>07 Centrais Telefônicas</p> <p>08 Transmissão de Dados</p> <p>99 Diversos</p>
<p>23. COMÉRCIO ATACADISTA</p> <p>01 Alimentos e Bebidas</p> <p>02 Cereais</p> <p>03 Produtos de Higiene e Limpeza</p> <p>04 Produtos Farmacêuticos</p> <p>05 Tecidos e Confecções</p> <p>06 Publicações</p> <p>07 Produtos de Papel</p> <p>08 Combustíveis</p> <p>09 Produtos Químicos</p> <p>10 Material Elétrico</p> <p>11 Material de Construção</p> <p>12 Distribuidores de Aço</p> <p>13 Produtos Metalúrgicos</p> <p>14 Máquinas e Ferramentas</p> <p>99 Diversos</p>	<p>22. CONSTRUÇÃO CIVIL</p> <p>01 Incorporadoras e Construtoras</p> <p>02 Reformas Prediais</p> <p>03 Montagens Industriais</p> <p>04 Pavimentação e Terraplanagem</p> <p>05 Solos e Fundações</p> <p>06 Construção Pesada</p> <p>07 Imobiliárias e Administração Predial</p> <p>08 Projetos/Engenharia</p> <p>09 Instalações Elétricas, Hidráulicas, etc</p> <p>99 Diversos</p>

<p>24. COMÉRCIO VAREJISTA</p> <p>01 Supermercados</p> <p>02 Lojas de Departamentos e Magazines</p> <p>03 Eletrodomésticos</p> <p>04 Informática</p> <p>05 Tecidos e Confeções</p> <p>06 Calçados</p> <p>07 Farmácias e Drogarias</p> <p>08 Livrarias e Papelarias</p> <p>09 Jóias, Presentes e Souvenirs</p> <p>10 Gás Liquefeito</p> <p>11 Combustíveis</p> <p>12 Material de Construção</p> <p>13 Material Elétrico e de Iluminação</p> <p>14 Produtos Metalúrgicos</p> <p>15 Máquinas e Ferramentas</p> <p>16 Ferragens</p> <p>17 Produtos Químicos</p> <p>18 Material Médico e Dentário</p> <p>19 Móveis</p> <p>20 Distribuidora de Veículos e Autopeças</p> <p>99 Diversos</p>	<p>25. SERVIÇOS DE TRANSPORTE E ARMAZENAGEM</p> <p>01 Ferrovias e Metrô</p> <p>02 Ônibus Urbano</p> <p>03 Ônibus Estadual, Interestadual e Internacional</p> <p>04 Hidrovias</p> <p>05 Aviação Civil Nacional e Internacional</p> <p>06 Serviços Portuários e Aeroportuários</p> <p>07 Transporte de Carga Perecível</p> <p>08 Transporte de Carga Não-Perecível</p> <p>09 Transporte Inflamáveis</p> <p>10 Locação de Carros</p> <p>11 Armazenagem</p> <p>99 Diversos</p>
<p>26. SERVIÇOS ESSENCIAIS E DE INFRAESTRUTURA</p> <p>01 Limpeza Pública</p> <p>02 Energia Elétrica</p> <p>03 Gás</p> <p>04 Saneamento Básico - Água e Esgoto</p> <p>05 Telecomunicações</p> <p>99 Diversos</p>	<p>27. SERVIÇOS GERAIS</p> <p>01 Hospitais</p> <p>02 Serviços Médicos</p> <p>03 Hotéis</p> <p>04 Agências de Viagem</p> <p>05 Restaurantes</p> <p>06 Segurança</p> <p>99 Diversos</p>
<p>28. SERVIÇOS FINANCEIROS</p> <p>01 Bancos Comerciais Privados</p> <p>02 Bancos Comerciais Estatais e Caixas Econômicas</p> <p>03 Bancos de Desenvolvimento</p> <p>04 Bancos de Investimento</p> <p>05 Cartões de Crédito</p> <p>06 Corretoras de Valores e Câmbio</p> <p>07 Distribuidoras</p> <p>99 Financeiras</p>	<p>29. SEGUROS E PREVIDÊNCIA</p> <p>01 Seguros de Saúde</p> <p>02 Seguradoras Diversas</p> <p>03 Corretoras de Seguro</p> <p>99 Previdência Privada</p>



