

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA
CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

Ato De Concentração Nº 78/96

Requerentes: S.A. White Martins e Unigases Comercial Ltda

Relator: Conselheiro Mércio Felsky

EMENTA: Ato de Concentração. Aquisição do controle acionário da empresa norte americana CBI Industries Inc., controladora da Liquid Carbonic Corporation pela empresa Praxair Inc., controladora da White Martins. Mercados relevantes de gás carbônico(CO2) e gases do ar (oxigênio, nitrogênio e argônio). Mercado geográfico regional. Monopolização do mercado de CO2 na região Sudeste mais Paraná. Existência de fortes barreiras à entrada, em especial, ao acesso a fontes de matérias-primas economicamente viáveis. Operação gerou substancial pode ser mercado à White Martins. Aprovação da operação com compromisso de desempenho contendo as seguintes medidas: 1) renúncia, pelas requerentes, a qualquer disputa por qualquer fonte nova de subproduto de CO2 na região Sudeste mais Paraná nos próximos seis anos; 2) a venda dos produtos relevantes, a preços normais, para concorrentes ou distribuidores; 3) limitar prazos de denúncia em seus contratos de fornecimento; 4) exclusão de qualquer cláusula de preferência ou de exclusividade no fornecimento de gases; e 5) assegurar completa liberdade de escolha de aquisição dos produtos nas condições FOB ou CIF, informando, sempre que solicitado, de forma discriminada, o valor do produto e do respectivo frete, se houver; 6) apresentação de relatório anual ao Plenário do CADE. Encaminhamento de cópia de denúncia à SDE para que esta avalie a possibilidade de ocorrência de dano à ordem econômica e a conveniência de proceder investigações preliminares. Abertura de processo administrativo quanto ao possível açambarcamento de recursos realizado pela White Martins, denunciado por concorrentes. Encaminhamento de informações dos autos, bem como do voto e relatório, à Comissão de Valores Mobiliários (CVM) para providências cabíveis. Multa mínima de R\$ 58.862,00, por apresentação intempestiva da operação. Multa de R\$ 1.123.989,65 por informação enganosa sobre a capacidade ociosa nas plantas da White Martins Localizadas em Cubatão, junto à Ultrafertil.

ACÓRDÃO

O Plenário, por unanimidade, aprovou o ato de concentração mediante termo de compromisso de desempenho, com as seguintes condições, a serem observadas pelas requerentes: (a) as requerentes deverão renunciar a qualquer disputa por qualquer fonte nova de subproduto de CO₂ na região Sudeste e Paraná, nos próximos seis anos; (b) a White Martins deverá vender seus produtos a preços normais para concorrentes e ou distribuidores, caso ocorra manifesto interesse destas em comprá-los; (c) o interesse de empresas concorrentes ou distribuidoras em adquirir CO₂ deverá ser previamente informado ao CADE para acompanhamento; (d) na hipótese de os concorrentes ou distribuidores, após terem manifestado interesse pela aquisição de quantidade de CO₂, denunciarem recusa de venda ou prática discriminatória de preços, a White Martins deverá apresentar obrigatoriamente ao CADE as seguintes informações: i) justificativa fundamentada quanto à eventual conduta de recusa de venda ou prática discriminatória de preços, ii) valores e quantidade de CO₂ adquiridos nos últimos 6 meses junto a sua fonte de subproduto a que se referir a denúncia, explicitando fonte da informação e metodologia, iii) capacidade ociosa, no semestre, da planta de CO₂ a que se referir a denúncia, explicitando fonte da informação e metodologia, iv) comportamento dos preços de CO₂ a granel e cilindro, nos últimos seis meses, na região de comercialização da planta a que se referir a denúncia; (e) comprovadas as denúncias referidas no item “(d)” acima, as requerentes estarão sujeitas às seguintes penalidades: i) multa diária mínima de 5.000 UFIR, que poderá ser aumentada em até 20 vezes, nos termos do art. 25 da lei n° 8.884/94, até que se cumpra o item “(b)” acima, ii) revisão da aprovação da operação em razão do descumprimento das obrigações assumidas, conforme previsto no art. 55 da lei n° 8.884/94, e iii) imediata abertura de processo administrativo por infração à ordem econômica; (f) a White Martins deverá firmar aditamento em contratos presentes de fornecimento de CO₂ ou de gases do ar a seus clientes, bem como deverá incluir em contratos futuros de fornecimentos de gases os prazos máximos de denúncia segundo o quadro abaixo:

Duração do Contrato	Prazo de Denúncia
Até 2 (dois) anos	20%
Até 3 (três) anos	15%
Até 4 (quatro) anos	12%
Acima de 4 (quatro) anos	10%

(g) a White Martins deverá firmar aditamento em contratos vigentes, a fim de excluir qualquer cláusula de preferência ou de exclusividade no fornecimento de gases do ar ou de CO₂ em contratos de fornecimentos a seus clientes, ficando impedida de incluir tais cláusulas em contratos futuros; (h) as alterações nos contratos de fornecimento de gases previstas nos itens “(f)” e “(g)” deverão ser apresentadas ao CADE no prazo de 90 dias, a contar da publicação do acórdão, sob pena de se aplicar às requerentes as mesmas penalidades estabelecidas no item “(e)” acima; (i) a White Martins deverá assegurar aos clientes, em contratos vigentes e nos futuros, sejam consumidores finais ou empresas de gases industriais e/ou distribuidoras, completa liberdade de escolha de aquisição dos produtos nas condições FOB ou CIF, desde que asseguradas adequadas condições técnicas de segurança, segundo as normas estabelecidas na legislação específica sobre transporte de gases, nada mais podendo ser exigido do que as referidas normas, existentes em Lei; (j) a White Martins deverá assegurar aos seus clientes atuais e futuros pleno acesso às condições de comercialização dos produtos por eles adquiridos, informando-lhes, sempre que solicitado, e de forma discriminada, o valor do produto e do respectivo frete, se houver; (k) em caso de descumprimento do item “(i)” acima, mediante comprovação da existência de restrições à liberdade de escolha ou tentativas de descaracterizar as condições CIF ou FOB dos produtos, as requerentes estarão sujeitas às mesmas penalidades previstas no item “(e)” acima, bem como a instauração de processo administrativo; (l) o fim da vigência do termo de compromisso a ser celebrado, não implicará no reconhecimento, pelo CADE, da legitimidade das práticas restritivas tratadas em “(f)”, “(g)”, e “(i)”, sendo que quaisquer destas condutas, denunciadas após o fim do termo de compromisso a ser celebrado serão avaliadas prioritariamente à luz dos artigos 20 e 21 da Lei nº 8.884/94; (m) as requerentes deverão apresentar relatório anual ao Plenário do CADE contendo informações sobre a evolução do mercado de CO₂, tais como participações de mercado, grau de concorrência, preços e outras informações consideradas pertinentes, utilizando-se dos mesmos critérios e metodologia presentes no voto do Relator; (n) as requerentes deverão contratar empresa de consultoria ou de auditoria independente, e de notória especialização, que assumirá o compromisso de conferir coerência às informações técnicas apresentadas pelas requerentes, com a metodologia e critérios desenvolvidos no voto do relator, bem como elaborar o relatório anual; (o) a contratação da empresa de consultoria ou auditoria independente deverá ser previamente submetida à aprovação do CADE; (p) as requerentes deverão, além do relatório anual previsto acima, prestar no menor prazo possível informações adicionais que o CADE julgar necessário para a devida avaliação do mercado; (q) após a avaliação do relatório anual e realizada a consulta ao mercado, ficando comprovada a

elevação da concorrência no mercado de CO2 em relação à situação atual e, mediante solicitação das requerentes, o termo de compromisso poderá ser revisto pelo CADE, integral ou parcialmente, em consonância com o § 3º do art. 53 da Lei nº 8.884/94; (r.) as requerentes deverão apresentar ao CADE os termos em que serão implementadas as condições previstas nos itens anteriores, no prazo de 15 dias a contar da publicação do acórdão; (s) a celebração do termo de compromisso deverá ser realizada no prazo de 15 (quinze) dias a contar da publicação da deliberação plenária acerca do item “(r.)” acima, sob pena de ser aplicada às requerentes, na ocorrência de descumprimento do prazo deste item ou do prazo previsto no item “(r.)” acima, multa diária no valor de 100.000 UFIR, nos termos do art. 25 da Lei nº 8.884/94; (t) o não cumprimento desta decisão, pelas requerentes, implicará a revisão da aprovação, nos termos do art. 55 da lei nº 8.884/94, bem como a desconstituição judicial da aquisição, na forma do Título VIII da Lei nº 8.884/94; (u) as requerentes deverão fazer publicar 1 (uma) vez, em dois jornais de grande circulação no país, extrato da decisão do CADE, nos termos que constarão do termo de compromisso a ser celebrado. Quanto à preliminar de tempestividade, o Plenário, por unanimidade, considerou a operação apresentada intempestivamente, aplicando-se às requerentes a multa prevista no § 5º do art. 54 da Lei nº 8.884/94, no valor de 60.000 UFIR, equivalente a R\$ 58.862,00 (cinquenta e oito mil, oitocentos e sessenta e dois reais). Quanto à denúncia formulada pela White Martins, acerca da imposição, por concorrente, de cláusulas anticoncorrenciais, o Plenário, por unanimidade, determinou o encaminhamento à SDE/MJ de cópia da denúncia, para que essa D. Secretaria avalie a possibilidade de existência de dano à ordem econômica e conveniência ou não de se proceder a investigações preliminares necessárias à abertura de processo administrativo. Quanto à denúncia de existência de possível açambarcamento de recursos junto à REPLAN, pela White Martins, o Plenário, por unanimidade, face à constatação de indícios de infração à ordem econômica, determinou a imediata abertura de processo administrativo para a apuração da prática. Quanto à existência de enganosidade, por parte da White Martins, nas informações prestadas nos autos, o Plenário, por unanimidade, considerou caracterizada a enganosidade, aplicando-se, com base no art. 26 da Lei 8.884/94, multa às requerentes no valor de R\$ 1.123.989,65 (um milhão, cento e vinte e três mil, novecentos e oitenta e nove reais e sessenta e cinco centavos). Participaram do julgamento o Presidente Gesner Oliveira, os Conselheiros Mércio Felsky, João Bosco Leopoldino, Hebe Romano, Marcelo Calliari e o Procurador-Geral Amauri Serralvo. A Conselheira Lucia Helena Salgado e Silva e os Conselheiros Ruy Santacruz declararam-se impedidos. Brasília, 01 de setembro de 1999 (data do julgamento).

RELATÓRIO DO CONSELHEIRO RELATOR

ÍNDICE:

Introdução

1. Da Operação

2. Das Requerentes

3. Mercado Relevante

3.1. Produto

3.1.1. Gás Carbônico

1.1.2. Gases Atmosféricos

3.1.3. Distribuição

3.1.4. Dimensão Geográfica

4. Grau de Concentração da Oferta antes e após a operação:

4.1. Mercado Internacional

4.2. Mercado Relevante – CO₂

4.3. Outros Mercados

4.4. Gases do Ar

5. Barreiras à entrada

6. Eficiências

7. Pareceres

8. Informações Complementares ao Relatório

9. Anexo – Parecer da Procuradora Autárquica Áurea R. S. Queiroz

ÍNDICE DE QUADROS E TABELAS:

- QUADRO 1: Participação dos Principais Produtos da WHITE MARTINS no faturamento

- QUADRO 2: Participação dos Principais Produtos da LIQUID CARBONIC no faturamento

- QUADRO 3: CO₂ – Principais Aplicações

- QUADRO 4: Distribuição do Mercado de Gás Carbônico por segmento – 1995
- QUADRO 5: Grau de Utilização da Capacidade de CO₂ da LIQUID CARBONIC – 1995
- QUADRO 6: Crescimento Médio do Mercado de CO₂ – 1992/1996
- QUADRO 7: Gases Atmosféricos – Principais Aplicações
- QUADRO 8: CO₂ e gases do ar – Participações Mundiais
- QUADRO 9: Estrutura da Oferta – 1995 – Região Sudeste
- QUADRO 10: Estrutura da Oferta em 1999 – Sudeste + Paraná
- GRÁFICO dos preços médios nacionais de CO₂ a partir de jan. 93
- GRÁFICO dos preços de CO₂ a granel comercializados no Estado de São Paulo, a partir de out. 95
- GRÁFICO dos preços médios de CO₂ em cilindros comercializados na região de São Paulo, a partir de out. 95
- QUADRO 11: CO₂ - Preços Internacionais
- QUADRO 12: Custos de Aquisição de Matéria-Prima e Margem de Contribuição
- QUADRO 13: Estrutura de Oferta das demais Regiões
- QUADRO 14: Participações na Oferta de Gases Atmosféricos – Capacidade Instalada
- QUADRO de Capacidade Ociosa das Plantas da ULTRAFÉRTIL
- QUADRO de Fornecimento de CO₂ Bruto
- QUADRO Demonstrativo do número de plantas
- QUADRO 15: Participações na Oferta de Gases Atmosféricos Capacidade Instalada
- QUADRO 13: Resumo das Eficiências apresentadas pelas Requerentes

INTRODUÇÃO:

Quanto à descrição circunstancializada do processo, inclusive no tocante às diligências e audiências de iniciativa deste Gabinete, adoto integralmente o parecer da Procuradoria do CADE em anexo, de lavra da procuradora autárquica Áurea R. S. Queiroz.

Os tópicos a seguir resumem as principais características da operação, os mercados relevantes, as barreiras à entrada e as eficiências apresentadas pelas requerentes.

1. DA OPERAÇÃO:

A operação em análise refere-se à cisão parcial do patrimônio da **UNIGASES COMERCIAL LTDA.** (UNIGASES) e à incorporação da parcela cindida na **S.A. WHITE MARTINS** (WHITE MARTINS), ocorrida em 30.04.96, e protocolada na SDE em 23.05.96. O valor do patrimônio cindido foi avaliado em R\$ 718.827.200,00, pagos aos quotistas da UNIGASES mediante emissão de novas ações.

A operação foi um reflexo da aquisição do controle acionário da empresa norte americana CBI INDUSTRIES INC., controladora da LIQUID CARBONIC CORPORATION (LCC) pela empresa PRAXAIR INC., controladora da WHITE MARTINS, em 12 de janeiro de 1996. A operação de aquisição da CBI pela PRAXAIR nos Estados Unidos foi aprovada, com restrições, pela *Federal Trade Commission*¹.

A WHITE MARTINS passou a controlar todas as operações da LIQUID CARBONIC na América do Sul após a conclusão das seguintes etapas:

- A LIQUID CARBONIC INC. (LCI), sediada no Canadá e subsidiária da LCC, passou a ser detentora de 87,43% das ações das empresas LIQUID CARBONIC no Brasil, além de controlar outras empresas LIQUID CARBONIC em diversos países da América do Sul;
- A LCI tornou-se sócia quotista da UNIGASES, subsidiária da PRAXAIR, mediante a transferência à UNIGASES destas participações nas empresas LIQUID CARBONIC sul americanas.
- Por fim, foi realizada a cisão parcial do patrimônio da UNIGASES, referente a estes investimentos na América do Sul, e à transferência da mesma para a WHITE MARTINS.

¹ O FTC concluiu que a operação de aquisição da CBI pela PRAXAIR violou a legislação *antitruste*, aumentando o preço no mercado de gases atmosféricos em diversas áreas do país. Deste modo, a Praxair foi obrigada a desinvestir 4 plantas de produção de gases atmosféricos (nitrogênio, oxigênio e argônio).

Assim, a operação teve como consequência a transferência do controle sobre a direção e gerenciamento de todos os investimentos da **LIQUID CARBONIC** na América do Sul para a **WHITE MARTINS**.

2. DAS REQUERENTES:

A **WHITE MARTINS** é controlada pelo grupo norte-americano **PRAXAIR**, uma das maiores empresas do mundo na área de gases atmosféricos (oxigênio, nitrogênio, argônio e outros). Trata-se da maior empresa do Brasil na produção de gases do ar, gases especiais, além de misturas e equipamentos diversos.

A empresa atua também em setores conexos, como, por exemplo, no mercado de solda e no de produção de cilindros, através das coligadas **White Martins Soldagem Ltda.** e **Cilbrás – Empresa Brasileira de Cilindros Ltda.**

Em 1995, a **WHITE MARTINS** faturou R\$ 809,0 milhões, sendo 81,2% obtidos através da venda de gases atmosféricos e especiais, o que se depreende da análise do quadro abaixo:

QUADRO 1 – Participação dos Principais Produtos da White Martins no Faturamento

<i>Produtos</i>	<i>% Faturamento</i>
Oxigênio	45,7
Nitrogênio	14,6
Argônio	3,9
Acetileno	7,6
Gases Especiais	3,4
Outros Gases	6,0
Outros Produtos	18,8

Fonte: Requerentes

A **LIQUID CARBONIC**, controlada pela empresa *holding* **CBI Industries Inc.**, atua sobretudo nas Regiões Centro/Leste e Sul do país, e apresenta como principal atividade a produção e comercialização de CO₂ - gás carbônico. Além do CO₂, o grupo **LIQUID CARBONIC** atua na área química, produzindo carbonato de sódio, carbonato de cálcio precipitado (Quimbarra), calcário (Maruim Ltda.), pó de talco (Mineração Mira Serra), carbonato de

cálcio natural (Pulver do Nordeste S.A.), ácido benzóico, benzoato de sódio, aldeído benzóico e plastificantes benzóicos (Liquid Química).

Até a operação, a LIQUID CARBONIC detinha o monopólio do mercado de gás carbônico no país. Como salientaram as requerentes, *“a América Latina responde por 32% (US\$ 294 milhões, em 1994) do faturamento global do grupo. As vendas no Brasil, por sua vez, são responsáveis, segundo o relatório anual do grupo CBI – controlador da Liquid Carbonic - por mais de 30% das receitas operacionais da Liquid Carbonic no mundo, fato que demonstra a importância e a lucratividade do mercado nacional”*.

Seu faturamento no Brasil, em 1995, foi de R\$ 200,6 milhões, assim distribuído:

QUADRO 2 – Participação dos Principais Produtos da Liquid Carbonic no Faturamento

	<i>% Faturamento</i>
Gás Carbônico e afins	80,2
Produtos Químicos	19,8

Fonte: Requerentes

As Requerentes justificam a operação devido às eficiências decorrentes da operação conjunta em gases do ar e gás carbônico, uma vez que possuem canais de distribuição, logísticas de transporte e áreas de comercialização muito próximas, além de bases tecnológicas comuns. Não fosse a operação, a PRAXAIR/WHITE MARTINS, por atuar exclusivamente no segmento de gases do ar, estaria impossibilitada de obter tais eficiências.

As Requerentes definiram as seguintes estratégias:

- expansão geográfica na América do Sul e Ásia (principalmente China, Coreia do Sul, Indonésia, Índia e Tailândia);
- fortalecimento do negócio de base, com o desenvolvimento tecnológico de novos sistemas de produção e de novas aplicações de GASES DO AR e com acréscimos à linha de produtos e serviços.

Acrescentam, ainda, que “o movimento de diversificação da PRAXAIR na direção da produção do GÁS CARBÔNICO estava, portanto, inteiramente dentro de seu planejamento estratégico. Mais do que isso, tal movimen-

to era estratégico porque estava pelas próprias características concorrenciais do setor. As maiores empresas produtoras de GASES DO AR já eram fabricantes também de GÁS CARBÔNICO, com uma única exceção – a PRAXAIR. A LIQUID CARBONIC concentrava sua atuação no mercado de GÁS CARBÔNICO, com uma participação pouco expressiva em GASES DO AR.

A inserção produtiva da PRAXAIR e da CBI/LIQUID CARBONIC, caso não materializada, tornaria ambas as empresas competitivamente vulneráveis, posto que seus principais concorrentes eram todos grandes empresas, com atuação mais diversificada, proporcionando-lhes maiores vantagens competitivas”.

3. MERCADO RELEVANTE:

3.1. PRODUTO:

Por razões diversas, tanto a SEAE quanto a SDE consideraram dois mercados relevantes: GÁS CARBÔNICO e GASES ATMOSFÉRICOS.

De acordo com as Requerentes, os gases do ar e o gás carbônico são produtos distintos, destinados a aplicações e mercados distintos. Além disto, a LIQUID CARBONIC atua em um mercado onde a WHITE MARTINS não atuava. A principal argumentação deve-se ao fato de que 80% da composição do faturamento da LIQUID CARBONIC concentra-se nas vendas de gás carbônico.

A SEAE considera o gás carbônico como o principal mercado relevante a ser avaliado, justificando sua posição em razão da coincidência na produção de gás carbônico entre as Requerentes. Desde outubro de 1995, a WHITE MARTINS procurava atuar neste mercado, inicialmente importando, de forma não econômica, pequenas quantidades de gás carbônico da Argentina para a região Sudeste do país e, mais tarde, a partir de janeiro de 1996, através de um nova unidade de produção instalada em Cubatão.

Portanto, a definição da SEAE implica ter havido, antes da operação, uma estrutura de mercado duopólica na região Sudeste, ainda que durante poucos meses. Nas outras regiões ocorrera apenas a troca de controlador acionário, não tendo ocorrido modificações na estrutura concorrencial (monopólio).

Além disto, devido às dificuldades em se determinar o grau de substituíbilidade do gás carbônico em determinadas aplicações (controle de Ph, soldagem, entre outros), as possibilidades de substituição não foram consideradas.

Em função das contestações das concorrentes quantos aos possíveis efeitos negativos da operação sobre o setor de gases atmosféricos, a SEAE também considerou gases atmosféricos como um segundo mercado relevante. Ocorre que, ainda assim, maior cuidado analítico foi reservado ao mercado de CO₂, em especial no que tange à avaliação das barreiras à entrada.

Por sua vez, a SDE considerou o mercado de gases industriais (gás carbônico e gases atmosféricos) como o mercado relevante, porque as eficiências advindas da comercialização e distribuição conjunta dos dois tipos de gases oferece uma vantagem adicional à WHITE MARTINS no segmento de gases atmosféricos.

Reproduzo, abaixo, o posicionamento da Procuradoria do CADE:

“105-Vários são os argumentos que indicam a inclusão do mercado de gases do ar como um dos mercados relevantes. Um dos argumentos que justifica a inclusão do outro setor, leva em consideração a estratégia de diversificação adotada pelas empresas que atuam nos mercados de gases do ar e de gás carbônico. Todos os grandes grupos internacionais atuam no setor usualmente denominado de gases industriais, que inclui tanto gases atmosféricos como também gás carbônico e demais misturas especiais de gases.

106-Ademais, há alegações nos autos, feitas pelas demais empresas do mercado de gases, sobre a possibilidade de realização de condutas restritivas nestes setores, especialmente a prática de subsídios cruzados e venda casada entre os setores de gases atmosféricos e gás carbônico, condutas estas que podem acentuar ainda mais a posição dominante detida pela WHITE MARTINS no mercado de gases do ar. Há, também, a anterior situação contratual da LIQUID CARBONIC, que evidenciava seu interesse na entrada no mercado de gases do ar.

107-Desta forma, considero pertinentes as colocações da SEAE e da SDE, no sentido de definir o mercado relevante do produto como sendo dois mercados: o mercado de gás carbônico e o de gases do ar.

108-Não se pode olvidar que o contrato firmado entre a LIQUID CARBONIC e a Lotepro demonstra, inequivocamente, a decisão econômica da LIQUID CARBONIC de investir no mercado de gases do ar.

109-De fato, a concentração econômica deu-se no mercado de produção de gás carbônico, pela aquisição de capital social da LIQUID CARBONIC pela WHITE MARTINS. Não há dúvidas quanto à sua configuração como objeto desta análise.

110-No entanto, a análise antitruste preventiva, nos termos do art. 54 da Lei nº 8.884/94, deve procurar identificar eventuais efeitos anticoncorrenciais não só no mercado em que se dá a concentração como também em mercados correlatos, que podem vir a sofrer impactos da concentração econômica.

111-Neste sentido, adiro ao posicionamento das duas Secretarias e, em especial, à argumentação da SDE, adotando a definição de mercado relevante de fls. 4.100, incluindo na análise do presente Ato de Concentração o setor de gás carbônico e o de gases atmosféricos”.

3.1.1. GÁS CARBÔNICO:

Trata-se de um tipo de gás não inflamável, incolor e inodoro. Sob certas condições de temperatura e pressão, pode apresentar-se no estado gasoso, líquido ou sólido (gelo seco).

Quando processado, o CO₂ pode ser utilizado em diversas aplicações industriais. A tabela abaixo apresenta os principais usos do CO₂ e suas respectivas participações na demanda nacional:

QUADRO 3 - CO₂ - PRINCIPAIS APLICAÇÕES

Aplicação do Produto	% no Volume Total
Carbonatação de Bebidas	50,4
Controle de Ph (neutralização de efluentes industriais alcalinos)	22,0
Processos de solda	7,8
Secagem de moldes e machos na fundição de peças e outras aplicações metalúrgicas	6,0
Reagente químico	4,2

Extinção de incêndio	2,1
Resfriamento, moagem, atmosfera protetora e atordoamento de aves	1,0
Diversas	6,5

Fonte: Requerentes

Vale observar que o CO₂ é um produto homogêneo. Sua diferenciação ocorre na prestação de serviços e no fornecimento de soluções técnicas na distribuição que otimizem os processos produtivos de seus clientes.

O CO₂ pode apresentar substitutos em algumas aplicações, tais como o uso de ácidos minerais (clorídrico, sulfúrico, etc.) no controle de Ph, de argônio no processo de solda, de resinas na fabricação de moldes e de nitrogênio no resfriamento, moagem, atmosfera protetora e atordoamento de aves. Não há dados nos autos que informem o grau de substituíbilidade técnica e econômica destes produtos e, portanto, saber se são “bons substitutos” do CO₂. Entretanto, deve-se destacar que inexitem produtos substitutos na principal aplicação de CO₂, a carbonatação de bebidas, que responde por mais de 50% do volume de vendas do produto.

O CO₂ é obtido a partir das seguintes tecnologias:

Combustão:

É a tecnologia mais antiga e relativamente mais ineficiente para grandes escalas de produção. Em algumas regiões, em razão da falta de disponibilidade de indústrias, o processo de combustão de matérias orgânicas, como óleo combustível, gás natural, carvão, cavacos de madeira, etc, é bastante utilizada. Entretanto, o CO₂ gerado possui alto grau de impureza, o que ocasiona elevados custos em separação e purificação. Ao contrário da planta de by product, possui a vantagem de possibilitar a localização da planta junto ao consumidor, reduzindo os custos de distribuição.

By-product:

No processo de by-product, o CO₂ é obtido a partir dos resíduos de indústrias de outro produto que não o CO₂. É o processo mais empregado no Brasil, sendo o custo do processo de produção de CO₂ mediante esta tecnologia cerca de 60% inferior àquele resultante do processo de combustão (informação prestada pelas Requerentes na audiência pública realizada em 01 de dezembro de 1998).

Esta tecnologia implica na instalação da fábrica de CO₂ próxima à indústria fornecedora da matéria-prima e na elaboração de contratos de fornecimento de longo prazo. O grau de pureza do CO₂ varia com a fonte de sub-produto utilizada. Vale dizer, nas plantas de by-product, o CO₂ é canalizado até a fábrica, onde será processado e armazenado.

As fontes de by-product provêm de dois segmentos:

indústrias de fermentação, como, por exemplo, cervejarias e usinas de açúcar e álcool;

plantas industriais, como as de hidrogênio, gás sintético, amônia ou refinarias de petróleo, onde o CO₂ é resultante de processos químicos.

Pelas informações obtidas junto às Requerentes e outros concorrentes nas diversas audiências realizadas, embora a planta de combustão possa apresentar vantagens em termos de redução de custo de transporte, sendo usada para fornecimentos do tipo on site, ou em regiões de estrutura industrial pouco desenvolvida (e, portanto, com escassas fontes de sub-produto), não é capaz de competir, na região Sudeste, com plantas de CO₂ de tecnologia by product.

Estrutura de Demanda do CO₂:

Quanto à demanda, cerca de 70% do total da produção nacional (1.020 tpd) é direcionada para a indústria de bebidas (ver quadro abaixo). Deve-se considerar, porém, que 40% da produção nacional é produzida pelas próprias cervejarias. Mesmo assim, cerca de 43% da demanda das cervejarias é preenchida pela LIQUID CARBONIC. Dos 613 tpd produzidos pela LIQUID CARBONIC em 1995, 308 tpd (cerca de 50%) foram dirigidas à indústria de bebidas.

QUADRO 4 - DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO DE GÁS CARBÔNICO POR SEGMENTO -1995

Produtores	Bebidas		Outros		Total	
	ton/dia	(%)	ton/dia	(%)	ton/dia	(%)
Liquid Carbonic	308	43	305	100	613	60
Cervejarias	407	57	-	-	407	40

Total	715	100	305	100	1020	100
Participação	70%		30%		100%	

Fonte: Requerentes

De acordo com a SEAE, outra característica da demanda, devido ao peso da indústria de bebidas, é o seu grau de sazonalidade, uma vez que as vendas de bebidas atingem seu pico no verão. Portanto, como são dimensionadas em relação à demanda de pico, as plantas de gás carbônico devem possuir razoável grau de ociosidade média.

QUADRO 5 - GRAU DE UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE DE CO₂ DA LIQUID CARBONIC -1995 (ton/dia)

Região	Capacidade Produtiva	Demanda de Pico
Sudeste ²	775 ³	602
Norte	8	7
Nordeste	125	58
Sul	70	48
Centro-Oeste	10	n.d.

Fonte: Requerentes

As Requerentes também apresentaram dados sobre a evolução da demanda de gás carbônico entre os anos de 1992 e 1996, com taxas de crescimento médio anual variando de 9 a 13%.

QUADRO 6 - CRESCIMENTO MÉDIO DO MERCADO DE CO₂ - 1992/1996

Região	Crescimento médio anual
RJ, SP, MG e PR	13%
NORTE	9%
NORDESTE	13%
SC e RS	10%
TOTAL	13%

Fonte: Requerentes

² Inclui Paraná

³ Inclui 100 tpd da planta de Araucária/PR

3.1.2. GASES ATMOSFÉRICOS:

Os gases atmosféricos são compostos por três gases principais existentes na atmosfera em proporção fixa: nitrogênio (78%), oxigênio (21%) e argônio (0,9%). Estes gases tem as seguintes aplicações:

QUADRO 7 - GASES ATMOSFÉRICOS - PRINCIPAIS APLICAÇÕES

Aplicação do Produto	% no volume total
Oxigênio para enriquecimento de ar em alto-forno, refino de aço, combustão e pós-combustão	48,0
Nitrogênio para inertização, estripagem, atmosfera protetora, etc.	39,0
Nitrogênio para fins criogênicos tais como congelamento de alimentos, embutimentos de peças, criomoagem, rebarbação de borracha e plásticos, conservação de sêmen e de outros materiais biológicos, etc.	2,4
Oxigênio para gasoterapia, incineração de lixo hospitalar, ozonização, etc.	1,7
Oxigênio para branqueamento de celulose, escaufagem e solda oxicombustível	1,0
Argônio para refino de aços especiais, desgaseificação de metais, proteção de arco elétrico em soldagem (puro/em mistura), etc.	0,9
Diversas	6,0

Fonte: Requerentes

Os gases atmosféricos podem apresentar substitutos em algumas aplicações. Entretanto, segundo estimativas apresentadas pelas Requerentes, a possibilidade de substituição cobre apenas 1,3% do volume total dos gases atmosféricos comercializados. Além disto, não existem substitutos nas duas principais aplicações, que representam 87% do volume total de vendas neste mercado, como se nota a partir da análise da tabela acima.

A tecnologia convencional utilizada na produção de gases atmosféricos consiste na compressão, purificação, liquefação e destilação criogênica do ar de forma industrialmente sofisticada, onde são exigidos elevados investimentos. Entretanto, as Requerentes destacam o desenvolvimento de tecnologias de produção não-criogênicas, que podem representar, no futuro, a aquisição dos gases atmosféricos a custos operacionais menores e, inclusive, uma possível adaptação deste tipo de tecnologia à produção de gás carbônico. Porém, atualmente, o processo produtivo dos dois produtos ainda são completamente distintos, não havendo possibilidade de conversão de equipamentos produtivos de um produto para outro.

Quanto à demanda, quase metade das vendas (48%) são destinados ao enriquecimento de ar em alto-forno, ao refino de aço e à combustão e pós-combustão, sendo os principais clientes siderurgias e petroquímicas. Em geral, são construídas plantas on site (dentro da fábrica do cliente), com determinado grau de ociosidade para atender pequenos clientes com excedentes da planta. A SEAE observa que estes clientes tem pequeno poder de negociação, sendo os preços praticados com eles significativamente superiores aos praticados com grandes clientes, e que este mercado deve se constituir em uma permanente preocupação do ponto de vista antitruste.

3.1.3. DISTRIBUIÇÃO:

No tocante ao processo de distribuição, os gases atmosféricos e o gás carbônico são classificados como “Produtos Perigosos”, sendo a estocagem, transporte, manuseio, carga e descarga destes gases disciplinados pelo Decreto 96044/88, pela Portaria MT 291/88 e por diversas normas da ABTN. Os veículos transportadores são repletos de especificações técnicas, o que eleva os custos do sistema de distribuição, restringindo a faixa de atuação das empresas. O transporte é normalmente realizado a granel (caminhões-tanque) ou em cilindros, para consumidores de menor porte. A logística de distribuição é determinada pela distância e pela tonelagem utilizada pelos consumidores.

A LIQUID CARBONIC transportava e comercializava seu produto por meio de unidades próprias de transporte de gás liquêfeito e também por terceiros, mediante contratos de fornecimento. Assim, muitas vezes esta área de atuação estava reservada às empresas distribuidoras, que realizavam investimentos em cilindros, carros-tanque e outros equipamentos necessários ao manuseio e utilização do produto. Já a WHITE MARTINS possui um maior

grau de verticalização no mercado de gases atmosféricos, atuando na venda direta ao consumidor mediante rede própria de distribuição.

De acordo com informações das Requerentes, a política de distribuição e comercialização dos produtos foi unificada, cabendo à WHITE MARTINS a responsabilidade por este segmento, utilizando sua rede de distribuição própria para a venda do gás carbônico, estando a LIQUID CARBONIC limitada à produção.

3.4. DIMENSÃO GEOGRÁFICA:

No caso dos gases do ar, a proximidade das plantas junto ao centro consumidor constitui-se importante fonte de poder de mercado, tendo em vista o peso dos elevados custos de transporte no preço final dos gases. Segundo as estimativas da SEAE, o “mercado natural” do oxigênio, nitrogênio e argônio situa-se a uma distância máxima de 500 quilômetros para os dois primeiros, e de até 1000 quilômetros para o argônio.

Quanto ao CO₂, o mercados geográfico relevante também deve ser definido, no máximo, regionalmente. Em audiências realizadas no CADE, as empresas AGA (12/11/98) e Air Liquid (10/11/98), consideraram seus raios de atuação em cerca 300 km. De acordo com a AGA, somente numa emergência o mercado de São Paulo poderia ser atendido por uma fábrica no RJ (onde se localiza a planta da AGA). Na audiência pública de 01/11/98, a AGA afirmou poder atender clientes distantes até 800 km da sua planta. Já na mesma audiência, a BOC Gases afirmou que a distância economicamente viável é de 400 km.

A SDE ainda realiza as seguintes considerações adicionais: “Observe-se, porém, que o Paraná está incluído na região Sudeste, uma vez que a fonte de Araucária- PR está no raio de 500 Km discutido acima para o mercado consumidor de São Paulo (o maior do país), da mesma forma a fonte da Peróxidos de Curitiba.”

Tendo em vista esses argumentos, a Procuradoria do CADE afirma:

“121-(...) deve-se reconhecer como mercado relevante geográfico deste Ato de Concentração a região sudeste, compreendida pelos consumidores localizados nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Mi-

nas Gerais, haja vista que tais clientes se encontram no raio de distância, dentro do qual o transporte de gás carbônico é economicamente viável.

122-Em consonância com o parecer da SDE, fls. 4.104, deve ser incluído no mercado relevante geográfico o Estado do Paraná, tendo em vista a localização da planta da Ultrafertil na cidade de Araucária, que se encontra no raio de 500 Km de distância do centro consumidor”.

4. GRAU DE CONCENTRAÇÃO DA OFERTA ANTES E APÓS A OPERAÇÃO:

4.1. MERCADO INTERNACIONAL:

O mercado mundial de gases industriais é dominado por poucos players atuantes em todos os continentes. Abaixo estão relacionadas as participações mundiais das principais empresas nos mercados de gases do ar e gás carbônico antes da presente operação:

QUADRO 8 - CO2 E GASES DO AR - PARTICIPAÇÕES MUNDIAIS

EMPRESAS	GASES DO AR		GÁS CARBÔNICO	
	Participação no mercado mundial	Posição	Participação no mercado mundial	Posição
AIR LIQUID	18,9%	1 ^a	15,0%	3 ^a
BRITISH OXYGEN	17,4%	2 ^a	17,0%	2 ^a
PRAXAIR	12,4%	3 ^a	zero	
AIR PRO-DUCTS	9,0%		1,3%	
AGA	7,8%		1,0%	
MESSER GRIESHEIM	5,6%		2,3%	
CBI/L. CARBONIC	3,5%		35%	1 ^a

Fonte: Requerentes

De todas as empresas que atuam no segmento de gases atmosféricos, apenas a PRAXAIR não tinha qualquer participação no mercado de gás car-

bônico, situação, de acordo com as Requerentes, de flagrante desvantagem competitiva em relação a suas concorrentes.

4.2. MERCADO RELEVANTE – CO2:

As Requerentes apresentaram as informações sobre a oferta das plantas de CO2 à SEAE, as quais são reproduzidas no quadro abaixo.

QUADRO 9 - ESTRUTURA DA OFERTA - 1995 (Região Sudeste)

Local	Supridora	Capacidade Nominal (TPD)	Capacidade Vendável ⁴ informada pelas Requerentes
CUBATÃO/SP	Ultrafertil	200	160
WHITE MARTINS		200	160
CUBATÃO/SP	Ultrafertil	200	200
SÃO PAULO/SP	COMGÁS	100 (disponibilidade contratada de 300)	70
PAULÍNIA/SP	RHODIA	80	65
S.J. DOS CAMPOS/SP	PETROBRÁS (REF.)	80	65
MAUÁ/SP	OXITENO	45	35
BETIM/MG	PETROBRÁS (REF.)	50	45
DUQUE DE CAXIAS/RJ	PETROBRÁS	45	35
ARAUCÁRIA/PR	Ultrafertil	150	100
LIQUID CAR-		750	615

⁴ capacidade de produção da planta de CO2 por dia ponderada pelo número de dias de paralisação ou redução de fornecimento da matéria prima por parte da fonte supridora.

BONIC			
TOTAL		950	775

Fonte: Requerentes

Desde a operação, em 1995, até a presente data, tem se observado algumas movimentações de outras empresas no sentido de também atuarem nesse mercado.

O parecer da Procuradoria do CADE resume o histórico desse período:

“130-Logo após, no período de janeiro a abril de 1996, a então monopolista LIQUID CARBONIC enfrentou a entrada da WHITE MARTINS no mercado de gás carbônico, em uma situação de duopólio. A entrada no mercado da WHITE MARTINS foi possível em função de contrato celebrado com a Ultrafertil, visando a utilização do gás bruto gerado a partir da produção de amônia, na planta de Cubatão. O contrato de fornecimento disponibilizava para a entrante 200 ton/dia de insumo e a unidade de separação de gases foi construída com a capacidade de 200 ton/dia.

131-No primeiro semestre de 1996, deu-se a concentração em estudo, ocasião em que se reconstituiu o monopólio no mercado de gás carbônico anteriormente existente, agora nas mãos da adquirente WHITE MARTINS.

132-As informações dos autos dão conta de que as alterações na estrutura do setor não pararam por aí. A AGA, um dos grandes players mundiais e a segunda empresa produtora de gases atmosféricos no Brasil, entrou no mercado de CO₂, construindo uma planta no Rio de Janeiro. Esta unidade utiliza a matéria-prima gerada pela Prosint na produção de metanol e tem capacidade instalada em torno dos 100 ton/dia e uma capacidade vendável na ordem das 50 ton/dia.

133-Paralelamente à construção da planta da AGA, outro grande player internacional, a Air Liquide, anunciou sua entrada no mercado de gás carbônico da região sudeste, através da exploração do subproduto gerado pela Rhodia, em Paulínia, fonte esta até então explorada pela WHITE MARTINS.

134- Informa também que obteve êxito na negociação com a empresa Peróxidos⁵, em Curitiba, visando celebrar contrato para fornecimento de insumo. A empresa estima que terá uma capacidade instalada na casa das 150 ton/dia. A Air Liquide também venceu concorrência na REVAP - refinaria da Petrobrás localizada em São José dos Campos – devendo explorar cerca de 80 ton/dia de gás bruto.

135- A entrada da Air Liquide deu-se, de fato, no mercado relevante, só que com uma capacidade produtiva aquém das estimativas. A planta da Rhodia tem uma capacidade instalada de 80 ton/dia e um consumo cativo da própria Rhodia na casa dos 45 ton/dia. Estão, pois, disponíveis para comercialização, apenas 20 ton/dia de gás carbônico. A planta de São José dos Campos terá uma capacidade instalada de 80 ton/dia e vendável de 65 ton/dia.

136- A partir da alteração da cláusula de exclusividade do contrato de fornecimento de matéria-prima entre a WHITE MARTINS e a Ultrafertil, deu-se nova concorrência para contratação do excedente de 170 ton/dia de CO2 gerado na unidade de Cubatão. A BOC Gases apresentou a melhor oferta e, a partir do segundo semestre de 1999, passará a produzir cerca de 35 ton/dia de gás carbônico.

137- Mais recentemente, a Messer Griesheim anunciou sua associação com a Spal, fabricante da Coca-Cola, em um projeto que visa produzir cerca de 60 ton/dia de dióxido de carbono. Desta capacidade, 40 ton/dia serão consumidas cativamente pela Spal para a produção de refrigerantes. Esta empresa também deverá explorar o subproduto gerado pela Hoescht com uma estimativa de produzir cerca de 40 ton/dia”.

A tabela, a seguir, apresenta a estrutura de oferta atual:

QUADRO 10 - Estrutura da Oferta em 1999 - Sudeste + Paraná

Estado	Cidade	Empresa	Tipo de planta	Fonte	Fornecedor	Capac. Nominal	Cap. Vend
São Pau-	São	Liquid	Sub-	Gás sinté-	COM-	100	70

⁵ Até o momento da elaboração deste parecer não há confirmação sobre qualquer produção de gás carbônico a partir do subproduto da Peróxidos, razão pela qual não foi considerada na estrutura do mercado.

lo	Paulo	Carbonic	produto	tico	GÁS		
	Cubatão	Liquid Carbonic	Sub-produto	Amônia	Ultrafertil	200	200
	Cubatão	White Martins	Sub-Produto	Amônia	Ultrafertil	200	160
	Mauá	Liquid Carbonic	Sub-produto	Óxido de etileno	OXITE-NO	45	35
	Cubatão	BOC	Sub-produto	Amônia	Ultrafertil	100	35(a)
	Paulínia	Air Liquide	Sub-produto	Hidrogênio	Rhodia	80	20(b)
	S.J. dos Campos	Air Liquide	Sub-produto	Hidrogênio	Petrobrás	80	65(c)
	Jundiaí	Messer Griesheim	combustão	Gás natural	Panamco Spal	60	20(d)
	Suzano	Messer Griesheim	combustão	Gás natural	Hoechst/Clariant	40	40(e)
Rio de Janeiro	Duque de Caxias	Liquid Carbonic	Sub-produto	Hidrogênio	Petrobrás	45	35
	Rio de Janeiro	AGA	Sub-produto	Metanol	Prosint	100	50(f)
Minas Gerais	Betim	Liquid Carbonic	Sub-produto	Hidrogênio	Petrobrás	50	45
Paraná	Araucária	Liquid Carbonic	Sub-produto	Amônia	Ultrafertil	150	100

35 tpd a partir de agosto de 1999, 60 tpd em 2000 e 100 tpd em 2001, se conseguir 2ª planta

Excluídos os 45 tpd para a própria Rhodia atualmente fornecidos

início de funcionamento previsto para 2º trimestre de 1999

início de funcionamento previsto para agosto de 2000; 40 tpd serão fornecidas à própria Spal

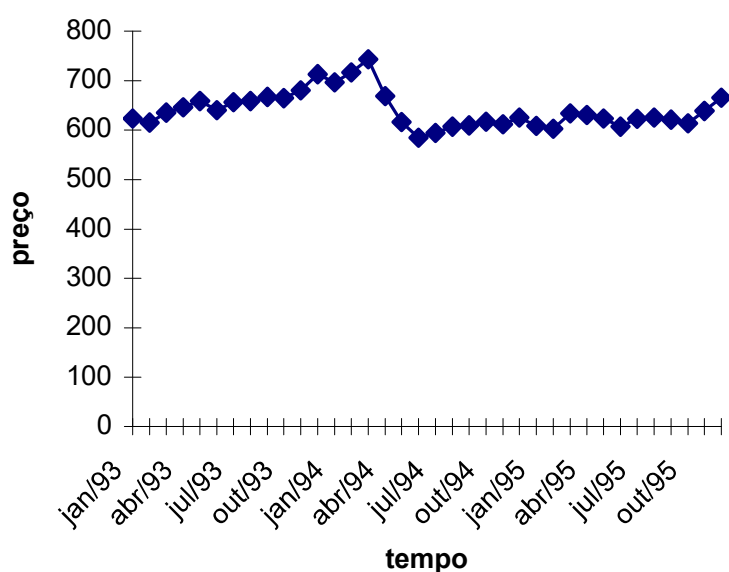
início de funcionamento previsto para agosto de 1999

atualmente compromete apenas a metade da capacidade instalada.

Preços:

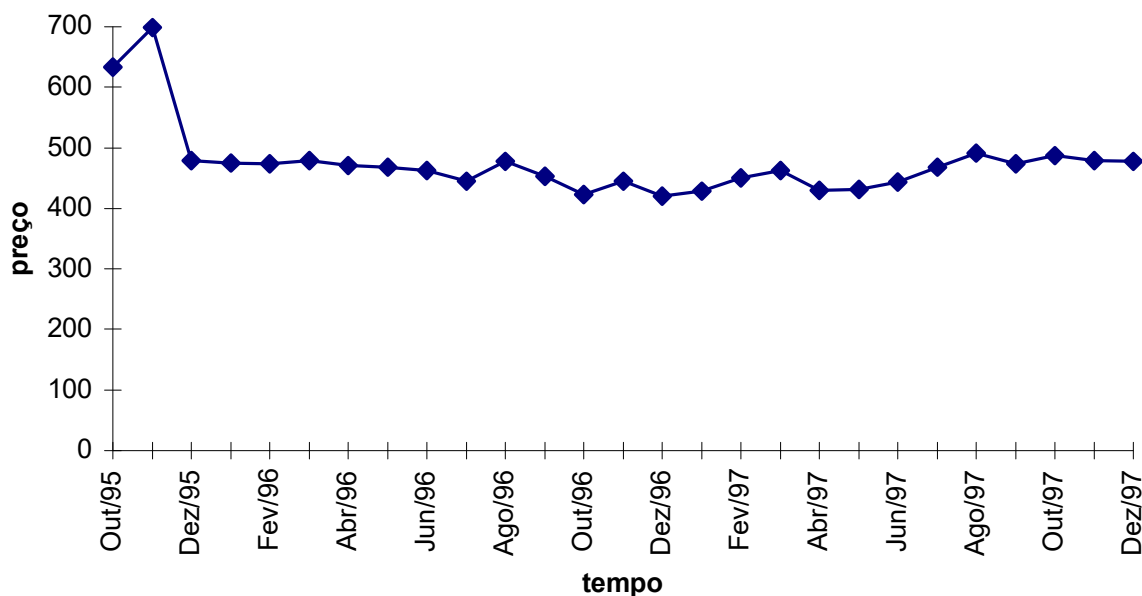
Em relação à evolução dos preços, as Requerentes apresentaram duas séries: nacionais e região de São Paulo. A série de preços nacionais correspondem a preços médios de vendas a granel e a varejo entre janeiro de 1993 e dezembro de 1995, em dólares até junho de 1994 e em reais a partir de julho de 1994. Os preços nacionais de gás carbônico apresentam relativa estabilidade, variando em torno de um preço médio de 640 reais por tonelada.

preços médios nacionais - CO2



Em solicitação à SEAE, as Requerentes também apresentaram os preços de CO2 praticados pela WHITE MARTINS antes da aquisição. Assim, as empresas apresentaram dados de preços CIF para a região de São Paulo, portanto, dentro do mercado relevante.

Preços de CO2 a granel comercializado no Estado de São Paulo



Posteriormente, foi solicitada série de preços de CO2 em cilindros desde outubro de 1995. Os preços tiveram redução relativamente significativa entre final de 1995 e início de 1996. Desde então, e especialmente a partir de 1997, os preços mantiveram tendência relativamente crescente, até alcançarem o patamar de preços vigente em outubro de 1995.

Quanto ao comportamento dos preços internacionais, os dados apresentados pelas empresas são os seguintes:

QUADRO 11 CO2 - PREÇOS INTERNACIONAIS

País	Preço (US\$/ton FOB ex-impostos (a))
Estados Unidos	90
Itália	160
Espanha	220
Brasil	212

fonte: requerentes

Segundo as empresas, as diferenças de preços entre o Brasil e outros mercados reside no que eles denominam de “margem de contribuição”, que nada mais é do que o preço FOB dividido pelo custo de aquisição da matéria-prima. O custo de aquisição da matéria-prima, no Brasil, é comparativamente maior do que em outros países, reduzindo a margem de contribuição.

QUADRO 12
CUSTOS DE AQUISIÇÃO DE MATÉRIA-PRIMA E MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

País	Custo de aquisição da matéria-prima (b)	Margens de contribuição (a/b)
Estados Unidos	9	10
Itália	14	11,43
Espanha	26	8,46
Brasil	29	7,30

Fonte: requerentes

4.3. OUTROS MERCADOS:

Nas outras regiões não houve alteração estrutural no segmento de gás carbônico após a operação, ocorrendo apenas a transferência da participação de mercado, antes pertencente à LIQUID CARBONIC, para a WHITE MARTINS.

Nas regiões norte, nordeste e centro-oeste há o monopólio da WHITE MARTINS, detentora de 100% da capacidade instalada de produção de gases. Na Região Sul, a estrutura é duopólica, com a WHITE MARTINS detendo cerca de 41% de market share e a BOC Gases com 58% de participação neste mercado.

QUADRO 13 - ESTRUTURA DE OFERTA DAS DEMAIS REGIÕES

Local	supridora	capacidade instalada
Cachoeirinha/RS	Copesul	70
L.CARBONIC		70
Canoas/RS	Petrobás/REFAP	100
BOC Gases		100
TOTAL/Sul		170

Local	supridora	capacidade instalada segundo a SE-AE
Belém/PA	Casca de Castanha	8
L.CARBONIC		10 ⁶
Outros		0
TOTAL/Norte		10

Local	supridora	Capacidade instalada segundo a SEAE
Fortaleza/CE	Cacege (gás natural)	5
Laranjeiras/SE	Petrobrás/FAFEN	80
Camaçari/Ba	Petrobrás/FAFEN	40
L.CARBONIC		125
Outros		0
TOTAL/Nordeste		125

Local	supridora	capacidade instalada segundo a SEAE
Hidrolândia/Go	Petrobrás (diesel)	10
L.CARBONIC		10
Outros		0
TOTAL/Centro-Oeste		10

⁶ As Requerentes informaram que a capacidade vendável (ou instalada) é 8.

De acordo com a SEAE, “a análise das barreiras à entrada, entretanto, não foi capaz de identificar quaisquer alterações nas condições de entrada nesses mercados. Observe-se que, à exceção da região sudeste, nas demais regiões do país existem fontes de insumo disponíveis em quantidade superior à demanda. Desta forma, as condições de entrada também não se modificaram. Além disso, nenhum outro atributo estrutural dos mercados regionais parece ter sido alterado pela operação. Dessa maneira, é possível concluir que não houve alteração no poder de mercado do ofertante de gás carbônico nos demais mercados regionais. E se não houve mudanças no poder de mercado, a operação não causou problemas do ponto de vista do controle antitruste preventivo”.

4.4. GASES DO AR:

A operação não resultou em alteração na estrutura de oferta do mercado de gases do ar. Reproduzo, a seguir, os dados de market-share deste segmento:

QUADRO 14 - PARTICIPAÇÕES NA OFERTA DE GASES ATMOS-FÉRICOS - CAPACIDADE INSTALADA (tpd)

REGIÃO	EMPRESA	CAPACIDADE INSTALADA	%
Sudeste		10.500	100
	White Martins	6.870	65
	Air Liquid	940	9
	AGA	1.720	16
	Messer	550	5
	Air Products	400	4
	IBG	20	-
Norte		40	100
	White Martins	40	100
Nordeste		1960	100
	White Martins	1900	96
	Air Liquid	30	2
	AGA	30	2
Sul		1640	100
	White Martins	630	38
	Air Products	400	24
	Air Liquid	60	4
	AGA	550	34

Total Brasil		14.140	100
	White Martins	9.440	67
	AGA	2.300	16
	Air Liquid	1.030	7
	Air Products	800	6
	Messer	550	4

Fonte: SEAE

A maior parte da produção nacional está localizada na região Sudeste, sendo que 65% da capacidade instalada é detida pela WHITE MARTINS. Na região Norte e Nordeste a WHITE MARTINS detém o monopólio deste mercado. A região Sul, por sua vez, apresenta uma estrutura oligopólica de três empresas (WHITE MARTINS, Air Products e AGA). Em todo o Brasil, a White possui uma participação de mercado em cerca de 67%. Segundo a SEAE, a

“ (...) White Martins vem consolidando sua posição dominante nos mercados brasileiros de gases atmosféricos construindo plantas para atender às empresas siderúrgicas privatizadas, dentro das próprias usinas. Esse tipo de produção dentro da unidade fabril do cliente (on site) modifica a forma de concorrência no mercado de gases do ar. A White Martins, por exemplo, que detém uma capacidade produtiva total de 9.440 toneladas/dia, tem 8.720 toneladas/dia de capacidade instalada on site, e vende 6.190 toneladas/dia para este tipo de cliente. Ou seja, cerca de 60% das vendas de gases do ar, em volume, são feitas para clientes abastecidos dentro de sua própria unidade fabril. Dessa forma, o mercado de vendas a granel e varejo é muito menor, sendo estimado algo em torno de 3.500 toneladas/dia (segundo a White Martins). A instalação de uma planta de separação de gases dentro de um grande cliente funciona como uma subtração deste do mercado, uma vez que ele não procurará fontes alternativas. Porém, também não existiria, nesse caso, preocupações quanto ao exercício do poder de mercado por parte do fornecedor para este tipo de cliente, uma vez que esta forma de relação contratual implica na mútua interdependência entre cliente e fornecedor” (fls. 1546).

E mais adiante:

“(…) A operação em análise não modificou o grau de concentração da oferta, uma vez que a Liquid Carbonic não operava neste mercado. Tampouco foi capaz de criar ou reforçar barreiras à entrada de novos produtores. Pode, entretanto, ter alterado a capacidade da White Martins de deslocar seus concor-

rentes no mercado da região sudeste de duas formas: 1. A White Martins pode ampliar suas vendas de gases atmosféricos para clientes que também compram dióxido de carbono; 2. A White Martins pode elevar o custo dos seus concorrentes, deslocando-os no mercado de gases atmosféricos. Esses impactos sobre a concorrência se dariam somente nos mercados de gases da região sudeste, uma vez que também é na região sudeste que o mercado de gás carbônico teve seu grau de concentração da oferta alterado e onde foi detectada a possibilidade da existência de barreiras à entrada” (fls. 1561).

Concluindo:

“ Desta maneira, é possível concluir que também nos mercados regionais de gases atmosféricos a operação em análise não teria por efeito a criação nem o reforço significativo de poder de mercado, desde que não existam barreiras significativas à entrada de novos produtores no mercado de CO₂. Porém, quanto maior for a dificuldade de entrada de novos produtores de CO₂ na região sudeste, tanto maior será a capacidade da White Martins de fazer prevalecer sua posição dominante no mercado de gases atmosféricos na região sudeste” (fls. 1563).

5. BARREIRAS À ENTRADA:

As Requerentes afirmam que não há obstáculos estruturais à entrada de novos concorrentes no mercado de gás carbônico.

Em relação aos requerimentos de escala e de capital, as Requerentes afirmam que não são obstáculos à entrada de novos participantes. As escalas seriam diminutas, variando de 5 (equivalente a US\$ 800 mil) a 100 ton/dia ou mais. A razão se deve aos elevados custos de transporte a longa distâncias (superior a 400 km), o que exigiria a dispersão da oferta em pequenas unidades espalhadas por diferentes regiões.

As Requerentes consideram ser ampla a disponibilidade de matéria-prima. Além do uso de subprodutos de plantas industriais como matéria-prima, argumentam que outras unidades, localizadas em Belém (PA), Fortaleza (CE), Hidrolândia (GO) e Cachoeirinha (RS), produzem gás carbônico por combustão de diferentes materiais.

Foram citadas diversas fontes alternativas de gás carbônico na Região Sudeste, entra as quais as plantas de hidrogênio da Petrobrás (RPBC e REPLAN) e

da Peróxidos do Brasil, além de diversas usinas produtoras de açúcar e de álcool.

De acordo com a SEAE, não foram identificadas, nos mercados de gases industriais (gases do ar e CO₂), barreiras significativas relacionadas à diferenciação dos produtos. Considerando o tamanho dos players envolvidos, barreiras de capital não são importantes. O custo de uma planta de CO₂ com capacidade para 100 tpd pode variar de R\$10 a 15 milhões, dependendo da fonte de matéria-prima, ao passo que uma unidade de separação de gases do ar com capacidade para 50 a 200 tpd custa de R\$ 10 a R\$ 30 milhões. Economias de escala também não foram consideradas relevantes. No caso de gases do ar, como a tendência é produção on site (na planta do próprio cliente), não há como se falar em economia de escala. No caso do CO₂, a escala eficiente de plantas de subproduto varia de 50 a 300 tpd. Entretanto, a SEAE considera como fatores atenuantes o crescimento da demanda e a necessidade de plantas regionais.

No caso de vantagens absolutas de custos, embora não seja relevante no mercado de gases do ar, a SEAE considera a necessidade de cuidadosa atenção, em especial, o problema do acesso à matéria-prima. As usinas de açúcar e de álcool não podem ser consideradas fornecedoras de matéria-prima. O motivo deve-se à grande sazonalidade da sua produção, uma vez que operam apenas 7 meses por ano. No caso das refinarias da Petrobrás (REPLAN e RPBC), trata-se de gás de purga, que contém 55% de grau de pureza, diferente do produto das demais fontes de subproduto, com teor de 97%. Assim, a SEAE considera que as limitações de acesso a fontes de insumo economicamente viáveis na região Sudeste reforçam o poder de mercado da White Martins no mercado de CO₂.

A SDE também não considera a existência de barreiras significativas ligadas à diferenciação de produtos, ao montante de capital ou relacionadas à economia de escala. Quanto às barreiras consideradas significativas no mercado de CO₂, a SDE destacou, em primeiro lugar, o acesso à matéria-prima. A ausência de fontes de matéria-prima de alta qualidade, agravada pelo excesso de capacidade ociosa, em particular nas fontes da Oxiteno e da Ultrafertil, constitui forte barreira à entrada de novos competidores. A SDE ainda menciona a existência de cláusulas de exclusividade sobre excedentes que a própria WHITE MARTINS não poderia utilizar, o que configuraria açambarcamento de fontes. Porém, como mencionado no próprio parecer, a WHITE MARTINS abriu mão da cláusula de exclusividade sobre excedentes de CO₂ não utiliza-

dos na Ultrafértil, em Cubatão (fls. 4177). Reitera, assim, a existência de grande ociosidade em relação à capacidade instalada de sua planta.

A SDE também considerou como barreira à entrada os contratos-padrão de fornecimento da WHITE MARTINS, uma vez que, para se obter o suprimento regular de gás, o cliente deve se comprometer a só adquirir o gás objeto do contrato da WHITE MARTINS e dar preferência à empresa na renovação do contrato e em quaisquer novas contratações, de quaisquer produtos por ela fornecidos. O prazo de denúncia – entre um e dois anos antes do término do contrato – foi considerado extremamente longo. Além disto, a cláusula de preferência seria uma forma disfarçada de “venda casada”.

Por fim, a SDE identificou barreiras à entrada relevantes relacionadas à distribuição dos produtos. Antes da operação, a Liquid Carbonic adotava a prática de discriminar o preço FOB de outras despesas. A WHITE MARTINS, entretanto, não discrimina o frete em suas notas fiscais. Tendo em vista o acentuado peso desse item no preço final (até 42% do preço), a escolha do consumidor por eventual distribuidora alternativa pode ser obstada. Além disto, a SDE entende que a distribuição não deve ser exclusividade do produtor, devendo as empresas concorrentes, efetivas e potenciais, ter liberdade para adquirir direto da fábrica.

De acordo com as concorrentes, conforme audiências realizadas com o Relator, cujos sumários estão juntados em apartado confidencial, há necessidade de se trabalhar com mais de uma unidade de gás carbônico, uma vez que ocasionalmente ocorre a indisponibilidade do fornecimento da matéria-prima, havendo a necessidade de outra fonte para se manter a estabilidade da produção, e assegurar o fornecimento contínuo do produto aos clientes.

A seguir, reproduzo o posicionamento da Procuradoria do CADE no tocante ao item “barreiras à entrada”:

“145-É de se ver que o mercado também apresenta barreiras significativas à entrada de novos concorrentes. A instrução do ato de concentração revelou a existência das seguintes barreiras, a saber:

Capacidade ociosa elevada das plantas de gás carbônico;
Dificuldade de acesso à matéria-prima;
Dificuldade de acesso à clientela.

146-Destaque-se, primeiramente, a elevada capacidade ociosa das plantas de produção de gás carbônico, especialmente das unidades localizadas na Ultrafértil, em Cubatão, onde a WHITE MARTINS tem duas plantas de produção de gás carbônico.

147-Incorpo a este opinativo a análise realizada pela SDE às fls. 4.116/4.117, que identifica a elevada capacidade ociosa das plantas de gás carbônico como um entrave criado pelas empresas, a fim de dificultar a entrada de novos produtores. Neste sentido e, em resposta à diligência do CADE, fls. 4.509, a Ultrafértil corrobora as informações anteriormente apresentadas sobre ociosidade:

Quadro de Capacidade Ociosa das Plantas na Ultrafértil

Ano Contratual	Unidade Produtora	Capacidade média passível de utilização comercial t./dia	Adquirente	Volume Contratual Disponível t./dia	Média Anual de consumo da White Martins e Liquid Carbonic t./dia	Volume médio não consumido t./dia
01/07/97 a 30/06/98	Complexo Cubatão SP	635	White Martins	370 até 10/12/97	59,7	310,3
				200 após 10/12/97	63,5	136,5
			Liquid Carbonic	265	106,3	158,7
	Complexo Araucária PR	150	Liquid Carbonic	150	67,2	82,8

148-A teoria microeconômica aponta para a existência de capacidade ociosa como uma barreira à entrada de novos produtores por uma razão clara: o concorrente detentor de capacidade ociosa pode, ao sinal de que enfrentará um entrante, passar a produzir mais e dar início a uma guerra de preços, que, por certo, arruinará o novo concorrente. Tais as lições da microeconomia⁷:

⁷ In. Pindyck, Robert S. e Rubinfeld, Daniel L.; Microeconomia, Makron Books, São Paulo, 1994.

“Em particular, suponha que investisse agora, em vez de mais tarde, em capacidade produtiva extra, necessária para poder entrar em conflito competitivo caso ocorra a entrada do concorrente...”

Agora a sua ameaça de se engajar em um conflito competitivo, caso ocorra a entrada, passa a ser completamente digna de crédito, em decorrência da sua decisão de investir em capacidade produtiva adicional. Pelo fato de você possuir capacidade adicional, estará melhor posicionado para um conflito competitivo (caso ocorra a entrada) do que estaria se mantivesse um preço alto. A empresa entrante em potencial agora sabe que sua entrada resultará em guerra, e assim sua opção racional seria permanecer fora do mercado. Portanto, tendo desencorajado a entrada, você poderá manter o preço alto e estará gerando lucros...”

149-Ademais, a demanda por CO2 na região sudeste, em torno de 500 ton/dia e a capacidade instalada da WHITE MARTINS muito maior que a demanda – 970 ton/dia – revela a existência inequívoca de capacidade ociosa. Ora, uma ociosidade desta proporção não teria outra finalidade que não a de configurar uma barreira à entrada de novos concorrentes.

150-Neste compasso, a SDE manifesta-se quanto às barreiras e identifica o que se segue, “in verbis”:

“Como se relata no item abaixo, a WM abriu mão da cláusula que lhe dava exclusividade sobre 170 tpd de CO2 EXCEDENTE em Cubatão. Sua planta ali instalada só tem capacidade para consumir 200 tpd. No entanto, a WM havia contratado com a Ultrafértil a aquisição de toda a sua produção, ou seja: 370 tpd. Segundo a WM, essas 170 tpd representariam a totalidade do CO2 não utilizado da Ultrafértil (fls. 464,465 e 1.492). Com as informações trazidas aos autos pela Ultrafértil, porém, verifica-se que a afirmação não corresponde à verdade: além daquelas 170tpd,- e relevadas as diferenças entre capacidades nominais e reais - ainda há um manancial de CO2 ocioso na Ultrafértil. Que não pode ser aproveitado pelos concorrentes da White Martins, pois a mesma tem exclusividade sobre o mesmo, contratualmente garantida.”

151-Outra barreira identificada na análise refere-se à escassez da matéria-prima, eis que a produção de gás carbônico mais econômica pauta-se no aproveitamento de subproduto. Desenvolveu-se nos autos extensa averiguação, a fim de constatar a escassez ou não da matéria-prima. De um lado, pugna a WHITE MARTINS pela abundância das fontes de CO₂, de outro lado, denunciam as demais empresas a escassez do insumo e a conduta restritiva da WHITE MARTINS, visando dificultar ainda mais o acesso à matéria-prima.

152-Neste ponto, a discussão acerca da escassez de matéria-prima passou a ser extremamente técnica. Foram enumerados os diversos processos químicos que geram corrente de gás carbônico, identificando-os com o grau de pureza do subproduto, a quantidade ofertada diariamente e a empresa detentora do contrato de fornecimento, a saber:

Quadro de Fornecimento de CO₂ Bruto

Cidade	Fornecedor	Fonte	Tipo de planta	Capac. nominal	Empresa
São Paulo	COMGÁS	Gás sintético	Sub-produto	100	Liquid Carbonic
Cubatão	Ultrafertil	Amônia	Sub-produto	200	Liquid Carbonic
Cubatão	Ultrafertil	Amônia	Sub-produto	200	White Martins
Mauá	Oxiteno	Óxido de Etileno	Sub-produto	45	Liquid Carbonic
Cubatão	Ultrafertil	Amônia	Sub-produto	100	BOC Gases
Paulínia	Rhodia	Hidrogênio	Sub-produto	80	Air Liquid
S.J. dos Campos	Petrobrás	Hidrogênio	Sub-produto	80	Air Liquid
Jundiaí	Panamco Spal	Gás Natural	Combustão	60	Messer Grieseheim
Suzano	Hoechst/Clariant	Gás Natural	Combustão	40	Messer Grieseheim
Duque de Caxias	Petrobrás	Hidrogênio	Sub-produto	45	Liquid Carbonic
Rio de Janeiro	Prosint	Metanol	Sub-produto	100	AGA

Betim	Petrobrás	Hidrogênio	Sub-produto	50	Liquid Carbonic
Araucária	Ultrafertil	Amônia	Sub-produto	150	Liquid Carbonic

153-Nesta mesma linha de raciocínio tanto a SEAE quanto a SDE reconheceram a escassez como uma barreira, impondo à requerente WHITE MARTINS condições para a aprovação do ato de concentração nos seguintes termos:

Deixar a WHITE MARTINS de participar de concorrências futuras para a aquisição de gás carbônico;

Eliminar dos contratos de fornecimento as cláusulas que façam referência a exclusividade de acesso ao insumo.

154-Leia-se os argumentos expendidos pela SEAE, “in verbis”:

“Uma estratégia de garantir insumos no futuro e/ou de impedir o acesso deste por parte de concorrentes só faz sentido se tais recursos não forem amplamente ofertados. Nesse sentido, a prestação da White Martins em modificar as cláusulas de seu contrato de fornecimento de CO₂ com a Ultrafertil, após assumir o monopólio no mercado de gás carbônico da região sudeste, seria uma evidência da sua importância estratégica e, logicamente, da dificuldade da sua obtenção...

155-A situação do contrato da WHITE MARTINS com a Ultrafertil passou a ser a questão fulcral dos autos, eis que a planta ali instalada possuía uma capacidade instalada de cerca de 200 ton/dia. O contrato com a Ultrafertil, aditado em julho de 1997, assegurava para a WHITE MARTINS a exclusividade do acesso a qualquer excedente gerado pela Ultrafertil⁸. Este exce-

⁸ A WHITE MARTINS celebrou novo aditamento ao contrato de fornecimento de gás bruto, rescindindo a cláusula de exclusividade. A questão está, pois, superada, eis que a BOC Gases adquiriu, em oferta pública feita pela Ultrafertil, cerca de 100 ton/dia de CO₂.

dente, para o qual a WHITE MARTINS não possui capacidade instalada, chega à casa dos 170 ton/dia.⁹

156-Importante frisar que, no compasso da escassez de matéria-prima, pode-se perceber que os mais recentes contratos de fornecimento de CO2 bruto firmados na região sudeste partem de outro patamar de preços. A WHITE MARTINS paga pelo dióxido de carbono obtido na Ultrafertil cerca de US\$ 26,00 por tonelada, ao passo que os contratos novos utilizam preços na casa dos US\$ 70,00.

157-A própria WHITE MARTINS, vencedora da concorrência para exploração do gás carbônico produzido pela REPLAN, ofereceu US\$ 70,00 pelo insumo no sistema take-or-pay. Ora, esta considerável elevação dos preços do gás carbônico bruto demonstra claramente a escassez do subproduto.

158-Segundo as empresas concorrentes, este novo patamar de preços coloca a WHITE MARTINS em vantagem competitiva, em função dos seus custos de produção consideravelmente inferiores aos das empresas recém-instaladas. Ademais, defendem que só há viabilidade econômica para a produção de gás carbônico a partir dos atuais preços do insumo, especialmente se os preços de CO2 permanecerem em níveis monopolistas, ou seja, se perdurar a estrutura concentrada e ineficiente.

159-A terceira barreira identificada na análise do presente caso concreto refere-se à dificuldade de acesso aos clientes de gás carbônico, entrave este detectado pelas empresas concorrentes e pelas próprias clientes e reconhecido nos pareceres da SEAE e da SDE.

160-Cada cliente, ao adquirir dióxido de carbono da WHITE MARTINS, já se depara com a necessidade de celebrar um contrato de fornecimento. Cuida-se de contrato-padrão elaborado pela vendedora, ao qual devem aderir os compradores.

161-Assim, tais contratos contêm cláusulas que estabelecem que a empresa cliente deve adquirir somente da WHITE MARTINS todo e qualquer gás carbônico que venha a ser necessário, seja qual for o local e a aplicação deste gás; deve dar preferência à WHITE MARTINS na renovação do contra-

⁹ A cláusula de exclusividade foi objeto de representação perante os órgãos de defesa da concorrência instaurada pela Messer Griesheim, dando origem ao PA nº 08000.022579/97-05.

to e estabelece prazos de denúncia unilateral do contrato extremamente longos, entre um e dois anos, com penalidades contratuais, que dificultam a rescisão.

162-Tais disposições contratuais significam, tanto para o entrante quanto para o cliente, um obstáculo. Um cliente descontente com o fornecimento de gases da WHITE MARTINS terá que arcar com ônus pelo descumprimento do contrato e a empresa entrante não conseguirá celebrar contratos.

163-Outro importante ponto sobre barreiras à entrada refere-se à necessidade de continuidade da entrega do gás carbônico aos clientes. Os contratos celebrados, inclusive, fazem menção à não interrupção do fornecimento. As empresas concorrentes demonstraram a preocupação dos clientes e a dificuldade de contratar vendas, quando a produtora de gás carbônico não puder assumir a responsabilidade pela não interrupção do fornecimento de CO₂.

164-E as empresas do mercado de gás carbônico que detém produção by-product tem de conviver com paradas no fornecimento do insumo, por razões e interesses alheios a sua vontade. Paralisações no fornecimento do insumo podem significar a interrupção das entregas aos clientes, eis que o gás carbônico puro não pode ser armazenado.

165-Desta forma, para alcançar a clientela de CO₂ e para garantir a continuidade da entrega, é preciso deter mais de uma unidade de produção de gás carbônico, de modo que as paralisações de uma planta possam ser plenamente supridas pela produção de outra e vice-versa e, assim, poder assegurar a entrega ininterrupta de CO₂.

166-Tais informações foram obtidas nas audiências reservadas realizadas com as empresas do setor de gases. A própria AGA informa que a sua planta localizada na Prosint, com capacidade instalada de 100 ton/dia, produz efetivamente cerca de 50 ton/dia, a fim de garantir a continuidade do fornecimento de CO₂ aos seus clientes.

167-Assim, uma entrada efetiva no mercado de gás carbônico só é possível a partir da aquisição de mais de uma fonte de gás bruto. Sem tal condição, a empresa terá sérias restrições, eis que não poderá firmar a continuidade do fornecimento aos clientes. Conjugando-se tais dados com as anunciadas

entradas de novos concorrentes, pode-se traçar o seguinte panorama do mercado:

Quadro Demonstrativo do Número de Plantas

Empresa	Plantas de CO ²	Local
White Martins	5 Plantas	Ultrafértil (3) Comgás (1) Oxitenó (1)
Air Liquid	2 Plantas	Rodhia REVAP
Messer Griesheim	2 Plantas	Spal Hoescht
AGA	1 Planta	Prossint
BOC Gases	1 Planta	Ultrafértil

168-Em sintonia com tais dados, entendo que só podem ser consideradas entradas efetivas as da Air Liquide e a da Messer Griesheim, uma vez que possuem mais de uma planta de CO₂ no mercado relevante, o que nos leva a entender que as entradas com apenas uma planta ocorrem nas franjas do mercado. Tais empresas não tem condições de competitividade idênticas às da WHITE MARTINS”.

Em 02.03.1999, a pedido do Gabinete, a Ultrafértil complementou as informações sobre capacidade ociosa até dezembro de 1998 (fls. 4507/4510).

Quadro de Capacidade Ociosa das Plantas na Ultrafértil

Ano Contratual	Unidade Produtora	Capacidade média passível de utilização comercial t./dia	Adquirente	Volume Contratual Disponível t./dia	Média Anual de consumo da White Martins e Liquid Carbonic t./dia	Volume médio não consumido t./dia
----------------	-------------------	--	------------	-------------------------------------	--	-----------------------------------

01/07/98	Com- plexo Cubatão SP	635	White Mar- tins	200	51,5	148,5
			Liquid Car- bonic	265	89,3	175,7
30/06/99	Com- plexo Araucá- ria PR	150	Liquid Car- bonic	150	54,2	95,8

6. EFICIÊNCIAS:

As Requerentes argumentam que a operação deverá gerar diversas sinergias. Em primeiro lugar, ressaltam a possibilidade de desenvolvimento da produção integrada de gás carbônico e gases do ar num mesmo local, e da difusão de tecnologias não-criogênicas para a produção de gás carbônico. Em segundo lugar, a aquisição resultará em maior e melhor estrutura de comercialização de gases, em especial gás carbônico, com a utilização da rede de distribuição da WHITE MARTINS, mais abrangente em termos geográficos e de assistência mais eficiente.

O quadro abaixo resume as eficiências citadas pelas requerentes:

QUADRO 15 – RESUMO DAS EFICIÊNCIAS APRESENTADAS PELAS REQUERENTES

Eficiências	Descrição	Benefícios
-------------	-----------	------------

Eficiências inovativas	Potencialização do desenvolvimento tecnológico decorrente das externalidades (spillover effects) geradas por atividades distintas de pesquisa e desenvolvimento. Pesquisa sobre adaptação de tecnologias não criogênicas de produção de gases do ar à produção de gás carbônico.	Viabilização de fontes de baixo teor de CO ₂ e redução da poluição atmosférica – unidades de gás carbônico on site. Redução dos custos operacionais e do impacto ambiental. Desenvolvimento de tecnologias para tratamento de efluentes e conservação de alimentos
Eficiências produtivas	Estudos para a produção integrada de gases do ar e de gás carbônico, em um mesmo local, por meio de co-geração de energia elétrica/térmica	Redução dos custos na produção de CO ₂ e gases do ar.
Eficiências alocativas	A White Martins possui uma estrutura de comercialização e distribuição mais ampla do que a Liquid Carbonic, possibilitando a aquisição de CO ₂ para um maior nº de clientes em melhores condições de custo e tempo	CO ₂ a menores custos para pequenos clientes (cilindros) e distantes dos grandes centros industriais (cerca de 85% dos clientes)
Outras eficiências	Programa de qualidade total	Novas aplicações de gases do ar e gás carbônico que possam substituir produtos químicos danosos ao meio ambiente

Fonte: Requerentes

Quanto aos impactos concorrenciais da operação, as requerentes consideram que a operação induziu a entrada de novos concorrentes, implicando em substancial ampliação e melhora da mesma.

A Procuradoria do CADE fez as seguintes considerações sobre as eficiências da operação:

“191-À luz do disposto no § 1º do art. 54 da Lei nº 8.884/94, a verificação de prejuízo ao mercado de livre concorrência deve ser buscada, levando-se em conta as eficiências geradas pela operação. Assim, tais eficiências devem ser de tal monta que possam compensar a restrição da concorrência.

192-Assim, o incremento da pesquisa e desenvolvimento tecnológico e a melhoria nas condições de distribuição não são benefícios capazes de equilibrar os efeitos anticompetitivos.

193-O retorno dos preços ao nível do monopólio é uma ineficiência incontesteável. Para o mercado brasileiro, acarreta a redução da demanda de gás carbônico naquelas aplicações em que haja produtos substitutos, de modo que só utilizam CO₂ os clientes para os quais não há outra alternativa de consumo.

194-Segundo informações dos autos, o uso de dióxido de carbono para congelamento de alimentos ou para o tratamento de efluentes, por exemplo, é prática usual em outros mercados. No Brasil, o preço proibitivo do gás carbônico impede tais usos”.

7. PARECERES:

Os principais pontos dos pareceres da SEAE e da SDE estão suficientemente descritos no relatório da Procuradoria do CADE, em anexo.

A SEAE opinou pela aprovação da operação com a ressalva da empresa se abster de participar, pelo prazo de seis anos, de novas negociações relativas à aquisição de matéria-prima, devendo, também, abdicar do excedente de insumo – naquela época sob exclusividade da WHITE MARTINS - assegurado pelo contrato mantido com a Ultrafertil.

A SDE acompanhou a conclusão do parecer econômico da SEAE, considerando que a operação pode ser aprovada pelo CADE, com condições, a saber: a) reestruturar, juntamente com seus fornecedores, todos os contratos de fornecimento de matéria-prima, limitando-se à aquisição da mesma à capacidade de processamento de sua planta já instalada; b) disponibilizar metade do seu excedente, incluindo-se nesse rol a capacidade a ser contratada junto à REPLAN, caso se concretizem os indícios de que seja vencedor da licitação ; c) não participar de concorrências ou processos para aquisição de novas fontes de CO₂ até que demonstre ao CADE a desnecessidade dessa condição ; d) possibilitar ao cliente a liberdade de escolha de distribuidor e transportador,

permitindo, assim, que a distribuição e o transporte de gases industriais sejam feitos de acordo com a vontade do comprador; e) tornar público em suas unidades produtoras e, também, junto aos seus atuais clientes, os preços FOB dos produtos por ela comercializados; e f) fornecer nota fiscal detalhada e discriminada (valor do produto, frete, descontos, ICMS, despesas financeiras, etc.) nas suas vendas, inclusive para suas distribuidoras. Além disto, sugere a aplicação de multa por intempestividade bem como pela apresentação de informações divergentes e desconstruídas relativas a preços, capacidade ociosa e demanda do mercado de CO₂, que retardaram a instrução processual à luz do disposto no art. 26 da Lei 8884/94.

A Procuradoria do CADE também considera a operação passível de aprovação sob determinadas condições. Para tanto, sugere, em primeiro lugar, a elaboração de compromisso de desempenho, nos seguintes termos:

“(…)

- 1- *Deverá a WHITE MARTINS abster-se de participar das concorrências, que disponibilizem matéria-prima para a produção de gás carbônico na REPLAN e RPBC;*
- 2- *Deverá a WHITE MARTINS abster-se de participar de concorrência realizada pela Ultrafértil, em Cubatão, para aquisição de matéria-prima excedente ainda não contratada;*
- 3- *Deverá abrir mão do negócio firmado com a Petrobrás, tendo em vista a aquisição de 475 ton/dia de gás bruto na REPLAN, em Paulínia;*
- 4- *Deverá a WHITE MARTINS efetuar aditamento nos contratos de fornecimento de CO₂, a fim de rescindir as cláusulas de exclusividade;*
- 5- *Deverá a WHITE MARTINS licenciar capacidade instalada de produção de gás carbônico nas suas plantas que trabalham com capacidade ociosa, desde que haja interesse das empresas concorrentes;*
- 6- *Deverá a WHITE MARTINS alterar o contrato padrão de venda de gás carbônico nas cláusulas relativas ao prazo de denúncia;*
- 7- *Deverá a WHITE MARTINS discriminar nas notas fiscais de venda de gás carbônico o preço FOB e o valor cobrado pelo transporte.”*

Em segundo lugar, a Procuradoria do CADE sugere abertura de Processos Administrativos pelas seguintes razões:

“196-(…) da leitura das informações apresentadas pela Petrobrás, ficou demonstrado que a WHITE MARTINS adotou conduta muito semelhante, que

pode configurar infração contra a ordem econômica, pelo açambarcamento de matéria-prima. Neste sentido, leia-se a manifestação da Petrobrás de fls. 4.457/4.460, “in verbis”:

“A rota tecnológica selecionada para a geração de hidrogênio em ambas refinarias não é capaz de gerar uma corrente de CO₂ puro. No entanto, obtem-se uma corrente de gás de purga, o qual é utilizado como principal combustível daquelas unidades, que contém apenas 55% (v/v) de CO₂.

É interesse da Petrobrás agregar valor às suas correntes de refino, e, assim, convém à empresa buscar parceiros que viabilizem a remoção do CO₂ das citadas correntes de gás de purga, em bases economicamente rentáveis. (...)

Assim, caso haja interesse em adquirir o CO₂ faz-se necessário construir uma unidade que a partir do gás de purga separe o CO₂ dos demais componentes, obtendo-se uma corrente rica em CO₂ e uma corrente de gás residual, que deve retornar à UGH como combustível...

A disponibilização das fontes da REPLAN e RPBC foi informada às empresas que vêm manifestando interesse no produto, quais sejam, AGA, Air Liquid Brasil S.A., Air Products Gases Industriais Ltda., BOC Gases do Brasil S.A., Messer Griesheim do Brasil Ltda. e White Martins Gases Industriais S.A.

Nas respostas dessas empresas, o maior interesse foi manifestado pela fonte da REPLAN, tendo então a Petrobrás optado por estruturar primeiramente o negócio REPLAN, deixando para um segundo momento o da RPBC.

Em relação à REPLAN, A Petrobrás consultou as citadas empresa, em 25 de novembro de 1997, conforme carta em anexo. Sobre o interesse em desenvolver um negócio com a Petrobrás para separar o CO₂ da corrente de gás de purga, e posteriormente adquiri-lo.

Pelos critérios de seleção estabelecidos pela Petrobrás, a White Martins apresentou a proposta com melhor resultado econômico. No entanto, o processo de negociação encontra-se suspenso face ao desacordo da Petrobrás com os pleitos da White Martins, os quais modificam a natureza da oferta inicial apresentada e pré-selecionada. (...)

A empresa White Martins informou em sua proposta original que realizaria os investimentos, em conjunto com a Petrobrás, adquiriria a totalidade do produto final disponível (CO₂) a jusante

da Unidade Separadora de CO₂, a um preço de US\$ 70,10/tonelada, por um prazo contratual de dez anos e com um take-or-pay de 100%.”

200-Diante de tais informações, sugiro seja instaurado Processo Administrativo, nos termos do art. 32 da Lei nº 8.884/94, visando averiguar se a conduta supra descrita caracteriza infração da ordem econômica, pelo açambarcamento de matéria-prima na fonte da Petrobrás.

201-Em consonância com o parecer da SDE e, como já demonstrado neste opinativo, vislumbro nos contratos de venda de CO₂ o efeito de elevar as barreiras à entrada de novos clientes, dificultando sobremaneira o acesso das firmas entrantes aos clientes.

202-Em apertada síntese, as cláusulas do contrato padrão de fornecimento atrelam os clientes aos seguintes compromissos:

- 1- adquirir somente da WHITE MARTINS todo e qualquer gás carbônico que venha a ser necessário, seja qual for o local e aplicação;*
- 2- dar preferência à WHITE MARTINS na renovação do contrato;*
- 3- estabelece prazos de denúncia unilateral do contrato extremamente longos, entre um e dois anos.*

203-Some-se a isto o fato de que nem todas as empresas atuam no mercado com mais de uma planta de gás carbônico, o que lhes dificulta firmar contratos, dado que não podem assegurar a continuidade do fornecimento, diante das temporárias paralisações da produção.

204-Nestes termos, sugiro sejam extraídas cópias de peças dos autos, especialmente dos contratos padrão celebrados entre a WHITE MARTINS e seus clientes, a fim de que se verifique eventual conduta restritiva da concorrência.

205-Para tanto e, nos termos do art. 32 da Lei nº 8.884/94, defendo a instauração de Processo Administrativo, a fim de apurar prática de infração contra a ordem econômica”.

A Procuradoria do CADE também sugere aplicação de multa por intempestividade e enganosidade de informações sob a seguinte análise:

A) Tempestividade:

“209-A operação foi apresentada à SDE em 24 de maio de 1996, segundo registro do protocolo daquela Secretaria. As requerentes levaram em conta como “dies a quo” para a contagem do prazo legal a data da Assembléia Geral Extraordinária, que alterou o Estatuto Social da WHITE MARTINS, realizada em 30 de abril de 1996.

210-Desta forma, a análise da tempestividade desta operação visa identificar a partir de que momento o negócio jurídico passou a irradiar efeitos sobre o mercado, ou seja, se a partir da data do acordo internacional celebrado entre as controladoras, ou se a partir da alteração do contrato social no Brasil.

211-A atual e mais recente jurisprudência do CADE sobre o tema tem reconhecido que, quando a operação envolve uma concentração horizontal, o primeiro documento vinculativo já é meio capaz de produzir efeitos no mercado. Quando a transação envolve uma integração vertical, a data do fechamento ou de documento ulterior é que altera as relações de concorrência de mercado.

212-Segundo entendimento do eminente Conselheiro Ruy Santacruz, a possibilidade de alteração das relações de concorrência a partir do primeiro documento vinculativo é acertada, especialmente quando a concentração se dá entre empresas concorrentes. O acesso a informações de uma empresa concorrente, tais como preços, contratos, lista de clientes dentre outros é fator que, indubitavelmente, influencia a política das concorrentes, que assim não se portarão mais. Em recente manifestação, tal entendimento foi assim sintetizado, “in verbis”:

“É possível afirmar que de um modo geral o primeiro documento vinculativo entre as partes já se constitui num poderoso instrumento inibidor da concorrência. De fato, parece-me mais rara uma situação na qual duas empresas firmam um entendimento prévio quanto a uma aquisição ou fusão e continuam concorrendo da mesma forma que antes. Suponho que, de um modo geral, a assinatura de um contrato de compra e venda mesmo sujeito a cláusulas preliminares e condições futuras altera o relacionamento entre as partes no mercado.

Após a assinatura de um contrato dessa natureza certamente as estratégias agressivas para tomar clientes da empresa compradora

cessarão (ou se reduzirão, o que dá no mesmo). O lançamento de produtos novos para concorrer em fatias do mercado ocupadas pela empresa a ser adquirida também fica temporariamente suspenso. Reduzir preços visando deslocar vendas de outra parte, ou realizar investimentos de entrada em áreas geográficas onde uma das partes tem maior presença certamente ficam congelados. Desse modo, considero que todo e qualquer entendimento entre as partes visando qualquer tipo de associação futura, na forma de aquisição, fusão, constituição de joint-ventures, etc., tem forte poder inibidor nas relações de concorrência entre as partes, muito provavelmente afetando o mercado."

213-Neste ponto, destaco que a análise antitruste busca sempre identificar, como sujeitos das relações de concorrência, os agentes econômicos que atuam no mercado relevante envolvido e, para tanto, pauta-se na "união dos centros decisórios" das empresas ou, ainda, na "influência determinante" exercida pelo controlador. Isto porque busca-se identificar o grupo econômico atuante no mercado - composto, na maioria das vezes, por várias empresas - com uma política comercial coordenada. Tais empresas, apesar de serem pessoas jurídicas distintas, não concorrem entre si, uma vez que não são players independentes.

213-Assim, é importante destacar também que a operação envolve uma concentração horizontal, a aquisição do monopólio no mercado de gás carbônico, monopólio este, saliente-se, responsável por 30% dos lucros do grupo controlador.

214-Entendo que a apresentação da operação em comento deu-se de forma intempestiva, eis que o prazo de quinze dias foi contado a partir da data da alteração do Estatuto da WHITE MARTINS, na Assembléia Geral Extraordinária realizada em 30 de abril de 1996. "In casu", entendo que o primeiro documento vinculativo celebrado entre a PRAXAIR e a CBI no exterior - o Contrato de Compra e Venda de Ações celebrado em 23 de janeiro de 1996 - é o "dies a quo" para a contagem do prazo de apresentação, vez que, desde este momento, as empresas já passaram a atuar de forma coordenada, não mais como concorrentes.

215-Demais disso, sugiro que a multa pecuniária seja cominada, dentro da discricionariedade conferida pelo art. 54, § 5º da Lei nº 8.884/94¹⁰, próxima do mínimo legal, levando-se em consideração que o posicionamento exposto neste opinativo pauta-se em jurisprudência recente do CADE”.

B) Enganosidade das Informações:

“ 216-Defende a SDE a imposição de multa por enganosidade de informações, nos termos do art. 26 da Lei nº 8.884/94, assim fundamentada, “in verbis”:

*“Sugere-se ao CADE a aplicação de multas previstas na Lei nº 8.884/94, em razão dos seguintes fatos:
omissis*

2) informações divergentes e desencontradas relativas a preços, capacidade ociosa e demanda do mercado de CO₂, que retardaram a instrução processual, enquadrando-se nas infrações previstas no art. 26, pelos seguintes motivos:

- a) Na questão de preços, as requerentes apresentaram à SEAE/MF uma metodologia de análise claramente inadequada, contestando, imediatamente após Parece daquele órgão, os dados que elas mesmas forneceram. Essa inconsistência gerou várias diligências deste Departamento aos consumidores de CO₂ para a verificação dos preços efetivamente praticados.*
- b) Nas questões de demanda e capacidade ociosa, as requerentes, dada a condição de monopolista à época, tinham plena condição de saber a dimensão do mercado, ou seja, as quantidades por elas comercializadas. No entanto, apresentaram em fases diferentes do processo, informações díspares, distorcidas (com a inclusão do volume demandado pelas empresas fabricantes de refrigerantes), o que demandou diligências adicionais deste Departamento para a identificação da real demanda de mercado, ou seja aquelas constantes das fls. 453 dos autos.”*

217-Por certo que há uma massa muito grande de informações sobre preços de gás carbônico juntada aos autos, preços contidos em notas fiscais de venda do produto. Tais notas não discriminam o valor do produto adquirido dos

¹⁰ O referido dispositivo legal dispõe sobre a multa por apresentação tardia de atos concentração, estabelecendo que a decisão do CADE pode fixá-la dentro dos parâmetros de 6.000 a 60.000 UFIR.

impostos incidentes e nem tampouco do valor cobrado pelo transporte, que varia de acordo com a distância entre a unidade de CO2 e o cliente.

218-Outras especificidades dificultam o traçado de uma curva de preços, dado que há vendas a grandes clientes, que adquirem o gás carbônico a granel e que recebem o produto em caminhões-tanque. Há também os pequenos clientes, que adquirem quantidades reduzidas de dióxido de carbono, envazado em cilindros e transportado em caminhões comuns.

219-Desta forma, a análise de preços tornou-se mais complexa e, diante dos dados ofertados, impossível de se identificar a variação dos preços FOB. Saliente-se que, tanto na SEAE, quanto na SDE, como no CADE, as requerentes foram indagadas sobre os preços de gás carbônico praticados. Em nenhum desses momentos pode-se ter acesso a dados consistentes sobre preços.

220-O processo administrativo do CADE pauta-se no princípio da boa-fé, regra que deve nortear a apresentação de dados aos órgãos antitruste. Toda a análise técnica tem como base dados de mercado fornecidos, em grande parte, pelas próprias empresas. Cuida-se, pois, de presunção relativa da veracidade dos fatos alegados e dos dados, especialmente os de cunho econômico, que revela, as peculiaridades da estrutura do mercado relevante.

221-Do exposto, acolhendo o entendimento da SDE, sugiro seja imposta às requerentes multa pecuniária, dada a enganiosidade e a contradição das informações juntadas aos autos no curso da instrução, nos termos do art. 26 da Lei nº 8.884/94. Esta atitude das requerentes dificultou o trabalho dos órgãos de defesa da concorrência e em muito contribuiu para a demora deste julgamento”.

Por fim, a Procuradoria do CADE também sugere também assinado prazo às empresas do mercado de gases industriais para que apresentem os atos que se incluam no disposto no art. 54 “caput” e parágrafos da Lei nº 8.884/94:

“222-Da extensa instrução processual realizada neste Ato de Concentração exsurtem diversos outros contratos de fornecimento de CO2 ou similares, que podem significar a entrada de concorrentes no mercado relevante.

223-Pode-se enumerar, dentre tais, o contrato entre a Air Liquide e a Rhodia, Air Liquide e Petrobrás, na REVAP, BOC Gases e Ultrafertil e outros. Estas operações devem ser apresentadas aos órgãos brasileiros de defesa da concorrência para análise, à luz do art. 54 “caput”. O disposto tem natureza de obrigação legal e deve ser cumprida pelas empresas, desde que se enquadrem nos requisitos objetivos de admissibilidade inscritos no art. 54, § 3º da Lei nº 8.884/94, referentes à participação de mercado acima de 20% ou ao faturamento das empresas superior a quatrocentos milhões.

224-Desta forma, sugiro seja assinado prazo às empresas concorrentes do mercado de gases industriais, a fim de que apresentem os atos, sob qualquer forma manifestados, porventura firmados, a fim de que se realize a análise antitruste preventiva do art. 54 da Lei nº 8.884/94”.

8. INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES AO RELATÓRIO

Recentemente, em documento protocolado em 22 de julho de 1999, as requerentes afirmaram que a Messer enganosamente negou que estivesse investindo em planta de CO₂ no Rio de Janeiro. Além disto, reputaram como enganosas as afirmações de que a planta de Suzano/SP geraria quantidade insignificante de CO₂, bem como que sua área de comercialização seria de 200 km, quando, segundo as requerentes, seria de 500 km. Por fim, denunciaram a imposição de cláusulas anticoncorrenciais adotadas pela Messer sobre clientes.

Em 27 de julho de 1999, foi juntado fax enviado por Diretor da Ultrafertil justificando a impossibilidade da empresa em comprometer os 70 tpsds ainda excedentes na planta de Cubatão/SP a eventuais clientes.

Em 03 de agosto de 1999, foi encaminhado às requerentes o ofício CADE/ nº 1670/99, solicitando confirmação das afirmações do representante legal das empresas na Gazeta Mercantil de 02.08.1999, sobre a viabilidade dos 70 tpsds da fonte da Ultrafertil ainda não contratados, bem como da alegação de que as requerentes possuiriam apenas 56% de participação no mercado de CO₂. As respostas solicitadas se encontram em documento protocolado em 06.08.1999. Em resumo, as requerentes passaram a considerar ao existência dos seguintes *market-shares*:

- White Martins/Liquid Carbonic – 56% (715 tpsds)
- AGA – 8% (100 tpsds)

- Air Liquide - 16% (200 tpds)
- BOC – 8% (100 tpds)
- Messer – 12% (160 tpds)

Em relação aos 70 tpds da Ultrafertil, as requerentes alegaram que estes faziam parte dos 170 tpds excedentes na mesma fonte. Com a contratação de 100 tpds pela BOC, então matematicamente, restariam 70 tpds não contratados.

É o relatório.

VOTO

1. PRELIMINAR

Ao longo do processo ficaram claras as dificuldades para a definição da dimensão produto. Estas dificuldades são provenientes de duas ordens: 1) problemas de estimativa dos graus de substituíbilidade técnica e econômica; e 2) divergências sobre o grau de complementaridade dos dois produtos e da base comum de clientes. Como visto no relatórios, e, por razões diversas, tanto a SEAE quanto a SDE consideraram dois mercados relevantes: gás carbônico e gases atmosféricos.

A SEAE considera o gás carbônico como o principal mercado relevante a ser avaliado. A SEAE justifica a definição em razão da coincidência na produção de gás carbônico entre as requerentes. A definição da SEAE baseia-se no fato de que, antes da operação, perdurou uma estrutura de mercado duopólica na Região Sudeste, ainda que durante poucos meses. Nas outras regiões ocorrera apenas a troca de controlador acionário, não tendo ocorrido modificações na estrutura concorrencial (monopólio).

Além disto, em função das contestações das concorrentes quantos aos possíveis efeitos negativos da operação sobre o setor de gases atmosféricos, a SEAE também considerou o segmento de gases atmosféricos como um segundo mercado relevante. Porém maior cuidado analítico, em especial na avaliação das barreiras à entrada, foi reservado ao mercado de CO₂.

Por sua vez, a SDE considerou o mercado de gases industriais (gás carbônico e gases atmosféricos) como o mercado relevante, porque as eficiências advindas da comercialização e distribuição conjunta dos dois tipos de gases oferece uma vantagem adicional à WHITE MARTINS no segmento de gases atmosféricos.

É claro que o uso do mesmo sistema de distribuição e comercialização nos dois segmentos de gases pode produzir economias de escala, não apenas por existir a possibilidade de se transportar, no mesmo caminhão, dois tipos de gases, obedecidas as especificidades técnicas no acondicionamento de cada gás, como por racionalizar a distribuição e comercialização, do ponto de vista da WHITE MARTINS, todo o segmento de gases industriais.

A rigor, a definição de mercado relevante tem uma orientação metodológica diversa da adotada pela SDE. Deve-se delimitar o produto relevante, não em relação à abrangência das eficiências da operação, mas em relação ao produto comum às duas empresas e eventualmente agregar possíveis produtos substitutos na oferta e na demanda. Se eventualmente gases atmosféricos e gás carbônico são substituíveis no lado da demanda, ou se suas capacidades produtivas podem ser facilmente convertidas para a produção de um ou outro produto, então seria correto afirmar que o mercado relevante é o de gases industriais.

Evidentemente, o maior grau de verticalização aumenta o capital mínimo necessário à entrada de uma nova firma, que pode ter efeitos na estrutura concorrencial do mercado de gases industriais. Porém, todas as empresas informaram que usam, ou pretendem usar, rede de distribuição e comercialização própria, o que sugere que a maior verticalização não deve produzir um custo significativo à entrada de novos *players*.

Os gases atmosféricos e o gás carbônico podem ser substituídos em algumas aplicações específicas. No caso de CO₂, as possibilidades de substituição estão associadas a algumas aplicações como, por exemplo, controle de Ph, processos de solda, metalurgia e resfriamento de alimentos. Pelas informações extraídas das requerentes, as aplicações de CO₂ onde existem produtos substitutos respondem por cerca de 31% de todo o mercado. No caso de gases atmosféricos, as possibilidades de substituição são mais restritas, cobrindo apenas 1,3% do mercado.

Poder-se-ia fazer uma definição mais rigorosa de mercado relevante, incluindo substitutos, ao menos em relação ao CO₂. Entretanto, tal procedimento seria temerário pela absoluta ausência de dados sobre o grau de substituíbilidade econômica e técnica, como por exemplo, os preços dos substitutos, a quantidade física necessária do produto substituto que seria equivalente, digamos, a 1 tonelada (ou kg) de gás carbônico para determinada aplicação, e os eventuais custos adicionais do substituto para a obtenção da mesma eficiência econômica do gás carbônico. Os dados disponíveis não permitem aferir se as possibilidades de substituição apresentadas são razoáveis do ponto de vista econômico.

Do ponto de vista da oferta, as informações disponíveis não indicam qualquer possibilidade de conversão de equipamentos destinados à produção de gases atmosféricos para a produção de gás carbônico.

Porém, de fato, a aquisição pode atingir negativamente o mercado de gases atmosféricos, a saber:

- i) elevação do capital mínimo necessário à entrada de novos concorrentes, dependendo do número de clientes em comum nos dois segmentos, criando barreira à entrada adicional.
- ii) uso da posição dominante no mercado de gás carbônico para eventuais condutas anticoncorrenciais no mercado de gases atmosféricos.

A princípio, a avaliação dos possíveis efeitos negativos no mercado de gases atmosféricos depende tão-somente da análise dos efeitos da operação sobre o mercado de gás carbônico. As possíveis condutas anticoncorrenciais alegadas pelas concorrentes só serão concretizadas se o poder de mercado da WHITE MARTINS no segmento de gás carbônico obtido com a aquisição não for contestável. Os possíveis efeitos da operação sobre o mercado de gases atmosféricos, apenas que estes efeitos, se houverem, são consequência lógica de determinada configuração concorrencial no segmento de gás carbônico.

Porém, como os gases atmosféricos fazem parte do *portfólio* de gases industriais de todas as principais empresas do ramo no mundo, e, como a atuação integrada gás carbônico/gases atmosféricos é considerada estratégia concorrencial fundamental, e além do mais, como a aquisição pode implicar em alteração na política de distribuição e comercialização da LIQUID CARBONIC, o mercado de gases atmosféricos será considerado suplementarmente neste voto.

1.3. Definição da Mercado Geográfico

Pelas razões já apontadas no relatório, os mercados geográficos dos produtos em análise devem ser definidos, no máximo, regionalmente.

Tendo em vista as definições de produto e de dimensão geográfica, a única região em que a LIQUID CARBONIC e a WHITE MARTINS concorreram com um produto comum (CO₂) foi na Região Sudeste. Como já observado, desde outubro de 1995, a WHITE procurava atuar neste mercado, inicialmente importando, de forma não-econômica, pequenas quantidades de gás carbônico da Argentina para a Região Sudeste do país e, mais tarde, a partir

de janeiro de 1996, através de um nova unidade de produção instalada em Cubatão.

Portanto, antes da operação, a estrutura de mercado na Região Sudeste era duopólica, ainda que durante poucos meses. Nas outras regiões ocorrera apenas a troca de controlador acionário, não tendo ocorrido modificações na estrutura concorrencial (monopólio). De fato, a única alteração estrutural verificada foi na Região Sudeste, mais especificamente, em razão da concorrência que a WHITE estava exercendo a partir de sua planta em Cubatão. Assim, o mercado relevante foi construído a partir dos raios de atuação destas duas plantas.

1.4. Definição geográfica e sistema integrado de plantas

Em resposta ao ofício CADE nº 1778/98 (fls.4379/4384), as requerentes informaram que as plantas de Cubatão atendem diretamente aos clientes localizados nos Estados de São Paulo, Mato Grosso (principalmente Cuiabá, Várzea Grande e Sinop) e Mato Grosso do Sul (principalmente Campo Grande, Rio Brillhante e Ponta Porã). Apenas eventualmente, quando ocorre alguma interrupção ou redução das produções locais, outros Estados (Rio de Janeiro, Paraná, Minas Gerais e Santa Catarina) são atendidos por essas plantas. Além disto, todos os vinte principais clientes das plantas de Cubatão estão localizadas no Estado de São Paulo.

A AGA informou que sua planta de CO₂ do Rio de Janeiro (Prosint) atende apenas a clientes daquele Estado, concorrendo apenas com a planta da WHITE MARTINS de Duque de Caxias, e que seu raio de atuação é de 300 km. A Air Liquide, por sua vez, informou que sua planta em Paulínia atende clientes a uma distância de até 300 km. A BOC afirmou que deverá abastecer clientes localizados até 400 km de sua futura planta em Cubatão.

As audiências realizadas com as empresas poderiam sugerir que o mercado relevante se limitaria, basicamente, ao Estado de São Paulo, devendo ser considerada, para efeitos de definição de mercado relevante, apenas as plantas de CO₂ e fontes de matérias-primas localizadas no Estado de São Paulo. Porém, como nas fontes de tipo *by product*, as empresas não têm controle sobre o volume, qualidade e disponibilidade de matéria-prima, sendo as mesmas obrigadas a trabalhar com mais de uma unidade produtora de CO₂. Havendo interrupção do fornecimento de uma planta, outra planta pode repor, eventualmente, o fornecimento. A estabilidade no fornecimento é fundamental para a sobrevivência da empresa no mercado, uma vez que os principais clien-

tes (bebidas) necessitam de um fluxo contínuo do produto e, dificilmente, escolheriam uma fornecedora pouco confiável neste aspecto. Devido a estas considerações, considere o mercado relevante geográfico como a Região Sudeste mais Paraná.

Ultrapassadas essas questões, concentro meu voto na análise dos efeitos econômicos da operação.

2. SOBRE OS POSSÍVEIS EFEITOS ANTICONCORRENCIAIS A-BORDADOS PELO PROCESSO

Uma das maiores características desse processo está no elevado nível de contestação por parte de outros agentes econômicos. Todos os concorrentes e diversos clientes se manifestaram desfavoravelmente à operação. As opiniões dos principais concorrentes colhidas ao longo das diversas audiências realizadas por esse Relator estão nos autos. Destaco, a seguir, os principais efeitos econômicos adversos discutidos no transcurso do processo.

a) Efeitos Derivados da Alteração da Estrutura do Mercado

- *Monopolização do mercado de CO₂*. A operação resultou na recomposição da posição monopolista antes pertencente à Liquid Carbonic e posteriormente contestada pela própria White Martins entre outubro e março de 1995. Tal fato agravar-se-ia em razão da existência de fortes barreiras à entrada, em especial, ao acesso de matérias-primas economicamente viáveis na Região Sudeste. A nova estrutura de mercado correspondeu à prática de preços de monopólio e tem impedido o desenvolvimento de aplicações do CO₂ em segmentos importantes, tais como o congelamento de alimentos.
- *Extensão do poder de monopólio do mercado de CO₂ para o mercado de gases do ar (leverage theory)*. Algumas empresas concorrentes alegaram que a aquisição dos investimentos da LIQUID CARBONIC em gás carbônico poderá causar efeitos anticoncorrenciais no mercado de gases atmosféricos, mediante subsídios cruzados ou venda casada. Sabe-se que a maior ou menor probabilidade destas condutas depende, evidentemente, de um eventual fortalecimento do poder de mercado da WHITE MARTINS resultante desta operação, que será visto mais adiante, do grau de complementaridade destes produtos nos processos produtivos *downstream*

(insumos complementares) e das semelhanças e adaptabilidade das logísticas de distribuição dos dois produtos.

b) Efeitos Derivados da Alteração da Política Comercial

Evidentemente, a mudança de rumo da política comercial em decorrência da troca do controlador não é conseqüência da alteração estrutural do mercado. Deste modo, tais condutas não podem ser o objeto central da análise do presente ato. É inegável, porém, que essas possíveis condutas, embora não sejam *conseqüência*, podem *causar* a elevação de barreiras à entrada. Neste sentido, devem ser considerados na análise deste tópico, uma vez que a proposição de medidas no corpo deste ato de concentração quanto à prevenção de condutas específicas pode produzir efeitos estruturais benéficos sobre as condições de entrada e, portanto, reduzir os efeitos resultantes da concentração propriamente dita. As principais condutas são:

- *Açambarcamento de matéria-prima.* Foi denunciada a prática de contratos de exclusividade sobre excedentes de matéria-prima não utilizadas pela própria White Martins, em especial, junto à fonte da Ultrafértil, em Cuba-tão. Posteriormente, a cláusula de exclusividade sobre essa fonte foi revista, podendo ser considerada matéria ultrapassada. Porém, a Procuradoria do CADE, em seu parecer, observa a existência de indícios de açambarcamento de matéria-prima na fonte da Petrobrás, na REPLAN.
- *Criação de dificuldades a distribuidores independentes.* Denúncia elaborada por uma distribuidora localizada em Paraná, e atualmente em tramitação na SDE, refere-se a estratégia da White Martins em monopolizar o segmento de distribuição de CO₂. Originalmente, tal estratégia correspondia em impedir distribuidores independentes de adquirirem o produto. A distribuição independente de CO₂ era considerada comum à época da Liquid Carbonic. Hoje, embora a White Martins tenha revisto essa política, a referida distribuidora independente denuncia a prática de discriminação de preço FOB, uma vez que seu preço FOB seria muito superior do que os clientes diretos da White Martins, que pagariam preço CIF, o aumento do valor FOB da mercadoria para que torne o valor do frete irrisório, e rompimento de contratos com clientes que também negociem CO₂ com a distribuidora.
- *Cláusulas lesivas nos contratos-padrão de fornecimento.* Denúncia formulada pela SDE a partir da análise dos contratos de fornecimento de ga-

ses industriais da White Martins, em particular, quanto a duas cláusulas: a) prazos de denúncia excessivamente longos (20% em relação ao prazo de duração do contrato); e b) preferência em qualquer outra contratação, de qualquer outro gás fornecido.

2.1. Monopolização do Mercado de CO₂.

2.1.1. Evolução do Grau de Concentração

Originalmente, as empresas apresentaram a estrutura de oferta considerando a produção cativa, que é especialmente importante na indústria de bebidas. Cerca de 40% da produção nacional tem por objetivo o consumo cativo. O estudo sobre a matéria *antitruste* ensina que o consumo cativo deve ser expurgado dos cálculos de *market-share*, sob o risco de se incorrer em graves distorções analíticas. Foi neste ponto que a SDE sugere multa às empresas por informações inconsistentes sobre diversos dados, inclusive volume de mercado, o que teria retardado a instrução processual.

Para o cálculo do *market-share*, são importantes três conceitos:

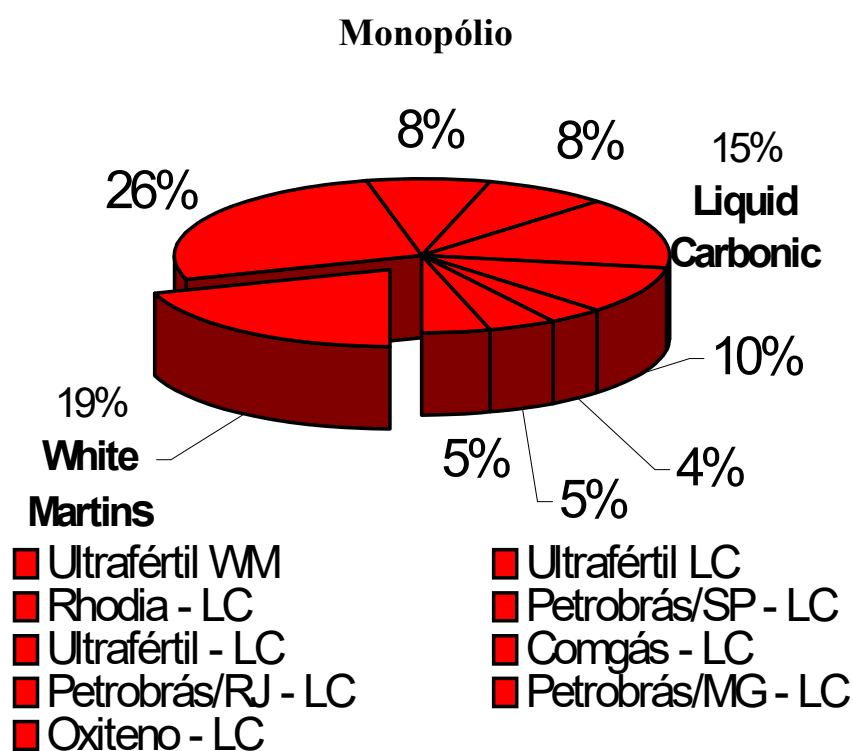
- 1) *capacidade nominal* - capacidade de produção da planta de CO₂ por dia em condições normais de fornecimento da matéria-prima por parte da fonte supridora.
- 2) *capacidade vendável* - capacidade de produção da planta de CO₂ por dia ponderada pelo número de dias de paralisação ou redução de fornecimento da matéria-prima por parte da fonte supridora.
- 3) *disponibilidade contratada* - quantidade de matéria-prima contratada pela empresa de CO₂ junto à fonte supridora.

De acordo com as empresas, o cálculo das participações de mercado deve ser realizado a partir da capacidade vendável das empresas, e não a partir da capacidade nominal de suas plantas. A capacidade nominal refere-se à capacidade da planta de produzir determinada quantidade de gás carbônico em um dia típico, em que não há interrupção ou redução do fornecimento do insumo pela fonte da matéria-prima. Não reflete, portanto, as quantidades reais produzidas pela planta.

Com base no conceito de capacidade vendável (ou instalada, segundo a SEAE), as requerentes apresentaram as informações sobre oferta das plantas de CO₂ à SEAE, detalhadamente reproduzidas no relatório.

O quadro a seguir apresenta a evolução da estrutura do mercado de CO₂. Até outubro de 1995, a LIQUID CARBONIC era monopolista na oferta de gás carbônico. Em março de 1995, a White Martins já havia iniciado a construção de sua planta de CO₂ em Cubatão. Entre outubro e dezembro de 1995, como estratégia de entrada no mercado, a White, mediante importações da Argentina, começa a participar como ofertante do produto, ainda que de forma inexpressiva. Em janeiro de 1996, a planta da White inicia sua produção de CO₂. Em maio de 1996, a White Martins assumiu o controle da Liquid resultando na recomposição do monopólio.

**QUADRO 1 - Evolução da Estrutura do Mercado de Gás Carbônico
Região Sudeste**



Após a operação, a estrutura de oferta na Região Sudeste foi alterada com o início da operação da planta da AGA, no Rio de Janeiro, em 1997. Porém, é importante observar que o mercado consumidor da AGA restringe-se a esse Estado. Segundo informações da empresa, atualmente essa planta tem funcionado com 50% de sua capacidade instalada (50 tpd), sendo que cerca de metade de sua produção é direcionada a um grande cliente (Coca-Cola). Sua grande rival é a planta da White Martins localizada em Duque de Caxias. As plantas da White Martins em Cubatão apenas atuam neste mercado esporadicamente quando, por razões técnicas, ocorrem interrupções ou reduções de fornecimento de matéria-prima nesta planta de Duque de Caxias, garantindo, assim, o fornecimento estável do produto aos seus clientes. Com essas ressalvas, foi incluída a planta da AGA na estrutura de oferta da Região Sudeste.

Cabe ressaltar, também, que a entrada da AGA no Rio de Janeiro em nada afetou a concorrência pelo mercado consumidor de São Paulo, como se pode observar, mais adiante, pelo comportamento dos preços. A efetiva entrada da AGA neste mercado apenas será possível se a mesma conseguir obter outra fonte de CO₂, de preferência, próxima a esses consumidores.

Em 1997, o contrato de fornecimento entre a White Martins e a Rhodia (Paulínia) encerrou-se e, após acirrada disputa comercial, a Air Liquide obteve o direito de exploração da matéria-prima. Segundo últimas informações, a efetiva entrada desta planta da Air Liquide no mercado de CO₂ está prevista para 1999. Atualmente, a Air Liquide informou, em audiência realizada no dia 10/11/98, que tem produzido apenas 40 tpd, sendo que a maior parte dirige-se, cativamente, para a própria Rhodia.

Há que se destacar, também, que o contrato de fornecimento de matéria-prima entre a refinaria Henrique Lage (S.J. dos Campos) e a White Martins encerrou-se em dezembro de 1997, havendo a notícia de que a Air Liquide obteve o direito de fornecimento do insumo. Em resposta ao ofício 1781/98 a Air Liquide informou que a planta de CO₂ em São José dos Campos deverá iniciar seu funcionamento a partir do 2º trimestre de 1999¹¹. Podemos, assim,

¹¹ A operação correspondente à alienação pela Liquid Carbonic à Air Liquide da unidade de purificação e liquefação de CO₂, situada em S.J. dos Campos foi subme-

considerar a futura entrada da Air Liquide no mercado relevante como uma realidade, já que em menos de um ano terá duas plantas em operação, garantindo a estabilidade de fornecimento do produto de CO₂ aos seus clientes, que é um elemento fundamental neste mercado.

Um dos principais elementos a favor da White Martins na disputa por clientes deve-se à estabilidade do fornecimento do produto, devido à disponibilidade de CO₂ de várias plantas, em diferentes épocas do ano, o que proporciona maior credibilidade a esta, já que os clientes dificilmente optariam por um fabricante sujeito a problemas de interrupções do produto. Além disto, nada se garante que o ganho de *market-share* futuro da Air Liquide seja equivalente à sua participação em termos de capacidade instalada, uma vez que a empresa informou que o preço de aquisição do insumo junto à Rhodia é bem superior aos preços usualmente pagos pela White Martins, o que já se configura como uma desvantagem competitiva.

Ainda assim, optamos por incluir as capacidades das plantas de CO₂ da Air Liquide em São Paulo, por considerar que se trata de um elemento que poderá influir na estrutura concorrencial futura, embora não corresponda plenamente à realidade atual, qual seja, o quase monopólio da White Martins no mercado de CO₂.

Houve também a notícia nos autos de que a Air Liquide iniciou a construção de uma planta de CO₂ na Peróxidos do Brasil (Curitiba), cujo início de funcionamento estaria previsto para 1999. Na audiência realizada no CADE, a empresa informou que esta planta visaria, predominantemente, o mercado do Sul e, ocasionalmente, nos períodos de oscilações de fornecimento, atenderia a Região Sudeste. Porém, a empresa afirmou que as negociações ainda são muito preliminares, uma vez que a fonte fornecedora tem sinalizado ter maior interesse no negócio de gás natural do que em nafta, o que reduziria a disponibilidade de CO₂ bruto em cerca de 35%. Assim, segundo os representantes da Air Liquide, as tratativas junto a esta fonte estariam praticamente paralisadas. Portanto, não considere esta planta como parte da estrutura de oferta.

Mais uma vez, cumpre lembrar que a inclusão da planta de Paulínia deve ser vista com reservas, uma vez que a Air Liquide informou que maior parte da produção será destinada à própria Rhodia. Assim, podemos considerar que, embora tenha havido alguns movimentos de entrada, ainda não houve uma

tida à apreciação do CADE em 02.02.99 (AC n.º 08012.000878/99-21), e distribuída para mim em 23.02.99.

desconcentração efetiva. Portanto, a operação implicou em maior grau de concentração e na efetiva monopolização do mercado de CO₂, permanecendo assim até os dias atuais. Entretanto, é razoável supor que, com o início do funcionamento da planta da Air Liquide em São José dos Campos no 2º trimestre de 1999 a estrutura de mercado deverá sofrer importante alteração, embora ainda com a ampla liderança da White Martins.

A BOC obteve o direito de explorar e comercializar 100 tpd do excedente de CO₂ da Ultrafertil, em Cubatão, que não era aproveitado pelas plantas da White Martins, anteriormente indisponível para outras empresas, por força de cláusula de exclusividade, hoje inexistente. Tendo em conta as informações sobre redução/interrupção de matéria-prima desta fonte, a capacidade vendável deve ficar em torno de 80 tpd. Porém, como sua planta ainda está em início de construção e como sua efetiva entrada está comprometida com a necessidade de constituição de uma segunda planta, não considere a futura planta da empresa como parte da atual estrutura de oferta.

De acordo com o Panorama Setorial da Gazeta Mercantil (Gases Industriais/março de 1999), a BOC deverá direcionar-se para a indústria alimentícia: *“para isso a estratégia usada será oferecer o produto a um preço mais baixo do que o praticado para a indústria de refrigerantes (maior mercado para o gás carbônico). O setor de bebidas suporta um preço mais alto, porque o CO₂ não tem substituto nessa indústria. No setor de alimentos, se o preço não compensar, a empresa faz refrigeração mecânica em vez de utilizar o sistema de gás”*. (pag.90). Nos EUA, o setor alimentício tem um peso de 35% para o mercado de CO₂, enquanto que no Brasil a participação é de apenas 1%, o que sugere a existência de grande potencial nesse setor. Entretanto, considero que a entrada efetiva da BOC (que dependerá da constituição de uma segunda planta), por procurar atender um segmento muito específico da demanda de gás carbônico, pouco influirá no comportamento de todo mercado, em particular, no setor de bebidas, onde sabe-se que o CO₂ é insubstituível.

Por fim, foi solicitada à empresa Messer Griesheim informações sobre as suas unidades de CO₂ localizadas em Jundiaí/SP (Panamco Spal) e Suzano/SP (Hoechst/Clariant). No caso da Panamco Spal, a empresa informou que o início de funcionamento deverá ocorrer em agosto de 2.000, com capacidade instalada de 60 tpd, sendo 40 tpd fornecidas à própria Spal. No caso da unidade localizada em Suzano, o início de funcionamento está previsto para agosto de 1999 e sua capacidade instalada é cerca de 40 tpd, cujo total

deverá estar disponível para o mercado. A área de comercialização situa-se em torno de 200 km de suas respectivas plantas. Assim, cerca de 60 tpd deverão estar disponíveis no mercado até meados do ano 2.000, que hoje corresponderia a cerca de 5% de toda a oferta de CO₂ da Região Sudeste.

Tomando por base estas informações, a participação da WHITE/LIQUID no total da capacidade vendável no mercado relevante Sudeste mais Paraná em 1999, seria hoje cerca de 73% (*ver relatório*). O gráfico abaixo apresenta a evolução do HHI, desde o momento imediatamente anterior à operação, até as entradas das concorrentes.

GRÁFICO

CO₂ - EVOLUÇÃO DO HHI (capacidade vendável)

data	market-share da White Martins	HHI
Antes da entrada da White Martins	-	10.000
início de 1996	18,9%	6.934
operação (abril de 1996)	100%	10.000
1999	73,7%	5.620

É importante mencionar que, no caso da BOC e da AGA, seria muito arriscado supor que se tratem de entradas consolidadas. A principal razão para isto é que, neste mercado específico, a concorrência efetiva só é possível com a instalação de duas plantas em fontes diversas. Isto porque as fontes, por razões técnicas, interrompem seu fornecimento de CO₂ bruto periodicamente. Por exemplo, como já visto, a Ultrafértil interrompe o fornecimento de CO₂ bruto durante 65 dias ao ano. Se o produtor não possuir uma segunda planta, que garanta o fornecimento contínuo do produto em períodos de oscilação na produção da primeira planta, certamente não ganhará credibilidade junto aos clientes.

Assim, concluo que, embora se tratem de movimentos de entrada importantes, são insuficientes para modificar significativamente a estrutura concorrencial, que continuará a ser amplamente dominada pela White Martins. Mais ainda, no atual estágio tecnológico, a fonte de CO₂ mais viável economicamente, na Região Sudeste, provém da tecnologia *by product*, comprovadamente escassa, como se observará mais adiante. Deste modo, a menos que

ocorram alterações significativas na oferta deste insumo, deve-se esperar, no atual estado das artes, que estas entradas sejam cada vez menos frequentes, devendo atuar marginalmente, isto é, nas franjas deste mercado.

Neste caso, como bem observa a Procuradoria do CADE, sob o critério de sistema integrado de plantas, deve-se excluir a AGA e a BOC do número de concorrentes efetivos na Região Sudeste mais Paraná, uma vez que essas empresas dificilmente podem comercializar quantidades importantes de CO₂ em um raio superior a 300 km, sob o risco de perda de credibilidade. Considerando-se ainda que as plantas da Messer não são de sub-produto, mas de combustível de gás natural, a única concorrente efetiva em toda Região Sudeste seria a Air Liquide. Embora a Messer não necessite de planta para fazer o *back-up*, uma vez que não é vulnerável a interrupções de fornecimento, como o custo de purificação do CO₂ é bem mais elevado, sua área de comercialização é extremamente reduzida, não ultrapassando 200 km de distância de suas plantas. Sob o critério de concorrentes efetivos, o HHI ainda seria extremamente alto (cerca de 7888 pontos).

Nas outras regiões não houve alteração estrutural no segmento de gás carbônico após a operação, ocorrendo apenas a transferência da participação de mercado, antes pertencente à LIQUID CARBONIC, para a WHITE MARTINS. Deve-se ressaltar que a mudança de controle acionário, embora não altere o grau de concentração, não necessariamente deixa de produzir efeitos sobre as condições de concorrência. Porém, cabe registrar a opinião da SEAE neste tópico: *“A análise das barreiras à entrada, entretanto, não foi capaz de identificar quaisquer alterações nas condições de entrada nesses mercados. Observe-se que, à exceção da região sudeste, nas demais regiões do país existem fontes de insumo disponíveis em quantidade superior à demanda. Desta forma, as condições de entrada também não se modificaram. Além disso, nenhum outro atributo estrutural dos mercados regionais parece ter sido alterado pela operação. Dessa maneira, é possível concluir que não houve alteração no poder de mercado do ofertante de gás carbônico nos demais mercados regionais. E se não houve mudanças no poder de mercado a operação não causou problemas do ponto de vista do controle antitruste preventivo”* (fls. 1561).

2.1.2. Evidência do Poder de Monopólio: Preços Internacionais versus Preços Nacionais

A discrepância entre preços internacionais e preços nacionais sugere a existência de condições estruturais favoráveis a comportamentos monopolísticos nesse mercado (*ver relatório*).

Entretanto, segundo as empresas, as diferenças de preços entre o Brasil e outros mercados reside no que eles denominam de “margem de contribuição”, que nada mais é do que o preço FOB dividido pelo custo de aquisição da matéria-prima (*ver relatório*).

É importante ressaltar, porém, que, embora este conceito de margem de contribuição seja interessante, obviamente, o que importa é a margem de lucro da empresa, que é a diferença entre o preço do produto subtraído pelo seus custos. Além disto, este conceito não capta as diferenças de outros custos entre o Brasil e os outros países (mão-de-obra, custo de capital, etc.).

Podemos ter uma idéia aproximada, ainda que imperfeita, das diferenças das margens de lucros entre estes países, reduzindo o preço FOB do gás carbônico pelo custo de aquisição da matéria-prima.

QUADRO 6

CO2 - LUCRO BRUTO

País	Preço fob (us\$ ton ex fábrica) - Custo de aquisição da matéria prima
Estados Unidos	81
Itália	146
Espanha	194
Brasil	183

Fonte: requerentes, elaboração: CADE.

Aparentemente existe uma correlação inversa entre tamanho da economia e margem de lucro. Países de porte econômico semelhante, como Brasil e Espanha apresentam dados parecidos, ao passo que nos EUA o setor aparenta ter uma margem de lucro bem menor. Possivelmente, sendo as plantas industriais a principal fonte da matéria-prima de gás carbônico, quanto mais desenvolvido for o segmento industrial da economia, maior a abundância de matéria-prima disponível e, portanto, maior a probabilidade de haver uma estrutura de

mercado competitiva¹². Os dados sugerem à agência *antitruste* um particular cuidado neste mercado¹³, uma vez que, por razões estruturais, há a tendência do mesmo ser relativamente mais concentrado do que em países industrialmente mais desenvolvidos.

O mercado de CO₂ apresenta diversas possibilidades de aplicações, atualmente inviáveis devido aos preços elevados. Por exemplo, a aplicação de CO₂ em alimentos (resfriamento e congelamento) representa apenas 1% do total das vendas no Brasil, ao passo em que nos EUA, 51% das vendas são direcionadas para este setor. Além disto, as legislações ambientais devem contribuir para a abertura de novos mercados no uso de CO₂ em tratamento de água. As concorrentes alegam que os preços atualmente praticados inviabilizam estas alternativas para os consumidores. Deve-se esperar queda nos preços e aumento da demanda à medida em que a concorrência se tornar efetiva.

2.1.3. Condições Estruturais Para o Exercício Abusivo de Posição Dominante

O exercício da posição dominante da WHITE MARTINS em detrimento das demais concorrentes depende das dificuldades ou facilidades à entrada de concorrentes potenciais no mercado relevante. A concorrência potencial, por disciplinar a possível instrumentalização da posição de domínio para a monopolização do mercado, deve ser adequadamente avaliada.

Estima-se que o custo para a instalação de uma planta de CO₂ com escala de 100 tpd seja de R\$ 10 a R\$ 15 milhões. Considerando que as entrantes potenciais neste mercado são as rivais da Praxair/CBI no mercado de gases atmosféricos e no mercado internacional de CO₂, estes custos não são significativos. Como o produto é homogêneo, inexistem custos de diferenciação, não havendo barreiras à entrada desta natureza. Por fim, a tecnologia de produção e logística de comercialização, distribuição e transporte é de amplo domínio e conhecimento de todas as empresas que atuam no segmento de gases industriais. No entanto, a análise dos autos permitiu identificar algumas barreiras à

¹² O mercado americano de dióxido de carbono é de 27.500 TPD (manifestação da Messer, 16 de dezembro de 1996, fls.276), cerca de 23 vezes maior do que a produção nacional (1200 TPD).

¹³ Por exemplo, o monopólio pode ser adquirido pela chamada *vantagem do pioneiro* e sustentado mediante contratos de longo prazo junto à fonte fornecedora da matéria-prima.

entrada: redução da demanda nos últimos anos, excesso de capacidade ociosa, em especial da planta da White Martins em Cubatão, escassez de fontes de matéria-prima e existência de contratos de longo prazo.

Redução/crescimento da demanda

As requerentes argumentam que as perspectivas de crescimento da demanda, seja em função do crescimento esperado para o setor de bebidas, seja em razão das possibilidades de aplicação de novos produtos estimulariam novas entradas, em especial, das empresas já participantes do mercado de gases do ar. De fato, nos últimos anos, o consumo de bebidas gasosas tem crescido constantemente. Segundo estimativa da ABIR - Associação Brasileira da Indústria de Refrigerantes, o consumo total de refrigerantes em 1998 deve chegar a 11,5 bilhões de litros, contra 10,6 bilhões em 1997 e 9,8 bilhões em 1996 (Balanço Anual 1998/ Gazeta Mercantil). Entretanto, as próprias requerentes observam que 20% do total de CO₂ produzido pelas indústrias de bebidas excede suas necessidades cativas. Desta forma, é razoável supor que, antes de recorrer ao mercado, as fábricas de bebidas devem explorar seus próprios excedentes de gás carbônico. Além disto, o crescimento deste mercado tem sido a taxas menores do que os sugeridos pelas requerentes (13% a.a.). Por fim, em razão da atual crise econômica, todos os prognósticos econômicos apontam para uma redução do ritmo de crescimento da economia no curto prazo. De acordo com os dados constantes no Balanço Anual da Gazeta Mercantil, apresentados a seguir, todas as principais empresas do setor de gases industriais, com exceção da própria White Martins, tem conhecido redução de seus lucros e queda nas vendas em 1997.

Como se percebe abaixo, os dados sobre o comportamento do setor de gases industriais nos últimos dois anos diferem substancialmente da taxa média de crescimento dos anos anteriores apresentadas pelas requerentes.

LUCRO BRUTO NO SETOR DE GASES INDUSTRIAIS - principais empresas (1996/1997)

<i>Empresa</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>%</i>
White Martins	206.691	209.459	1,3
Liquid Carbonic	31.452	11.783	-62,5
AGA	65.501	63.894	-2,4
Air Liquid	29.854	24.907	-16,6
TOTAL	333.498	310.043	-7

Fonte: Gazeta Mercantil/Balanço Anual (1997 e 1998)

EVOLUÇÃO REAL DAS VENDAS DE GASES INDUSTRIAIS - principais empresas (1997)

White Martins Gases	15,6%
Liquid Carbonic	-55,4%
AGA	-4,9%
Air Liquid	- 5%

Fonte: Gazeta Mercantil/Balanço Anual- 1998

De acordo com a SEAE e com as requerentes, uma das principais características da demanda, devido ao peso da indústria de bebidas, é o seu grau de sazonalidade, uma vez que as vendas de bebidas atingem seu pico no verão. Portanto, como são dimensionadas em relação à demanda de pico, as plantas de gás carbônico devem possuir razoável grau de ociosidade média. Com as previsões de crescimento apresentadas pelas requerentes, em menos de dois anos, a produção efetiva alcançaria a demanda de pico.

A realidade indica, na verdade, a existência de alto grau de capacidade ociosa no segmento de gás carbônico, em parte devido à estagnação do mercado desde 1996.

O gráfico abaixo apresenta as quantidades adquiridas pela WHITE/LIQUID nas unidades produtoras da Ultrafertil.

Embora haja grande volatilidade nas quantidades adquiridas, em especial nas plantas de Cubatão, não se percebe qualquer sazonalidade anual significativa. Evidentemente, uma posição definitiva sobre esta questão requer-se-ia uma série bem mais ampla. Sobressaem-se, entretanto, as enormes diferenças das quantidades adquiridas entre as duas plantas de Cubatão. Isto nos leva às considerações do item seguinte.

Capacidade Ociosa

O uso da capacidade ociosa como instrumento de barreira à entrada de novas firmas já é um tema clássico em Organização Industrial. A existência de ex-

cesso de capacidade instalada em mercados altamente concentrados é particularmente danosa ao consumidor porque desencoraja a entrada de um concorrente potencial. Possuindo capacidade ociosa em excesso a empresa atuante pode reduzir preços e aumentar quantidades em um curtíssimo prazo de tempo à menor ameaça de entrada, o que lhe permite manter preços acima dos níveis competitivos.

No relatório já foi demonstrada a existência de grande capacidade ociosa da planta da White Martins em Cubatão e, inclusive, uma significativa diferença nos volumes consumidos pelas duas plantas de Cubatão. Pelas informações apresentadas pela própria Ultrafertil (fls. 1061/1064 e 4507/4510; *ver relatório*), obtemos os seguintes dados de capacidade ociosa:

CAPACIDADE EM USO - CUBATÃO E ARAUCÁRIA

<i>plantas instaladas junto à Ultrafertil</i>	<i>capacidade usada em relação ao volume contratual disponível(%)</i>			<i>capacidade usada em relação à capacidade nominal (%)</i>			<i>capacidade usada em relação à capacidade vendável (%)</i>		
	ano I	ano II	ano III (*)	ano I	ano II	ano III (*)	ano I	ano II	ano III (*)
White Martins (Cubatão)	29,7	29,8	25,7	29,7	29,8	25,7	37,2	37,3	32,2
Liquid Carbonic (Cubatão)	53,9	40,1	33,7	71,4	53,1	44,6	86,7	66,2	55,8
Liquid Carbonic (Araucária)	37,5	44,8	36,1	37,5	44,8	36,1	56,3	67,2	54,2

Elaboração: CADE

(*) considerando apenas julho a dezembro de 1998

Nota: ano I: 01.07.96 a 30.06.97

ano II : 01.07.97 a 30.06.98

ano III : 01.07.98 a 30.06.99

Considerando, por exemplo, uma taxa de crescimento de 10% a.a. (hipótese extremamente otimista tendo em vista o atual quadro econômico), e que a planta da White Martins opera com capacidade ociosa média de cerca de 65% (em relação à capacidade vendável - 160 tpd), esta planta apenas alcançaria o

teto de sua capacidade vendável daqui a 9 ou 10 anos. A planta da Liquid Carbonic tem uma *performance* média muito melhor (média anual de 41% de capacidade ociosa).

A SDE também diagnosticou capacidade ociosa na Oxiteno: “ a Oxiteno informa que sua fonte de CO₂ em Mauá-SP é subutilizada pelo Grupo WM/LCI, verificando-se um aproveitamento efetivo de matéria-prima da ordem de 52,38% em 1994; 61,40% em 1995; 70,80% em 1996 e 73,74% em 1997. Assim, em média, 35,42% do CO₂ disponibilizado não são consumidos” (fls. 4.117).

As requerentes alegam que a SDE confundiu capacidade nominal de capacidade vendável e que os dados (no caso da Ultrafertil) consideraram apenas os meses de julho e agosto de 1997 (fls. 4250). Porém, como se percebe pela tabela acima, ocorreu ociosidade extremamente elevada, mesmo sob o critério de “capacidade vendável”. Além disto, os dados não se restringem a apenas estes dois meses, como estranhamente contestam as requerentes, mas já naquela época também incluía o período de 01/07/96 a 30/06/97. Posteriormente, a Ultrafertil forneceu dados até julho de 1998. De fato, mesmo desconsiderando aqueles dois meses (por serem meses de inverno, como alegam as requerentes), houve, sem contestação, subutilização considerável da capacidade vendável no primeiro ano contratual, em especial na planta da White Martins em Cubatão (cerca de 63% de capacidade ociosa) e na planta de Araucária (cerca de 44% de capacidade ociosa), assim como os anos seguintes.

Ainda assim, mais uma vez é importante notar que, pelas informações fornecidas pela Ultrafertil sobre quantidades mensais de aquisições de CO₂ pela White/Liquid, não se percebe qualquer relação de sazonalidade (inverno/verão) nas suas plantas:

QUADRO – AQUISIÇÕES DA WHITE/LIQUID NAS FONTES DA ULTRAFÉRTIL EM JULHO/AGOSTO E JANEIRO/FEVEREIRO DE 1996 E 1997 (TONELADAS)

	<i>Ultrafertil (Cubatão e Araucária)</i>	
	<i>1996</i>	<i>1997</i>
Julho/agosto	17.796	10.836
<i>Janeiro/fevereiro</i>	11.442	17.873

Fonte: Ultrafertil (fls. 1061); elaboração: CADE

Posteriormente, no ofício nº 2.173/98, foi solicitado às requerentes informar a média anual das quantidades vendidas de CO₂ (toneladas/dia), de cada planta de CO₂ na Região Sudeste em 1996, 1997 e 1998. Os dados fornecidos dizem que em todas as plantas a produção máxima de CO₂ é muito próxima da capacidade nominal das plantas e que o grau de ociosidade (em relação à capacidade nominal) varia em torno de 20%. Estes dados se contradizem profundamente com as informações apresentadas pela Ultrafertil, como se percebe pelo quadro abaixo:

QUADRO
PRODUÇÃO MÁXIMA E MÉDIA DE CO₂ – CUBATÃO/SP E ARAUCÁRIA

	CUBATÃO		ARAUCÁRIA	
	MÁXIMA	MÉDIA	MÁXIMA	MÉDIA
• 1996				
<i>Requerentes (produção)</i>	444	317	150	88
<i>Ultrafertil (aquisições)</i>	308	184	143	72
• 1997				
<i>Requerentes (produção)</i>	455	264	134	81
<i>Ultrafertil (aquisições)</i>	288	174	103	57
• 1998				
<i>Requerentes (produção)</i>	442	252	132	78
<i>Ultrafertil (aquisições)</i>	263	156	101	52

Fonte: Requerentes e Ultrafertil; elaboração: CADE

Percebe-se nítida discrepância entre os dados de produção (t/dia) fornecidos pelas requerentes e os dados referentes a aquisições por dia (em média) extraídos a partir das informações da Ultrafertil. Os cálculos obtidos a partir das informações da Ultrafertil estão em anexo a este voto.

As requerentes apresentaram duas séries sobre evolução de preços, nacionais e região de São Paulo. A série de preços nacionais (*ver relatório*) correspondem a preços médios de vendas a granel e a varejo entre janeiro de 1993 a dezembro de 1995, em dólares até junho de 1994 e em reais a partir de julho de 1994. Os preços nacionais de gás carbônico apresentam relativa estabilidade, variando em torno de um preço médio de 640 reais por tonelada. Não se percebem movimentos cíclicos de preços, como se poderia esperar de um produto com características sazonais. Ao contrário, os dados demonstram uma evolução crescente dos preços, queda brusca dos preços entre abril e junho de 1994, e retorno à tendência crescente anterior. A explicação para isto talvez seja o grau de ociosidade média relativamente alto. Como não havia concorrência até a entrada da White Martins no final de 1995, a LIQUID CARBONIC, com seu poder de monopólio, mantinha o mesmo nível de preços mesmo em meses de retração da demanda por CO₂. Além disto, os dados incorporam vendas a clientes a outros setores, como por exemplo, o metalúrgico, cuja demanda não é mais constante ao longo do ano.

O problema dos dados é o seu caráter extremamente generalizante, não apenas por incluir todos os segmentos de demanda, como também se referir a todo o mercado nacional e, portanto, não captar adequadamente o comportamento dos preços no mercado relevante.

Em solicitação à SEAE, as requerentes também apresentaram os preços de CO₂ praticados pela WHITE MARTINS antes da aquisição. Assim, as empresas apresentaram dados de preços CIF para a região de São Paulo, portanto, dentro do mercado relevante (*ver relatório*). Porém, preliminarmente, deve-se ressaltar que as duas séries de preços não são comparáveis, por se tratarem de mercados geográficos distintos.

Em março de 1995, como parte de sua estratégia de entrada no mercado de CO₂, a WHITE MARTINS iniciou a construção de sua planta de CO₂ em Cubatão/SP, já negociando o fornecimento para alguns clientes antes do início da operação da planta. No final de 1995, a WHITE começou a ter participação efetiva no mercado, importando pequenas quantidades de dióxido de carbono, a custos relativamente elevados, da Argentina. No início do ano, ao entrar em operação a planta da WHITE, seu preço CIF reduziu substancialmente de R\$ 698 por tonelada para cerca de R\$475 por tonelada. Desde então, os preços tem se mantido relativamente estáveis

Posteriormente, foi solicitada série de preços de CO₂ em cilindros desde outubro de 1995 (*ver relatório*). Os preços tiveram redução relativamente significativa entre final de 1995 e início de 1996. Desde então, especialmente a partir de 1997, os preços mantiveram tendência relativamente crescente até alcançarem o patamar de preços vigente em outubro de 1995.

Como o produto é homogêneo, é muito provável que a concorrência via preços ou quantidades seja a estratégia competitiva mais eficaz para manter ou aumentar determinada fatia de mercado, ou seja, o consumidor comprará do produtor que oferecer o menor preço. Por sua vez, uma capacidade ociosa relativamente elevada, além de indicar a existência de poder de monopólio, permite uma certa flexibilização dos níveis de produção ou dos preços sempre que houver qualquer ameaça de concorrência potencial.

Os dados de preços e quantidades sugerem que 1) no período analisado, não se percebeu relação clara entre capacidade instalada e demanda de pico, e 2) a planta de CO₂ WM de Cubatão possui elevada capacidade ociosa, independente da época do ano, o que forçosamente nos leva a concluir de que se trata de uma planta efetivamente sub-utilizada¹⁴, o que pode nos conduzir a sérias preocupações de natureza *antitruste*.

Escassez de matéria-prima

A principal barreira à entrada identificada por todas as concorrentes refere-se à escassez de fontes industriais de *by product*. Nem a SEAE, nem a SDE, consideraram a combustão parte do conjunto das fontes disponíveis de matéria-prima na Região Sudeste. A própria White Martins, embora ressalte as vantagens da planta de combustão, devido à maior flexibilidade da localização da planta ou à possibilidade de co-geração de termoeletricas, informou que os custos de instalação e de produção são, respectivamente, 34% e 60% superiores a uma planta *by product* (audiência pública-01/12/98). A geração de CO₂ via combustão é viável apenas em regiões onde inexistam fontes de subproduto. Assim, mesmo que se argumente que as plantas de combustão possam apresentar alguma vantagem sob os atuais preços, particularmente para a produção *on site* para grandes clientes, possivelmente não será a preços competitivos. Portanto, o investimento em planta de combustão para concorrer com uma planta de sub-produto, ainda mais em contexto de capacidade ociosa

¹⁴ É fácil se perceber isto, visto que a planta de Araucária possui capacidade vendável de 100 tpd, ao passo que as plantas de Cubatão possuem capacidade vendável de 160 e 200 tpd.

elevada, é extremamente arriscado. Abaixo estão relacionados as fontes de matéria-prima das plantas de CO₂ da White Martins/Liquid Carbonic:

QUADRO - TIPOS DE FONTE UTILIZADOS PELA WHITE MARTINS/LIQUID

<i>Combustão</i>	Belém/PA, Fortaleza/CE, Hidrolândia/GO e Cachoeirinha/RS
<i>Amônia (sub-produto)</i>	Cubatão/SP (duas plantas na Ultrafertil), Araucária/PR (Ultrafertil), Camaçari/BA (Petrobrás/FAFEN) e Laranjeiras/SE (Petrobrás/FAFEN)
<i>Hidrogênio (sub-produto)</i>	Paulínia/SP (Rhodia), S.J. dos Campos (Petrobrás/Refinaria), Duque de Caxias/RJ(Petrobrás/Refinaria), e Betim/MG (Petrobrás/Refinaria)
<i>Gás Natural (sub-produto)</i>	São Paulo/SP (COMGÁS)
<i>Óxido de Etileno</i>	Mauá/SP Oxiteno)

Fonte: Requerentes

Ao longo do processo, a White Martins identificou outras fontes de CO₂ que possivelmente seriam economicamente viáveis: as fontes de usinas de açúcar e álcool e plantas com produção de hidrogênio da Petrobrás, em especial, nas refinarias da REPLAN (Paulínia) e RPBC (Cubatão), bem como na própria Ultrafertil, que ainda possuiria cerca de 70 tpd de CO₂ ainda não contratados.

Embora forneçam CO₂ com alto grau de pureza, as usinas de açúcar e de álcool nunca foram fornecedoras tradicionais de CO₂. A principal razão para isto está na sazonalidade da produção. As usinas operam apenas durante sete meses do ano. Nos outros meses, o CO₂ seria fornecido via combustão através da queima do bagaço da cana, o que eleva substancialmente os custos de produção. Além disto, parte deste bagaço é aproveitado para a operação da própria usina.

Quanto aos 70 tpd teoricamente disponíveis na Ultrafertil, em 27.07.99, a própria Ultrafertil considerou que seu aproveitamento é inviável. Para tanto, ela levou em conta que a flutuação no volume de matéria-prima fornecida em

quantidades tão reduzidas representariam um risco excessivo ao cliente e, conseqüentemente, uma maior onerosidade contratual para a Ultrafertil.

Já no caso das refinarias da RPBC e da REPLAN, embora o CO₂ bruto posua um teor de pureza de 55%, inferior ao teor de outras fontes (o CO₂ bruto produzido das fontes de amônia, por exemplo, possui cerca de 99% de grau de pureza), são consideradas “boas fontes” por todas as concorrentes. A rota tecnológica destas refinarias para a geração de hidrogênio é capaz de obter uma corrente de gás de purga, subproduto do processo de purificação do hidrogênio. Para ser comercialmente viável é necessária a construção de uma unidade que separe o CO₂ do gás de purga dos demais componentes, obtendo-se uma corrente rica em CO₂.

No dia 01/12/98, foi enviado ofício à ABAST-MKC/GERESF solicitando informações sobre a atual situação das duas refinarias, inclusive sobre preços oferecidos pelas concorrentes e condições de comercialização. Em sua resposta, a Petrobrás confirmou o interesse em selecionar parceria no intuito de partilhar os riscos dos investimentos necessários à purificação do CO₂. Portanto, não se trata de mera relação de compra e venda, como em outros contratos, mas de um regime de parceria¹⁵, uma vez que, da unidade que se produzirá a corrente de CO₂ pura, também será obtida uma corrente de gás residual, que deverá retornar à unidade de geração de hidrogênio da refinaria na forma de combustível.

A Petrobrás informou que as empresas AGA S/A, Air Liquide Brasil S/A, Air Products Gases Industriais Ltda., BOC Gases do Brasil S/A, Messer Griesheim do Brasil Ltda, e White Martins Gases Industriais S/A manifestaram interesse pelas fontes, em especial, pela fonte da REPLAN. Assim, a Petrobrás inicialmente optou por estruturar o negócio na REPLAN, deixando para um segundo momento a RPBC.

A Petrobrás também informou que a White Martins apresentou a melhor proposta. No entanto, o processo de negociação encontra-se suspenso

¹⁵ Na relação de parceria, a Petrobrás entra com o terreno, gerência da construção e contrato de longo prazo de venda de matéria-prima e utilidades, além de assumir os custos operacionais da unidade de separação, purificação e liquefação de CO₂. O parceiro é responsável pelos investimentos (entre US\$ 6 milhões e US\$ 13 milhões) e deve assumir contrato de longo prazo de compra de CO₂ com base em sistema *take or pay*. O contrato deverá ter duração de 10 anos. Após seu encerramento, a Petrobrás assumiria a propriedade das instalações.

devido a desacordos da Petrobrás com novos pleitos da White Martins, que modificam a natureza da oferta inicial da mesma¹⁶. A própria White Martins, na audiência pública realizada em 01/12/98, já havia admitido ter interesse em adquirir a fonte da REPLAN por ter perdido a disputa pela fonte da Rhodia, que também está localizada em Paulínia, para a Air Liquide. As duas fontes juntas são capazes de fornecer mais de 900 tpd (474 tpd na REPLAN e 452 tpd na RPBC), quantidade equivalente a toda a capacidade instalada na região sudeste mais Paraná.

Evidentemente, a aquisição da fonte da REPLAN pela White Martins, a se concretizar, resultará em restrição significativa à entrada de novos concorrentes. A situação é ainda mais grave se considerarmos que dificilmente a demanda poderá absorver as 474 toneladas diárias da REPLAN, ao menos nos atuais níveis de preços.

É importante registrar que estas observações sobre a REPLAN e RPBC servem para qualificar a afirmação de que estas duas fontes seriam plenamente viáveis. Dificilmente a Petrobrás teria interesse em firmar parceria que implicasse na alteração da rota tecnológica de produção de hidrogênio em favor da construção de uma planta de CO₂ com escala reduzida, mesmo porque o gás de purga produzido já tem servido como combustível para a unidade de hidrogênio. Além disto, como o CO₂ não faz parte do *core bussines* da empresa, dificilmente a Petrobrás optaria por uma parceria que redundasse na construção de uma planta de pequeno porte e que comprometesse seu negócio mais importante, a unidade de geração de hidrogênio. Por sua vez, nenhuma empresa, isoladamente, deseja assumir investimentos em uma unidade de CO₂ capaz de absorver as 474 tpd da REPLAN, a não ser a White Martins, que se dispõe a investir em uma planta deste porte desde que adquira apenas a metade do CO₂ disponibilizado pela REPLAN, o que configuraria virtual açambarcamento de recursos.

Parece ser evidente que a solução ótima, para a Petrobrás, seria a construção de uma planta de CO₂ capaz de absorver todo o gás de purga produzido pela unidade de hidrogênio e que o parceiro adquirisse toda a matéria-prima disponível. Por sua vez, não existe economicidade para cada empresa

¹⁶ A proposta original da White Martins consistia pagar US\$ 70 por tonelada de matéria-prima em sistema *take or pay* em contrato de 10 anos. Posteriormente, após ter ganho a concorrência, a empresa propôs adquirir apenas metade das quantidades a serem disponibilizadas nos primeiros cinco anos, o que resultou na suspensão das negociações.

isolada em produzir 474 tpd de CO₂, uma vez que não haveria mercado para isso no curto prazo e no atual nível de preços. O CO₂ tem diversas finalidades pouco aproveitadas no Brasil em virtude dos altos preços praticados, tais como resfriamento de alimentos e tratamento de efluentes. A impossibilidade em se obter uma solução privada para o adequado aproveitamento destas fontes de matéria-prima pelas empresas concorrentes implica na provável manutenção de elevadas barreiras à entrada, dos preços atuais, bem como da atual estrutura quase monopólica vigente.

Desta forma, concluo que o remédio *antitruste* em relação ao problema da escassez de matérias-primas não deve se limitar às fontes da REPLAN e da RPBC, mas deve abarcar a possibilidade de surgimento de novas fontes de CO₂ economicamente viáveis na Região Sudeste.

Sistema integrado de plantas

Consensualmente, todas as empresas, inclusive a requerente, concordaram que a entrada com apenas uma planta é precária e insustentável no longo prazo. O motivo reside, como já foi dito anteriormente, na instabilidade do fornecimento dos volumes de CO₂ bruto nas fontes de sub-produto. Os principais clientes do setor pertencem à indústria de bebidas, onde são exigidos fluxos constantes do produto, sob o risco de sofrer prejuízos. Nestas condições, a credibilidade do fornecedor é tão importante quanto a concorrência via preços.

Significa dizer que a efetiva entrada deve prever a constituição de duas plantas. Devido ao porte dos *players* envolvidos, o custo da implementação de, ao menos, uma planta adicional, não é uma barreira à entrada significativa. Porém, a necessidade de um sistema integrado de plantas sem dúvida agrava o problema das restrições relacionadas à busca de matérias-primas economicamente viáveis. É sempre importante lembrar que, das concorrentes, apenas a Air Liquide terá disponível, a partir de 1999, duas plantas de CO₂.

Contratos-Padrão de Fornecimento

A análise das cláusulas do contrato-padrão de fornecimento da White Martins permitiu a SDE concluir que as mesmas se constituem em barreiras de acesso a clientes. De acordo com este contrato, para garantir o suprimento regular de qualquer gás, o cliente se compromete a:

“ a) só adquirir o gás objeto do contrato da White Martins, seja qual for o local ou aplicação (cláusula VI, caput), inclusive no caso de futuro aumento das necessidades de consumo;

a) das preferência à White Martins na renovação do contrato e em quaisquer novas contratações, de quaisquer produtos por elas fornecidos (cláusula I, parágrafo único)”. (fls. 4122).

Além disto, a SDE concluiu que o “prazo mínimo para que o cliente manifeste a intenção de denunciar o contrato é extremamente longo, - entre um e dois anos antes do término do contrato, - praticamente o tempo de construção de uma planta de gases industriais”.(...) Assim, “a denúncia de qualquer contrato requer do cliente uma grande capacidade de previsão dos preços e serviços das concorrentes da WM quando do término do contrato, - ou seja, a WM transfere a administração da incerteza sobre o negócio de gases industriais para o seu cliente, - e representa um risco, para o cliente, de interrupções ou irregularidades no fornecimento, seja do gás em questão, seja de outro gás, durante o tempo restante de vigência deste e de outros contratos (cláusula I, caput).

Nos muitos casos de clientes que utilizam mais de um tipo de gás, a White Martins conta com a garantia adicional de ter vários contratos em vigor simultaneamente, com prazos de vigência diferentes. Isso lhe dá condições de exigir do cliente a preferência garantida pelo parágrafo único da cláusula I, mesmo que o cliente já tenha manifestado sua intenção de não renovar o contrato referente a algum dos gases fornecidos.

Além da preferência em novas contratações, o parágrafo único da cláusula I assegura que a White Martins tomará conhecimento dos preços e condições de venda de eventuais concorrentes, o que lhe dá enorme vantagem em relação aos mesmos.

A preferência prevista no dispositivo, que se refere a qualquer dos gases produzidos pela White Martins, ainda pode vincular a venda de um produto cujo monopólio seja detido por ela à aquisição de outros, em relação aos quais porventura exista concorrência. Seria uma forma disfarçada de “venda casada”, infração à lei antitruste descrita no inciso XXIII do art. 21 da Lei nº 8.884/94” (SDE; fls. 4123).

A existência de contratos de fornecimento de CO2 condicionando a saída do cliente da relação contratual com seu fornecedor a prazos de denúncia extre-

mamente longos, bem como restringir a escolha de fornecedores alternativos de outros gases, “amarrando-os” ao produto principal (CO₂), evidentemente constituem significativas barreiras à entrada.

Independentemente do indício de venda casada verificada a partir da análise destes contratos, cuja investigação deverá ser feita em instrumento apropriado – o Processo Administrativo -, seu conteúdo contribui para inibir a entrada de concorrentes potenciais e, portanto, deve ser objeto de análise deste processo.

Distribuição dos Produtos

Outra barreira à entrada identificada pela SDE relaciona-se com a prática da White Martins em não discriminar o frete nas notas fiscais de venda. Antes da operação, a Liquid Carbonic discriminava o preço FOB, frete e outros itens. Desta forma, “*o cliente poderia discernir o valor que estava pagando por cada serviço; e se considerasse muito elevado o valor do frete, poderia contratar outra distribuidora*” (SDE; fls. 4123). Pelas informações prestadas pelas requerentes à SEAE o valor do frete representa 21% do preço total (com impostos). Para alguns clientes, o frete chega a alcançar 42% do preço.

Considerando a importância do frete na composição do preço final, a tecnologia de distribuição, as restrições de acesso às fontes e o grau de concentração no mercado de gases industriais, a SDE concluiu que “*a distribuição não pode ser exclusividade do produtor. Devem as empresas concorrentes, efetivas e potenciais, poder comprar tanto o CO₂ como gases do ar diretamente na fábrica, ao preço FOB (SDE, fls. 4.124).*”

As requerentes alegam que as vendas na condição CIF e a responsabilidade pela elaboração das rotas próprias de distribuição são práticas já consagradas e visam beneficiar os próprios clientes. Por sua vez, a empresa não poderia responder pela qualidade do produto se o mesmo fosse transportado por empresa não qualificada. De qualquer forma, a decisão final sobre o transporte na condição CIF ou FOB deve caber ao consumidor que, dependendo da sua avaliação de custos/benefícios, irá optar pelo transporte da fornecedora, de terceiros, ou própria, respeitadas as normas legais de segurança.

Açambarcamento de matéria-prima

Foi denunciada pela Messer Griesheim a existência de excedentes não utilizados de CO₂ nas operações da White Martins com a Ultrafertil em Cuba-tão, excedente este comprometido por cláusula de exclusividade, o que pode-

ria caracterizar açambarcamento de recursos. Tendo em conta estes dados, o excedente correspondente ao fornecimento de matéria-prima não utilizada, à época, pela planta da WHITE MARTINS em Cubatão (disponibilidade contratada junto à Ultrafértil - 370 tpd - menos capacidade nominal da planta - 200 tpd -), não seria de 170 tpd, mas cerca de 137 tpd¹⁷. Posteriormente, deste excedente, 100 tpd foram contratadas pela empresa BOC. Assim, quanto a essa fonte *by product*, considero o tema superado, para efeitos da análise do presente Ato de Concentração, lembrando, ainda, que a citada conduta já é objeto de investigação em Processo Administrativo, atualmente sob a análise da Procuradoria do CADE.

Entretanto, o tema permanece vivo no caso da disputa pela fonte da REPLAN. Em diálogo telefônico com o Dr. Rogério Gonçalves Mattos, da Assessoria de Novos Negócios e Parcerias da ANP e, posteriormente, em reunião realizada em 18/02/99, foi esclarecido que a proposta original e vencedora da White Martins consistia na construção de uma unidade de purificação do gás de purga com escala equivalente à total absorção do CO₂ bruto da REPLAN. Posteriormente, a White Martins procurou refazer os termos da proposta por ser capaz de aproveitar apenas parte do total do CO₂ puro produzido. Por este motivo, as negociações foram suspensas. Não foi descartada a hipótese de construção de duas unidades de produção do CO₂ puro. Porém, além dos maiores custos por se investir em duas plantas com metade da escala da proposta original, o investimento em uma segunda planta ocorreria apenas em um momento posterior, ainda não previsto.

A presença da White Martins na disputa da fonte de CO₂ da REPLAN assemelha-se à lógica de um monopolista que, como estratégia de exclusão de concorrentes potenciais, eleva artificialmente os custos de entrada mediante o mecanismo do leilão da matéria-prima. A forma de inserção da White Martins nas negociações na REPLAN demonstra que a mesma age como um típico monopolista diante da ameaça de novos entrantes.

Concluo, portanto, que não apenas a White Martins tem posição dominante no mercado de CO₂, como também condições estruturais para seu exercício abusivo. A seção seguinte trata da possibilidade de extensão deste poder de mercado para o mercado de gases atmosféricos.

¹⁷ Foi denunciada pela Messer Griesheim, e posteriormente confirmada pela SEAE, a existência de excedentes não utilizados de CO₂ nas operações da White Martins com a Ultrafértil em Cubatão. Este tópico é discutido detalhadamente na seção 11 deste voto.

2.2. Extensão do poder de monopólio do mercado de CO₂ para o mercado de gases do ar (leverage theory)

2.2.1. Condições Estruturais Necessárias para a Conduta

Todas as empresas concorrentes sugerem que a aquisição do monopólio (ou quase monopólio) do mercado de CO₂ pode ocasionar efeitos negativos no mercado de gases do ar. É importante ressaltar que, quanto aos impactos da operação dentro do mercado de gases atmosféricos, concluiu-se que a operação em análise não modificou o grau de concentração da oferta, uma vez que a Liquid Carbonic não operava neste mercado.

Porém, a SEAE conclui que a operação pode, entretanto, ter alterado a capacidade da White Martins de deslocar seus concorrentes de duas formas: *“1. A White Martins pode ampliar suas vendas de gases atmosféricos para clientes que também compram dióxido de carbono; 2. A White Martins pode elevar o custo dos seus concorrentes, deslocando-os no mercado de gases atmosféricos. Esses impactos sobre a concorrência se dariam somente nos mercados de gases da região sudeste, uma vez que também é na região sudeste que o mercado de gás carbônico teve seu grau de concentração da oferta alterado e onde foi detectada a possibilidade da existência de barreiras à entrada”* (fls. 1561).

Desta maneira, *“é possível concluir que também nos mercados regionais de gases atmosféricos a operação em análise não teria por efeito a criação nem o reforço significativo de poder de mercado, desde que não existam barreiras significativas à entrada de novos produtores no mercado de CO₂. Porém, quanto maior for a dificuldade de entrada de novos produtores de CO₂ na região sudeste, tanto maior será a capacidade da White Martins de fazer prevalecer sua posição dominante no mercado de gases atmosféricos na região sudeste”* (fls. 1563).

A existência de uma base comum de clientes não é fundamental para a prática de preços predatórios, mediante subsídios cruzados. Para que o mesmo possa ocorrer basta que a firma atue em mais de um mercado e exerça posição dominante em uma de suas áreas de atuação. A hipótese de preços predatórios é inerente à própria existência do conglomerado ou da empresa multiprodutora. O monopólio em um mercado é condição suficiente, já que se supõe que no mercado onde o produtor é monopolista, a demanda da empresa é a própria demanda do mercado e, na ausência de substitutos próximos, o cliente conti-

nuará a comprar o produto da empresa ao preço de monopólio, independentemente se o mesmo é comprador de outro produto. Se não for monopolista e, tendo por hipótese que os clientes dispõem de todas as informações sobre os preços dos concorrentes, qualquer elevação de preço resultaria em imediata perda de *market-share*.

A venda casada também só pode ocorrer se houver monopólio em um dos mercados. Além disto, a venda casada, para ser conduta anticoncorrencial, deve propiciar à firma a extensão de seu poder de monopólio de um mercado para outro (*leverage theory*). A primeira condição está vinculada à mera avaliação dos *market-shares* no mercado relevante. Quanto à segunda condição, deve-se verificar se parte substancial da demanda pelo produto monopolizado também adquire o produto objeto da venda casada. Preenchidas as duas condições, a venda casada pode criar uma barreira à entrada adicional significativa (ou não), por forçar novos competidores a entrarem em dois mercados, aumentando, assim, seus custos de capital. Por outro lado, se as barreiras à entrada não forem significativas, a venda casada não será factível no longo prazo, já que o temor pela perda de participação no mercado objeto da conduta estimulará a entrada dos concorrentes no mercado do produto “casado”, para permanecerem competitivos.

Assim, o uso eficaz de venda casada e preço predatório pressupõe 1) posição dominante; e 2) sustentação do poder de mercado a longo prazo, isto é, a avaliação das barreiras à entrada no mercado relevante. No caso de venda casada, há ainda a condição adicional de que parte substancial dos clientes do produto A no mercado competitivo também adquire o produto B no mercado monopolizado, o que será visto a seguir. As duas primeiras condições, como visto anteriormente, foram preenchidas. Não apenas a White Martins tem posição dominante no mercado de CO₂, como existem importantes barreiras à entrada neste mercado. A última condição será o próximo ponto abordado.

2.2.2. Racionalidade da Atuação Conjunta nos Dois Segmentos

De todas as empresas que atuam no segmento de gases atmosféricos, apenas a PRAXAIR não tinha qualquer participação no mercado de gás carbônico. A inclusão do gás carbônico no *portfólio* das principais empresas mundiais do setor de gases, sugere que a atuação integrada gás carbônico/gases atmosféricos é considerada estratégia concorrencial fundamental neste mercado.

Tal fenômeno não se explica satisfatoriamente do ponto de vista tecnológico ou mesmo da demanda. Os processos produtivos são completamente distintos, não havendo qualquer possibilidade de conversão, no atual estado das artes, de uma planta de gás carbônico para a produção de gases do ar e vice-versa. Quanto à demanda, com exceção do segmento de soldagem, não há complementaridade entre os dois produtos. Além disto, pelas informações das requerentes, não existe uma base significativa de clientes em comum.

As requerentes alegam que a atuação conjunta nos dois ramos de gases tem duas explicações:

- 1) Eficiências no processo de distribuição e comercialização. Embora possa ser um fator importante, não pode ser superestimado, já que as próprias requerentes demonstram que o grau de complementaridade entre os dois produtos é baixo e os clientes em comum são relativamente poucos. Além disto, mesmo se tratando de gases, sujeitos a diversos cuidados no manuseio e transporte, as especificidades técnicas no acondicionamento de cada tipo de gás são distintas e não há informações nos autos sobre os custos de conversão destes equipamentos, bem como o peso destes no custo total do transporte.
- 2) Ampliação *concêntrica*. Esta explicação se baseia no fato das empresas, ao expandirem seu *core business*, naturalmente escolherem os produtos fisicamente mais próximos de seu produto original. Possivelmente, existe certa lógica na escolha de produtos de natureza semelhante ao se adotar, estrategicamente, pela ampliação do *portfólio* de investimentos. Além disto, com a evolução tecnológica, há sempre a expectativa de inovações nos processos produtivos que possibilitem o aparecimento de sinergias técnicas entre os produtos. Neste sentido, as requerentes informam que as pesquisas na área de gases tendem a sinalizar, no futuro, pela implantação de tecnologias não-criogênicas na produção de gases atmosféricos e que poderão ser facilmente adaptadas para a produção de gás carbônico .

De qualquer forma, os dados sugerem que o espectro ampliado de atuação das empresas em todo o ramo de gases é uma realidade mundial, tendo sido sistematicamente adotado por todo o segmento, com exceção, até recentemente, da PRAXAIR. Até onde se tem notícia nos autos, foi apenas em 1995, no Brasil, por meio de sua subsidiária WHITE MARTINS, que o grupo PRAXAIR, por meio de sua planta em Cubatão, começou a atuar no negócio de gás carbônico.

2.2.3. Vendas Em Conjunto e Grau de Complementaridade entre Gás Carbônico e Gases Atmosféricos

As empresas concorrentes alegam que os efeitos da operação não se restringem ao gás carbônico, mas se estendem aos gases atmosféricos, alterando a estrutura de concorrência deste setor. Um conjunto significativo de clientes em comum nos dois segmentos e a complementaridade destes gases em algumas aplicações facilitariam a prática de condutas de venda casada e preços predatórios. Como prova do argumento, foi apresentado o Relatório da Administração da própria White Martins, publicado em 15/08/96:

“Aprovada a incorporação das subsidiárias sul-americanas da Liquid Carbonic - empresa líder mundial na produção do dióxido de carbono, a S.A. White Martins completou seu portfólio de gases industriais, assumindo a liderança de mercado de um produto que apresentava, inclusive, a característica de ser utilizado por cerca de 40% de sua base de clientes existente anteriormente”

Em segundo lugar, seriam insumos complementares em determinadas aplicações, em especial, na mistura de gases para a fabricação de soldas. Estes dois fatores (base comum de clientes e insumos complementares em determinadas aplicações) propiciariam a prática de certas estratégias comerciais, tais como a imposição de “pacotes” de gases aos clientes.

Por fim, a aquisição de um poder de mercado substancial no segmento de gás carbônico favoreceria a prática de preços predatórios no mercado de gases atmosféricos.

Em relação à base comum de clientes, a White Martins inicialmente informara que nenhum dos 10 clientes da Liquid Carbonic tem participação relevante nas vendas da White Martins e vice-versa. A soma das participações dos 10 maiores clientes comuns representou, no caso da White Martins, 2,8% de seu faturamento, e para a Liquid Carbonic, 3,0%.

Mais tarde, em atendimento à solicitação da SEAE, as requerentes informaram que a participação no faturamento da White Martins, das vendas de gases do ar, gases especiais e suas misturas, para clientes que também consomem gás carbônico vendido pela Liquid Carbonic é de 8,3%, correspondentes a 323 clientes. Afirmam, ainda, que o Relatório da Administração da White

Martins estaria equivocado, já que, como o número total de clientes da Liquid Carbonic é de 4.342 clientes e o número total de clientes da White Martins é de 154.644, a informação contida no citado Relatório sobre percentual de clientes da White que também consomem o gás carbônico (40%) seria aritmeticamente impossível.

Quanto à possibilidade de serem bens complementares, sejam as requerentes, sejam as principais empresas concorrentes (Messer e Air Liquide) concordam haver complementaridade em uma única aplicação, a soldagem, onde o CO₂, puro ou misturado com outros gases seria uma importante fonte de demanda. De acordo com os dados vistos anteriormente, a participação das vendas de gás carbônico para o segmento de solda representa 7,8% do total do volume total de vendas. As requerentes afirmam que cerca de 1/3 deste volume destina-se às aplicações nos quais existe possibilidade de substituição de gás carbônico pelo argônio. Nas intervenções da Messer Griesheim, a empresa declara haver possibilidade de substituição de gás carbônico por argônio puro em processos de soldagem.

No intuito de solucionar as dúvidas quanto ao número de clientes que adquirem gás carbônico e gases do ar, diligenciei à empresa a fim de esclarecer a metodologia utilizada no referido Relatório da Administração. Mais uma vez a empresa respondeu que a informação que consta no Relatório é “nitidamente equivocada”. Tal equívoco, caso não tenha sido corrigido pela empresa, pode constituir infração ao art. 7º, VII, da Lei nº 8.137/90, e art.37, §1º, da Lei nº 8.078. Assim, solicitei à empresa informações sobre as providências tomadas para corrigir o mencionado “equívoco”.

Em resposta ao CADE, as requerentes argumentaram que a informação, “*obviamente equivocada*” encontra-se inserida em Relatório de Administração e, portanto, documento destinado à leitura dos acionistas e não do consumidor e que, além do mais, não houve qualquer reclamação por parte daqueles. Ora, a informação, dirigida ou não a acionistas, foi veiculada em meio de publicação de amplo acesso ao público, não tendo sido retificada. Evidentemente, a informação sobre a base comum de clientes tem caráter informativo para os acionistas, mas também exerce efeito publicitário para o público que, de modo geral, não pertence ao ramo de gases industriais.

Mais ainda. A insistência das requerentes em se limitarem a afirmar que a informação contida no Relatório é mero “erro” ou “equívoco”, recusando-se a apresentar a metodologia utilizada para seu cálculo, contribuiu para retardar o processo investigatório. Deste modo, além das infrações à Lei nº 8.137/90 e

Lei nº 8.078, considero ter ocorrido infração ao art. 26 da Lei nº 8.884/94, por recusa injustificada de informação.

De qualquer forma, não existem informações suficientes nos autos que corroborem a prática de venda casada, como denunciado pelas concorrentes. Tampouco, embora existam condições estruturais para a prática de preços predatórios, não há notícia de qualquer comportamento neste sentido. De qualquer forma, a adoção de medidas capazes de reduzir as barreiras à entrada no mercado de CO₂, por elevar a possibilidade de contestabilidade, reduz a probabilidade de estratégias predatórias bem sucedidas.

3. ANÁLISE DAS EFICIÊNCIAS

De acordo com a Lei nº 8.884/94, operações que gerem aumento de poder de mercado podem ser aprovadas sob a condição de serem contrabalançadas por certas eficiências, a saber:

- a) aumentar a produtividade;
- b) melhorar a qualidade de bens ou serviços; ou
- c) propiciar a eficiência e o desenvolvimento tecnológico ou econômico.

Porém, não basta a mera geração de eficiências, devendo ser preenchidas as seguintes condições:

- os benefícios decorrentes sejam distribuídos eqüitativamente entre seus participantes, de um lado, e os consumidores ou usuários finais, de outro;
- não impliquem eliminação da concorrência de parte substancial de mercado relevante de bens e serviços;
- sejam observados os limites estritamente necessários para atingir os objetivos visados.

Evidentemente, a operação que gerar elevação da produtividade e outras eficiências que possam resultar em mero aumento dos lucros, sem que haja o compartilhamento destes benefícios com o consumidor, em termos de redução de preços ou aumento da qualidade dos produtos, torna o Ato de Concentração pouco defensável frente aos órgãos de defesa da concorrência. É preciso que se comprove não apenas a eficiência em si, mas os benefícios sociais criados por esta. Como o CO₂ é um produto homogêneo, espera-se, a

princípio, que a maior parte dos benefícios sociais decorrentes de eficiências inovativas, alocativas, produtivas, dentre outros tipos de eficiência, se traduzam em redução de preços para os consumidores.

Sem querer desconsiderar os potenciais benefícios descritos pelas requerentes, tais como aplicações em mercados pouco desenvolvidos no Brasil, tais como conservação de alimentos e em áreas onde são usados produtos danosos ao meio ambiente, estes apenas se concretizarão com a redução de preços. Apenas com a redução dos preços do CO₂ o cliente optará pela substituição de produtos químicos ou do congelamento convencional (mecânico) por aplicações com CO₂. Quanto às eficiências relacionadas com a redução de custos, a empresa não quantificou percentualmente o impacto deste tipo de eficiência sobre os custos totais.

Uma *proxy* razoável sobre o impacto das reduções de custos seria verificar o comportamento dos preços desde a operação até o momento atual (ver seção 6 do Relatório). Segundo informações prestadas pelas requerentes, o comportamento dos preços a granel no Estado de São Paulo não apresentam qualquer tendência, permanecendo relativamente estáveis ao longo do tempo. Quanto aos preços de CO₂ em cilindros, pelas informações prestadas pelas próprias requerentes, não se verificou qualquer tendência declinante nos preços.

Defender a concorrência significa que o órgão público não deve se limitar à avaliação das eficiências, mas assegurar que estas se traduzam em mais e melhores produtos de menores custos que, em última análise, deverão beneficiar os consumidores finais. Até o momento, após três anos desde a operação, percebo que as eficiências alegadas pelas requerentes não se estenderam aos consumidores sob a forma de redução de preços. Mais uma vez, por ser um produto homogêneo, não há que se argumentar que a operação possa gerar eficiências sobre a qualidade do produto. Além disto, sua qualidade (outra forma de benefício social) está relacionada com o teor de pureza do produto, que já é usualmente comercializado para clientes finais com um grau quase absoluto de pureza. Por fim, as requerentes sequer listam outras eventuais eficiências que poderiam ser consideradas parte deste tipo de produto e afetar sua qualidade como, por exemplo, aprimoramento dos serviços de assistência técnica para consumidores de CO₂.

Por outro lado, o compartilhamento destas eficiências com os consumidores depende menos da disposição individual da empresa do que das condições estruturais existentes no mercado relevante. Todo empresário, como é usual e

legítimo no capitalismo, busca o lucro privado. A maior ou menor extensão dos ganhos de eficiência para a sociedade relaciona-se com a natureza das pressões e estímulos vigente em cada estrutura de mercado, que acaba por condicionar o comportamento empresarial a favor dos consumidores ou de seu lucro privado.

As eficiências apresentadas somente poderão ser socializadas com a concorrência. Creio mesmo que, independentemente das eficiências alegadas, a concorrência em si já seria capaz de beneficiar o consumidor na forma de redução de preços e conseqüente ampliação do leque de aplicações do CO₂, hoje limitada em razão dos preços elevados. A White Martins argumenta que após a operação diversos concorrentes manifestaram interesse por este mercado. Independente do fato da operação ter provocado ou não estas movimentações, o que se demonstrou é que as entradas, ou tentativas de entrada, tem sido parciais ou precárias e não resultaram em qualquer ameaça ao poder de mercado adquirido pela White Martins após a operação. O comportamento dos preços do CO₂, por exemplo, tem sido demonstração cabal desta realidade. Assim, sou obrigado a concluir que a operação, da forma como se apresentou, não é passível de aprovação. Sua aprovação está condicionada à disposição das requerentes em contribuir pela remoção das barreiras à entrada existentes, nos termos que o CADE considerar mais adequados para os interesses difusos da concorrência.

4. CONCLUSÃO E MEDIDAS PROPOSTAS

4.1. Medidas Estruturais e Comportamentais

Inicialmente, devo deixar claro que a decisão levou em conta a dinâmica desse mercado nos últimos anos. Desde a operação, movimentos de entrada foram ensaiados por concorrentes, ainda que nem sempre de forma efetiva, o que resultou na redução da participação de mercado da White Martins. Diante de uma perspectiva mais atualizada do mercado, considero que as entradas verificadas tornam desnecessárias medidas relacionadas com uma eventual alienação de parte dos ativos, medidas que, sem dúvida, seriam propostas em outra conjuntura, há dois ou três anos atrás. Além de desnecessárias, por acreditar que as medidas propostas neste voto sejam suficientes para fornecer condições satisfatórias à criação de um ambiente concorrencial mais amplo, tal decisão penalizaria excessivamente as requerentes, tendo em vista o prolongado tempo entre a operação e o julgamento do Ato de Concen-

tração. Neste sentido, o tempo, antes de prejudicar, agiu em favor das requerentes. Por sua vez, é inegável que a White Martins exerce ampla liderança no mercado e que as barreiras à entrada existentes ainda são suficientes para o exercício de poder de mercado por parte da empresa líder.

Quero me reportar ao voto de vista da Conselheira Lucia Helena Salgado, por ocasião do AC 54/95 (Copesul) : *“Há uma particularidade da institucionalidade antitruste brasileira que me parece útil salientar e que em muito limita a amplitude e a profundidade de sua intervenção - trata-se da faculdade de Requerentes apresentarem atos já realizados, ao que se adiciona a morosidade ainda não superada do processo de instrução, o que na prática significa que muitas das análises ao amparo do art. 54 são realizadas pós-fato, senão muito pós-fato. A capacidade efetiva da autoridade intervir de modo a compatibilizar interesses públicos e privados é em muito limitada por essa particularidade”*.

De fato, a operação, no mercado relevante da Região Sudeste gerou substancial poder de mercado à White Martins sem que se tenha percebido que as eficiências alegadas pelas requerentes tenham se convertido em aumento de bem-estar ao consumidor. Porém, é sempre problemático, na análise *antitruste* pós fato impor alterações de decisões de investimento de agentes privados já implementadas, como a alienação de ativos, a menos que não se vislumbrem outras alternativas ao órgão *antitruste* no desempenho de suas funções de defesa da concorrência. No entanto, como lembra a Conselheira Lucia Helena Salgado no mesmo voto mencionado acima *“cabe ao Cade por outro lado - no desempenho de sua função preventiva - impedir que por razões alheias à eficiência econômica e por força do uso abusivo do poder de mercado - players independentes e economicamente eficientes sejam de forma irreversível inviabilizados, reduzindo o bem-estar da sociedade”*.

Passo, então, às medidas:

Concluo que a operação resultou no fortalecimento da posição dominante da White Martins sem a ocorrência de eficiências compensatórias capazes de neutralizar o dano à concorrência. Creio, no entanto, que existam plenas condições para a remoção de algumas barreiras à entrada identificadas ao longo deste voto, e, assim, permitir com que a concorrência possa ter expressão mais ampla. Entendo, pois, ser este o aspecto a ser tratado pelo Conselho.

Observo que neutralizar o dano à concorrência significa criar oportunidades para que outras empresas possam efetivamente entrar no mercado e disputar com a White Martins em razoáveis condições de igualdade. Entendo, ainda, como plena e efetiva a entrada no mercado de CO2 quando uma empresa é capaz de adquirir, ao menos, duas fontes de subproduto, resguardando-se dos problemas derivados da instabilidade no fornecimento da matéria-prima, que foge ao controle das empresas.

A eliminação direta do único concorrente à época e a substancial capacidade ociosa gerada com a operação, em especial nas plantas da White Martins em Cubatão, somada à comprovada escassez de fontes de matérias-primas economicamente viáveis na Região Sudeste limitadas, no atual estágio tecnológico, às fontes de subproduto de plantas industriais, tem impossibilitado o exercício pleno da concorrência. Embora haja, inegavelmente, significativo interesse de várias empresas pelo mercado de CO2, as possíveis entradas verificadas, com exceção da Air Liquide (ainda que uma das plantas não tenha entrado em operação e a outra planta tem se limitado a prover CO2 para a própria fonte), tem sido parciais e precárias. Estas entradas, por se limitarem a apenas uma planta e representarem parcela pouco significativa do mercado, em nada alteraram o poder de mercado da White Martins.

De todo o exposto ao longo do voto, concluo que a fonte de poder de mercado detido pela adquirente repousa sobre a escassez de matérias-primas. Assim, é principalmente sobre esta barreira à entrada que considero que deva centrar-se a decisão. Adicionalmente, concordo com a análise da SDE quanto às restrições contratuais impostas aos clientes da empresa, que também constituem importante fonte de barreira à entrada.

Deste modo, aprovo a operação com restrições, sob a condição de assinatura de compromisso de desempenho nos seguintes termos:

- a) Renunciar a qualquer disputa por qualquer fonte nova de subproduto de CO2 na Região Sudeste mais Paraná nos próximos seis anos. Sua exclusão de negociações futuras de novas fontes *by product* de CO2 eleva a probabilidade de entrada de novos concorrentes capazes de disputar diretamente com a líder, uma vez que anula a possibilidade da White Martins adquirir ou fazer ofertas por matérias-primas no intuito de impedir o acesso de concorrentes potenciais.

O prazo de seis anos de duração do compromisso ora imposto pautou-se no seguinte critério: o tempo necessário para uma nova planta ser projetada e instalada - cerca de dois anos; tempo dispendido para que a planta passe a operar a plena capacidade - mais três anos; e o período de consolidação da empresa no mercado - mais um ano. Esse prazo corresponde à vigência do presente Termo de Compromisso.

Esse item poderá a qualquer momento ser revisto, integral ou parcialmente, caso as requerentes apresentem soluções cooperativas para o aproveitamento da fonte de matéria-prima da REPLAN ou da RPBC, ou de outras fontes semelhantes, em conjunto com pelo menos dois concorrentes, cujas condições da cooperação deverão ser avaliadas pelo CADE em momento oportuno, como previsto no artigo 54 da Lei nº 8.884/94.

- b) Tendo sido comprovada ampla capacidade ociosa nas unidades produtivas da White Martins, a mesma deverá vender seus produtos, a preços normais, para concorrentes ou distribuidores, caso ocorra manifesto interesse destas segundas.

Entende-se como “preços normais” preços oferecidos aos concorrentes ou distribuidores que não sejam superiores aos preços negociados com consumidores finais que adquirem volumes semelhantes de CO₂ sob mesmas condições de comercialização

O interesse de empresas concorrentes ou distribuidoras em adquirir CO₂ deverá ser previamente informado ao CADE para acompanhamento. Caso concorrentes ou distribuidores, após terem manifestado seu interesse pela aquisição de quantidades de CO₂, denunciarem recusa de venda ou a prática discriminatória de preços, a White Martins deverá apresentar, obrigatoriamente, as seguintes informações ao CADE:

- i) justificativa fundamentada quanto à eventual conduta de recusa de venda ou prática discriminatória de preços;
- ii) valores e quantidades de CO₂ adquiridos nos últimos 6 meses junto a sua fonte de subproduto a que se referir a denúncia, explicitando fonte da informação e metodologia;
- iii) capacidade ociosa no semestre da planta de CO₂ a que se referir a denúncia, explicitando fonte da informação e metodologia;
- iv) comportamento dos preços de CO₂ a granel e cilindro nos últimos seis meses na região de comercialização da planta a que se referir a denúncia;

Caso se comprovem as denúncias referidas acima, as requerentes estarão sujeitas às seguintes penalidades: 1) multa diária mínima de 5.000 UFIRs, que poderá ser aumentada em até 20 vezes, nos termos do art. 25 da Lei nº 8.884/94, até que se cumpra a cláusula (b) do presente Termo de Compromisso; 2) revisão da aprovação da operação em razão do descumprimento das obrigações assumidas, conforme previsto no art. 55 da Lei nº 8.884/94; e 3) imediata abertura de Processo Administrativo por infração à ordem econômica.

- c) A empresa poderá firmar aditamento em contratos presentes de fornecimento de CO₂ ou de gases do ar a clientes da empresa, bem como deverá incluir em contratos futuros de fornecimento de gases prazos máximos de denúncia segundo o quadro abaixo:

Duração do Contrato	Prazo de Denúncia
Até 2 (dois) anos	20%
Até 3 (três) anos	15%
Até 4 (quatro) anos	12%
Acima de 4 (quatro) anos	10%

- d) A empresa deverá firmar aditamento em contratos vigentes, a fim de excluir qualquer cláusula de preferência ou de exclusividade no fornecimento de gases do ar ou de CO₂ em contratos de fornecimento a clientes da empresa, ficando impedida de incluir tais cláusulas em contratos futuros.

As alterações nos contratos de fornecimento de gases previstas nos itens (c) e (d) deverão ser apresentadas ao CADE no prazo de 90 dias, a contar da publicação da decisão no Diário Oficial da União, sob pena de se aplicar às Requerentes as mesmas penalidades estabelecidas na cláusula (b) deste Termo de Compromisso.

- e) A empresa deverá assegurar aos clientes, em contratos vigente e nos futuros, sejam consumidores finais ou empresas de gases industriais e/ou distribuidoras, completa liberdade de escolha de aquisição dos produtos nas condições FOB ou CIF, uma vez asseguradas adequadas condições técnicas de segurança, segundo as normas estabelecidas na legislação específica sobre

transporte de gases, nada mais sendo exigido além das referidas normas existentes em lei.

A empresa também deverá assegurar aos clientes atuais e futuros da mesma o pleno acesso às condições de comercialização dos produtos por eles adquiridos, informando-lhes, sempre que solicitado, de forma discriminada, o valor do produto e do respectivo frete, se houver.

Caso ocorra o descumprimento da presente cláusula, comprovando-se terem existido restrições à liberdade de escolha ou tentativas de descaracterizar as condições CIF ou FOB dos produtos, as requerentes estarão sujeitas às mesmas penalidades previstas na cláusula (b) desse Termo de Compromisso, bem como à instauração de Processo Administrativo.

É importante lembrar que o fim da vigência do Termo de Compromisso não implicará no reconhecimento, pelo CADE, da legitimidade das práticas restritivas tratadas em (c), (d) e (e). Ao contrário, quaisquer destas condutas que forem denunciadas após o fim do Termo de Compromisso, serão avaliadas prioritariamente, à luz dos artigos 20 e 21 da Lei nº 8.884/94, com o agravante do denunciado conhecer de antemão o posicionamento do CADE quanto à natureza anticoncorrencial dessas cláusulas nos mercados relevantes especificamente tratados por este voto.

f) As requerentes deverão apresentar relatório anual ao Plenário do CADE contendo informações sobre a evolução do mercado de CO₂, tais como *market-share*, grau de concorrência, preços, dentre outras informações que as requerentes considerarem pertinentes, desde que sob os mesmos critérios e metodologia do presente voto.

As requerentes comprometem-se a contratar empresa de consultoria ou de auditoria independente e de notória especialização, que assumirá o compromisso de conferir a coerência das informações técnicas apresentadas pelas requerentes com a metodologia e critérios desenvolvidos neste voto e elaborar a confecção do relatório anual. A contratação da referida empresa será previamente submetida à aprovação do Plenário do CADE.

Além do relatório anual previsto acima, o CADE poderá, a qualquer momento, requisitar das requerentes os dados e informações adicionais que julgar necessários para a devida avaliação do mercado, obrigando-se estas a fornecê-los no menor prazo possível.

Após avaliação do relatório anual e consulta ao mercado, caso comprove-se elevação da concorrência no mercado de CO2 em relação à situação atual e, por meio de pleito das requerentes, o Termo de Compromisso poderá ser revisto, integral ou parcialmente, em consonância com o §3º do art. 53 da Lei nº 8.884/94, de acordo com a avaliação do Plenário sobre a estrutura concorrencial daquele momento.

Deverão as requerentes comunicar ao CADE quanto à aceitação da decisão e posterior assinatura do presente Termo de Compromisso, nos respectivos prazos de quinze dias e trinta dias a contar da publicação dessa decisão no Diário Oficial da União, sob pena de lhes ser aplicada, nos termos do art. 25 da Lei nº 8.884/94, multa diária no valor de 100.000 UFIRs.

Para efeitos de comunicação ao mercado, as requerentes deverão fazer publicar uma vez em dois jornais de grande circulação no país, extrato da decisão do Conselho, nos termos que constarão do Termo de Compromisso a ser assinado.

4.2. Sobre Multas e Outras Providências

Intempestividade

Os argumentos e detalhes sobre a medida proposta pela Procuradoria constam no item 7 do Relatório, razão pela qual me abstenho de repetir as argumentações levantadas em seu excelente parecer. Sendo assim, adoto integralmente as razões de decidir da Procuradoria do CADE, para que seja aplicada multa por apresentação intempestiva da operação. Como o entendimento do presente Conselho a respeito da identificação entre o momento econômico em que se alteram as relações concorrenciais entre as partes e primeiro ato vinculativo ainda está em processo de consolidação e, considerando que a Resolução nº 15/98 foi muito posterior à apresentação desta operação, determino a aplicação de multa mínima de 60.000 UFIRs, conforme previsto no §5º do art. 54 da Lei nº 8884/94.

Abertura de Processos Administrativos

Em relação à proposta de instauração de Processo Administrativo dada a existência de cláusulas de natureza restritiva, considero tal medida ineficaz, uma vez que a correção das referidas cláusulas já são objeto do presente Termo de Compromisso. Além disto, embora constituam barreiras à entrada, não foram

colhidas denúncias da parte de clientes, não havendo outra evidência a não ser os próprios contratos analisados pela SDE, o que torna difícil mensurar o dano. Por fim, a White Martins denuncia a imposição de cláusulas anticoncorrencias da parte de outro concorrente (documento protocolado em 22 de julho de 1999). Desta forma, determino a extração de cópia do documento contido nas fls. e sua remessa à SDE para que esta Secretaria avalie a possibilidade de existência de dano à ordem econômica e a conveniência ou não de se fazer as investigações preliminares necessárias à abertura de um Processo Administrativo contra empresas do setor.

Quanto à existência de um possível segundo açambarcamento de recursos junto à REPLAN, como bem demonstrado pela Procuradoria do CADE, há indícios bem mais fortes de conduta infrativa à ordem econômica. Tendo por base as argumentações desenvolvidas pela Procuradoria do CADE, bem como a manifestação da Petrobrás de fls. 4457/4460, determino imediata abertura de Processo Administrativo para a apuração da prática.

Aplicação de multa por retardamento e enganidade de informações

Considero que as informações contraditórias levantadas pela SDE concernentes a preços e *market-share* não são suficientes para a caracterização de enganidade. Quanto às informações referentes a preços nacionais e preços da Região de São Paulo, as respostas à SEAE obedeceram às especificações do órgão, não tendo sido detectado qualquer intencionalidade em se confundir as duas bases de preços. Em relação à delimitação *market-share*, causada pela inclusão de produção cativa de CO₂ no total da demanda no início da instrução, problemas deste tipo tem sido comum em diversos processos, o que demonstra que tal entendimento ainda está em processo de consolidação. Além do mais, o problema foi devidamente sanado em tempo hábil, não tendo sido verificado qualquer prejuízo no tempo de análise da instrução do processo na SEAE ou na SDE.

Quanto à recusa da empresa em fornecer a base metodológica que redundou no percentual relativo à base comum de clientes constante no Relatório da Administração da White Martins, limitando-se a empresa a afirmar que tudo não passou de um “equivoco”, considero que a mencionada recusa ocorreu devido à inexistência de qualquer metodologia que justificasse os 40% mencionados. Assim, não considero caracterizada a conduta prevista no art. 26 de nossa lei. Porém, só posso concluir que o “equivoco” trata-se de um erro grotesco resultante de incompetência ou má-fé de quem elaborou o Relatório da Administração, que disseminou um informação errada, não apenas

aos acionistas, como ao mercado em geral, por ter sido publicado em jornal, cujo público, evidentemente, não se restringe aos acionistas da White Martins. Determino, assim, que sejam extraídas dos autos cópias das fls. 309 (Relatório da Administração), fls. 450/451 (resposta à SEAE), fls. 4364 (ofício 1778/98 solicitando metodologia usada para a obtenção do percentual de clientes comuns), fls. 4379 (resposta da White Martins), fls. 4455 (ofício 2173/98, solicitando informações sobre eventual correção do “equivoco”) e fls. 4473/4479 (resposta da White Martins), bem como cópia do voto e relatório desse processo, para que sejam enviadas à Comissão de Valores Imobiliários e avaliadas no âmbito de sua jurisdição. Dentro do espírito de cooperação entre o CADE e demais órgãos, desde já solicito à CVM o encaminhamento de sua decisão ao CADE. Evidentemente, caso as requerentes demonstrem à CVM coerência dos dados contidos no Relatório da Administração, as mesmas estarão sujeitas à penalidade prevista no art. 26 da Lei nº 8.884/94, com os agravantes previstos nos incisos II, VII e VIII do artigo 27 do mesmo diploma legal.

Quanto à capacidade ociosa, considero que a existência de enganiosidade de informações é irrefutável e bem mais grave. Ficou evidente durante toda a instrução processual - evidência exaustivamente explicitada neste voto - que as informações relativas à capacidade usada das plantas (igual ou próximo à capacidade instalada) da White Martins fornecidas pelas requerentes são absolutamente contraditórias com as informações fornecidas pela Ultrafértil, fonte imparcial e tecnicamente segura sobre informações de capacidade ociosa. A detecção de grande capacidade ociosa foi observada sob o critério mais favorável possível às requerentes – em relação à capacidade vendável. Além disto, a análise foi feita sob um período temporal de razoável amplitude (janeiro de 1996 a dezembro de 1998), como demonstrado no anexo a esse voto. As requerentes procuraram seguidamente escamotear a existência dessa capacidade ociosa, informação fundamental para a análise de barreiras à entrada e parte integrante do Termo de Compromisso, mesmo após terem tido ciência das informações da Ultrafértil contidas nas fls. 1061/1064, posteriormente complementadas até dezembro de 1998 (fls. 4507/4510)

Além disto, as requerentes chegam ao absurdo de refutar a manifestação da SDE sobre este ponto, cujo trecho faço questão de reproduzir na íntegra:

“Por outro lado, a d. SDE, com base nas informações trazidas pela Ultrafértil às fls. 1.063-1.064, afirma que “a capacidade ociosa vem aumen-

tando – com redução do consumo” (fls. 4117). A ULTRAFÉRTIL informa em “nota de rodapé” (que certamente passou despercebida na cuidadosa leitura feita pela d. SDE) à tabela 1.064 que o consumo médio da WHITE MARTINS/LIQUID CARBONIC foi “[c]onsiderado apenas os meses de **Julho e agosto/97** (negritou-se). Em se tratando de um mercado com elevada sazonalidade, devido ao consumo relativamente menor de bebidas carbonatadas (cervejas e refrigerantes) durante o inverno, acredita-se que qualquer consideração sobre capacidade ociosa baseada nos meses de julho e agosto carece de fundamentação” (fls. 4250).

O comentário das requerentes, sim, é que carece de qualquer fundamentação. Em primeiro lugar, a mencionada “nota de rodapé” refere-se apenas aos cálculos da Ultrafertil em relação ao ano contratual de 01/07/97 a 30/06/98. Para o ano contratual de 01/07/96 a 30/06/97, como é bem claro no documento, os cálculos levaram em consideração o período integral. Ademais, no mesmo documento, a Ultrafertil informa, mês a mês, as quantidades de CO₂ adquiridas pela White Martins entre janeiro de 1996 e agosto de 1997. Tendo em vista a clareza das informações apresentadas pela Ultrafertil naquela época, o comentário não apenas carece de fundamentação como é inconseqüente, pois conta com um eventual descuido da análise do órgão *antitruste*, o que é um agravante previsto no II, art. 27, da Lei nº 8.884/94.

Não havendo dúvida quanto à infração ao artigo 26 da Lei nº 8.884/94, resta fazer o cálculo do montante da multa. O critério básico refere-se ao número de dias entre o início da enganiosidade e seu fim, entendido como a data em que o órgão, após diversas consultas, esclareceu em definitivo as dúvidas quanto à informação.

Considero que a data inicial da enganiosidade é o dia 18 de setembro de 1998, data em que as requerentes fizeram a juntada de documento contendo comentários ao parecer da SDE (fls. 4206/4356), refutando o posicionamento do órgão quanto à capacidade ociosa, cujo trecho está reproduzido acima e que, por sua vez, foram baseadas em dados fornecidos pela Ultrafertil. Em sessão reservada realizada em 24 de novembro de 1998 (apartado confidencial), representantes da empresa White Martins reafirmaram que a ociosidade de suas plantas de CO₂ é próxima de zero. Na audiência pública realizada em 01 de dezembro de 1998, mais uma vez, os representantes da White Martins mantiveram essa posição¹⁸. Em 23 de dezembro de 1998, ao ser perguntada sobre quantidades vendidas (ofício 2.173/98, de 09.12.98), as reque-

¹⁸ Conforme consta na gravação da referida audiência.

rentes afirmaram que não há capacidade produtiva excedente (fls. 4.473/4.479). Finalmente, em atenção ao ofício 403/99 (fls. 4506), a Ultrafértil complementou, em 10.03.99, dados sobre aquisições mês a mês de CO₂ pela White Martins e Liquid Carbonic até dezembro de 1998, comprovando em definitivo que as requerentes adquiriam, de forma sistemática, matéria-prima em quantidades muito inferiores às capacidades produtivas das plantas, mesmo sob o critério de capacidade vendável. É importante mencionar que, mesmo posteriormente, as requerentes insistiram na tese de inexistência de capacidade ociosa (documento às fls. 4.512/4538, protocolado em 11 de março de 1999). Ainda assim, considero como a data do fim da enganiosidade (no sentido do relator ter chegado a uma conclusão definitiva sobre o tema), a data do documento da Ultrafértil protocolado em 10 de março de 1999.

O período entre a data inicial considerada (18 de setembro de 1998) e a data que considere como o fim da enganiosidade (10 de março de 1999) foi de 173 dias. Tendo em vista que a multa mínima diária prevista é de 5.000 UFIRs, a multa total a ser aplicada deverá ser de 865.000 UFIRs, ou R\$ 845.105,00. Considerando, ainda, que a enganiosidade naturalmente possui um conteúdo maior de reprovabilidade do que a mera recusa ou omissão de informações, e, portanto, sujeito ao disposto no inciso II do artigo 27 da Lei nº 8.884/94, que se refere à boa-fé do infrator, determino a aplicação de multa de 1 (um) milhão de UFIRs, ou R\$ 977.000,00 nos termos do artigo 26 da mesma Lei.

É o meu voto.

11 de agosto de 1999

Mércio Felsky

Conselheiro-Relator

ANEXO

AQUISIÇÕES MENSAIS DAS PLANTAS DE CUBATÃO NA ULTRAFÉRTIL

1996					
	<i>WM</i>	<i>LC</i>	<i>Total</i>	<i>ton/dia</i>	
jan	150	989	1139	36,74194	
fev	251	2138	2389	85,32143	QUANTIDADE MÁXIMA
mar	747	5288	6035	201,1667	307,8065
abr	1603	7401	9004	300,1333	
mai	2616	3323	5939	191,5806	QUANTIDADE MÉDIA
jun	401	956	1357	45,23333	183,9288
jul	2807	5663	8470	273,2258	
ago	1526	3989	5515	177,9032	
set	316	3649	3965	132,1667	
out	1403	4922	6325	204,0323	
nov	1811	5744	7555	251,8333	
dez	2966	6576	9542	307,8065	
1997					
	<i>WM</i>	<i>LC</i>	<i>Total</i>	<i>ton/dia</i>	
jan	1353	5308	6661	214,87	QUANTIDADE MÁXIMA
fev	2744	5313	8057	287,75	287,75
mar	2318	4553	6871	229,03	
abr	2838	1320	4158	138,6	QUANTIDADE MÉDIA
mai	1866	3526	5392	173,93	174,34
jun	168	1611	1779	59,3	
jul	2381	1793	4174	134,64	
ago	1956	2816	4772	153,93	
set	1529	2311	3840	128	
out	2692	3737	6429	207,38	
nov	1606	3999	5605	186,83	
dez	840	4675	5515	177,90	
1998					
	<i>WM</i>	<i>LC</i>	<i>Total</i>	<i>ton/dia</i>	
jan	2004	5154	7158	230,90	QUANTIDADE MÁXIMA

fev	478	5366	5844	208,71		262,90		
mar	2814	5336	8150	262,90				
abr	2412	2253	4665	155,5		QUANTIDADE MÉDIA		
mai	1549	666	2215	71,45		155,90		
jun	2343	584	2927	97,56				
jul	960	1155	2115	68,22				
ago	1414	1718	3132	101,03				
set	2485	739	3224	107,47				
out	550	4819	5369	173,19				
nov	1370	2873	4243	141,4				
dez	2623	5203	7826	252,45				

AQUISIÇÕES MENSAIS DA PLANTA DE ARAUCÁRIA NA UL-TRAFÉRTIL

1996						
	<i>LC</i>	<i>ton/dia</i>				
jan	3900	130				
fev	4014	143,35		QUANTIDADE MÁXIMA		
mar	1994	64,32		143,35		
abr	2041	68,03				
mai	2380	76,77		QUANTIDADE MÉDIA		
jun	575	19,17		71,71		
jul	1805	58,22				
ago	2006	64,71				
set	1674	55,8				
out	1935	62,42				
nov	1748	58,27				
dez	1844	59,48				
1997						
	<i>LC</i>	<i>ton/dia</i>				
jan	1812	58,45		QUANTIDADE MÁXIMA		
fev	1343	47,96		103,33		
mar	1699	54,81				
abr	1739	57,97		QUANTIDADE MÉDIA		
mai	1412	45,55		57,26		

jun	1522	50,73				
jul	1729	55,77				
ago	161	5,19				
set	3100	103,33				
out	1625	52,42				
nov	2140	71,33				
dez	2594	83,68				
1998						
	<i>LC</i>	<i>ton/dia</i>				
jan	1267	40,87		QUANTIDADE MÁXIMA		
fev	2827	100,96		100,96		
mar	2106	67,93				
abr	2109	70,3		QUANTIDADE MÉDIA		
mai	1966	63,42		52,36		
jun	2765	92,17				
jul	1998	64,45				
ago	1277	41,19				
set	1596	53,2				
out	1596	51,48				
nov	1103	36,77				
dez	2459	79,32				

