

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA -
CADE

ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 41/95

REQUERENTE: HOECHST DO BRASIL, QUÍMICA E
FARMACÊUTICA S.A. e RHODIA S. A.

RELATORA: NEIDE TERESINHA MALARD

PARECER DO PROCURADOR JOSÉ NAZARENO S. DIAS

Brasília, 28 de Fevereiro de 1996.

MENTA - Ato de Concentração Econômica Integração de produção de filamentos de poliéster e de náilon. Satisfação dos requisitos estabelecidos pelo art. 54, § 1º, da Lei 8884/94. Compromisso de Desempenho necessário para assegurar o cumprimento das eficiências. Parecer favorável à transação.

Por força do disposto no caput e §3º, in fine, do art. 54, da Lei de Defesa da Concorrência, vem a exame do Conselheiro Administrativo de Defesa Econômica o ato realizado em 5 de junho de 1995, pelo qual as requerentes firmam um acordo de “joint venture”, regido pelas leis brasileiras, visando a constituição da FAIRWAY FILAMENTOS S/A (fls. 45/50).

A instituição dessa nova empresa teve em vista o mercado global de poliéster sintético e filamentos de poliamida, no qual Hoechst do Brasil, Química e Farmacêutica S/A e Rhodia S/A deverão competir com seus concorrentes internacionais, consolidando-se assim uma estratégia internacional para a América do Sul, a partir do Brasil.

Pelo acordo, ficou estipulado que o controle da nova empresa será detido integralmente pelas requerentes, e se limita às atividades das respectivas empresas, nas áreas de polimerização, fiação, extração, texturização, tecelagem e acabamento do poliéster e poliamida dos tipos 6 e 6.6.

A área de atuação da “joint venture” abrange o Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile, Bolívia, Colômbia, Equador, Peru, Venezuela e Guianas (fls. 103).

Sobre as empresas integradas, vão a seguir algumas informações sobre a sua atuação. A Hoebras é subsidiária integral da empresa alemã Hoechst AG, que tem capital aberto e está sediada em Frankfurt. Atua em 120 países, preponderantemente nas áreas químicas e farmacêuticas, em nível mundial, empregando cerca de 170 mil pessoas.

No Brasil, a HOEBRAS, dispõe de três conjuntos fabris, onde trabalham cerca de 4.800 empregados. Em Osasco, fabrica filamentos de poliéster e pet; em Suzano, estão instalados um complexo químico, que se dedica à fabricação de pigmentos, corantes, especialidades químicas, orgânicas e inorgânicas, tensoativos, defensivos agrícolas, matérias-primas farmacêuticas, plásticos de engenharia, resinas e

dispersões, aditivos e chapas de impressão öff-set”, bem como um complexo farmacêutico, onde se fabricam medicamentos para uso humano. Inclui-se ainda o conjunto fabril de Ermelino Matarazzo, que se dedica à fabricação de tripas artificiais, estreitas, à base de celulose regenerada, para embutidos cárneos (fls. 27).

A RHODIA é subsidiária integral da empresa francesa Rhône-Poulenc S/A, sediada em Paris, e tem atuação em 140 países, nas áreas química e farmacêutica, empregando cerca de 81.600 pessoas.

No Brasil, RHODIA detém o monopólio de fibras de acrílico, náilon e poliéster, e 25% do duopólio de fibras de víscose. Dispõe de 14 fábricas, com 9.697 empregados.

A respeito das eficiências, a FAIRWAY pretende aumento de produção, mediante a realização de investimentos da ordem de US\$ 95 milhões, com os quais tenciona, até 1997, elevar a capacidade de produção do náilon para 50.000 t. , e a do poliéster para 51.000 t. , no que vai gerar vendas líquidas estimadas em US\$ 400 milhões (fls. 18). Ao lado disso, almeja a redução de custos, com a diminuição dos pagamentos de comissões a representantes externos e melhor aproveitamento das equipes próprias de vendas.

Sobre a possibilidade de exercer posição dominante, as interessadas sustentam que isso é impossível, em razão do porte de suas concorrentes, no Brasil e na América do Sul, bem como da ausência de barreiras para a entrada de produtos estrangeiros, principalmente aqueles originários da Ásia.

Em cumprimento ao disposto no art. 54 §6º da Lei nº 8884/94, a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda emitiu parecer técnico, assinalando que a transação provocará uma forte concentração na produção brasileira de filamentos de poliéster, mas não no mercado relevante do produto, pois, sem sombra de dúvida, os produtores brasileiros estarão sempre ameaçados pelos estrangeiros. Apesar disso, os efeitos da forte concentração da oferta decorrentes da constituição da FAIRWAY sobre o mercado seriam atenuados pelas possibilidades de importação irrestrita e de substituição do produto.

Foi observado, também, que a transação ampliaria de imediato a oferta interna dos filamentos de poliéster, com razoável redução nos custos de produção, alcançada pelas economias de escala. Consequentemente, cria-se uma empresa com capacidade para competir em melhores condições com os grandes produtores mundiais, o que garantiria, a longo prazo, a continuidade da expansão da capacidade produtiva e o desenvolvimento tecnológico da indústria.

Considerados esses aspectos, a SEAE entende que a operação poderia ser aprovada pelo CADE.

Observa a Secretaria de Direito Econômico que, enquanto as alíquotas de importação permanecerem em patamares que permitam ?????? razoáveis dos produtos estrangeiros, constituindo estes alternativas de compra para os consumidores, os preços serão ditados pelo mercado. Lembra, no entanto que, se as alíquotas forem protecionistas, as interessadas poderão passar a ter o poder de mercado suficiente para manipular preços.

Por isso , permite-se opinar favoravelmente à aprovação pelo CADE do presente ato de concentração, desde que condicionada aos seguintes compromissos:

- a) desenvolvimento de novas tecnologias conforme demonstrado às fls. 136 a 193;
- b) garantia de pleno abastecimento do mercado;
- c) cumprimento de todas as cláusulas contidas no acordo de “joint venture” ;
- d) realização dos investimentos e das eficiências apresentadas pelas requerentes às fls. 18 a 22;
- e) apresentação de relatórios semestrais, durante o período de 4 anos, contendo as seguintes informações: investimentos realizados; produção discriminada por tipo de produto; preços praticados por tipo de produto a partir de 1995, no mercado interno e externo (sulamericano); volume e valor da vendas no mercado interno e externo por tipo de produto.

Do que está aí posto, deduz-se que a estratégia para a criação de uma “joint venture” decorre da soma de esforços para obter escala de produtividade, visando a expandir os negócios das empresas interessadas no mercado internacional; contudo, não está descartada a possibilidade de supressão da concorrência. Eis porque, em concordância com a secretária de Direito Econômico, a operação em comento traz em si elementos suficientes ao atendimento das condições

exigidas pelo parágrafo primeiro do artigo 54 da Lei nº 8884, de 1994, submetida, entretanto, ao compromisso de desempenho, a que alude o artigo 58, para permitir o acompanhamento das eficiências e assegurar seu efetivo cumprimento.

José Nazareno S. Dias

Procurador “ad hoc”

**PARECER E VOTO DA CONSELHEIRA RELATORA NEIDE
TERESINHA MALARD**

I - DA TRANSAÇÃO

1.1. A HOECHST DO BRASIL, QUÍMICA E FARMACÊUTICA S.A., doravante denominada HOEBRAS, e a RHODIA S. A., ou simplesmente RHODIA, submetem à apreciação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, o ato de constituição de FAIRWAY FILAMENTOS S. A., daqui por diante chamada FAIRWAY, com sede em São Paulo - SP, empresa que tem por objeto a produção de filamentos contínuos de náilon e poliéster.

1.2. A constituição da FAIRWAY, conforme se verifica do acordo de fls. 45/50, teve em vista o mercado global de poliéster sintético e filamentos de poliamida, no qual as integradas deverão competir com seus concorrentes internacionais, principalmente com as empresas

asiáticas. Para tanto, necessário se fazia o aumento da capacidade de produção, pois as integradas já operavam em sua capacidade plena.

O acordo consolidaria, assim, uma estratégia internacional para a América do Sul, a partir do Brasil, combinando-se esforços nas áreas de produção e comercialização de filamentos de poliéster e poliamida e de fibras de poliamida, com o objetivo de aumentar a eficiência, a produção e a produtividade, em benefício do mercado e do consumidor (fls. 46).

1.3. O principal motivo da transação é a busca da produtividade das plantas industriais. Segundo as requerentes, a FAIRWAY geraria os recursos necessários, hoje inexistentes, a serem investidos no aumento da capacidade produtiva.

Assim, a linha de produtos objeto da “*joint venture*”, filamentos de náilon e de poliéster, hoje em dia apenas modestamente rentável, só terá a sua lucratividade elevada, se aumentadas as escalas de produção (fls. 24, ANEXO VI).

O empreendimento teria caráter defensivo, pois toda a cadeia produtiva do setor têxtil no Brasil foi afetada pelas importações asiáticas. A falta de concorrência em razão de barreiras tarifárias teria encoberto, durante muitos anos, as deficiências do setor, sendo, agora, necessário responder de pronto às perdas potenciais de mercado, em face da nova realidade global, com o menor grau de risco possível (fls. 24, ANEXO VI).

Se o aumento da capacidade produtiva das plantas dependesse de investimentos das matrizes, talvez não fosse implementado, em virtude da reduzida taxa de retorno (fls. 25, 26 e 34, ANEXO VI).

1.4. A operação foi realizada com os próprios recursos das requerentes, que representam um aporte de ativos de aproximadamente US\$ 250 milhões (fls. 63, ANEXO VI).

1.5. Afirmam as requerentes que, desde a constituição da “*joint venture*”, o mercado de têxteis, como os demais setores da economia nacional, sofreu alterações, principalmente o segmento de filamentos, marcante pela sazonalidade, no qual as mudanças foram acentuadas (fls. 283).

Ainda, assim, e não obstante os maus resultados dos seus primeiros seis meses, em razão do forte impacto das importações, não só da matéria-prima como também do produto acabado, principalmente de origem asiática, continuam as requerentes no firme propósito de buscarem as eficiências declinadas, quais sejam, obter escala, aumentar a capacidade de produção e a produtividade, e melhorar a qualidade dos produtos (fls. 283).

1.6 O parecer do Ministério da Fazenda conclui que os efeitos sobre o mercado da forte concentração decorrente da constituição da FAIRWAY seriam atenuados pelas possibilidades de importação irrestrita e de substituição do produto. Por outro lado, a transação

ampliaria de imediato a oferta interna dos filamentos de poliéster, com razoável redução nos custos de produção, alcançada pelas economias de escala. Ademais, cria-se uma empresa com capacidade de competir em melhores condições com os grandes produtores mundiais, o que garantiria, a longo prazo, a continuidade da expansão da capacidade produtiva e o desenvolvimento tecnológico da indústria.

Segundo o Ministério da Fazenda, ao contrário do que possa parecer, a busca de parcerias neste momento reflete um acirramento da concorrência no setor, crescentemente asiáticos. Essa estratégia de enfrentamento da concorrência é especialmente relevante no Brasil, como consequência da abertura comercial e da criação do Mercosul. Entende, por tudo isso, que a operação poderia ser aprovada pelo CADE.

1.7. A Secretaria de Direito Econômico, por sua vez, no parecer técnico de fls. 1.221 e seguintes, afirma que, enquanto as alíquotas de importação permanecerem em patamares que permitam preços razoáveis dos produtos estrangeiros, constituindo estes alternativas de compra para os consumidores, os preços serão ditados pelo mercado. Entretanto, se as alíquotas forem protecionistas, as requerentes poderão passar a ter poder de mercado suficiente para manipular preços.

Considera como benefícios ao País a redução das importações e o aumento das exportações, visto que a nova empresa estará voltada, também, para o mercado externo.

Conclui que a operação é passível de aprovação pelo CADE, desde que condicionada a compromissos de desempenho.

II - DAS REQUERENTES

2.1. A HOEBRAS é subsidiária integral da empresa alemã HOECHST AG, que tem capital aberto. Sediada em Frankfurt, é uma das líderes mundiais da indústria química, atuando em 120 países (fls. 28). Instalou-se no Brasil em 1948, estando organizada sob a forma de sociedade anônima. O grupo HOECHST atua preponderantemente nas áreas químicas e farmacêuticas, em nível mundial, empregando cerca de 170 mil pessoas. Em 1994, obteve um faturamento bruto de US\$ 31 bilhões (fls. 2).

No Brasil, o grupo HOECHST é constituído de várias empresas: a HOEBRAS, a requerente, que fabrica produtos químicos, farmacêuticos e fibras; a Polisol Petroquímica S.A., que produz polietileno de alta densidade, no Polo Petroquímico de Triunfo, no Rio Grande do Sul; Laboratório Silva Araújo Roussel S.A. - Sarsa, fabricante de produtos farmacêuticos e veterinários; a HOECHST Schering AgrEvo, nascida de uma associação internacional entre a HOECHST, a Roussel Uclaf e a Schering, que se dedica à produção de defensivos agrícolas e saúde ambiental; a Casa Fachada Ltda., que é distribuidora de produtos químicos (fls. 23, ANEXO I); a Renolub Lubrificantes S.A. (fls. 36, ANEXO I), que produz óleos e graxas industriais (fls. 36) a Herbert Mayer Indústria Heliográfica S.A.,

fabricantes de papéis heliográficos (fls. 62, ANEXO I); a Seecil Ringsdorff do Brasil Ltda., que produz escovas de carvão e grafite (fls. 74, ANEXO I); a Mavi-Uhde Máquinas Vibratórias Ltda., que é fabricante de máquinas fibratórias e equipamentos para transporte; a Inter-Uhde Engenharia Química Ltda., que se dedica à engenharia e construções industriais; a Wacker Química do Brasil Ltda., que produz silicones (fls. 27), a Companhia Brasileira de Sintéticos, que produz e comercializa produtos químicos, agro-químicos plásticos, medicamentos, fios e fibras sintéticas (fls. 88, ANEXO I); a Intermédia Imobiliária e Construtora Ltda., que se dedica à indústria de construção, comércio e locação de imóveis de qualquer natureza (fls. 92, ANEXO I); a Messer Griesheim Ind., que produz gases (fls. 107, ANEXO I); e a Dystar Ltda..

A HOEBRAS dispõe de três conjuntos fabris, onde trabalham cerca de 4.800 empregados. Em Osasco, fabrica filamentos de poliéster e pet; em Suzano, estão instalados um complexo químico, que se dedica à fabricação de pigmentos, corantes, especialidades químicas, orgânicas e inorgânicas, tensoativos, defensivos agrícolas, matérias-primas farmacêuticas, plásticos de engenharia, resinas e dispersões, aditivos e chapas de impressão “*off-set*”, bem como um complexo farmacêutico, onde se fabricam medicamentos para uso humano. Há, ainda, o conjunto fabril de Ermelindo Matarazzo, que se dedica à fabricação de tripas artificiais, estreitas, à base de celulose regenerada, para embutidos cárneos (fls. 27).

As vendas líquidas da HOEBRAS, em 1994, foram da ordem de US\$ 775 milhões, 20% superior ao ano anterior. Tal resultado posicionou a empresa em sétimo lugar dentre as subsidiárias da Hoechst AG (fls. 27 v). O setor químico foi responsável por 56% do faturamento; o farmacêutico por 23%; o de filamentos por 16%; e o de defensivos agrícolas por 5% (fls. 29).

O faturamento anual no Brasil, no Mercosul e mundial, nos últimos três anos, foi o seguinte (fls. 39):

| | 1994 | 1993 | 1992 |
|-----------------|-------|-------|-------|
| | US\$ | US\$ | US\$ |
| Mercado interno | 693,0 | 528,0 | 451,0 |
| Mercosul | 12,2 | 9,0 | 9,8 |
| Demais países | 69,8 | 70,0 | 67,2 |
| TOTAL | 775,0 | 607,0 | 528,0 |

As vendas no mercado interno, nos anos de 1992, 1993 e 1994 corresponderam, respectivamente, a 85,4%, 87,2% e 89,4%, do faturamento global.

O faturamento líquido relativo ao filamento de poliéster foi de US\$ 70,4 milhões, em 1992; de US\$ 80,1 milhões, em 1993; e de US\$ 95,8, em 1994 (fls. 08, ANEXO IV).

As exportações para o Mercosul representaram, nos mesmos anos, a partir de 1992, a 1,8%, 1,5% e 1,6%, respectivamente, enquanto que as

vendas para outros países, também nos mesmos anos, foram de 12,8%, 11,5% e 9,0%, respectivamente.

2.2. A RHODIA é subsidiária integral da empresa francesa Rhône-Poulenc S.A., sediada em Paris, que atua em 140 países, preponderantemente nas áreas química e farmacêutica, empregando cerca de 81.600 pessoas. Seu faturamento bruto em 1994 foi de US\$ 15,6 bilhões, que resultaram em um lucro líquido de US\$ 350 milhões, consolidando-se como o sétimo grupo químico-farmacêutico do mundo (fls. 36, ANEXO VI).

Foi a primeira empresa privada a atuar no Brasil no setor químico, instalada desde 1919, e organizada sob a forma de sociedade por ações. fabrica filamentos em Santo André, São Bernardo do Campo e Jacareí; plásticos em Santo André e São Bernardo do Campo; “*filter-show*” em Santo André; produtos químicos em Paulínia e Santo André; produtos agroquímicos em Portão e Cubatão; produtos de nutrição animal em Camaçari; e produtos veterinários em Paulínia.

No setor de filamentos e fibras artificiais e sintéticas, a RHODIA detém 46% da produção. Os restantes 54% estão distribuídos entre HOEBRAS, com 5%; FIBRAS S.A., empresa do grupo Vicunha, com 17%; COBAFI - COMPANHIA BAHIANA DE FIBRAS e POLYENKA S.A.; ambas pertencentes ao grupo Akso, que detém 30% do mercado.

No Brasil, a RHODIA detém o monopólio de fibras de acrílico, náilon e poliéster, gozando, não obstante, da proteção tarifária do Mercosul, que lhe outorga uma alíquota favorável de 16% sobre o

produto importado. Detém, ainda, 25% do duopólio de fibras de viscose (fls. 44, ANEXO IV).

O grupo RHODIA é constituído de várias empresas: Agroquímica Rafard-Indústria e Comércio Ltda., que fabrica e comercializa produtos químicos, agrícolas e alimentação animal (fls. 5, ANEXO II); Companhia Alcoolquímica Nacional, produtora de ácido acético, acetato de vinila e demais derivados da cana-de-açúcar (fls. 11, ANEXO II); Rhodia Agro Ltda., que tem por objeto a produção e comercialização de defensivos agrícolas e sementes, bem como a prestação de serviços no campo da agronomia (fls. 17, ANEXO II); Rhodiseg Corretora de Seguros Ltda., que se dedica à administração e corretagem de seguros em geral (fls. 30 e 34, ANEXO II); Rhodia-Mérieux Veterinária Ltda., que fabrica produtos químicos destinados à agropecuária, à avicultura e à veterinária, aparelhos e instrumentos cirúrgicos e odontológicos (fls. 39, ANEXO II); Rhodia Farma Ltda., que se dedica à indústria e comércio de produtos farmacêuticos, agropecuários, veterinários, de higiene e toucador, e produtos químicos em geral (fls. 52, ANEXO II); Rhodia Exportadora Importadora S.A., cuja finalidade principal é a exportação e importação de mercadorias (fls. 59, ANEXO II); Textuval Indústria Têxtil Ltda., que tem por objeto a industrialização e a comercialização de fios têxteis naturais, artificiais e sintéticos (fls. 63, ANEXO II); a Polifiatex Têxteis Ltda., que produz e comercializa fibras acrílicas e de poliéster (fls. 73, ANEXO II); Rhodia-Ster S.A., que produz bidim, filmes e pet (fls. 77, ANEXO II); Rhodia-Ster Fipack S.A., que produz fios, fibras, resinas

sintéticas, filmes plásticos, tintas e corantes (fls. 79, ANEXO II); Rhodia-Ster Fibras Ltda., que se dedica à produção e comercialização de fios e materiais têxteis fibrosos em geral (fls. 87, ANEXO II); Rhodia-Ster Filmes Ltda., que produz e comercializa polímeros e filmes de poliéster (fls. 91, ANEXO II); Recipet - Revalorização de Produtos Ltda., que desenvolve a atividade de reciclagem de resinas e materiais sintéticos (fls. 114, ANEXO II); Rhodiaco Indústrias Químicas Ltda., que se dedica à produção de ácido teraftálico (fls. 119, ANEXO II); Rhodia Nutrição Animal Ltda., fabricante de produtos de alimentação animal (fls. 24, ANEXO II); e Rhodia-Ster Nordeste Ltda., que se dedica à produção de têxteis, produtos químicos e farmacêuticos (fls. 108, ANEXO II).

No Brasil, o grupo Rhodia dispõe de 14 fábricas, com 9.697 empregados, tendo obtido um faturamento líquido, em 1994, de aproximadamente US\$ 1,27 bilhão. O setor de fibras e polímeros foi responsável por 56% do faturamento, ficando o restante por conta do setor de intermediários orgânicos e minerais, com 20%; do setor de agroquímica, veterinária e nutrição animal, com 12%; do setor de saúde humana, com 7%; e do de especialidades químicas, com 5% (fls. 37, ANEXO II).

O faturamento anual no Brasil, no Mercosul e mundial, nos últimos três anos, foi o seguinte (fls. 34, ANEXO II):

| | 1994 | 1993 | 1992 |
|-----------------|---------|-------|-------|
| | US\$ | US\$ | US\$ |
| Mercado interno | 1.119,0 | 853,0 | 733,0 |
| Mercosul | 47,0 | 39,0 | 41,0 |
| Demais países | 101,0 | 66,0 | 76,0 |
| TOTAL | 1.267,0 | 958,0 | 850,0 |

As vendas no mercado interno, nos anos de 1992, 1993 e 1994 corresponderam, respectivamente, a 86,2%, 89,0% e 88,3%, do faturamento global.

As exportações para o Mercosul, em relação ao faturamento total, correspondem, nos mesmos anos, a partir de 1992, a 4,8%, 4,1% e 3,7%, respectivamente, enquanto que as vendas para outros países, também nos mesmos anos, foram, respectivamente, de 8,9%, 6,9% e 9,0% daquele faturamento.

III - DA “*JOINT-VENTURE*”

As requerentes firmaram, em 5 de junho de 1995, um acordo de “*joint venture*”, regido pelas leis brasileiras, visando a constituição da FAIRWAY. Fixaram o dia 1 de julho do mesmo ano como data da operação, ocasião em que cada uma das requerentes contribuiu com as suas respectivas parcelas para a formação da sociedade.

O acordo se limita às atividades das requerentes nas áreas de polimerização, fiação, extração, texturização, tecelagem e acabamento de poliéster e poliamida dos tipos 6 e 6.6. A área de atuação da “*joint venture*” abrange o Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Chile, Bolívia, Colômbia, Equador, Peru, Venezuela e Guianas (fls. 103).

Ficou acordado que o controle da nova empresa será detido integralmente pelas requerentes, com idêntica participação (fls. 104):

A HOEBRAS passou para a FAIRWAY a sua unidade industrial de Osasco, com 1.100 pessoas, enquanto que a RHODIA transferiu para a nova empresa as suas unidades de Santo André, São Bernardo do Campo e Jacareí, com 2.000 empregados (fls. 08).

A RHODIA contribuiu com os débitos financeiros no valor de US\$ 57 milhões, com ativos fixos de aproximadamente US\$ 110 milhões, e com capital de giro de US\$ 44.036 (fls. 105).

A HOEBRAS contribuiu com ativos fixos da ordem de US\$ 52 milhões e capital de giro no valor de US\$ 22.259 (fls. 106).

Patentes e tecnologias relacionadas à operação, detidas pelas integradas, foram transferidas para a FAIRWAY, cedendo-se, ainda, à nova empresa os direitos de uso sobre patentes e tecnologias de propriedade das controladoras, controladas ou afiliadas da HOEBRAS e da RHODIA (fls. 107).

Todas as marcas de propriedade das controladoras Hoechst AG e Rhône-Poulenc, da HOEBRAS, da RHODIA ou de suas afiliadas, que estivessem sendo usadas pela HOEBRAS ou pela RHODIA, foram

transferidas, licenciadas ou sub-licenciadas para a FAIRWAY, gratuitamente.

Quanto às matérias-primas, a cláusula VII do acordo estabeleceu que a FAIRWAY celebraria um contrato com a RHODIA para obter o fornecimento do sal náilon, e outro com a Rhodiaco, para fornecimento do ácido teraftálico - PTA (fls. 115).

Reza ainda o acordo que a FAIRWAY deverá fornecer à RHODIA até 4.000 toneladas por ano de polímeros de poliamida, quantidade necessária à operação da última com plásticos de engenharia, ao custo total de fabricação, inclusive depreciação, acrescido de 3%. Quaisquer quantidade além da pactuada deverão ser oferecidas à RHODIA, preferencialmente, ao menor preço cotado no mercado (fls. 116).

A cláusula XV do acordo admite a venda da totalidade das ações por qualquer das empresas integradas, obedecido, no entanto, o direito de preferência da outra (fls. 118), estando vetada qualquer forma de cessão de direitos ou obrigações (fls. 122).

O acordo de “*joint venture*” deverá vigorar durante cinco anos, sendo prorrogável por períodos sucessivos de um ano, ressalvado às partes contratantes o direito de rescindi-los nesse período, mediante notificação prévia, com antecedência de seis meses (fls. 129).

As empresas integradas comprometem-se por si e por suas afiliadas a Não concorrerem com a FAIRWAY na América do Sul. Fora desse espaço geográfico, apenas as empresas pertencentes aos

grupos Hoechst e Rhône-Poulenc poderão vender os produtos da “*joint venture*”. (fls. 120).

Acordou-se que as controvérsias entre as partes seriam dirimidas em corte arbitral, instalada em Genebra, segundo as Normas de Conciliação e Arbitragem da Câmara Internacional de Comércio.

Segundo as requerentes, a constituição da FAIRWAY não implica eliminação da concorrência em parte substancial do mercado, tampouco inibe ou restringe a entrada de novos concorrentes, pois as barreiras são apenas de natureza financeira, tendo em vista o elevado custo do investimento para uma planta industrial. A constituição da FAIRWAY, dizem as requerentes, observa os limites estritamente necessários à obtenção de economia de escala na produção de filamentos sintéticos, preenchendo, assim, os requisitos do art. 54 da Lei nº 8.884/94 (fls. 21).

IV. DOS SETORES ECONÔMICOS ENVOLVIDOS

4.1 Matérias-primas

4.1.1. Os filamentos de poliéster, assim como os de náilon, têm origem na nafta do petróleo, produto que corresponde a apenas 6% dos subprodutos. Da nafta obtêm-se o benzeno e o paraxileno. O primeiro dá origem ao sal náilon ou à caprolactma, que se submete a um processo de polimerização, seguindo-se a fiação e o acabamento. Desse processo resulta o filamento contínuo de náilon para uso industrial. O

paraxileno, por sua vez, dá origem ao ácido teraftálico (PTA) ou ao dimetil teraftalato (DMT), que se submete a um processo de polimerização com monoetileno glicol (MEG), seguindo-se a fiação e o acabamento. Desse processo resulta o filamento contínuo de poliéster (fls. 10).

A nafta é produzida apenas pela Petrobrás. O paraxileno é produzido pela Copene - Petroquímica do Nordeste S.A.. A Nitrocarbono S.A. produz o DMT (dimetil teraftalato). O PTA (ácido teraftálico) é produzido por Rhodiaco Indústria Química Ltda., e o MEG (monoetileno glicol) é produzido por Oxiteno Nordeste S.A. Indústria e Comércio. O sal náilon é produzido pela Rhodia (fls. 47 e 49, ANEXO IV).

O PTA e o DMT são matérias-primas que se substituem na produção do poliéster. POLYENKA, COFABI e HOEBRAS produzem o filamento de poliéster a partir do DMT, enquanto que RHODIA o faz a partir do PTA. Fibra, por sua vez, produz a partir do polímero (fls. 198, ANEXO IV).

As matérias-primas obtidas a partir da nafta são todas fabricadas no Brasil (fls. 59, ANEXO IV) e, apesar de serem exploradas monopolisticamente, gozam dos benefícios da Tarifa Externa Comum do Mercosul de 12% (fls. 155).

A polimerização e a extrusão estão a cargo de cinco empresas: COBAFI, RHODIA, FIBRA, HOEBRAS E POLYENKA (fls. 11).

4.1.2. As quantidades de matérias-primas consumidas pelas empresas integradas na produção do filamento de poliéster foram as seguintes (fls. 47 e 49, ANEXO IV):

| HOEBRAS | 1992 | 1993 | 1994 |
|---------|--------|--------|--------|
| | t | t | t |
| DMT | 16.667 | 18.055 | 20.714 |
| PTA | - | 145 | 3.538 |
| MEG | 6.085 | 6.505 | 8.328 |
| | | | |
| RHODIA | | | |
| | | | |
| PTA | 12.000 | 14.500 | 15.100 |
| MEG | 4.200 | 5.100 | 5.300 |

Segundo a RHODIA, o PTA e o DMT respondem por 67% da produção de poliéster, ficando os restantes 33% por conta do MEG.

4.1.3. As cotações médias nos mercados nacional e internacional foram as seguintes (fls. 54 e 56 do ANEXO IV):

Jan/mai

| PTA/DMT | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---------|------|------|------|------|
| | | | | |

| | US\$ | US\$ | US\$ | US\$ |
|--------|------|------|------|------|
| | | | | |
| Brasil | 0,67 | 0,65 | 0,73 | 0,94 |
| USA | 0,59 | 0,60 | 0,64 | 0,76 |
| Europa | 0,74 | 0,71 | 0,84 | 1,10 |
| Taiwan | 0,55 | 0,56 | 0,71 | 0,97 |
| MEG | | | | |
| Brasil | 0,54 | 0,50 | 0,62 | 0,84 |
| USA | 0,45 | 0,46 | 0,46 | 0,59 |
| Europa | 0,41 | 0,36 | 0,46 | 0,77 |
| Taiwan | 0,46 | 0,43 | 0,47 | 0,66 |

Verifica-se que, no período compreendido entre 1992 e maio de 1995, o preço do PTA subiu 40,3% no Brasil, 28,8% nos Estados Unidos, 48,6% na Europa e 76,4% em Taiwan.

O MEG, no mesmo período, subiu 55,6% no Brasil, 31,1% nos Estados Unidos, 87,8% na Europa, e 43,5% em Taiwan.

4.1.4. Demanda

No Brasil, a segmentação da demanda no setor têxtil difere da tendência mundial. Enquanto aqui os produtos sintéticos respondem por 26% da demanda e o algodão por 70% - o Brasil é o sexto país consumidor de algodão e o sétimo produtor (fls. 13, ANEXO VI) - na América do Norte, Europa, Ásia e América do Sul, a procura pelos

sintéticos é maior. Todavia, os atuais níveis de penetração dos materiais sintéticos em nosso país apontam para um crescimento potencial do consumo (fls. 07, ANEXO V).

O relatório D Little, trazido aos autos pelas requerentes, oferece os mesmos números para a oferta e a demanda nacional, em torno de 78 kt., não registrando, porém, as importações dos últimos dois anos (fls. 26, ANEXO V), que têm crescido à taxa de 10% ao ano, representando, em 1994 e 1995, respectivamente, 10% e 18% da oferta (fls. 62, ANEXO VI).

Dois setores disputam a produção nacional de fibras e filamentos: o setor têxtil (vestuário, linhas de costura, artigos de cama, mesa e banho, cortinas, elásticos, cordões, artigos esportivos, estofamento e decoração), responsável por 87% da demanda (68 kt.), que é constituído de cerca de 3.000 tecelagens e malharias, cujos produtos se destinam a um número aproximado de 15.000 confecções (fls. 22, ANEXO V); e o setor industrial, que consome os restantes 13% (10 kt.), do qual participam os fabricantes de pneumáticos leves, emborrachados, correias, mangueiras, tecidos industriais e cintos de segurança, sendo que os primeiros respondem por 53% da demanda (fls. 25, ANEXO V).

O setor têxtil, o grande demandante de fibras e filamentos, é considerado importante para a economia nacional. Em 1994, foi responsável por 1,8% do PIB total e pot 7,6% do PIB da indústria de transformação. Em 1993 abrangia 3.700 empresas, das quais 97% são

micros, pequenas ou médias, empregando cerca de 375.000 pessoas (fls. 14, ANEXO VI).

A situação do setor têxtil, no entanto, já foi melhor, com participação no PIB superior a 3,0%, empregando quase o dobro de pessoas que emprega hoje. O período recessivo no final da década de 80 e início de 90, os baixos níveis de investimentos e a abertura da economia foram os principais fatores de deterioração da nossa indústria têxtil (fls. 14, ANEXO VI).

O setor têxtil compreende os sub-setores da fiação, que produz os fios; da tecelagem e malharia, que produz os tecidos, malhas e não-tecidos; e de acabamento, que compreende operações específicas que diferenciam o produto final (fls. 6/7, ANEXO VI).

4.1.5. As fibras e os filamentos constituem a principal matéria-prima do setor têxtil.

Podem ser naturais - vegetais ou animais - como o algodão, linho, rami, juta, seda e lã; artificiais, que constituem um produto natural modificado quimicamente, como o acetato, o rayon e a viscose; e sintéticas, que são produtos químicos, obtidos a partir de subprodutos do petróleo, como o náilon, o poliéster, o acrílico e o polipropileno (fls. 7, ANEXO VI).

A fiação têxtil das fibras naturais decorre de um processo de atrito, pelo qual as fibras são torcidas para prenderem-se uma às outras, resultando em um fio contínuo (fls. 11).

Os filamentos sintéticos contínuos são obtidos por meio de um processo de extrusão, pelo qual uma substância pastosa é pressionada através de orifícios finos da dieira, resultando em filamentos que são solidificados por processo de resfriamento, dando origem a um fio contínuo (fls. 7, ANEXO VI).

Os filamentos já saem prontos para uso em tecelagens e malharias, enquanto que as fibras, especialmente desenvolvidas para serem misturadas às naturais, passam, ainda, pela etapa têxtil para obterem a forma de fio contínuo (fls. 39, ANEXO IV).

Da combinação dos fios naturais e sintéticos resultam fios mistos.

As fibras são produzidas apenas por Rhodia-Ster e Poliatex, esta última criada em razão da determinação do CADE de desconstituir o monopólio criado com a aquisição da Celbrás (fls. 13), enquanto que os filamentos são fabricados por Rhodia, Hoebras, Cofabi, Polyenka, Matarazzo, De Millus, Demyl, Fibra e Fibra/Supont (fls. 127).

Os filamentos têm espessuras e apresentações diversas. Há mais de 200 tipos de filamentos de náilon e de 300 tipos de mistura de filamentos de poliéster, podendo-se, no entanto, adotar a seguinte divisão simplificada (fls. 13/14, ANEXO IV):

fio POY, originado de fiação em altas velocidades, usado em operação de texturização;

fio liso, que sofre uma operação de estiragem posterior à fiação, podendo ser torcido, urdido, engomado ou tecido;

fio texturizado, que passa por uma operação de texturização posterior à fiação, a qual confere ao produto elasticidade, toque e volume; pode ser

vendido cru ou torcido e/ou tinto, nas mais diversas cores (fio acabado).

Os fios destinam-se à tecelagem, onde são entrelaçados em teares, resultando em tecidos planos; ou às malharias, onde através de um processo de laçadas alternadas formam as malhas; ou, ainda, à produção de não-tecidos, onde são agrupados em camadas, mediante colagem, costura ou fricção (fls. 07, ANEXO VI).

As fibras destinam-se às fiações, onde passam por um processo intermediário para, então, seguirem para as malharias e tecelagens. Já os filamentos contínuos vão diretamente às tecelagens e malharias (fls. 11).

O faturamento do setor de fibras sintéticas e artificiais foi de 1,6 bilhão de dólares, empregando, diretamente, 13.500 pessoas, e gerando impostos da ordem de US\$ 140 milhões.

V. DO MERCADO RELEVANTE

5.1. Produto relevante

As empresas requerentes buscam a integração de sua produção de filamentos de poliéster e de náilon. O filamento de náilon é fabricado apenas por RHODIA, enquanto que o de poliéster é produzido por ambas as empresas integradas. Assim, a transação resultaria em concentração horizontal apenas no segmento de filamentos de poliéster.

O produto relevante é, então, o filamento de poliéster, cuja utilização dá-se de forma preponderante na indústria têxtil, tendo, ainda, outras aplicações industriais, conforme já se viu.

5.1.1. A exploração industrial do poliéster data do início da década de 60. Trata-se de produto versátil, econômico, cuja tecnologia é de fácil acesso, tendo-se informado que inexistente outra matéria sintética têxtil que possa, por enquanto, deslocar o poliéster. No campo têxtil, destaca-se a sua aplicação recente em microfibras (fls. 40, ANEXO IV).

5.1.2. O filamento de poliéster texturizado cru 165 DTEX é a principal “*commodity*” do mercado, representando cerca de 50% do consumo da indústria, sendo, também, o mais comercializado internacionalmente (fls. 14, ANEXO IV).

A HOEBRAS produz 229 tipos de filamentos de poliéster (fls. 9/13, ANEXO IV), enquanto que a RHODIA fabrica 261 tipos de filamentos e fibras de náilon (fls. 15/20, ANEXO IV), e 216 tipos de filamentos de poliéster (fls. 21/25, ANEXO IV).

5.1.3. As requerentes afirmam que os fios naturais (algodão, lã e seda), os artificiais (viscose e rayon) e os sintéticos (acrílico, náilon e poliéster) são substituíveis entre si, tanto para a indústria de tecelagem e malharia quanto para o consumidor final. As diferenças climáticas e de hábitos não afastariam a substitutibilidade entre o poliéster e o algodão, que é mais freqüente entre fibras do que entre filamentos. Assim, as dificuldades de acesso a um determinado filamento poderiam provocar um redirecionamento da demanda para o produto substituto (fls. 1.107, via da SDE).

Posição contrária em relação à substitutibilidade plena do produto relevante assumiu a empresa Polyenka S.A., que, consultada a respeito da transação, afirmou que somente em poucas aplicações o filamento de poliéster pode ser substituído por outro tipo de fio, seja de origem química, seja de origem natural (fls. 1.161, via da SDE).

Ainda no tocante à substitutibilidade, dizem as requerentes que as fibras e os filamentos são produtos diferentes, destinados a mercados distintos e inconfundíveis (fls. 12).

Todavia, o parecer econômico trazido aos autos pelas requerentes, subscrito por Osbarros, afirma uma possível substitutibilidade do filamento pela fibra de poliéster fiada, em produtos de vestuário cama, mesa e banho (fls. 52, ANEXO VI). Na verdade, verifica-se do fluxograma de fls. 38, ANEXO IV, que a produção de ambos - filamento e fibra - passa pelos mesmos processos até um determinado estágio.

Por outro lado, a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda propõe uma bipartição do segmento de filamentos de poliéster, em segmento têxtil e segmento industrial, ao argumento de que não seria nem técnica e nem economicamente viável a substituição da produção de um produto pelo de outro. Tal assertiva, porém, não veio acompanhada de qualquer fundamentação, não se sabendo a fonte de onde foi extraída.

Na análise preliminar, solicitei às requerentes esclarecimentos sobre a diferença entre a fibra e o filamento, a efetiva substitutibilidade entre esses produtos, e a possibilidade de o fabricante de um produto

fabricar o outro. Pedi, ainda, que comentassem a bipartição do segmento de filamento, de acordo com a destinação do produto à indústria, conforme sugerido no parecer do Ministério da Fazenda.

5.1.3.1. Disseram, então, as requerentes que, a partir da fase de polimerização, os processos produtivos dos dois produtos diferem entre si quanto às técnicas aplicadas e quanto ao maquinário utilizado na extrusão (fls. 286).

Da extrusão o filamento passa por um processo de estiragem e texturização, que resulta em um fio contínuo, que é vendido aos consumidores imediatos - tecelagens e malharias.

A fibra, por seu turno, passa da extrusão para a estiragem, corte e secagem, estando pronto o fio fiado para ser vendido ao consumidor imediato, que é a indústria de fiação têxtil (fls. 286 e 306).

Concluem as requerentes que os produtos se destinam a clientes imediatos distintos, não podendo um produto substituir o outro (fls. 5).

A fibra é matéria-prima para as fiações, que irão transformá-la em fio contínuo para as tecelagens, enquanto que o filamento é matéria-prima das tecelagens e malharias.

Na verdade, as malharias e tecelagens não podem, para a fabricação de seu produto final, adquirir a fibra, pois esta deve ser transformada em fio, para que possa ser utilizada. Essa transformação é feita pelas fiações. Tem-se, pois, que o fio contínuo, seja ele feito da fibra ou do filamento, destina-se às tecelagens e malharias, para a confecção de seus produtos.

Conclui-se, pois, que na fase do processo produtivo em que se situam as tecelagens e malharias, que são as grandes demandantes do mercado de fios contínuos, sua principal matéria-prima, o filamento contínuo e o fio fiado da fibra podem ser intercambiáveis, dependendo apenas de uma questão de gosto, moda, preço, durabilidade e disponibilidade de produto, conforme bem colocado pelo parecer técnico elaborado por Allam - Têxtil Consultoria e Mercados & processos (fls. 307/309).

O mesmo parecer traz um elenco de produtos, que chegam ao consumidor para a sua efetiva escolha, produzidos a partir do filamento de poliéster e do fio fiado da fibra de poliéster: aviamentos e linhas de costura, roupas íntimas, ternos, gravatas, camisas, blusas de malhas, roupas de cama e mesa, estofamento, cortinas, carpetes e tapetes.

Percebe-se que a escolha de uma ou outra matéria-prima - filamento fio fiado de poliéster - depende da tecelagem ou malharia, que irá seguir o padrão da moda, do estilo e da preferência de seus consumidores, que é o mercado varejista.

É certo que as microfibras só podem ser fabricadas a partir do filamento e não do fio fiado, residindo nessa linha de produto os grandes avanços tecnológicos dos últimos sete anos no exterior e, nos últimos quatro ou cinco anos, no Brasil.

5.1.3.2. No tocante à bipartição do mercado de filamento contínuo de poliéster, de acordo com sua destinação - setor têxtil ou industrial - conforme sugerido no parecer técnico do Ministério da Fazenda, afirmam as requerentes que esses filamentos têm

características particulares e distintas, basicamente quanto à espessura e resistência.

O filamento têxtil é fino, e as exigências técnicas quanto à sua produção se referem basicamente à qualidade do tingimento. O filamento industrial, por sua vez, é mais espesso, pois destina-se a aplicações pesadas, dele exigindo-se maior resistência mecânica (fls. 288 e fls. 317).

Trata-se, a meu ver, de uma linha de produto que não enseja a segmentação do mercado produtor. Com efeito, os grandes produtores do mercado mundial fabricam tanto o filamento industrial quanto o têxtil, sendo necessário apenas adquirir os maquinários próprios, cujos custos, conforme adiante se verá, não são elevados.

5.2. A oferta

As empresas produtoras de filamento de poliéster, antes da integração em apreço, eram RHODIA, com fábricas em Santo André e São Bernardo; HOEBRAS, com fábrica em Osasco; POLYENKA S.A. e COFABI - COMPANHIA BAHIANA DE FIBRAS, empresas do grupo Akso, a primeira produzindo em Americana, São Paulo, e a segunda em Camaçari, Bahia; e FIBRA S.A., empresa do grupo Vicunha, também funcionando em Americana.

A oferta do mercado brasileiro de filamentos de poliéster, em 1994, foi de cerca de 78,0 kt., assim distribuída (fls. 62, ANEXO IV e fls. 59, ANEXO VI):

| | Quantidades | Participação | |
|-------------|-------------|--------------|-------------------|
| | | 1994 | 1995 (jan/abr) |
| | kt. | | |
| RHODIA | 19,1 | 21% | 19% |
| POLIENKA | 20,2 | 25% | 23% |
| HOEBRAS | 19,6 | 22% | 20% |
| FIBRA | 13,8 | 17% | 16% |
| COFABI | 4,8 | 4% | 4% |
| IMPORTAÇÕES | | 10% | 18% |

Antes da transação, o nível de concentração econômica desse mercado, medido pelo índice Herfindal-Hirschman, era de 2.286 pontos, passando a 3.298 com a integração. Trata-se, pois, de mercado altamente concentrado.

5.2.1. As empresas integradas (fls. 62, ANEXO IV):

| HOEBRAS | 1992 | 1993 | 1994 | 1º SEM/95 |
|---------|------|------|------|-----------|
| | kt. | kt. | kt. | kt. |

| | | | | |
|----------------------|------|------|------|------|
| Capacidade instalada | 19,1 | 19,1 | 20,2 | 10,1 |
| Produção | 16,3 | 17,0 | 18,0 | 9,4 |
| Ocupação | 85% | 89% | 89% | 93% |
| | | | | |
| RHODIA | | | | |
| Capacidade | 17,1 | 18,9 | 19,1 | 19,1 |
| Produção | 13,1 | 15,8 | 16,9 | 8,8 |
| Ocupação | 77% | 84% | 88% | 92% |

As vendas líquidas de filamentos contínuos de poliéster realizadas pela HOEBRAS em 1994 foram de US\$ 95,8 milhões, que representaram 12% do faturamento global (fls. 3/4 e fls. 8, ANEXO IV).

A RHODIA teve, naquele ano, vendas líquidas de US\$ 65 milhões no mesmo segmento, que corresponderam a 5% do faturamento global (fls. 4).

5.2.2. Mercado Geográfico

A HOEBRAS vendia 50% do filamento de poliéster por ela produzido a apenas nove empresas, das quais a maior cliente em 1994 foi Coplatex Indústria e Comércio S.A., de São Paulo, que adquiriu 1.830 t. do produto, correspondentes a 9,7% do total das vendas. A menor das nove compradoras é Pirelli Pneus S.A., que teve uma participação de 3,2% das vendas totais (fls. 68, ANEXO IV).

A maior compradora de filamentos de poliéster produzido pela RHODIA é a empresa Tekla Indústria S.A., de São Paulo, que adquiriu

1.195 t do produto, correspondentes a 6,7% do total das vendas. A segunda compradora adquiriu 4,0% das vendas totais (713 t), sendo a terceira responsável por 3,0%, correspondentes a 504 t. (fls. 69, ANEXO IV).

Verifica-se, assim, que grande parte das vendas da RHODIA, cerca de 82%, é feita de forma pulverizada a compradores que adquirem, individualmente, menos de 504 t. anuais do produto.

5.2.2.1. As requerentes atuam, basicamente, no mercado nacional. As exportações brasileiras, que se limitam à América do Sul (fls. 17, ANEXO VI), vêm diminuindo ano a ano, pela necessidade de atendimento ao mercado doméstico (fls. 73, ANEXO IV). Na verdade, o montante exportado em 1994 foi ínfimo - 4,2 mil t. (fls. 12, ANEXO VI).

Os demonstrativos apresentados indicam que a HOEBRAS exportou, em 1992, 10,1% de sua produção de filamentos de poliéster. Em 1994, exportou apenas 3,0% dos quais 2,8% foram para os países do Mercosul. Seu faturamento total em filamentos foi de US\$ 124 milhões, sendo US\$ 3,5 milhões relativos ao Mercosul (fls. 74, ANEXO IV).

A RHODIA exportou 3,7% de sua produção de filamentos, sendo 2,5% para o Mercosul, que corresponde US\$ 17,7 milhões. O restante das exportações, destinadas a outros países, correspondeu a US\$ 8,5 (fls. 37, 43 e 75, ANEXO IV).

As exportações da RHODIA, em 1995, no período em que antecedeu a formação da “*joint venture*”, foram de 132,4 t., sendo

116,0 t. de filamento têxtil, e apenas 16,4 t. de filamento industrial. Grande parte da exportação foi para a Argentina, 89,54%, sendo pequenas quantidades vendidas ao Chile, Equador e Uruguai (fls. 320).

No mesmo período, a HOEBRAS exportou 175,5 t., sendo 112,2 t. de filamento industrial, e 63,4 t. de filamento têxtil. A maior parte dessas exportações, 82,56%, foi, também, destinada à Argentina, recebendo o Chile, a Venezuela e o Uruguai pequenas quantidades (fls. 320).

A FAIRWAY, no período de julho a dezembro de 1995, logo depois de sua constituição, exportou 431,3 t. de filamentos de poliéster, sendo 418,1 de têxteis e 13,2 de industrial, um aumento de 123,3 t. em relação à performance isolada, no semestre anterior, de HOEBRAS e RHODIA (fls. 320). Dessas exportações, 93,76% foram para a Argentina.

Salientam as requerentes que as exportações feitas pela FAIRWAY têm por objetivo marcar a presença no mercado internacional, diminuindo, assim, o impacto das oscilações econômicas brasileiras (fls. 290).

Verifica-se, pois, que não é, ainda, uma estratégia da “*joint venture*” a busca do mercado internacional. Na verdade, nem mesmo suas criadoras tiveram no passado uma performance exportadora significativa. Não vejo, assim, qualquer razão para considerar exportações em níveis tão reduzidos como uma eficiência da “*joint venture*”, sendo certo que eficiências a serem obtidas a longo prazo,

quais sejam, pretensões exportadoras num futuro distante, não servem para justificar qualquer restrição à concorrência.

A criação de uma subsidiária da FAIRWAY, na Argentina, conforme informado pelas requerentes (fls. 285), para comercializar seus produtos não é, em absoluto, um indicador de grandes negócios, em função até da própria capacidade de produção da “*joint venture*”.

5.2.2.2. As importações, oferta estrangeira do produto relevante, corresponderam a 11% e 18% da produção brasileira, nos anos de 1993 e 1994, respectivamente. Ainda que a alíquota seja de 16% e altos os custos de internação, cresce a entrada do produto estrangeiro no mercado nacional.

Na análise preliminar, sugeri que as importações estavam ocorrendo, não em razão da competitividade do produto estrangeiro, mas em função da inexistência de produto nacional para suprir a totalidade da demanda doméstica.

As requerentes, todavia, afirmam que a competitividade do produto estrangeiro é realmente a causa do crescente aumento das importações.

Demonstram com gráficos que as importações chegaram perto de 28%, um aumento de 10% em relação ao ano anterior (fls. 18, ANEXO II), e que tal aumento se deve à competitividade em preço do produto estrangeiro, que é financiado em prazos longos, que variam de 180 a 360 dias, com juros de 6% ao ano (fls. 284).

Tais facilidades de pagamento, alegam, teriam levado a FAIRWAY a estender seus prazos de financiamento, os quais, anteriormente, eram de 28 a 40 dias, passando, agora, de 90 a 120 dias.

Argumentam, ademais, que a vantagem adicional do produtor brasileiro de filamento sobre o fornecedor estrangeiro, avaliada os Osbarros em cerca de 33% (fls. 64, ANEXO VI), é discutível, pois os preços FOB são diferenciados, havendo, ainda, as defasagens cambiais (fls. 284).

Segundo as requerentes, a prova de que o produto estrangeiro é competitivo em função do preço é a capacidade ociosa da FAIRWAY, em torno de 30%.

Conforme se verifica dos gráficos constantes de fls. 302, desde junho de 1995, a empresa vem produzindo cada vez menos, tendo encerrado o exercício com uma produção 25% a menor. O segmento mais atingido foi o de filamentos têxteis, cuja produção foi reduzida em 29%, enquanto que o de filamentos industriais encerrou o ano com uma produção inferior em 18%.

Alegam, ainda, as requerentes que tiveram de promover redução de preços por conta da concorrência do produto estrangeiro (fls. 284). Os gráficos acima referidos demonstram que houve um declínio dos preços, em torno de 15%, no período referenciado, que foi maior no segmento de filamentos têxteis, 18%, e de apenas 5%, no de filamentos industriais.

Acresça-se a esses argumentos, o aumento dos preços da matéria-prima - PTA e MEG - e da mão-de-obra, que não puderam ser

repassados para o produto final, não obstante a elevação do custo de produção (fls. 284).

Os gráficos de fls. 303 demonstram que os preços do PTA e do MEG, a partir de junho de 1994, passaram a sofrer aumentos substanciais. Em outubro daquele ano, o preço do MEG já estava 70% mais caro e, em agosto de 1995, 90%, mantendo-se estável até o final do ano.

O mesmo ocorreu com o PTA, cujos preços sofreram aumentos constantes, ficando, no final de 1995, 65% mais altos do que em junho de 1994.

Na verdade, segundo informações que a Copene prestou ao CADE, o preço médio do paraxileno, matéria-prima básica do PTA e do MEG, no período de junho a outubro de 1994, sofreu um aumento de 20,2% e, no período de junho de 1994 até final de 1995, aumentou 118,70%.

Quanto à mão-de-obra, os gráficos demonstram que teria havido um aumento de 48%, no período de junho de 1994 até o final de 1995.

Outro argumento importante das requerentes é o de que o tecido acabado sintético responde hoje por 40% do mercado nacional. É para os fabricantes desse produto que direcionam sua produção de filamentos de poliéster. Portanto, se a FAIRWAY não tomar como parâmetro o mercado internacional para fixar seus preços, seus demandantes de matéria-prima não terão como fazer face à concorrência internacional.

As exportações da FAIRWAY, conforme já se viu, são inexpressivas, mas a importância do produto estrangeiro no mercado de filamentos de poliéster tem crescido a cada ano, servindo de referencial de preço para o produto nacional.

Todos esses argumentos e informações, que só agora, depois da análise preliminar, vieram aos autos, levam-me a concluir que o mercado relevante deve incluir o produto estrangeiro e seus produtores. Retifico, assim, minha posição na referida análise, quando limitei a concentração econômica ao Mercosul.

5.2.3. O mercado internacional

O filamento importado que tem marcado presença cada vez mais significativa no mercado nacional tem na Ásia sua principal fonte de produção.

Dados de 1994 nos mostram que a produção mundial dos filamentos de poliéster foi de 5.649 kt. (fls. 11, ANEXO V), tendo como principais protagonistas países como Hong Kong, Coréia, Taiwan, Singapura, Malásia, Indonésia e China, que ocupam clara posição de liderança, respondendo por 62% da oferta mundial do produto. Com a oferta japonesa, alcança-se o percentual de 69%. Os restantes 31% estão distribuídos entre os países do NAFTA e da Europa, ambos com 11%; os países sulamericanos, com 3%, e os demais com 3% (fls. 11, ANEXO V).

5.2.3.1. A expressiva produção asiática decorre de estratégias adotadas na segunda metade da década de 80, a partir de tecnologias absorvidas dos países desenvolvidos. Modernizando suas unidades e processos

industriais, e apoiadas por políticas públicas de desenvolvimento do setor têxtil, que, aliás, faltam ao Brasil, as empresas asiáticas, através de métodos mais intensivos de capital e tecnologia, conseguiram obter economias de escala, invadindo o mercado mundial com sua produção de baixo custo (fls. 11, ANEXO VI).

A produção asiática destinada ao mercado de exportação foi em torno de 25% (fls. 15, ANEXO V), que, na verdade, representa 974.453 kt. (fls. 11, ANEXO V).

5.2.3.2. Pode-se comparar a capacidade de produção dos maiores países produtivos em cada continente:

| PAÍS | KT. |
|----------|-------|
| TAIWAN | 1.189 |
| EEUU | 851 |
| ALEMANHA | 280 |
| BRASIL | 78 |

5.2.3.3. Enquanto a produção européia vem passando por um período de estagnação desde o início da década de 90 (fls. 13, ANEXO V), os países asiáticos vêm ganhando fatias de mercado.

Projeções estão a demonstrar que a tendência até o ano 2.000 é de ajuste na Europa e de superoferta na Ásia, com cerca de 40% da produção orientada para as exportações. Quanto à América do Sul, estima-se que no ano 2.000 a demanda de filamentos de poliéster será

de pelo menos 270 kT. (fls. 18, ANEXO V), que superaria a atual capacidade em cerca de 70%.

5.2.3.4. O Mercosul

A produção do Mercosul, antes da integração, era de 82 kt., apresentando a seguinte participação relativa (fls. 30, ANEXO V):

| | |
|--------------------|-----|
| Grupo Akso | 29% |
| Hoebras | 21% |
| Rhodia | 20% |
| Fibra | 16% |
| Mafisa (Argentina) | 10% |
| Outros | 4% |

O grau de concentração econômica desse mercado, calculado pelo índice Herfindahl-Hirshman, era de 1.954 pontos, qualificado, portanto, como altamente concentrado. Após a formação de “*joint venture*”, o HHI passou para 2.794 pontos, demonstrando um aumento elevadíssimo do índice de concentração.

5.3. Estrutura do mercado

5.3.1. A estrutura do mercado nacional de filamentos tem-se mostrado estável. Não há registro de ingresso nem saída de concorrentes nos últimos cinco anos no mercado relevante. O dado mais recente refere-se à paralisação de atividades da Banylsa, empresa do grupo Del Rio, situada em Aratu, São Paulo, ocorrida em 1988. As empresas que deixaram o mercado anteriormente detinham uma participação inexpressiva (fls. 197, ANEXO IV).

5.3.2. Na União Européia, o mercado de fibras e filamentos vem passando, desde 1992, por um movimento estrutural, tendo ocorrido diversas associações: a aquisição de parte da Snia, empresa italiana, relativa à produção de monofilamentos sintéticos, por Rhône Poulenc; uma “*joint venture*”, entre as mesmas empresas, para a produção de fibras e filamentos; uma troca de ativos entre ICI e Dupont, em que a primeira recebeu a divisão de fibras acrílicas, entregando à segunda a divisão de fibras e filamentos de náilon; e o controle de uma subsidiária da Akso pela TWD (fls. 17, ANEXO V).

A reestruturação, no entanto, pode decorrer de duas situações extremamente opostas: ou a economia está em fase de expansão e as empresas necessitam de dar uma resposta rápida ao mercado, buscando a integração como forma imediata de um aumento de escala para suprimimento da demanda crescente, ou se está diante de um quadro conjuntural adverso, a ser enfrentado mediante a redução dos custos de produção, o que conduz as empresas a adotarem estratégias integracionistas.

Não há elementos nos autos que possam conduzir a qualquer conclusão sobre a situação européia, que deve, certamente, divergir da brasileira, da americana ou da asiática, pois se movimentos estruturais estivessem ocorrendo nas outras regiões, certamente teriam sido informados pelas requerentes.

Na Europa, a Alemanha tem a maior capacidade de produção, com 280 kt.. Três empresas detêm 94% do mercado: Hoechst, com 56%; Akso com 35%; e TWD com 13% (fls. 194, ANEXO IV). Esse

grau de concentração atenua-se, no entanto, substancialmente, no âmbito do mercado relevante da União Européia.

5.3.3. Taiwan é o maior produtor asiático, com uma capacidade de produção de 1.189 kt.. Cinco empresas detêm 78% do mercado: em primeiro lugar está Hualon com 23%, correspondentes a 270 kt.; em segundo vem Nan Ya com 19%, equivalentes a 226 kt.; em terceiro lugar está Far Eastern com 16%, produzindo 187 kt., seguida de Shikong e Tuntex, com 10% cada, com uma produção de 120 e 115 kt., respectivamente (fls. 194/195, ANEXO IV).

5.3.4. A capacidade de produção dos Estados Unidos é de 581 kt.. Quatro empresas respondem por 79% da dessa produção: Du Pont lidera o mercado americano com 34%, equivalentes a 287 kt.. A Hoechst Celanese vem em segundo lugar com 27%, produzindo 227 kt.. Em seguida vêm as empresas Nan Ya e Allied Signal com 10% e 8%, produzindo 85 kt. e 72 kt., respectivamente. Os restantes 20% do mercado são disputados por outros produtores (fls. 194/195, ANEXO IV).

5.3.5. A capacidade instalada da América do Sul, excluído o Brasil, é de 81 kt. (fls. 1.145 via da SDE), com uma capacidade ociosa de 18 milhões de toneladas. Se adicionada a capacidade instalada brasileira, chega-se a 159 kt.. A produção, em 1994, totalizou 141 kt., sendo liderada pelo Brasil com 51%, seguido da Colômbia com 20%, da Argentina com 11%, da Venezuela com 8%, do Peru com 5%, e dos demais países com 5% (fls. 1.145, via da SDE).

Em 1993, a produção sulamericana de filamento de poliéster foi de 133 kt., e o mercado apresentava o seguinte quadro na produção de filamento de poliéster (fls. 29, ANEXO V):

| | |
|-----------------------------|-----|
| Grupo Akso | 27% |
| Hoebras | 13% |
| Rhodia | 12% |
| Fibra | 10% |
| Mafisa (Argentina) | 6% |
| Quim. Ind. (Colômbia) | 5% |
| Pol. Colombianos (Colômbia) | 4% |
| Fil. Industriales (Peru) | 4% |
| Mantex (Venezuela) | 3% |
| Outros | 16% |

Verifica-se que a concentração econômica nesse setor é um dado característico. Mesmo em Taiwan, onde há inúmeros produtores e o mercado é competitivo, não só em nível doméstico, como internacional, conforme já se viu, cinco empresas detêm 78% do total da produção.

5.4. Concorrência Potencial

5.4.1. O segmento de produção de filamentos de poliéster caracteriza-se pelo capital intensivo, destinado a investimentos em tecnologia e escalas economicamente viáveis (fls. 63, ANEXO VI).

Tomando-se por base o valor dos ativos alocados para a constituição da FAIRWAY, pode-se estimar que os custos de entrada de uma nova concorrente no mercado, para produzir 40 kt. de filamentos de poliéster e 31 kt. de filamentos de náilon seriam, no mínimo, de US\$ 250 milhões (fls. 63, ANEXO VI).

Maquinários para a extensão e substituição de linha de produção, em unidades já existentes, com infra-estrutura e polímeros, para a produção de 4.000 t. anuais de filamento industrial e 3.000 t./ano de filamento têxtil, custariam em torno de US\$ 20 milhões e US\$ 11 milhões de dólares, respectivamente (fls. 288).

Conforme laudo técnico trazido aos autos, a transformação do maquinário utilizado na produção de filamento, para adaptá-lo à produção de fibra é quase que impossível, tecnicamente, e, economicamente, inviável. Exigiria recursos tão vultuosos, sendo preferível comprar novas plantas no mercado (fls. 31/33, ANEXO VII).

Esse laudo é confirmado pela empresa John Brown Deutshe Engineering, especialista na instalação de plantas para a produção de fibras químicas, líder no mercado internacional (fls. 34, ANEXO VII).

Conclui-se, pois, que os produtores de fibra e de filamentos não são concorrentes potenciais.

5.4.2. No tocante às barreiras tarifárias, verifica-se uma grande instabilidade das alíquotas. Em outubro de 1994, eram de 16%, quando caíram para 2%. Em abril de 1995, desceram para zero, voltando a 16% a partir de maio daquele ano (fls. 60, ANEXO VI).

Segundo o parecer econômico Osbarros, os produtores brasileiros se beneficiam dessas alíquotas de importação, na medida em que o preço pago pelo importador supera o preço FOB do produto estrangeiro em 33%, antes do ICMS, calculando-se a alíquota a 16%. À alíquota zero, o preço do produto estrangeiro internado ainda ficaria 15% acima do preço FOB (fls. 64, ANEXO VI).

Observei na análise preliminar que essa vantagem, aliada à inexistência de uma política industrial que pudesse tornar a indústria brasileira mais competitiva - tal política chegou até a ser formulada através do Plano Setorial Integrado - PIS, mas jamais implementada (fls. 20/21, ANEXO VI) - constituiria forte indício de que as barreiras alfandegárias seriam um desincentivo à competitividade, mantendo-se, ainda, as diferenças de preço entre o produto importado e o nacional, com prejuízo para os setores têxtil e industrial, que dependem dos filamentos como matéria-prima.

Viu-se, porém, que o financiamento do produto estrangeiro a longo prazo e a juros de 6% ao ano, neutraliza essa vantagem, que passa a ser apenas aparente. Tal fato se confirma à medida que crescem as importações e a FAIRWAY dilata seus prazos de pagamento, deixando, ainda, de repassar ao produto final os custos das matérias-primas, conforme já observado no subitem 5.2.2.3. supra.

5.5. A concorrência entre filamento e fibra fiada

Conforme se viu no subitem 5.1.3.1, na fase do processo produtivo, na qual se situam as tecelagens e malharias, as grandes demandantes do mercado de fios contínuos, principais matérias-primas

do setor, o filamento contínuo e o fio fiado da fibra podem ser intercambiáveis, dependendo apenas de uma questão de gosto, moda, preço, durabilidade e disponibilidade de produto.

A escolha de uma ou outra matéria-prima - filamento ou fibra fiada de poliéster - depende da tecelagem ou malharia, que irá seguir o padrão da moda, do estilo e da preferência de seus consumidores, que estão no mercado varejista. Há, então, por parte desses demandantes uma possibilidade de substituição da matéria-prima, pelo menos técnica.

Por isso, defendem as requerentes a inclusão, no mercado relevante de produto, da fibra fiada, produzida pelas fiações, pois numa hipótese de aumento excessivo de preço do filamento de poliéster ou à sua falta, as malharias e tecelagens poderiam optar por produtos alternativos (fls. 6, ANEXO II).

Admitindo-se essa ampliação do mercado de produto, grandes fiações do porte da Finobrasa, Teka, Alpargatas/Santista, Kanebo, D. Izabel, Cedro e outras seriam concorrentes da FAIRWAY, pois ofertam à mesma clientela, malharias e tecelagens, produto similar, qual seja, a fibra fiada.

Entendo viável essa substituição, muito embora não tenha trabalhado com essa hipótese na análise preliminar. Não tendo as requerentes trazido aos autos os elementos necessários à avaliação da possibilidade de se incluir no mercado de produto a fibra fiada, não posso concluir nesse sentido. Pesquisas poderiam ter sido elaboradas junto ao mercado consumidor da fibra fiada e do filamento para aferir

reação da clientela diante de um aumento de preço ou da falta do produto, de sorte a avaliar a efetiva substitutibilidade entre a fibra fiada e o filamento.

Prefiro, então, deixar o mercado de produto nos limites em que foi fixado na análise preliminar, muito embora não descarte a possível substitutibilidade entre filamento e fibra fiada de poliéster.

VI. DAS EFICIÊNCIAS

6.1 Alegam as requerentes que o retorno de investimentos em ampliação da capacidade produtiva está diretamente relacionado à escala de produção, que, no Brasil, apresenta-se bem inferior à média das unidades internacionais, tornando, portanto, desvantajoso o investimento por quilo de produto (fls. 8).

No mesmo sentido é o Relatório D. Little (fls. 23, ANEXO V), ao afirmar que, no Brasil, os custos de investimentos, ativos e capital são superiores aos dos líderes do mercado mundial, e que o custo total da mão-de-obra brasileira não seria vantajoso em relação aos concorrentes asiáticos.

A “*joint venture*”, conforme concebida pelas controladoras internacionais das requerentes, teria uma estrutura eficiente e competitiva, otimizando o processo produtivo, de sorte a gerar disponibilidades de recursos para investimentos em aumento da capacidade de produção, obtendo-se, assim, as escalas necessárias para tornar rentável os investimentos (fls. 17).

Para alcançar essas metas, FAIRWAY já teria investido nos primeiros seis meses de sua criação, US\$ 18,9 milhões, destinados, principalmente, ao aumento de capacidade (US\$ 10,7 milhões), modernização (US\$ 6,7 milhões), e qualidade (US\$ 400 mil). Investimentos com objetivos diversos completaram a soma total.

Os benefícios de tais investimentos já seriam obtidos neste ano: em março, já ocorreria a modernização da texturização e o desgargalamento do processo de produção do filamento de poliéster; em maio já haveria o crescimento da texturização e, em julho, a modernização do processo de estiragem do fio AT pré-fixado (fls. 13, ANEXO VII).

6.2. Aumento da capacidade de produção

Um outro argumento de eficiência alegado por FAIRWAY é o de que tenciona, até 1997, elevar sua capacidade de produção do náilon para 50.000 t., e a do poliéster para 51.000 t., gerando vendas líquidas estimadas em US\$ 500 milhões (fls. 18). Tal aumento, cerca de 10.000 toneladas relativas a cada produto (fls. 81, ANEXO VI), representa algo em torno de 25% de aumento da produção da FAIRWAY e 13% da oferta nacional, em pouco mais de dois anos e meio, e a 60% das importações realizadas em 1994 (fls. 91, ANEXO VI e fls. 4, ANEXO VII).

Em 1995, FAIRWAY já aumentou sua capacidade de produção de filamentos de poliéster em três milhões de toneladas, quantidade que representa um aumento de 10%, e que poderá gerar vendas líquidas de mais de US\$ 400 milhões (fls. 83, ANEXO VI).

O aumento da capacidade de suprimento das matérias-primas neste e no próximo ano garantiriam o crescimento do setor de filamentos sintéticos (fls. 43, ANEXO V). Prevê-se para o PTA a produção de mais 100 kt. e, para o MEG, mais 50 kt.. Todavia, conforme observa D. Little, é necessário que o custo das matérias-primas mantenha-se em níveis que garantam a competitividade da produção local (fls. 43, ANEXO V).

O aumento da capacidade de produção da FAIRWAY constitui uma decisão estratégica, pois os indicativos são no sentido de um substancial aumento da demanda nacional a médio prazo, pretendendo, ainda, as requerentes incrementarem as vendas nos demais países da América do Sul, sobretudo na Argentina, como forma de proteção às oscilações do mercado nacional, garantindo um equilíbrio no mercado internacional (fls. 4, ANEXO VIII).

Afigura-se-me legítima a estratégia, pois sabe-se que a concorrência globalizada depende da própria concorrência doméstica entre empresas nacionais fortalecidas, capazes de formarem um preço concorrencial no mercado interno, limitando o poder da grande empresa estrangeira de abusar de sua posição dominante ou, o que é pior, ainda, entrar em conluio com a empresa nacional para impor preços elevados aos consumidores.

6.3. Redução de custos

Segundo as requerentes, na área de vendas e “*marketing*” serão reduzidos os pagamentos de comissões a representantes externos, havendo um melhor aproveitamento das equipes próprias de vendas.

Seriam, ainda, reduzidas as despesas com propaganda, patrocínios, e anúncios em veículos de comunicação.

Ocorreria, também, redução de custos na área de informática, com a eliminação de gastos comuns.

Na pesquisa e desenvolvimento, diminuiriam os custos relativos aos projetos que, até então, eram desenvolvidos separadamente pela HOEBRAS e pela RHODIA (fls. 19).

Nos consumos diversos, a unificação beneficiaria os estoques, as despesas na refeição, as compras de produtos e serviços terceirizados, e as embalagens (fls. 20).

Em razão das economias conseguidas nos custos fixos de produção, as margens brutas seriam melhores, enquanto que a redução do “*overhead*” propiciaria margens operacionais maiores (fls. 88/89, ANEXO VI).

6.4. Produtividade

Dizem as requerentes que a otimização das fábricas propiciaria a redução dos custos operacionais, economizando-se, aproximadamente, US\$ 36 milhões até 1997 (fls. 18 e fls. 85, ANEXO VI).

O relatório D. Little afirma que uma escala de produção inadequada e a avançada idade média das instalações são fatores críticos que afetam a competitividade da indústria brasileira.

Solicitei, então, às requerentes que esclarecessem como pretendiam aumentar a capacidade de produção e a produtividade a curto e médio prazo, dispondo de ativos envelhecidos, e sem promover novos investimentos na respectiva modernização.

Explicaram as requerentes que a modernidade da indústria deve ser analisada pelo estado da arte dos pontos chaves de cada fase do processo produtivo - polimerização, fiação e texturização.

Na primeira fase, a polimerização, a planta química não perde atualidade em seus equipamentos básicos, como reatores e colunas de destilação. Nessa fase é importante promover a atualização dos equipamentos acessórios, como os de instrumentação e controle, o que foi feito por RHODIA e HOEBRAS, entre setembro de 1993 e março de 1995, ao custo de US\$ 14 milhões (fls. 49 e 51, ANEXO VIII).

Na etapa de fiação, a atualização deve ocorrer no sentido de promover a qualidade e maiores velocidades de enrolamento, bem como no controle do processo produtivo. Para tanto, foram feitos investimentos pelas requerentes, em suas unidades produtivas, da ordem de US\$ 12,3 milhões, entre janeiro de 94 e outubro de 95 (fls. 49 e 51, ANEXO VIII).

A última etapa, a texturização, deve ser alvo de um programa mais rápido de modernização, por estar mais próxima do cliente. Investe-se aqui em máquinas modernas, como fizeram as requerentes entre dezembro de 1993 e dezembro de 1994, ao custo de US\$ 23,2 milhões (fls. 49 e 51, ANEXO VIII).

Assim, a FAIRWAY, segundo as requerentes, conta tanto com tecnologias atuais, que são consideradas “*up to date*”, quanto com tecnologias de ponta em equipamentos de última geração, exibidos inclusive na Exposição Internacional de Maquinário Têxtil, em outubro

de 1995 (fls. 51, ANEXO VIII), que lhe permitiriam alcançar as escalas e a produtividade almejada.

Afiguram-se razoáveis as considerações feitas pelas requerentes sobre a atualidade de suas instalações. Verifico que os diversos maquinários e tecnologias que integram seu complexo produtivo estariam em condições de proporcionar à empresa o desenvolvimento de suas metas relativas à produtividade, escala e qualidade de produto.

6.4.1. Na área de produção, dizem as requerentes que setores como de tingimento, tecelagem, tinturaria, polímero e engenharia, restarão beneficiados, seja pela unificação das áreas, seja pela otimização das plantas e transferência de “*know-how*” em manutenção de equipamentos comuns (fls. 20).

Na análise preliminar, solicitei às requerentes que esclarecessem como seriam alcançadas essas eficiências.

Informaram, então, as requerentes que unificaram as áreas de acabamento e transformação de fios, transferindo de Osasco para Santo André torcedeiras e teares.

Quanto à tinturaria, disseram que já houve uma melhoria na ocupação das máquinas de Jacareí, estando em fase de orçamento a transferência de equipamentos de tingimento de Osasco para Jacareí.

No tocante à estiragem, 90% dos equipamentos já foram transferidos de Osasco para Santo André.

Osasco não passará a produzir náilon, tendo-se utilizado sua planta de forma mais racional, medida que resultou em melhor aproveitamento da unidade produtiva (fls. 10, ANEXO VIII).

Verifica-se, assim, que se está promovendo a racionalização da produção, em busca de ganhos de produtividade, que se me afiguram bem prováveis.

Na verdade, haverá uma maior especialização das unidades fabris, concentrando-se cada linha de produto na planta de maior produtividade, ao invés de cada uma produzir a totalidade do “*mix*” demandado pelo mercado, mais de 250 produtos.

Ademais, soma-se, com a “*joint venture*” e “*know-how*” mais evoluído que a RHODIA detinha sobre os corantes, em termos de custo/benefício, à técnica dominada pela HOEBRAS em tingimentos especializados, complementando-se os respectivos “*know-how*” na manutenção de equipamentos (fls. 10, ANEXO VIII).

6.4.2. As requerentes informaram que pretendem fazer investimentos da ordem de US\$ 95 milhões durante o triênio 1996/98, estimando um faturamento de US\$ 400 milhões/ano (fls. 9).

Daquele montante, a FAIRWAY pretende investir 71% no aumento de sua capacidade produtiva, e 29% em qualidade e modernização (fls. 101/102).

Ao contrário das inversões dos últimos quatro anos, que foram direcionadas à modernização e melhoria de qualidade dos produtos, alcançando 82% na RHODIA, e de cerca de 80% na HOEBRAS, a maior parte dos pretendidos investimentos (70%) seria realizada, no próximo triênio, em ampliação da capacidade de produção.

O parecer econômico (de) Osbarros avalia que os valores dos investimentos projetados são menores do que os dos anos anteriores,

em razão dos ganhos decorrentes da fusão (fls. 90, ANEXO VI). E, nessa linha, afirmam as requerentes que a “*joint venture*” permitirá a antecipação dos investimentos, pois se fossem isoladas as inversões de cada empresa, somente em oito anos seria obtido o montante que a FAIRWAY investirá em quatro e cinco anos. Tal possibilidade decorreria de uma maior oferta de produtos de melhor qualidade, consequência natural da soma de esforços (fls. 21).

Ainda na mesma direção, o parecer Osbarros observa que a criação da “*joint venture*” constituiria uma “forma não proprietária de investimento”, expressão que traduz os investimentos resultantes dos acordos e parcerias entre as empresas. Tal estratégia constitui uma alternativa aos financiamentos de investimentos, não importando novos aportes de capital para ampliar a capacidade produtiva, resultado que se busca com a aproximação dos ativos industriais das integradas, que possibilitaria à FAIRWAY uma maior escala de produção e, conseqüentemente, a geração de recursos suficientes para os investimentos (fls. 24, ANEXO VI).

Verifica-se, então, que a estratégia das requerentes seria gerar disponibilidades de recursos para a realização de investimentos, com o objetivo de manter a competitividade e ampliar sua área de atuação.

O parecer econômico de Osbarros observa, no entanto, que as peças contábeis analisadas demonstram que essas disponibilidades foram poucas na HOEBRAS e insuficientes na RHODIA, para fazer face aos investimentos líquidos (fls. 82, ANEXO VI).

Segundo o mesmo parecer, os ganhos advindos da especialização, da racionalização e da troca de “*know-how*” referente aos processos de produção, assim como da economia de gastos em propaganda, marketing e despesas administrativas poderiam reverter esse quadro (fls. 82, ANEXO VI).

Por ocasião da análise preliminar fiz ver às requerentes que inexistia uma proposta concreta em relação aos investimentos, que pudesse viabilizar as eficiências invocadas. Ressaltei que, sem um plano bem delineado de eficiências que justificassem a integração, e sem a definição das metas quanti-qualitativas que as requerentes pretendessem atingir, em prazos estimados, não haveria como submeter à aprovação do Plenário do CADE o ato de constituição da FAIRWAY, pois os objetivos até então propostos em nada compensavam a restrição da concorrência.

Ao se manifestarem sobre a análise preliminar, informaram as requerentes que os valores inicialmente previstos para os investimentos do triênio 1996/1998, US\$ 95 milhões, já ultrapassaram esse montante. Demonstraram essa assertiva, trazendo aos autos o Plano de Investimentos BU Têxtil 96-98 (fls. 295/296), dados que deixo de transcrever no voto por se tratar de informação confidencial da empresa. Vê-se no referido documento que os investimentos alcançam US\$ 116,4 milhões.

Informaram, também, que os recursos para tais investimentos seriam oriundos não só de seu “*cash flow*”, como também de empréstimos obtidos no mercado financeiro. Comparou as cifras de seu

endividamento em junho de 1995, primeiro mês de sua constituição, comas de dezembro, mostrando que mais do que dobrara a sua dívida. Tal situação de endividamento seria uma demonstração de seu esforço para atender aos objetivos a que se propusera (fls. 283 e 297).

Conforme se pode verificar no Plano de Investimentos anexo ao voto, o volume alocado para os próximos três anos corresponde a quase metade dos recursos envolvidos na criação da “*joint venture*” valor este que, sem dúvida, é significativo.

Por outro lado, o plano referido afigura-se-me consistente e compatível com as metas que a FAIRWAY pretende alcançar. Entendo, assim, que será de todo viável a obtenção das eficiências invocadas, se tais investimentos forem de fato promovidos.

6.5. Inovações tecnológicas e benefícios para o consumidor

6.5.1. As tecelagens e malharias, de acordo com as requerentes, seriam beneficiadas com um produto de melhor qualidade e com uma maior oferta de filamentos sintéticos. Contarão, ainda, com o Centro de Desenvolvimento Têxtil (CDT), idealizado pela RHODIA, e que tem como objetivo o desenvolvimento em conjunto com os clientes de novos fios, tecidos e malhas, de acordo com as tendências da estação.

Dizem as requerentes que a FAIRWAY foi pioneira no Brasil da produção de microfibras, e que os tecidos e malhas aqui produzidos a partir de seu produto são de reconhecida qualidade e estão em sintonia com as tendências da moda internacional (fls. 285).

Na verdade, as microfibras constituem o grande avanço tecnológico dos últimos sete anos no exterior e nos últimos quatro ou cinco anos no Brasil.

Vale mencionar, por exemplo, na linha de produtos de ponta, fabricados a partir da microfibra de poliéster, os de marca “Trevira Multisoft” e “Setila Micro”, que podem ser usados puro ou em misturas com outras matérias têxteis, e o da marca “Conforto”, destinada principalmente a artigos de esporte, pois facilita a evaporação do suor. Todas essas marcas estão sendo exploradas por FAIRWAY (fls. 305).

6.5.2. Na análise preliminar, observei que o empreendimento não tinha como objetivo principal a introdução de produto novo e nem de melhor qualidade, de sorte a beneficiar a indústria têxtil brasileira. Afirmo que melhor qualidade e as novidades do mercado já estariam, com certeza, detidas pelas controladoras da FAIRWAY no exterior, e só não eram trazidas para o Brasil de imediato, em virtude da tradicional estratégia dos grandes grupos estrangeiros de não explorar produtos de ponta nas economias em desenvolvimento, onde, em geral, gozam de proteção tarifária e não se expõem a concorrência internacional, aproveitando-se, assim, ao máximo, de sua capacidade de cobrar “*royalties*” por tecnologias superadas.

Responderam-me as requerentes que essa é uma realidade já superada. Hoje, se não se produzir o que há de melhor no mercado global, o consumidor comprará o produto importado, pois a Tarifa Externa Comum, atualmente em vigor, não o inibe de fazê-lo, em razão

do preço do produto estrangeiro e dos prazos e juros de financiamento, extremamente atrativos no mercado internacional.

6.5.3. Quanto ao descompasso entre os lançamentos de novos produtos no exterior e entre nós, as requerentes explicaram que, para lançarem um produto no mercado, necessita, adotar duas linhas de ações simultâneas.

Internamente, é preciso adaptar as fábricas, processo que dura um prazo médio de dois anos. Desenvolve-se, em primeiro lugar, o projeto piloto para especificar os investimentos em maquinários. Para tanto, são necessários seis meses. Em seguida, avalia-se a performance das amostras iniciais, o que leva três meses. Depois, vem a execução do projeto de investimento, que, se envolver maquinário novo, pode demorar de 12 a 18 meses. Por último, vem o lançamento da produção industrial, que ocorre em três meses.

Externamente, cuida-se da adaptação dos clientes, chegando o processo completo a abranger um período máximo de 30 meses. Primeiro, faz-se uma avaliação técnica do maquinário disponível junto à clientela, tarefa que demora de quatro a seis meses. Em seguida, vêm os testes iniciais do produto e a definição das modificações técnicas que se fizerem necessárias ao equipamento, fase que pode durar até doze meses, dependendo da amplitude das modificações necessárias. Em tais testes, usa-se normalmente o produto importado das matrizes. Depois, vem a fase de pilotagem com o produto e desenvolvimento de amostras, que dura quatro meses. Finalmente, seguem o lançamento

comercial e a divulgação da marca, fase que pode durar até seis meses, em função da sazonalidade das coleções por estações climáticas.

Segundo as requerentes, com a presença do produto final importado no mercado nacional, tal processo tende a se tornar mais rápido, pois o consumidor já está se adaptando ao produto estrangeiro e a indústria têxtil tende a se modernizar para tornar-se competitiva.

Na verdade, o lançamento de um novo produto neste mercado passa por um processo mais complexo do que me parecia. Sua aceleração, todavia, conforme reconhecido pelas próprias requerentes, depende mais da concorrência do produto estrangeiro do que de qualquer outro fator. A abertura da economia, ainda que possa trazer várias desvantagens para os produtores nacionais, com certeza traz o benefício do aprimoramento, pois é preponderantemente a concorrência com o melhor que incentiva as inovações e a melhoria da qualidade.

A indústria têxtil brasileira não tem como se tornar competitiva enquanto competitivos não se tornarem seus fornecedores de matéria-prima. É, pois, imprescindível que a estratégia global dos grupos controladores considere o Brasil como um mercado que vem se inserindo num contexto global, em que se busca a eficiência, traduzida na boa qualidade dos produtos e preços razoáveis. A globalização tem mão dupla. Significa a entrada e saída de bens e serviços, e a efetiva concorrência entre o produto nacional e o estrangeiro. Globalizar não é exportar sob o manto do protecionismo, para resolver problema de balança comercial, mas sim disputar no mercado internacional criatividade, qualidade e preço.

Assim, no contexto global, os aperfeiçoamentos obtidos no exterior pelos grupos das empresas requerentes deverão ser introduzidos no Brasil, no menor espaço de tempo possível, para que a indústria têxtil brasileira se torne competitiva.

(...)

patenteado na Rhone-Poulenc, o fio Pontella, próprio para o mercado de decoração (fls. 9, ANEXO II).

6.5.4. A título de “*royalties*”, estão sendo remetidos a cada matriz valores significativos: 0,5% sobre as vendas líquidas dos filamentos de náilon e de poliéster, e mais um valor fixo de US\$ 200.000,00 para cada, pela transferência de “*know how*” de melhoria de tecnologia já existente.

Tecnologias “*breakthrough*” não estão incluídas nesses valores, devendo ser objeto de novas contratações.

A efetiva transferência de “*know how*” e sua atualização deverão, portanto, fazer parte do compromisso de desempenho, ao qual devem se submeter as requerentes.

VII. DO DESEMPENHO

7.1. Nos últimos cinco anos, enquanto o crescimento do consumo de fibras e filamentos de poliéster atingiu quase 60%, o do algodão ficou em 15%. Nos anos de 1993 e 1994, a produção nacional de fibras e filamentos de poliéster foi insuficiente, em torno de 17 e 32 mil toneladas, respectivamente, para fazer face à demanda interna, levando

a um aumento substancial das importações, cerca de 80% (fls. 52, ANEXO VI).

Insuficiente a produção nacional para suprir a demanda doméstica, também se vê reduzida a performance das exportações brasileiras, que se limitam à América do Sul (fls. 17, ANEXO VI), diante da necessidade de atendimento ao mercado interno (fls. 73, ANEXO IV). Na verdade, o montante exportado em 1994 foi ínfimo - 4,2 mil t (fls. 12, ANEXO VI).

No subitem 5.2.2.1. supra, vimos que a performance exportadora das empresas integradas não era significativa, tendo a FAIRWAY, em seus primeiros seis meses, conseguido exportar quantidade superior à soma do que foi exportado, isoladamente, por suas criadoras (fls. 320).

Embora inexpressiva a cifra, verifica-se a estratégia, legítima a meu ver, de manter a presença no mercado externo, o que, sem dúvida, gera efeitos concorrenciais no Mercosul.

7.2. A exposição das empresas produtoras de fibras químicas do Mercosul à concorrência internacional não conta com a simpatia delas próprias, conforme se pode verificar da declaração conjunta que fizeram a Associação Brasileira de Produtores de Fibras Artificiais e Sintéticas - ABRAFAS, a Associação Uruguaia de Fabricantes de Fibras Sintéticas e Artificiais - AUFFISA, e a Câmara da Indústria de Fibras Manufaturadas, da Argentina - CIFIM (fls. 153).

Consta do referido documento que boa parte dos investimentos previstos para o setor no período 1995-1998 foi estimulada pela criação do Mercosul. Todavia, segundo as entidades, o estímulo às importações

e o seu efetivo aumento vinham promovendo a substituição da atividade produtiva pela comercial, proliferando os escritórios especializados em venda de fibras importadas, além de inibir o intercâmbio comercial na região.

Diante desse quadro, as entidades signatárias do mencionado documento reivindicavam o retorno imediato das alíquotas de importação no Brasil. Por força ou não da pressão dessas entidades, a alíquota foi aqui elevada, estabelecendo-se uma forte barreira à concorrência do produto estrangeiro, consubstanciada na vantagem de cerca de 33% já referenciada, relativa à alíquota de importação e custos de internação. Todavia, conforme já se viu, tal barreira vem sendo escalada pelos importadores, que têm compensada a diferença entre os preços do produto nacional e do importado com os juros baixos e prazos dilatados para pagamento, que vigoram no mercado externo.

7.3. Preços praticados

7.3.1. Consta dos autos que o filamento de poliéster texturizado cru 165 DTEX é o principal produto do mercado, representando cerca de 50% do consumo da indústria. Seu preço é cotado internacionalmente, sendo, também, o produto mais comercializado no exterior (fls. 14, ANEXO IV).

Os preços médios daquele produto, no período 1992/95, foram os seguintes (fls. 28, ANEXO IV):

| | | | | |
|--|------|------|------|-------------------|
| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995/ jan/maio |
|--|------|------|------|-------------------|

| | US\$/kg | US\$/kg | US\$/kg | US\$/kg |
|--------|---------|---------|---------|---------|
| Brasil | 2,55 | 2,71 | 2,89 | 3,62 |
| USA | 2,74 | 2,75 | 2,79 | 2,96 |
| Europa | 2,80 | 2,35 | 2,77 | 3,44 |
| Japão | 3,36 | 3,23 | 2,97 | 3,16 |
| Taiwan | 1,94 | 1,53 | 1,79 | 2,57 |

Conforme se verifica da tabela acima, a alta no Brasil, no período, foi de 42,0%.

Os preços da HOEBRAS para o filamento 76 DTEX sofreram um aumento de 75%, passando de US\$ 3,94 em janeiro de 94, para US\$ 5,20 em janeiro de 95 (fls. 07, ANEXO IV).

Osbarros atribui a alta dos preços ao aumento das matérias-primas PTA, DMT e MEG, ocorrido a partir de julho de 1994 (fls. 65, ANEXO VI).

O aumento do PTA no Brasil, entre janeiro de 1994 e maio de 1995, foi de 52,2% (fls. 48, ANEXO IV), enquanto que o DMT e o MEG no mesmo período, sofreram aumentos de 65,2% e 75,5% respectivamente % (fls. 48, ANEXO IV e fls. 68, ANEXO IV).

O PTA é produzido por Rhodiaco, a partir do paraxileno adquirido junto à Copene.

Verifica-se das informações prestadas pela Copene que a variação do paraxileno, no período de janeiro de 1994 à maio de 1995, foi da ordem de 80%.

7.3.2. A empresa Teka S. A., consultada sobre a formação da “*joint venture*”, informou que era cliente de ambas as requerentes, e que 40% da matéria-prima que utiliza é o filamento. Disse que vem importando alguns lotes devido aos preços praticados pelos fabricantes nacionais. Expressou sua preocupação no sentido de que a operação não acarrete aumento de preços, mantendo-se, de qualquer forma, a abertura do mercado para a importação dos filamentos (fls. 1.176 do processo da SDE).

Em correspondência ao CADE, a Teka S. A. informou que seu fornecedor é a UNIFI Inc., empresa americana, e que pagou US\$ 3,00 C&F, e mais 25% desse preço pela internação do produto (fls.).

7.3.3. As requerentes apresentam gráficos que demonstram o impacto dos filamentos sintéticos de náilon e de poliéster na formação dos preços do produto acabado, afirmando ser ele inexpressivo para o consumidor final. Vê-se dos referidos gráficos que, nas camisetas esportivas, o poliéster representa apenas 2% do preço final; nos conjuntos de lençóis, somente 4%; no terno masculino, 2%; na calça “*fuseau*”, o náilon representa apenas 2%; no conjunto de “*lingerie*”, 1%; e um pneu leve, modelo F-560, o poliéster é responsável por apenas 2% do preço do produto final (fls. 16).

Tais demonstrações, no entanto, partem de uma falaz base de cálculo, que é o preço do produto de varejo da peça pronta vendida ao consumidor. Avalia-se, por exemplo, uma calça “*fuseau*” em R\$ 69,00, o que deve ser correto para um produto de marca, em loja classe A.

Mas não é esse consumidor que a operação vai prejudicar ou beneficiar, e sim o intermediário, que produz o tecido que será comprado pelas confecções, que irão fabricar calças “*fuseau*” a serem vendidas tanto em lojas de roupas sofisticadas quanto em feiras.

Assim, o impacto do preço do filamento de náilon há de ser avaliado em relação ao preço da matéria-prima principal que compõe o produto final, qual seja, o tecido. Ora, se se gasta para fazer uma calça “*fuseau*” R\$ 10,00 em tecido, valor que considero muito elevado, e se para fazer o tecido se utiliza 211,5 g de fio de náilon, a R\$ 6,62 o kg (fls. 79, ANEXO VI), gasta-se R\$ 1,39 do fio para fabricar a tal peça de vestuário, o que corresponde a 13,9% do preço do tecido, e não 2% como afirmado pelas requerentes a fls. 16. E, por certo, um percentual da matéria-prima que causaria impacto no preço final do tecido.

O exemplo trazido à colação para o fio de poliéster é semelhante. Para fabricar um terno masculino, gasta-se R\$ 51,20 de tecido, do qual a microfibra participa em R\$ 6,6 (fls. 56, ANEXO VI), ou seja, 12,8% do preço do tecido, e não 2% conforme afirmado pelas requerentes a fls. 16.

7.4. Tanto a HOEBRAS quanto a RHODIA vendiam FOB, podendo o cliente retirar o produto ou recebê-lo através de empresa subcontratada, com as despesas de transporte por sua conta, realizando-se as entregas no prazo de um mês do pedido. Eventuais atrasos são negociados com os clientes.

A HOEBRAS concedia prazo para pagamento de 14, 28, 35, 42 ou 49 dias, com encargos financeiros de 4,5%, 5,0% e 6,0% ao mês,

respectivamente, enquanto que a RHODIA concede um prazo de 14, 28 e 42 dias, com juros de 4,5%, 5,0% e 6,0% mensais, respectivamente (fls. 90/91, ANEXO IV).

A RHODIA concedia descontos em função das quantidades e atuação das concorrentes (fls. 92, ANEXO IV).

Vimos, no subitem 5.2.2.2., que as facilidades de pagamento concedidas no mercado externo teriam levado a FAIRWAY a estender seus prazos de financiamento, que passaram a ser de 90 a 120 dias.

7.5. As despesas efetuadas pelas requerentes com a promoção de produto, não incluindo a publicidade institucional, no período de 1992/1994, foram de US\$ 4.994, tendo a HOEBRAS despendido US\$ 1.484 dólares e a RHODIA US\$ 3.510 (fls. 94/95, ANEXO IV).

7.6. Os investimentos realizados entre 1992 e 1994 no segmento de filamentos de poliéster, em adequação de produtos e modernização, pela HOEBRAS foram de US\$ 18,5, e, pela RHODIA, US\$ 1,3.

Na ampliação de capacidade, HOEBRAS investiu US\$ 5,5 milhões e RHODIA, US\$ 3,5, um total de US\$ 9 milhões em três anos (fls. 97/98, ANEXO IV).

Tais investimentos propiciaram uma ampliação de capacidade de apenas 1,1 milhões de toneladas, ou seja, 5,75% em dois anos, no caso da HOEBRAS; e de 2,0 milhões de toneladas, ou 11,7% no caso da RHODIA, no mesmo período, correspondendo a um aumento efetivo de produção de cerca de 1,7 milhões de toneladas, ou seja, 10,4% no caso da HOEBRAS; e 3,8 milhões toneladas, correspondentes a 29,0%, no caso da RHODIA (fls. 61, 62, 97 e 98, ANEXO IV).

Na verdade, conforme observado no relatório D. Little, serão necessários novos investimentos para evitar a dependência externa. No Brasil, no entanto, as baixas escalas de produção não vêm permitindo o reinvestimento na cadeia produtiva (fls. 18 e 23, ANEXO V).

7.7. Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento de filamentos de poliéster, realizados no Brasil, em US\$ mil, foram os seguintes (fls. 104/106, ANEXO IV).

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | Total |
|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| HOEBRAS | 644 | 679 | 720 | 664 | 1.035 | 3.742 |
| % faturamento | 0,7 | 0,9 | 1,0 | 0,8 | 1,1 | |
| RHODIA | 3.716 | 2.256 | 2.737 | 3.541 | 3.744 | 15.994 |
| % faturamento | 2,3 | 1,5 | 1,8 | 1,9 | 1,7 | |
| | | 1995 | 1996 | 1997 | | 12.821 |
| FAIRWAY | | 4.758 | 4.025 | 4.038 | | |
| % faturamento | | 1,2 | 1,0 | 0,9 | | |

Verifica-se que os investimentos em pesquisa e desenvolvimento a serem realizados pela FAIRWAY, no período de 1995/1997, correspondem a menos do que a soma daqueles efetuados em cada empresa, individualmente, antes da integração.

7.8. As tecnologias implantadas

Os avanços tecnológicos do setor estão condicionados à tecnologia dos equipamentos, à eficiência dos processos produtivos e à qualidade das matérias-primas, especialmente as sintéticas. Os novos maquinários que utilizam a microeletrônica permitem operações mais velozes e um melhor controle da produção.

Assim, na produção de fibras e filamentos químicos, em nível mundial, têm sido aplicados recursos substanciais em P&D, buscando-se tanto a criação de novos produtos quanto a melhoria de processos produtivos (fls. 8, ANEXO VI).

As requerentes mencionam as várias inovações que estariam promovendo tanto fora quanto no mercado brasileiro (fls. 112, ANEXO IV).

O grupo HOECHST mantém entre suas empresas contratos de licença de marcas e patentes, sendo que os contratos de cessão de uso de marcas são gratuitos.

7.8. Segundo o relatório de Arthur D. Little (fls. 40, ANEXO V), para que a indústria brasileira de filamentos sintéticos alcance níveis de competitividade aceitáveis, é necessário massa crítica, custo e disponibilidade de capital e de matérias-primas.

No tocante à massa crítica, diz o relatório que a demanda sulamericana justificaria novas ampliações, devendo os projetos nacionais se aproximarem dos padrões internacionais. Para a obtenção dessa massa crítica, as empresas deverão reforçar as habilidades conquistadas, reduzir os seus custos administrativos; ampliar investimentos em pesquisa e desenvolvimento e acessar outros

mercados, benefícios esses que podem ser alcançados por diversas formas de associação (fls. 41, ANEXO V).

No mesmo sentido, observa Osbarros que o envelhecimento dos ativos no Brasil constitui fator a obstar a atuação das empresas brasileiras num contexto internacional dinâmico, incompatível com técnicas ultrapassadas (fls. 28, ANEXO VI).

Todavia, argumenta Osbarros, o custo do capital no Brasil é muito alto, cerca de 18% ao ano, ao contrário das taxas de juros no mercado internacional, que estão em torno de 8%. haveria, no entanto, dificuldades de acesso ao mercado internacional mediante o lançamento de bônus (fls. 42, ANEXO V).

A assertiva certamente estaria correta se não se tratasse de empresas pertencentes ao quinto grupo francês e ao quarto grupo alemão (fls. 37 e 44, ANEXO VI), que, por certo, têm fácil acesso aos centros financeiros estrangeiros, e, se fogem à regra geral das grandes multinacionais que realizam empréstimos intra-grupo, é porque não vêm nisso qualquer vantagem, e não porque o capital lhe seja inacessível.

VIII. DA CONDUTA

8.1. Examinadas as questões estruturais do mercado de filamento de poliéster, bem como o seu desempenho ao longo dos últimos anos, vejamos os possíveis problemas concorrenciais que poderão advir da integração em apreço.

8.2. Dizem as requerentes que inexistem possibilidades de que a FAIRWAY venha exercer posição dominante, no segmento de filamentos sintéticos, quer individual quer coletivamente. Ao contrário, em razão do porte de suas concorrentes, no Brasil e na América do Sul, bem como da ausência de barreiras para a entrada de produtos estrangeiros, principalmente aqueles originários da Ásia, o que se pode prever é o acirramento da concorrência, em termos de desenvolvimento tecnológico, capacidade de produção e preço.

Conforme já se viu, o produto estrangeiro tem sido o grande balizador dos preços, mesmo com a Tarifa Externa Comum - TEC, fixada em 16%, reivindicada, aliás, pela própria associação das empresas produtoras de fibras e filamentos, e aos elevados custos de internação. Assim, enquanto permanecer a concorrência internacional, as empresas nacionais terão de buscar eficiências, reduzindo seus custos e operando em escalas que as tornem competitivas. A concentração em apreço preencheria, então, os seus objetivos de eficiência, reduzindo os riscos da restrição da concorrência no mercado doméstico.

No entanto, se afastada a ameaça concorrencial do produto estrangeiro, através de medidas protecionistas, conforme pugnado pelas próprias associações dos produtores de fibras, a concorrência e a competitividade da indústria têxtil nacional estará sob sério risco, pois as empresas do setor, diante de uma demanda crescente, poderão até aumentar a produção para suprir o mercado, mas, não terão o estímulo concorrencial para inovar e reduzir custos para baixar seus preços.

A reduzida concorrência poderá propiciar, ainda, a prática de condutas abusivas, em especial o conluio visando ao aumento do lucro, impondo-se preços acima dos níveis concorrenciais, em detrimento dos consumidores.

Assim, enquanto vigorar a atual política tarifária, o preço do produto nacional não será motivo de preocupação. Todavia, se houver alguma alteração nessa política, o CADE deverá solicitar à FAIRWAY, juntamente com os relatórios semestrais do compromisso de desempenho, informações sobre seus preços e os das empresas dos grupos controladores, para compará-los aos das demais empresas do setor, verificando-se, assim, eventuais desvios de conduta concorrencial.

Justifica-se essa preocupação em face dos critérios adotados na fixação das tarifas alfandegárias, em função da melhor ou da pior performance da balança comercial, e que podem ser alterados a qualquer momento.

Vale o argumento das requerentes de que aumentos de preços seriam inexecutáveis enquanto as cotações internas forem determinadas pelos preços internacionais, tendo em vista que o filamento é uma “*commodity*” (fls. 252), e que os importadores têm obtidos créditos externos para suas compras, em condições vantajosas relativamente a juros e prazos (fls. 253).

Tenho dúvidas, porém, quanto ao acesso de todos os compradores nacionais a essas vantagens internacionais. Conforme já se viu, a indústria têxtil brasileira é constituída, preponderantemente, de

microempresas, sendo que 82% das vendas da RHODIA são feitas de forma pulverizada, em quantidades inferiores a 504 t. anuais. A HOEBRAS, por sua vez, vende 50% de sua produção, também de forma pulverizada. Uma clientela com essas características dificilmente teria acesso ao mercado internacional para beneficiar-se de taxas de juros e prazos longos de financiamento.

Nesse contexto, as eficiências a serem alcançadas pelas requerentes ganham maior relevância, sendo uma condição indispensável à aprovação do ato.

IX - CONCLUSÃO

9.1 A criação da FAIRWAY eliminou a concorrência entre a RHODIA e a HOEBRAS, alterando substancialmente os índices de concentração do mercado nacional de filamentos de poliéster.

9.2. Há que se olhar com muita cautela, na análise dos atos de concentração, a propalada globalização da economia. Ao contrário do que muitos pensam, e chegam até a afirmar, a globalização não implica, necessariamente, a concentração econômica. É certo que a dimensão geográfica de certos mercados relevantes tende a expandir, e que maiores escalas serão necessárias para que as empresas se tornem competitivas. Mas não é menos certo que a concentração econômica deva continuar a ser examinada de forma criteriosa, caso a caso, analisando-se as eficiências almejadas pelas empresas integradas e seu real significado para o mercado, seja ele nacional ou global.

Não seria prudente afirmar que a indústria nacional prescinde de proteção, ou que o produto estrangeiro se fará sempre presente para concorrer com o nacional, ou que servirá de grave ameaça a aumentos de preços. Basta uma reviravolta na balança comercial, e toda a política tarifária será repensada.

A economia globalizada não fará desaparecer, como num passe de mágica, o fosso que separa as economias fortes das fracas, as estáveis das instáveis. Haverá sempre economias abertas e semi-abertas, mesmo no mundo capitalista, que se caracteriza por uma pluralidade de modelos, aos quais se adequam as diversas crises do sistema.

9.3. Por outro lado, já se sabe hoje que a teoria da contestabilidade, muito em moda na década de 80, vem sendo aplicada de forma relativa. Na verdade, as teorias não se aplicam na prática tal qual suas formulações teóricas, e nem seus formuladores postulam sempre a generalidade que seus seguidores buscam imprimir-lhe. Os modelos raramente se adequam automaticamente às situações fáticas. Nem mesmo os modelos legais positivistas prescindem do exercício lógico da subsunção do fato à norma.

Há que se fazer a análise do caso, atento à peculiaridade de cada mercado. A concorrência potencial e a concorrência efetiva do produto estrangeiro não são uma panacéia e, por certo, não resolverão os problemas estruturais da economia de mercado brasileira, construída ao abrigo do protecionismo e de toda sorte de privilégios concedidos pelo

Estado, e caracterizada por uma forte concentração, que alguns teimam em defender, agora sob o argumento da globalização.

9.4. Não contesto o fato de que a “*joint venture*” seja a maneira mais rápida e de menor risco individual para alcançar escalas competitivas. Comprar concorrente ou a ele se associar é, quase sempre, o melhor e o mais rápido negócio para as partes envolvidas na transação. Nem sempre, porém, será a melhor solução para o mercado ou para o consumidor.

Daí o controle qualitativo dos atos de concentração, quando se faz a análise custo/benefício da transação, buscando-se compensar a restrição da concorrência, pois o simples fato de duas empresas concorrentes se transformarem em uma só significa, pura e simplesmente, eliminação da concorrência entre elas. A evidência da restrição é meramente numérica.

9.5. Tenho para mim que a “*joint venture*” ora submetida ao CADE se enquadra no “*caput*” do art. 54. Há barreiras à entrada de novos concorrentes no mercado nacional, devido ao volume de investimentos necessários à instalação de uma nova planta; a política tarifária pode, de uma hora para outra, ser alterada, inibindo os efeitos da concorrência do produto estrangeiro, balizador do preço de hoje; e a concorrência potencial das fiações não restou demonstrada.

O ato é, pois, restritivo da concorrência efetiva no mercado relevante, devendo, em consequência, ser submetido aos requisitos do § 1º do art. 54.

9.6. No tocante aos objetivos previstos no inciso I, a análise realizada no item VI me permite concluir que são factíveis as eficiências que as partes pretendem alcançar, e compatíveis com o volume de recursos alocados.

9.7. Vejo, ademais, preenchido o requisito da equanimidade, previsto no inciso II, pois as tecelagens e malharias certamente lucrarão com a especialização das plantas e com a integração em um só produto de diferentes “*know how*”. Terão, ainda, à sua disposição o Centro de Desenvolvimento Têxtil, agora sob a orientação da FAIRWAY, que congregará a tecnologia de suas grandes empresas do setor têxtil mundial, onde ajudarão a desenvolver novos fios, tecidos e malhas, de acordo com as tendências de sua clientela.

9.8. Finalmente, deve-se ressaltar que o alto índice de concentração do mercado doméstico, que resulta da “*joint venture*”, não implica eliminação substancial do mercado relevante. Permanecem concorrentes de grande porte, e a soma das respectivas participações relativas situa-se em torno de 39%, incluída no cálculo a participação do produto estrangeiro, em torno de 18%.

Conforme bem realçado pelo Professor Henry Lesguillons, em bem lançado parecer trazido aos autos pelas requerentes, a criação da FAIRWAY deixa subsistir uma concorrência suficiente para que não seja possível concluir pela constituição de uma posição dominante, pois a empresa terá de enfrentar, internamente, não só a concorrência do poderoso grupo Akso, como também a do bem estruturado grupo

Vicunha (fls. 25, ANEXO VII), além da crescente presença do produto estrangeiro.

9.9. No tocante ao requisito do inciso IV, a autorização que vier a ser concedida para a transação em apreço não alcançará qualquer venda futura das participações das requerentes na “*joint venture*”, e nem compreenderá qualquer transferência de direitos relativa à mesma participação, transações estas que deverão ser submetidas ao CADE, na forma da lei, caso ocorram.

A cláusula de não concorrência pactuada no acordo de “*joint venture*” não deverá ser aplicada no caso de retirada de qualquer das partes, hipótese em que excederia os limites estritamente necessários ao atingimento dos objetivos visados, impedindo a concorrência entre duas empresas autônomas.

10. VOTO

Com essas considerações, voto pela aprovação deste ato de concentração, desde que as requerentes se sujeitem a compromissos de desempenho, na forma do art. 58 da Lei nº 8.884/94, com o objetivo de alcançarem as eficiências a que se propuseram.

Submeto, outrossim, à aprovação deste egrégio Plenário o Termo de Compromisso de Desempenho, que negociei com as requerentes, contendo as metas quanti-qualitativas a serem alcançadas durante o prazo de sua vigência.

É o meu voto

Neide Teresinha Malard

Conselheira-Relatora