

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 15/94

INTERESSADA: INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A. - IVI

DECISÃO

Por unanimidade, o Colegiado decidiu aprovar o Ato de Concentração n.º 15/94, com Compromissos de Desempenho na forma do art. 58 da Lei n.º 8.884/94.

Ruy Coutinho do Nascimento - Presidente

Carlos Eduardo Vieira de Carvalho - Conselheiro

Neide Teresinha Malard - Conselheira

Marcelo Monteiro Soares - Conselheiro

José Matias Pereira - Conselheiro

Edison Rodrigues-Chaves - Conselheiro

José Nazareno Santana Dias - Procurador “ad hoc”

Brasília, 6 de março de 1996

PARECER DO PROCURADOR

***EMENTA** - Ato de Concentração Econômica. Mercado relevante de construção naval. Inexistência de prejuízo à concorrência em razão das próprias características do mercado e do sistema de encomendas de embarcações. 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 Conselho Administrativo de Defesa Econômica o ato realizado em 30 de setembro de 1994, representado pela incorporação da empresa ISHIKAWAJIMA DO BRASIL ESTALEIROS S.A.

- ISHIBRÁS pela EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A.. Dessa operação foi previamente notificado o CADE, em 6 de setembro de 1994.

Com a incorporação, foi alterada a razão social da EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A, que passou a ser denominada de INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A - IVI cujos estatutos foram publicados no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro (fls. 406/407).

As ações ordinárias da IVI, estão distribuídas entre o GRUPO ISHIKAWAJIMA, que ficou com 19,9%, e o GRUPO SEQUIP, com 50,93%, e segundo os estatutos, essa proporcionalidade permanecerá inalterada durante cinco anos (fls. 22). As demais ações pertencem ao BNDES, que detém 10,51%; aos empregados da empresa, que ficaram com 6,14%; a bancos privados, num total de 3,62%. As ações restantes foram distribuídas a acionistas pulverizados.

Sobre as empresas integradas, vão a seguir algumas informações sobre a sua atuação. A EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. é empresa do GRUPO SEQUIP, que tem como empresa controladora Sequip Participações SEQUIP, cujas ações pertencem integralmente à família Nelson Tanure. À época da integração, faziam parte do Grupo as empresas EMAQ ENGENHARIA S.A., SADE VIGESA S.A. e EMAQ INDÚSTRIAL S.A..

A EMAQ-VEROLME, com sede na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, tem por objeto a construção e reparos de navios, diques flutuantes, maquinários e equipamentos destinados à prospecção de petróleo na plataforma submarina; a construção de estaleiros; a execução de obras de engenharia em geral, inerentes à finalidade social; a elaboração de estudos e projetos técnicos; a compra e importação de materiais e equipamentos destinados às suas dependências industriais. A exploração de atividades relacionadas à construção e reparos de navios; a fabricação de viaturas especiais para qualquer tipo de utilização; a venda e exportação dos produtos de sua fabricação e atividade social (fls. 54/69). Era seu maior acionista Nelson Sequeiros Tanure, que detinha 900.000 ações, seguido de Patrícia Tanure, detentora de 99.999 ações e de Ronaldo Carvalho Silva, portador de uma só ação (fls. 125). Em 1994 possuía 5.120 empregados (fls. 132).

O GRUPO SEQUIP iniciou sua atividade de construção naval em 1987, com a aquisição do controle acionário da EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., que possuía, desde 1961, um estaleiro na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, para construção de navios com capacidade de até 10.000 TPB. Tendo sido ampliado esse estaleiro, e a partir de 1975 foi construída uma segunda carreira para navios de até 80.000 TPB (fls. 310). Em 1991, o GRUPO SEQUIP, assumiu o controle da VEROLME ESTALEIROS REUNIDAS DO BRASIL S.A., fundada em 1959, subsidiária da empresa

Holandesa Verolme Verenigde Scheepswerven. Em 1983, foi adquirida pelos grupos brasileiros Normak S.A. e Rio Novo S.A.. Em 1988, o Grupo Normak assumiu o controle, nele permanecendo até 1991 (fls. 311).

Com essa aquisição, o GRUPO SEQUIB passou a dispor de mais um estaleiro, situado em Jacuacanga, no Município de Angra dos Reis, no Estado do Rio de Janeiro.

Em 1993, o capital da Verolme foi subscrito pela EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., passando a denominar-se, a partir de então, EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. (fls. 311).

A ISHIBRÁS, situada na Ponta do Caju, no Rio de Janeiro (fls. 20), tinha como objeto social a construção, a reparação e salvamento de todos os tipos de navios e embarcações; a fabricação e a reparação de maquinário marítimo, principal e auxiliar; a fabricação e a reparação de geradores de vapor e outros recipientes de alta pressão, bem como a fabricação e a reparação de outras máquinas e equipamentos industriais e marítimos, e de estrutura de aço (fls. 70/78).

O controle acionário da ISHIBRÁS é detido por Ishikawajima H. Heavy Ind. Co. Ltd., de origem japonesa, doravante denominada IHI, com 98,48% das ações, ficando as restantes com a Companhia Docas do Rio de Janeiro, com uma participação de 0,88%, e com Jorge Orlando Barbosa, com 0,18% (fls. 125).

A ISHIBRÁS tem participação em várias empresas. Detém 24,95% do capital da Terasaki do Brasil S.A., empresa produtora de componentes elétricos, 11,17% da Laminação Sul América Indústria e Comércio Ltda., que se dedica à laminação; 47% da Ishikawajima Representação Comercial Assistência Técnica Ltda - ISATEC, prestadora de assistência técnica; 35% da Astecs Assistência Técnica Corretora de Seguros S.A., agência de seguros. 66,5% da Primos Processamento de Tubos S.A., empresa processadora de tubos. E 57% da Sermetal Rio Serviços Metalúrgicos Ltda., empresa metalúrgica. Tem participação também na Itaipuam Montagens S.A., que fabrica estruturas industriais, e da Ishitec S. A., empresa de consultoria, planejamento e “design” (FLS. 235).

Fazem parte, ainda, do Grupo Ishikawajima-Harima, as empresas Usiminas, IHI investimentos do Brasil Ltda. E Cia. Siderúrgica Tubarão (fls. 314).

Em 1991, a ISHIBRÁS empregava 3276 pessoas; entretanto, em 1994, esse número diminuiu para 1775 empregados (fls. 131).

No período de 1978/1991, a ISHIBRÁS construiu, para armadores estatais brasileiros, 18 navios, sendo 14 petroleiros para a PETROBRÁS, com

capacidade de 17.900 TPB a 83.300 TPB; dois graneleiros de 63.080 TPB para a CDFMM. Um “container” de 24.400 TPB para o Lloyd Brasileiro; e um petroleiro para a Marinha do Brasil, de 6.180 TPB (fls.197). Em 1992, em razão da crise que atingiu os mercados de motores e equipamentos industriais, dedicou-se à construção naval para exportação, desativando a linha de produção de motores marítimos para terceiros, e arrendando as instalações da fábrica de Campo Grande à Cia. Siderúrgica Nacional - CSN.

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 o setor de construção naval, tanto no Brasil quanto no contexto internacional, é altamente competitivo, disputando os construtores navais entre si os contratos com armadores de diversos países. Dai que, se as integradas fossem detentoras de 100% do mercado nacional, ainda assim não teriam condições de restringir a oferta ou aumentar substancialmente o preço, pois os armadores nacionais teriam como importar navios.

Quanto à operação em causa, esse órgão entende que a nova empresa terá melhor capacitação para o mercado de exportação, ganho de escala de produção, acesso às tecnologias de projetos e de produção, e aos canais de vendas no mercado internacional. Em consequência, a estratégia de reestruturação e a reorientação para o mercado internacional, em consonância com os diagnósticos do setor, propiciará à nova empresa ganhos de eficiência que beneficiarão toda a região onde estão instaladas as suas plantas (fls. . 337).

Tendo em vista o desempenho deste mercado, conclui o parecer que a transação pretendida está em consonância com as opções de desenvolvimento preconizadas por estudos técnicos sobre o setor (fls. 334).

Para a Secretaria de Direito Econômico, a demanda dos armadores nacionais tanto para novas embarcações quanto para reformas não seria suficiente para assegurar sobrevivência da indústria naval nacional. Daí haver necessidade de uma política aguerrida para penetração no mercado internacional, para ampliar-se as possibilidades de financiamentos externos, a partir da utilização da grande capacidade instalada do setor e as economias de escala decorrentes (fls. 359).

Há, pois, necessidade de inserção da indústria naval brasileira no contexto internacional, ante o fato de que os armadores nacionais estão direcionando suas encomendas para os estaleiros estrangeiros (fls. 359).

O fraco desempenho da indústria nacional decorre da defasagem tecnológica em relação aos concorrentes internacionais, como o Japão e a Coréia do Sul , aliando-se a isso, a escassez de recursos financeiros (fls. 360).

Eis porque denuncia que a incorporação em apreço poderá constituir-se num marco de ressurreição da indústria naval brasileira, servindo por isso de norte para as demais empresas do setor, em relação ao qual não tem o Estado mais condições de adotar uma política de proteção e desenvolvimento (fls. 379). Ao lado disso, por estar voltada para o contexto internacional, o mercado relevante é o mundial, não existindo, assim, barreiras à entrada de concorrentes.

Por último, afirma a SDE que a operação propicia o acesso da nova empresa ao mercado internacional e a fontes externas de financiamento (fls. 380), merecendo ser aprovada pelo CADE.

Do que está aí posto, deduz-se que estratégia da integração decorre da soma de esforços para obter escala de produtividade, visando a expandir os negócios da empresa no mercado internacional, onde estaria localizada a clientela potencial da IVI. Eis porque, em concordância com a Secretaria de Acompanhamento Econômico e a Secretaria e Direito Econômico, a operação em comento traz em si elementos suficientes ao atendimento das condições exigidas pelo parágrafo primeiro do artigo 54 da Lei n.º 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”

VOTO DA CONSELHEIRA NEIDE TERESINHA MALARD

I - DA TRANSAÇÃO

1.1. Trata-se de ato de concentração econômica, submetido ao CADE na forma do art.54 da Lei n.º 8.884/94, consubstanciado na incorporação por EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A., daqui por diante denominada EMAQ-VEROLME, da empresa ISHIKAWAJIMA DO BRASIL ESTALEIROS S.A. - ISHIBRÁS, doravante chamada apenas ISHIBRÁS, ocorrida em 30 de setembro de 1994 (fls.406/418).

A notificação do referido ato foi feita previamente ao CADE pela EMAQ-VEROLME e pela ISHIBRÁS, em 06 de setembro de 1994 (fls.02/05).

1.2. A partir da incorporação, alterou-se a razão social da EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A., que passou a ser chamada INDÚSTRIAS

VEROLME-ISHIBRÁS S.A., doravante chamada IVI. Os estatutos da empresa com sua nova denominação foram publicados no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro, tendo sido juntados às fls.406/407.

1.3. As ações ordinárias da IVI estão distribuídas entre o GRUPO ISHIKAWAJIMA, que ficou com 19,9%, e o GRUPO SEQUIP, com 50,93%, proporcionalidade esta que, segundo os estatutos, permanecerá inalterada durante cinco anos (fls.22).

As demais ações pertencem ao BNDES, que detém uma participação de 10,51%; aos empregados da empresa, que ficaram com 6,14% das ações; e bancos privados, cuja participação é de 3,62%, distribuídas as ações restantes entre acionistas pulverizados.

1.4. O valor da transação, para efeitos contábeis, foi de R\$ 79.708.620,72, tomando como base a incorporação do patrimônio (fls.624).

1.5. O Ministério da Fazenda, em seu parecer, afirma que o setor de construção naval, tanto no Brasil quanto no contexto internacional, é altamente competitivo, disputando os construtores navais entre si os contratos com armadores de diversos países. Assim, mesmo que as integradas detivessem 100% do mercado nacional, não teriam condições de restringir a oferta ou aumentar substancialmente o preço, pois os armadores nacionais teriam condições de importar navios.

A tarifa de importação, que hoje é de 20%, e, em termos de Mercosul, já acordada a sua fixação em 18%, seria compensada pelos preços competitivos do mercado internacional.

Ademais, os armadores nacionais fazem licitações internacionais para adquirirem as suas embarcações, canalizando a demanda para o mercado externo, quando este lhes é mais vantajoso. Cita como exemplos uma plataforma lançada ao mar pela Petrobrás, em 1994, construída em Cingapura, com financiamento da empresa japonesa Misho Iwayo, bem como uma outra licitação internacional, que estaria sendo promovida, também, pela Petrobrás, para a readaptação de um navio.

Realça o parecer que a nova empresa será a única a produzir embarcações acima de 100.000 TPB, sendo certo que terá aumentada a sua capacidade instalada para a produção de embarcações de porte inferior a 100.000 TPB, faixa do mercado interno onde tem como concorrentes os estaleiros CCN e CANECO.

Segundo, ainda, o parecer a operação possibilitará à nova empresa uma melhor capacitação para as exportações, ganho de escala de produção, acesso às tecnologias de projetos e de produção, e aos canais de vendas no mercado internacional. A estratégia de reestruturação e a reorientação para o

mercado internacional, em consonância com os diagnósticos do setor, propiciarão à nova empresa ganhos de eficiência que beneficiarão toda a região onde estão instaladas as suas plantas (fls.337).

Conclui o Ministério da Fazenda que a transação pretendida está em consonância com as opções de desenvolvimento preconizadas por estudos técnicos sobre o setor (fls.334).

1.6. Em seu parecer, diz a SDE que a demanda dos armadores nacionais por novas embarcações e reformas não seria suficiente para assegurar a sobrevivência da indústria naval nacional. Faz-se, pois, necessária uma política aguerrida para penetração no mercado internacional, ampliando-se as possibilidades de financiamentos externos, a partir da utilização da grande capacidade instalada do setor e as economias de escala decorrentes (fls..359).

A necessidade de inserção da indústria naval brasileira no contexto internacional decorre, ainda, do fato de que os armadores nacionais estão direcionando suas encomendas para os estaleiros estrangeiros.

O fraco desempenho da indústria nacional, segundo a SDE, teria dois motivos básicos: a defasagem tecnológica em relação aos concorrentes internacionais, como o Japão e a Coréia do Sul, e a escassez de recursos financeiros (fls.360), podendo a incorporação em apreço se constituir num marco de ressurreição da decadente indústria naval brasileira, devendo, inclusive, ser vista como um direcionamento para as demais empresas do setor, em relação ao qual não tem o Estado mais condições de adotar uma política de proteção e desenvolvimento (fls.379).

Sendo a incorporação uma operação voltada para o contexto internacional, o mercado relevante é o mundial, não existindo, assim, barreiras à entrada de concorrentes.

A operação propicia, assim, o acesso da nova empresa ao mercado internacional e a fontes externas de financiamento (fls.380), merecendo ser aprovada peio CADE.

1.7. Tendo sido já realizada a integração, a requerente deste ato de concentração passa a ser a empresa IVI, extintas que foram suas antecessoras .

1.8. O ilustre Procurador "ad hoc" do CADE, Dr. Nazareno Santana Dias, manifestou-se favoravelmente à transação, que preenche os requisitos do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, devendo, no entanto, ser submetida a compromissos de desempenho (fls.581/587).

1.9. Na forma do art.12 da Resolução CADE n.º 1/95, foi elaborada a análise preliminar (fls.588/619), notificando-se a requerente para sobre a

mesma manifestar-se e prestar os esclarecimentos solicitados (fls.588/619), o que foi feito tempestivamente.

II- DAS EMPRESAS INTEGRADAS

2.1. EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A.

A EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. é empresa do GRUPO SEQUIP, que tem como empresa controladora Sequip Participações S.A., cujas ações pertencem integralmente à família Nelson Tanure.

Faziam parte do Grupo, à época da integração, as seguintes empresas, com as participações indicadas (fls.124).

EMAQ ENGENHARIA S.A - 91,3%

SADE VIGESA S.A. - 83,9%

EMAQ INDÚSTRIAS S.A. - 100%

A EMAQ ENGENHARIA S.A. foi vendida em junho de 1995. Seu nome atual é Estaleiro Ilha S.A. - EISA, empresa que se dedica à construção e reparo de navios (fls. 518) .

EMAQ-VEROLME, com sede na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, tem por objeto a construção e reparos de navios, diques flutuantes, maquinários e equipamentos destinados à prospecção de petróleo na plataforma submarina; a construção de estaleiros; a execução de obras de engenharia em geral, inerentes à finalidade social; a elaboração de estudos e projetos técnicos; a compra e importação de materiais e equipamentos destinados às suas dependências industriais; a exploração de atividades relacionadas à construção e reparos de navios; a fabricação de viaturas especiais para qualquer tipo de utilização; a venda e exportação dos produtos de sua fabricação e atividade social (fls.54/69).

Seu maior acionista era Nelson Sequeiros Tanure, que detinha 900.000 ações, seguido de Patrícia Tanure, detentora de 99.999 ações e de Ronaldo Carvalho Silva, dono de uma só ação (fls. 125)

O quadro abaixo demonstra o faturamento anual da empresa, em milhões de dólares, nos últimos quatro anos (fls.132).

1991	1992	1993	1994
120,4	187,0	130,6	240,2

No balanço de 1993, a construção de navios foi responsável por 95,0 % do faturamento da empresa, ficando os restantes 5,0% por conta dos serviços de reparos (fls.312),

Em 1991, EMAQ-VEROLME empregava 4.334 pessoas, número que foi aumentando nos anos seguintes, chegando a 5.120 empregados em 1994 (fls.132) .

2.1.1. O GRUPO SEQUIP iniciou sua atividade de construção naval em 1987 adquirindo o controle acionário da EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., que possuía, desde 1961, um estaleiro na ilha do Governador, no Rio de Janeiro, para construção de navios com capacidade de até 10.000 TPB. Em 1975, foi ampliado esse estaleiro, construindo-se uma segunda carreira para navios de até 80.000 TPB (fls.310) .

Em 1991, o GRUPO SEQUIP assumiu o controle da Verolme Estaleiros Reunidas do Brasil S.A., fundada em 1959, subsidiária da empresa holandesa Verolme Verenigde Scheepswerven. Em 1983, foi adquirida pelos grupos brasileiros Normak S.A. e Rio Novo S.A.. Em 1988, o grupo Normak assumiu o controle, nele permanecendo até 1991 (fls.311).

Com essa aquisição, o GRUPO SEQUIB passou a dispor de mais um estaleiro, situado em Jacuacanga, no Município de Angra dos Reis, no Estado do Rio de Janeiro, apto, também, a produzir todos os tipos de embarcações, inclusive navios de grande porte.

Na década de 80, em razão da redução de encomendas dos armadores nacionais, Verolme buscou o mercado internacional, exportando, entre 1982 e 1985, oito navios graneleiros, num total de 458.000 TPB, e quatro plataformas de produção de petróleo (fls.311).

Em 1993, o capital da Verolme foi subscrito pela EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., passando a denominar-se, a partir de então, EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. (fls.311).

Por ocasião dessa reestruturação, o BNDES, credor da concordatária Verolme, como meio de recuperar seus créditos, tornou-se acionista da nova empresa EMAQ-VEROLME, participação esta que foi mantida na IVI, sem que houvesse qualquer aporte de capital (fls.624).

2.1.2. Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, a EMAQ-VEROLME teve um bom desempenho em 1993, revertendo sua situação deficitária, apesar de encontrar-se, naquele ano, em regime de concordata preventiva, deferida desde 03 de dezembro de 1990 (fls.291). No mesmo ano, apresentou uma receita operacional líquida de cerca de US\$ 124,5 milhões, muito superior àquela auferida no ano anterior. As despesas operacionais tiveram uma forte expansão, 580% em relação ao ano anterior, mas se

mantiveram reduzidas em comparação às receitas, diminuindo, também, em torno de 27%, as despesas financeiras líquidas. A conjugação desses fatores contribuiu para reverter a situação deficitária em que se encontrava, passando a apurar resultado positivo, tornando-se, assim, uma empresa rentável.

Todavia, seu grau de endividamento ainda é muito elevado, sendo o Banco do Brasil e o BNDES seus maiores credores.

2.1.3. A carteira da EMAQ-VEROLME, desde 1990, incluídas, portanto, as encomendas da Verolme, contém 26 contratos, abrangendo encomendas realizadas desde fevereiro de 1985.

Os prazos de entrega dessas embarcações variam de dezembro de 1991 a novembro de 1995. Além das três embarcações da Hamburg Sud, uma outra, do tipo multipropósito, ainda está em construção para a Frota Oceânica, tendo sido todos contratados em 1993.

À época em que a transação foi submetida à aprovação do CADE, setembro de 1994, a EMAQ-VEROLME tinha, em sua carteira, doze encomendas: três do tipo "multipurpose", para a Frota Oceânica; três navios petroleiros, encomendados pela Petrobrás; dois navios de produtos de petróleo, também encomendados pela Petrobrás; e três navios graneleiros, encomendados pela Hamburg Sud; e uma, barcaça encomendada pela Fluname. Os prazos previstos para a entrega dessas encomendas variavam de outubro de 1994 a dezembro de 1996 (fls.620).

Cinco navios de petróleo, encomendados pela Petrobrás, dois em 1987 e três em 1994, tiveram seus contratos transferidos para a empresa EISA, que adquiriu um dos estaleiros da IVI (fls.621/622).

2.2. ISHIKAWAJIMA DO BRASIL ESTALEIROS S.A.

2.2.1. A ISHIBRÁS, situada na Ponta do Caju, no Rio de Janeiro (fls. 20), tinha como objeto social a construção, a reparação e o salvamento de todos os tipos de navios e embarcações; a fabricação e a reparação de maquinário marítimo, principal e auxiliar; a fabricação e a reparação de geradores de vapor e outros recipientes de alta pressão, bem como a fabricação e a reparação de outras máquinas e equipamentos industriais e marítimos, e de estrutura de aço (fls.70/ 78) .

2.2.2. O controle acionário da ISHIBRÁS é detido por Ishikawajima B. Heavy Ind. Co. Ltd., de origem japonesa, doravante denominada IHI, com 98,48% das ações, ficando as restantes com a Companhia Docas do Rio de Janeiro, com uma participação de 0,88%, e com Jorge Orlando Barbosa, com 0,18% (fls.125).

2.2.3. A ISHIBRÁS tem participação em várias empresas. Detém 24,95% do capital da Terasaki do Brasil S.A., empresa produtora de componentes elétricos; 11,17% da Laminação Sul América Indústria e Comércio Ltda., que se dedica a laminação; 47% da Ishikawajima Representação Comercial Assistência Técnica Ltda. - ISATEC, prestadora de assistência-técnica; 35% da Astecs Assistência Técnica Corretora de Seguros S.A., agência de seguros; 66,5% da Primos Processamento de Tubos S.A., empresa processadora de tubos; e 57% da Sermetal Rio Serviços Metalúrgicos Ltda., empresa metalúrgica.

Detém, ainda, participação insignificante na Usiminas Ltda. e na Cia. Siderúrgica de Tubarão (fls.620).

2.2.4. O quadro abaixo demonstra o faturamento anual da ISHIBRÁS, em milhões de dólares, nos últimos quatro anos (fls.131).

1991	1992	1993	1994
204,9	288,22	187,2	124,9

2.2.5. Em 1991, a ISHIBRÁS empregava 3.276 pessoas, número que foi diminuindo até 1994, quando dispunha de 1.775 empregados (fls. .131) .

2.2.6. A ISHIBRÁS foi criada em 1959, construindo um estaleiro no bairro do Caju, com capacidade para a construção de navios de até 25.000 TPB (fls.314). Entregou seu primeiro navio, com capacidade de 5.800 TPB, em 1961. É hoje o maior estaleiro da América Latina.

Sua controladora, a IHI, atua no setor de indústria pesada, liderando um grupo de 97 empresas no Japão e outras 29 em diversos países (fls.244). O setor de construção naval e de plataformas marítimas responde por cerca de 16% do faturamento do Grupo (fls.314).

A partir de 1964, a ISHIBRÁS dedicou-se à produção de motores à diesel, sob licenciamento de diversas empresas estrangeiras; à fabricação de peças destinadas tanto ao consumo próprio quanto venda a outros estaleiros nacionais; e às indústrias de mineração e petrolífera (fls.315).

Em 1974, foi instalada a fábrica de Campo Grande, no Estado do Rio de Janeiro, dando início a produção de equipamentos industriais e navais de grande porte, tais como estruturas metálicas, equipamentos para as indústrias química, siderúrgica e metalúrgica, bem como de montagens industriais (fls.215).

Ainda na década de 70, a ISHIBRÁS ampliou o estaleiro do Caju, instalando um segundo dique, com capacidade para navios de até 320.000 TPB.

Em 1986, construiu, para a Cia Vale do Rio Doce, o maior navio mínero-petroleiro do mundo à época, com capacidade de 305.000 TPB (fls.315) .

No período de 1978/1991, a ISHIBRÁS construiu, para armadores estatais brasileiros, 18 navios, sendo 14 petroleiros para a Petrobrás, com capacidades de 17.900 TPB a 83.300 TPB; dois graneleiros de 63.080 TPB para a CDFMM; um "container" de 24.400 TPB para o Lloyd Brasileiro; e um petroleiro para a Marinha do Brasil, de 6.180 TPB (fls.197) .

Em 1992, em razão da crise que atingiu os mercados de motores e equipamentos industriais, dedicou-se à construção naval para exportação, desativando a linha de produção de motores marítimos para terceiros, e arrendando as instalações da fábrica de Campo Grande à Cia. Siderúrgica Nacional - CSN. Nesse mesmo ano, foi subcontratada por sua controladora para construir, para armadores asiáticos, dois navios graneleiros, do tipo Panamax, com capacidade de 70.000 TPB (fls.315) .

Os navios contratados à ISHIBRÁS, entre 1990 e julho de 1994, foram oito, todos destinados ao mercado externo: cinco navios petroleiros de 132.000 TPB a 148.100 TPB, encomendados pela Chevron; dois graneleiros de 70.000 TPB, encomendados por IHI/Wah, Kwong e IHI/Marubendi, e uma unidade flutuante de armazenamento encomendada pela BHP (fls.194/195 e 622).

À época em que a transação foi submetida à aprovação do CADE, quatro dessas embarcações ainda estavam em construção: um petroleiro, dois graneleiros e a unidade flutuante de armazenamento (fls.622).

2.2.7. De acordo com o parecer do Ministério da Fazenda, a ISHIBRÁS vem reduzindo seus lucros nos três últimos exercícios, tendo auferido, em 1991, US\$ 13,2 mil e, em 1992, apenas US\$ 2,5 mil. Em 1993, sofreu elevado prejuízo, cerca de US\$ 18,0 milhões, obtendo uma taxa de rentabilidade negativa de 27,1% sobre o patrimônio líquido. Tal prejuízo teria sido ocasionado pela queda no faturamento. Todavia, segundo o parecer do Ministério da Fazenda, as principais causas desse prejuízo estariam nos efeitos inflacionários. Naquele ano, a variação monetária foi de 157,6% em relação às receitas líquidas, e a correção do balanço foi de 39,4%, resultando num reflexo negativo de 118,2% (fls.3116).

Ainda de acordo com o referido parecer, o fraco desempenho operacional e o aumento da captação de empréstimos bancários para a movimentação de suas atividades vinham comprometendo ainda mais a difícil situação financeira da empresa (fls.316).

III- DO SETOR ECONÔMICO EM QUE SE INSERE A TRANSAÇÃO

3.1. No final da década de 50, o governo brasileiro incluiu a indústria naval entre as prioridades de sua política de desenvolvimento econômico e social. com o objetivo de impulsionar o setor, construindo-se uma frota brasileira, de padrão internacional, ao lado de uma política de incentivos fiscais, criou-se o Fundo da Marinha Mercante - FMM, cujos recursos seriam destinados a empréstimos de longo prazo, a juros subsidiados. Tal política resultaria, também, na economia de divisas relativas ao pagamento de fretes a armadores estrangeiros (fls.319 e 323).

O Fundo da Marinha Mercante tem como agente financeiro o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Os recursos básicos são oriundos do "Adicional ao frete para renovação da marinha mercante - AFRMM", que constitui uma taxa cobrada sobre o valor do frete de importação (fls.181).

Os financiamentos do BNDES destinam-se tanto ao estaleiro quanto ao armador nacional. No caso do estaleiro, o empréstimo não pode ultrapassar 60% do valor do investimento, e as taxas de juros são de 6% ao ano. A quitação deve ocorrer por ocasião da entrega da embarcação, passando-se ao Banco os títulos emitidos pelo armador, estrangeiro, garantidos por carta de crédito de bancos de primeira linha (fls.323).

Tais empréstimos têm como objetivo viabilizar a política de exportação, mas o FMM só pode comprometer com as exportações até 20% de seus recursos, pois a grande parte deles destina-se aos armadores nacionais (fls.323).

No caso de empréstimos ao armador nacional, o valor poderá corresponder entre 50% e 70% do investimento, dependendo do tipo de navio. O prazo de financiamento é de 15 anos, a uma taxa anual que varia 6% a 8% (fls.323). Para se habilitar a tais empréstimos, o armador deverá promover uma concorrência entre os estaleiros nacionais para escolher, em termos de preço, qualidade e condições, a melhor proposta (fls. 25).

Além das arrecadações do AFRMM, o FMM pode dispor de recursos de US\$ 212 milhões do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT, liberados em 1993; de US\$ 120 milhões, oriundos de transferência da responsabilidade pelos pagamentos do serviço da dívida externa para a União; e de uma quantia entre US\$ 10 e US\$ 20 milhões, decorrente da alienação de navios retomados pelo próprio FMM (fls.181).

3.2. Por ocasião da análise preliminar, solicitei à requerente que esclarecesse os critérios de distribuição dos recursos do FMM, entre os estaleiros, informando, ainda, os valores que cada uma das integradas obteve junto ao Fundo nos últimos três anos, principalmente depois da integração.

Disse a requerente que os critérios de distribuição dos recursos do FMM são determinados pela Comissão Diretora do Fundo da Marinha Mercante, vinculado ao Ministério dos Transportes.

O armador nacional ou o estaleiro fará, primeiramente, à referida Comissão, uma "Consulta Prévia", a qual, se aprovada, é dirigida ao BNDES, que promoverá o enquadramento da operação segundo as normas da instituição. Em seguida, o requerente faz o "Estudo de viabilidade", que será submetido à apreciação do Banco, que realizará a "Análise" do projeto. Se aprovado nesta fase, o requerimento é encaminhado à diretoria do BNDES para autorizar o projeto e a assinatura do contrato de financiamento (fls.623).

Quanto aos valores financiados junto ao BNDES, nos últimos três anos, a ISHIBRÁS tomou US\$42 milhões, enquanto que a EMAQ-VEROLME financiou um montante de US\$236,6 milhões (fls.623).

3.3. Os recursos do FMM têm sido escassos. Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, desde fevereiro de 1991, quando o FMM começou a transitar pelo Tesouro Nacional, os repasses passaram a ser feitos com atrasos cada vez maiores, acumulando perdas decorrentes da não aplicação da correção monetária, as quais, em outubro de 1992, já superavam US\$ 100 milhões (fls.323).

De acordo, ainda, com o mencionado parecer, seriam necessários, para os próximos três anos, recursos da ordem de US\$ 1,2 bilhão de dólares para atender tão só as necessidades da produção destinada ao mercado externo (fls.323). .

Dependendo dos recursos disponíveis, as contratações, no período de 1994-1998, poderão variar de 1,7 a 3,7 milhões de TPB, que correspondem a 41% e 76%, respectivamente, da demanda (fls.181).

3.3. Estudos indicam que, em 1998, metade da frota brasileira deverá alcançar idade superior a 15 anos, atingindo, pois, o estágio de substituição. Assim, apenas para substituir a frota, haveria uma demanda superior a 900 mil TPB/ano, no período 1999-2003 (fls.184) .

3.3 Os estaleiros brasileiros estão aptos a construir qualquer tipo de embarcação, inclusive navios de até 320 mil TPB, utilizando os mais modernos requisitos de especificação e de tecnologia (fls.319/518) .

IV- DA ESTRUTURA DO MERCADO

4.1. O produto relevante

As empresas integradas dedicam-se à indústria naval, fabricando uma grande variedade de produtos e embarcações de diversos portes.

As embarcações podem ser assim categorizadas: a) embarcações mercantes, utilizadas para o transporte de carga ou de passageiros, com diferentes dimensões e capacidade de carga; classificam-se em navios-tanques, que transportam petróleo e produtos químicos; graneleiros, que transportam cereais; frigoríficos; portadores de contentores; navios para cargas pesadas; e navios de transporte de minério (fls.317); b) embarcações de apoio - rebocadores, empurradores, catamarãs, chatas, barcaças, "ferry-boats", lanchas, dragas, guindastes e diques flutuantes (fls.317); c:) embarcações pesqueiras; d) embarcações militares - submarinos, fragatas, corvetas, dentre outras; e) embarcações recreativas e esportivas, como barcos a vela e a motor, de vários tamanhos, incluindo-se os iates; f) embarcações e estruturas "off shore", como plataformas semi-submersíveis, flutuantes ou fixas a embarcações de suprimento; e g) outras embarcações de apoio à exploração de recursos naturais marítimos.

Além da construção de embarcações, a indústria naval dedica-se, também, à fabricação de diversos produtos e equipamentos que integram o produto final.

O navio é um bem de capital, com vida útil entre quinze e vinte anos. É construído mediante encomenda, de acordo com projeto, específico do armador, e na conformidade das normas internacionais sobre segurança e meio-ambiente, exigências que são certificadas por sociedades classificadoras internacionais (fls.317).

As embarcações podem ser de pequeno, médio ou grande porte, expressando-se a sua dimensão por TPB - tonelagem porte bruto.

4.2. O mercado relevante

4.2.1. O Mercado Nacional

4.2.1.1. A demanda

A demanda por embarcações é balizada pela necessidade de renovação da frota existente, em função de sua obsolescência, cujas causas são a idade avançada, a desatualização tecnológica dos navios ou a sua inadequação às novas regras internacionais de segurança e proteção ao meio-ambiente (fls.331).

A demanda por embarcações depende, ainda, da capacidade do armador de obter os recursos necessários ao financiamento de suas encomendas.

Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, sendo a Marinha Mercante bastante competitiva e, dependendo as contratações da livre escolha dos armadores, estes têm grande poder de barganha para exigirem preços compatíveis com os vigentes no mercado internacional, pois podem optar por comprar embarcações em qualquer parte do mundo (fls.332).

Observa o parecer do Ministério da Fazenda que a idade avançada da frota mundial resultará em um aumento da demanda para a reposição das embarcações, pois os navios antigos operam com altos custos de manutenção e seguros, sendo certo, também, que alguns países proíbem o tráfego de embarcações obsoletas em seu litoral. Diante desse quadro, haveria um crescimento da demolição de navios, resultando em elevação dos preços dos fretes e, conseqüentemente, no incremento de novas encomendas.

Essas novas encomendas encontrariam, até 1998, um elevado nível de ocupação, em torno de 80%, dos principais estaleiros coreanos e japoneses, os maiores fabricantes do mundo. Tal fato conduziria à procura pelos estaleiros nacionais.

Um outro fator a encorajar a demanda por novas embarcações é a expectativa de crescimento da cabotagem no mercado da América do Sul por conta do Mercosul (fls.333).

Somente a reposição de graneleiros e petroleiros deverá gerar uma demanda por navios novos superior a 25 milhões de TPB/ano. Até 1997, os navios do tipo VLCC's responderão por 40% dessa demanda. Já depois de 1998, 55% da demanda será dirigida a petroleiros e graneleiros de pequeno e médio porte (fls.155).

De acordo com projeções realizadas pelo Syndarma, a demanda nacional para o período de 1994/1998, incluídas a renovação e a expansão da frota, seria de 4,1 milhões de TPB, dos quais 52% seriam de navios graneleiros; 26% de embarcações do tipo petroleiro/químico, e 22% de navios cargueiro/container/ro-ro (fls. 177/179).

O parecer do Ministério da Fazenda faz referência a um levantamento realizado pelo setor naval e apresentado à Câmara Setorial de Bens de capital, em 16 de dezembro de 1992, segundo o qual, a demanda mundial para o período de 1992/2001 é de 274,7 milhões de TPB, apenas para a reposição por obsolescência, e de 73,4 milhões de TPB, decorrente do aumento de encomendas.

Como a capacidade instalada da indústria nacional é de 2,0 milhões de TPB, mantendo-se uma média anual de produção para o mercado interno de 1,1 milhão de TPB, haveria um potencial exportador de 0,9 milhão de TPB (fls.332).

De acordo com o mesmo estudo, a demanda nacional seria de 3,23 milhões de TPB, para o mercado de reposição, e de 7,85 milhões de TPB, decorrente do crescimento do comércio exterior (fls.331).

A demanda nacional caracteriza-se por armadores de pequeno porte. À exceção da Fronape, empresa vinculada à Petrobrás, e da Docenave, vinculada à Vale do Rio Doce, os demais armadores brasileiros não têm encomendado navios de capacidade superior a 80 mil TPB (docs.55 e 56).

A Petrobrás informou ao CADE, que, em suas futuras encomendas, pretende dirigir-se tanto a estaleiros nacionais quanto aos estrangeiros que disponham de capacidade tecnológica comprovada (fls.520).

4.2.1.2 A oferta

O mercado nacional de construção naval, antes da integração, tinha a seguinte composição, de conformidade com o porte de carreira ou dique, medido em tonelada porte bruto - TPB (fls.324).

Estaleiro	Estado	Capacidade Máxima em TPB
ISHIBRÁS	RJ	até 320.000
EMAQ-VEROLME	RJ	até 200.000
EMAQ-VEROLME	RJ	de 10.000 a 100.000
ISHIBRÁS,CANECO,CCN		
EMAQ-VEROLME,CCN,	RJ	até 10.000
ISHIBRÁS,CANECO,EBIN,		
MCLAREN		
ETN, BACIA AMAZÔNICA	PA	
EBIN, ESTAMAN	AM	
INACE	CE	
SO	RS	

Fonte: Sinaval

Com a aquisição, no ano passado, pela EISA S.A. de um estaleiro da EMAQ-VEROLME, houve uma desconcentração do segmento de mercado e navios de médio porte, pois a adquirente poderá fabricar embarcações de até 80.000 (fls.624).

A EISA absorveu, em julho de 1995, cinco encomendas feitas pela Petrobrás, sendo três petroleiros e dois navios de produtos de petróleo.

Conforme se pode verificar, a indústria da construção naval encontra-se concentrada no Estado do Rio de Janeiro, onde estão situados os quatro maiores estaleiros do País: EMAQ-VEROLME/ISHIBRÁS, CANECO, CCN e EISA. A produção brasileira de embarcações com mais de 1.000 TPB e a participação relativa dos quatro maiores estaleiros nacionais no mercado interno, no período de 1989 a 1993, estão demonstradas no quadro abaixo (fls.327) :

QUADRO I

Estaleiro	Produção/TPB	Participação no Mercado
EMAQ-VEROLME	692.151	35,4%
ISHIBRÁS	1.003.095	51,2%
CANECO	144.100	7,4%
CNN	110.000	5,6%
Outros	7.550	0,4%
Total	1.956.896	100%

Essa produção correspondeu a 37 navios, sendo a EMAQ-VEROLME responsável por 14 deles, o que equivale a uma produção média de 2,8 navios por ano. A ISHIBRÁS construiu 10 navios; a CANECO construiu 6, e a CCN, dois (fls.329).

O quadro abaixo demonstra a participação dos principais estaleiros no mercado interno, no período compreendido entre 1989/1993 (fls.328) .

QUADRO II - Fonte: Sinaval

Estaleiros	Merc.interno/TPB	Participação
EMAQ-VEROLME	556.151	57,1%

ISHIBRÁS	157.095	16,1%
CANECO	144.100	14,8%
CNN	110.000	11,2%
Outros	7.550	0,8%
Total	974.896	100,0%

EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS foram as únicas empresas a atenderem ao mercado externo, no mesmo período, com uma participação de 136.000 TPB e 846.000 TPB, respectivamente (fls.328).

No período compreendido entre 1979 e 1992, computadas apenas as embarcações com mais de 1.000 TPB, a capacidade instalada e a produção brasileira, em termos de participação relativa, ficou assim distribuída (fls.26 e 188):

QUADRO III

Estaleiros	Capacidade Instalada	Produção Nacional (1979-1992)
EMAQ-VEROLME	43%	43%
ISHIBRÁS	24%	33%
CNN	14%	13%
CANECO	8%	10%
Outros	11%	1%
	Total: 550.000 CGRT/Ano	Total: 9,2 milhões de TPB

Quatro empresas - ISHIBRÁS, EMAQ-VEROLME, CANECO e CCN - responderam por 95% da produção total.

4.2.3. Participação das integradas

Conforme se pode verificar do Quadro I, as empresas EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS foram responsáveis por 86,7% do total produzido pela indústria nacional no período referenciado.

Dessa produção nacional, 50%, ou seja, 982.000 TPB, foram destinadas ao mercado externo (fls. . 328) .

Enquanto a EMAQ-VEROLME vendeu, no mercado interno, 80% de sua produção, a ISHIBRÁS exportou 84% do que produziu (fls.328).

A EMAQ-VEROLME é a empresa que possui maior capacidade instalada, dispondo de dois estaleiros. Um está situado na Ilha do Governador, ocupando uma área industrial de 140.000 m², com capacidade de processamento de aço de 50.000 t./ano. O estaleiro, com duas carreiras, pode construir navios de até 10.000 e 70.000 TPB, respectivamente (fls.133).

O outro estaleiro é o de Jacuacanga, em Angra dos Reis, que ocupa uma área industrial de 810.000 m², tendo uma capacidade de processamento de aço de 100.000 t./ano. Dispõe de três carreiras, podendo construir navios com capacidade de 40.000, 150.000 e 200.000 TPB, e até doze embarcações por ano (fls.133).

A ISHIBRÁS possui apenas o estaleiro do Caju, que ocupa uma área industrial total de 392.388 m², com uma capacidade de processamento de aço de 80.000 t./ano. Dispõe de dois diques, um capaz construir embarcações de até 25.000 TPB, e outro de até 320.000 TPB (fls.131).

Segundo a requerente, não é possível fixar um número preciso de navios que podem ser construídos por ano, em cada dique ou carreira, pois tal quantidade depende de uma série de variáveis. No entanto, em circunstâncias ótimas de produtividade, excelência de administração e características das encomendas, pode-se calcular a produção em três navios anuais por carreira ou dique (fls.517).

A IVI informou que, no Brasil, nenhum estaleiro está em condições de produzir embarcações de 450.000 TPB. O maior navio que a empresa poderia construir seria de 320.000 TPB. Ademais, em nível mundial, não tem havido mais demanda para navios desse porte (fls.517).

4.2.4. Do contexto mundial

4.2.4.1. A demanda mundial por navios depende de um conjunto de fatores, sendo alguns de ordem técnica, como a necessária substituição da frota, seja por envelhecimento ou por obsolescência; outros de ordem econômica, como a expansão do comércio internacional; outros, ainda, de natureza política, como a necessidade de atendimento às exigências legais de alguns países quando à segurança e proteção ao meio ambiente, guerras e embargos comerciais (fls.150).

No entanto, a maior demanda por navios está associada à necessidade de reposição de antigos petroleiros e graneleiros. Cerca de 58% dos petroleiros e 42% dos graneleiros, que circulam pelos oceanos, tem idade superior a 15 anos (fls.152).

Espera-se, assim, que entre os anos de 1994 e 2.000, haverá um aumento de 30% da demanda, em relação aos últimos seis anos (fls.153).

4.2.4.2. O mercado mundial de construção naval está concentrado em 12 países, que respondem por 90% da produção.

O quadro abaixo mostra a participação de países no mercado mundial de construção naval (fls.318) .

QUADRO IV

1895		1988		1992	
Japão	43,3%	Coréia do Sul	32,5%	Japão	39,0%
Coréia do Sul	19,0%	Japão	25,8%	Coréia do Sul	21,0%
Brasil	6,1%	Iugoslávia	5,0%	Dinamarca	5,4%
Taiwan	3,5%	Taiwan	3,9%	China	5,1%
China	3,4%	Brasil	3,5%	Taiwan	3,3%
Alemanha	2,1%	China	3,3%	Romênia	2,9%
Polônia	2,0%	Alemanha	3,2%	Brasil	2,7%

Fonte: Revista Newbuilding Supplement

Fazendo-se uma comparação com os maiores produtores do mundo, em 1994, tem-se o Japão, que produziu 54,9 milhões de TPB; a Coréia, que teve uma produção de 16,5 milhões de TPB, e o Brasil, cuja produção foi de 0,29 milhão de TPB (fls.493).

4.2.4.3 Na década de 80, o mercado mundial da construção naval, em razão da redução de encomendas, passou por um processo de reestruturação, que levou os diversos países que dispunham de uma indústria naval a buscarem estratégias competitivas. Optou-se, por exemplo, em alguns países, pela subcontratação de conjuntos de sistemas e serviços, diminuindo-se, assim, os custos internos e o prazo de entrega.

Na década de 90, os principais estaleiros do mundo deixaram de construir o navio por inteiro, passando a realizar a montagem de unidades pré-fabricadas (fls.322).

Nos países do Extremo Oriente, a estratégia foi o aporte de recursos públicos, que resultou no fortalecimento da indústria naval, consolidando, em consequência, a posição de liderança dos países asiáticos no mercado mundial.

A estratégia japonesa foi a especialização em navios de alta tecnologia, tendo resultado na manutenção da posição do Japão de líder de mercado, alcançada na década de 70. A capacidade de produção daquele país acha-se controlada e, para a década de 90, a estratégia é manter a atual participação no mercado (fls.156).

Buscaram, ainda, os japoneses uma política de diversificação, atuando na construção de estruturas metálicas e fabricando motores para outros segmentos industriais. A Ishikawajima é um exemplo desse processo, pois a construção naval representa, atualmente, apenas 16% do seu faturamento, estando sua atividade mais significativa voltada para a indústria mecânica (fls.319).

A Coreia, na década de 80, à custa de subsídios governamentais, buscou reduzir preços e conquistar fatias de mercado. Obteve, assim, um ganho de 30% em sua participação no mercado mundial, pagando, todavia, um elevado serviço da dívida para tanto contraída. Para a década de 90, o enfoque é a concorrência tecnológica e a conquista de novas fatias de mercado (fls.156).

O Taiwan, também na década de 80, reduziu preços à custa de ajuda governamental, obtendo, no entanto, apenas um pequeno crescimento, contra um elevado serviço da dívida. Para a década de 90, a opção foi pela especialização em petroleiros e graneleiros (fls.156).

A China, que nos anos 80 expandiu sua capacidade interna e voltou-se para o mercado externo, despontou como um importante fabricante de navios de baixa tecnologia, almejando, para os anos noventa, desenvolvimentos tecnológicos e maiores fatias de mercado (Fls.156).

Já os países da Europa Ocidental, que na década de 80 mantiveram nichos de alta tecnologia, também com subsídios governamentais, tiveram como resultado o desequilíbrio da indústria naval, obrigando as empresas que sobreviveram à crise a buscarem o aprimoramento de seus níveis de produtividade. Assim, o enfoque dado para a década de 90 importou redução da ajuda governamental e orientação da produção para a linha de embarcações mais sofisticadas e de avançada tecnologia, e, portanto, mais caras, como navios luxuosos de passageiros, aerobarcos e navios do tipo quebra-gelo (fls.156).

No Leste Europeu, a economia centralizada da década de 80 propiciou o mercado cativo, resultando em estaleiros ineficientes. Para os anos 90, o lema é a melhoria da produtividade, menor custo de mão-de-obra e investimentos de capital (fls.156).

4.2.4.4 A política de subsídios a estaleiros ou armadores, amplamente adotada em vários países, faz com que os preços praticados no

mercado internacional não representem os custos de produção. Na Comunidade Européia, por exemplo, em 1991, os subsídios concedidos eram da ordem de 20% para a construção de navios de grande porte, e de 14%, para a fabricação de embarcações menores (fls.322)

4.2.4.5. No atual contexto do mercado mundial, tem-se na Europa, tanto nos países ocidentais quanto orientais, uma ampla capacidade ociosa, que pode ser reativada caso haja um desequilíbrio entre a oferta e a demanda. Na verdade, existe uma acirrada competição entre os. Estaleiros instalados em todo o mundo, cada país buscando manter sua posição ou conquistar fatias do mercado internacional.

Enquanto o governo francês anuncia a reabertura de um de seus estaleiros, os americanos já dispõem de um plano para reconquistar, até o ano 2.000, 10% do mercado de navios comerciais.

Na Ásia, a estratégia é a preservação do atual "status". O Japão e a Coreia buscam, assim, a manutenção dos atuais níveis de preços. Todavia, enquanto o Japão não tem qualquer intenção de expandir seu setor naval, a Coreia persegue uma política de mercado agressiva, com planos de construção de um novo dique em um de seus estaleiros. O mesmo ocorre com a China, que em 1994 inaugurou mais uma nova carreira no estaleiro Dalian (fls.161).

4.3 Delimitação do mercado relevante

4.3.1 A concepção de mercado relevante de produto engloba dois elementos, que, embora distintos, situados em pólos opostos, não podem ser considerados separadamente para fins de delimitação do espaço da concorrência: no polo da oferta, os produtores que fabricam ou podem fabricar determinado produto - os concorrentes atuais e potenciais; no polo da demanda, os consumidores que comprem determinado produto ou qualquer outro que possa substituí-lo.

Para se construir uma embarcação de grande porte, são necessários diques ou carreiras com a dimensão adequada. Os estaleiros que constróem embarcações de menor porte não tem, pois, como construir navios de grande porte. De modo contrário, os estaleiros que dispõem de diques ou carreiras adequadas para a construção de embarcações de grande porte podem construir outras de porte menor, muito embora tal utilização possa importar prejuízo para o estaleiro, aumentando sua capacidade ociosa.

Os navios de diversos portes podem, em alguns casos, ser substitutos entre si, quando têm a mesma destinação. Tomo como exemplo os cargueiros ou petroleiros de médio e grande porte. A escolha da dimensão da

embarcação é uma questão de preferência do armador, em obediência à sua estratégia comercial.

Do lado da oferta, a substitutibilidade entre os segmentos produtores dos diversos portes é pouco provável. As empresas que se dedicam à construção de embarcações de pequeno porte não poderiam, num espaço de tempo razoável, construir navios maiores, sem que para tanto fossem também necessários investimentos em novos diques e carreiras, numa época de recursos escassos para inversões dessa natureza.

Pode-se, assim, afirmar que a concorrência entre os estaleiros se delimita pelo porte da embarcação.

4.3.2. As empresas integradas tem condições de fabricar embarcações de portes diversos. Concorriam entre si na construção de embarcações de pequeno, médio e grande porte, até 200.000 TPB. Navios acima desse porte eram construídos apenas por ISHIBRÁS. Assim, a integração em apreço faz da IVI a única fabricante nacional de embarcações de grande porte, tomadas como tais, os navios de mais de 100.000 TPB.

Para o mercado nacional, as integradas construíam embarcações de médio porte, concorrendo com mais duas empresas, a CANECO e a CCN. Construíam, também embarcações de pequeno porte, concorrendo com os estaleiros menores.

A EISA, com a aquisição de um dos estaleiros que, anteriormente, pertencia à EMAQ-VEROLME, integra, agora, o mercado de navios de médio porte.

4.3.3. Grande parte da demanda nacional está direcionada para embarcações de pequeno e médio porte. As dezessete embarcações construídas no período de 1991/1994, para o mercado interno, variaram de 1.500 TPB a 42.000 TPB (fls.193/196) .

A demanda estrangeira, ao contrário, está canalizada para as embarcações de médio e grande porte. As embarcações destinadas ao mercado externo, no período de 1990/1994, eram de porte superior, variando de 64.000 TPB a 148.100 TPB (fls.193/196).

Pelas próprias características da grande maioria dos demandantes nacionais, armadores que operam embarcações de médio e pequeno porte, a ISHIBRÁS, que dispõe de apenas um estaleiro com dois diques, sendo um para construção de embarcações de grande porte, canalizou a sua oferta para o mercado externo, do qual recebeu encomendas de navios acima de 70.000 TPB (fls.193/196), tendo, no período de 1990/1995, celebrado contratos para a fabricação de sete embarcações, todas destinadas ao mercado internacional (fls.488).

Pode-se, pois, concluir que o âmbito de atuação da ISHIBRÁS, nos últimos cinco anos, foi o mercado externo, para o qual direcionou a totalidade de sua produção no período em questão.

No tocante à EMAQ-VEROLME, verifica-se do subitem 6.3 que metade da produção da empresa, em termos de unidades de embarcações, foi, no mesmo período, destinados ao mercado externo. Em termos de TPB, aquele percentual sobe para 90%.

Verifica-se, assim, que também a EMAQ-VEROLME é um estaleiro voltado para o mercado internacional. Tal estratégia, aliás, foi buscada na década de 80, ainda na época da Verolme, como alternativa para a redução das encomendas dos armadores nacionais (fls.311).

É bem verdade que, no último ano, a IVI obteve encomendas da Petrobrás, para a construção de uma plataforma de petróleo e três unidades flutuantes de produção, armazenamento e escoamento de petróleo, não constando de sua carteira qualquer contrato internacional.

Ressalte-se, porém, que a Petrobrás é um dos poucos, senão o único armador nacional que tem condições de fazer encomendas desse porte à indústria naval.

A meu ver, tais encomendas não descaracterizam a internacionalidade da demanda por navios de médio e grande porte, fazendo voltar a oferta nacional para o mercado externo, onde se desenvolvem as negociações visando à encomenda de embarcações, e nem afasta um dos principais objetivos da integração, que é a busca de compradores e financiamentos fora do Brasil.

4.3.4. Entendo que o mercado relevante de construção naval tem características próprias que possibilitam sua segmentação. As embarcações de médio e grande porte devem, assim, ter uma referência geográfica internacional, em virtude da penetração dos demandantes nos diversos mercados geográficos, a buscarem padrões internacionais de qualidade e segurança, dado que o produto se destina, na quase totalidade dos casos, a operações em águas internacionais.

Assim, é de dimensão global o segmento do mercado relevante de construção de embarcações de médio e grande porte, incluindo, pois, todas as concorrentes da IVI que, nesse mercado, fabricam esses navios, buscando contratos com armadores que se encontram estabelecidos nos mais diversos países.

Na verdade, o mercado internacional se apresenta como a própria redenção para as empresas integradas, as quais, no mercado interno, não

conseguem nem os armadores e nem os recursos necessários ao financiamento das embarcações.

4.3.5 O outro segmento do mercado relevante seria o de embarcações de pequeno porte, aquelas de até 10.000 TPB. Neste mercado, as empresas integradas concorrem com mais de nove estaleiros. Todavia, a ISHIBRÁS, conforme se verifica do documento de fls. 195/197, não atua nesse segmento de mercado. Da relação das 36 embarcações construídas entre 1978 e 1994, apenas uma tem porte inferior a 10.000 TPB, sendo os demais navios de médio e grande porte.

Conforme já mencionado, a possibilidade material de serem construídas embarcações menores em grandes estaleiros se contrapõe à necessidade do estaleiro de fabricar navios que assegurem a utilização de sua capacidade instalada, de sorte a torná-lo rentável.

4.4 Barreiras à entrada

A entrada de novos participantes no mercado de construção naval exige elevados investimentos em estaleiros, equipes técnicas e "know how" especializado.

No mercado nacional, não há registro de entrada de novos concorrentes nos últimos três anos, e nem notícia de empresas que estejam interessadas em entrar nesse mercado. Registre-se, no entanto, a venda à empresa ESTALEIROS ILHA S.A. - EISA, de um estaleiro da EMAQ-VEROLME.

Todavia, tomada a dimensão mundial do mercado relevante, as barreiras são praticamente inexistentes, em razão das próprias características do mercado e do sistema de encomendas de embarcações.

Poder-se-ia argumentar que a tarifa externa comum de 18% constituiria uma barreira à entrada de concorrentes. Há de se ter em conta, porém, que o percentual da tarifa pode ser compensado com o custo do dinheiro no mercado financeiro internacional, pois, senão insuficientes as verbas nacionais para empréstimos subsidiados, deverão os estaleiros buscar fontes alternativas de recursos no exterior.

4.5 O impacto da concentração

A integração em apreço elimina a concorrência entre as duas maiores construtoras navais brasileiras, resultando em uma empresa que

dispõe da maior capacidade instalada do País, e quiçá da América do Sul, apta a construir navios de todos os portes.

No entanto, os efeitos dessa integração para o mercado nacional consumidor não são significativos, pois, conforme já se viu, a produção das duas empresas integradas é direcionada basicamente para o mercado externo.

Há a preocupação da Petrobrás e da Docenave quanto às suas futuras encomendas de embarcações de grande porte. Não afasto a possibilidade de eventual abuso de posição dominante no atendimento de encomendas nacionais. Todavia, essas duas empresas têm um forte poder de barganha, sendo capazes de impor seus próprios termos e condições na contratação de seus navios. Na verdade à falta do dinheiro do FMM, ganha relevância a posição negocial do armador, principalmente diante de uma indústria que, já há alguns anos, vem passando por dificuldades, exatamente pela falta de financiamentos.

Conforme observa o Prof. Tércio Sampaio Ferraz Júnior, em parecer trazido aos autos pela requerente, a concorrência no mercado nacional sofre a influência do controle do Estado sobre as verbas do FMM, sendo mais uma disputa por recursos públicos do que por preço e qualidade do produto (fls.12).

É na distribuição dessas verbas, então, que se deve agir com equanimidade, de sorte a que a IVI, que tem como acionista o próprio BNDES, não venha desfrutar de privilégios em relação às suas concorrentes.

Proposta interessante que, certamente, neutralizaria o impacto anticoncorrencial causado pela integração em apreço, foi apresentada pela CANECO, no sentido de se preservar nichos específicos de mercado, compatíveis com o porte dos estaleiros, tendo em vista que a união da ISHIBRÁS com a EMAQ-VEROLME está orientada para o mercado internacional, no segmento de embarcações de grande porte.

Tal proposta, que poderia constituir-se em um critério de concessão dos financiamentos, deveria, a meu ver, ser apresentada ao órgão de fomento, que é o BNDES, e não ao CADE, pois não compete ao Conselho organizar os setores produtivos e nem traçar suas políticas econômicas. Na verdade, as políticas econômicas deveriam ter em mente a livre concorrência, não só por ser ela o pilar de sustentação da economia de mercado, como também por se constituir em princípio diretor da ordem econômica constitucional. O fomento à concentração econômica não pode ser discriminatório e, muito menos, ignorar o fato de que nem sempre o grande é o melhor, e que o monopólio é, em princípio, uma ameaça à eficiência econômica e aos direitos do consumidor.

Observe-se, por fim, que a IVI firmará com o CADE compromissos de desempenho e entregará relatórios periódicos, durante um certo período de tempo, sendo possível detectar e corrigir qualquer abuso que, eventualmente, possa cometer no mercado interno.

V- DO DESEMPENHO DO MERCADO

5.1 O parque industrial da construção naval representa um investimento de mais de US\$ 1 bilhão, tendo sido construído a partir das mais modernas tecnologias empregadas em países como a Alemanha e o Japão (fls.320)

Desde que foi implantada, a indústria naval nacional construiu e entregou cerca de 1 milhão de TPB, das quais 30% foram destinadas ao mercado externo (fls.326).

O Brasil, em 1974, ocupava a quinta posição entre os principais fabricantes de navio do mundo, detendo 5,4% da produção mundial. Em 1975, passou à segunda colocação, detendo 7% do mercado mundial. No entanto, desde 1985, a participação brasileira no mercado mundial de construção naval vem diminuindo, estando hoje em torno de 2,7% (fls.318).

A partir da metade da década de 80, com a retração das encomendas dos armadores privados, os estaleiros brasileiros tem trabalhado com uma grande capacidade ociosa, que só não foi maior por conta das encomendas dos armadores estatais e do direcionamento para o mercado externo (fls.326).

O volume das exportações brasileiras foi mais significativo naquela década devido ao programa de financiamento da CACEX, cuja descontinuidade fez com que os armadores buscassem alternativas de financiamento no exterior. Como as condições lá fora oferecidas são mais atrativas do que as daqui, os estaleiros nacionais têm atuado com grande desvantagem no mercado externo. Atualmente o único incentivo à exportação disponível para a indústria naval nacional é o mecanismo da equalização dos juros do PROEX. Tal situação limitou a atuação dos estaleiros ao mercado interno, levando-os a operar com elevada capacidade ociosa (fls.330).

5.2 Estudos do BNDES sobre a indústria naval recomendam, em suas conclusões, que os estaleiros nacionais, para serem competitivos no mercado mundial, devem canalizar seus investimentos para a capacitação tecnológica, especialmente no que se refere ao aumento de produtividade da mão-de-obra. Segundo o BNDES, a grande oportunidade para os estaleiros nacionais é a participação no mercado externo, o que exige a reestruturação da

indústria para que o setor alcance melhores condições, tornando-se competitivo (fls.333/334).

5.3 No período de 1991/1993 foram construídos 27 navios, sendo 17 para o mercado interno. Cinco foram petroleiros de 36.000 TPB, destinados à Petrobrás, três construídos pelo estaleiro CANECO, e dois pelo CCN; quatro foram barcaças de 1.500 TPB, tendo sido uma construída pela MAC-LAREN para a Flunave, e três pelo estaleiro SO para a Frota Amazônica; cinco foram graneleiros: quatro de 42.000 TPB, construídos pela CANECO para a Navegação Mansur e a Norsul, dois para cada armador, e um de 42.000 TPB, construído pela EMAQ-VEROLME para a Chaval; dois foram cargueiros de 10.900 TPB, construídos pela EMAQ para a Frota Amazônica; e um "container" de 16.550 TPB, fabricado pela CCN para a Neptunia (fls.193)

Os dez navios destinados ao mercado externo foram construídos pela ISHIBRÁS e pela EMAQ-VEROLME. A ISHIBRÁS construiu cinco petroleiros de 130.000 TPB a 148.100 TPB, sob encomenda da Mitsui-Chevron, armador norte-americano, e dois graneleiros de 70.000 TPB, encomendados por Wah kwong, de Hong Kong e Maru Beni, do Japão, enquanto que a EMAQ-VEROLME fabricou três, graneleiros de 64.000 TPB para a Hamburg-Sud, da Alemanha (fls.193/195).

Em 1994, a ISHIBRÁS contratou com o armador inglês BHP-Hamilton Oil a construção de uma barcaça de 145.000 TPB, que foi entregue em 1995 (fls.195). Contratou, ainda, com a Frota Oceânica a construção de dois navios do tipo "multipurpose", de 10.000 TPB.

5.4 A indústria naval está em fase madura, receptiva às mais diversas tecnologias. Utiliza os mais variados equipamentos, inexistindo, por isso mesmo, um provedor específico de matérias-primas ou insumos, os quais se encontram disponíveis no mercado nacional, com tecnologias e preços em nível do mercado internacional (fls. 27/28 e 332).

Os estaleiros buscam absorver as tecnologias disponíveis no mercado ou desenvolver as próprias. A ISHIBRÁS, por exemplo, mantém convênios técnicos permanentes com entidades e centros de pesquisa como o IPT, EPUSP e COPPE/UFRJ (fls.212).

A principal inovação do mercado nos últimos anos é exigência de casco duplo para os navios petroleiros, visando maior segurança ambiental, em casos de acidente (fls. 479).

Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, o processo produtivo da indústria naval nacional dispõe do mesmo nível de automação dos concorrentes estrangeiros. Todavia, os estaleiros nacionais têm condições de se reestruturarem com certa rapidez e incorporarem tais tecnologias, desde que haja uma escala maior de produção e o aumento do nível de encomendas,

decorrente da necessidade de renovação e ampliação da frota mercante brasileira ou de uma política de exportação em bases competitivas em nível internacional.

Ressalta o parecer que os navios aqui produzidos estão em conformidade com os regulamentos e normas internacionais, cumprindo os estaleiros nacionais um extenso programa de inspeção e testes, não só no processo de fabricação e montagem dos sistemas das embarcações, como também em relação aos fornecedores, deles exigindo certificados emitidos pelas Sociedades Classificadoras internacionais, de todos os materiais, equipamentos e sistemas. Acresça-se a tudo isso um abrangente programa de testes de pré-entrega (fls.321).

A intensificação da aplicação dos métodos mais modernos de gestão de qualidade e produtividade, que são de pleno conhecimento dos estaleiros nacionais, depende de um volume adequado de encomendas, capaz de permitir os investimentos necessários para que sejam alcançados os padrões de competitividade internacional, tanto no que se refere a preços quanto aos prazos de construção (fls.322).

VI. AVALIAÇÃO DOS INTERESSADOS

6.1. Clientes e concorrentes foram consultados sobre a integração em apreço. Alguns não se manifestaram, e a grande maioria demonstrou uma certa preocupação em relação à posição dominante da nova empresa, na atual conjuntura de falta de recursos.

6.2. Para a Navegação Norsul, a união da EMAQ-VEROLME com a ISHIBRÁS conduzirá ao monopólio da construção de navios de maior porte, trazendo dificuldade para o mercado de embarcações de menor porte, as mais procuradas, que também ficaria sujeito ao poderio da nova empresa. A menos que as barreiras hoje existentes - altas tarifas e falta de recursos para financiamentos - sejam revistas, não há como os armadores nacionais se sentirem confortáveis com a unificação das concorrentes (fls. 334).

6.3. A Docenave - Vale do Rio Doce Navegação S.A ressaltou a importância da integração para a concorrência no mercado internacional, e os benefícios da especialização com os ganhos de produtividade e qualidade.

Demonstrou, no entanto, preocupação em relação à restrição da concorrência no mercado nacional, e à provável redução pelo menos inicialmente, dos contratos de exportação, pois os clientes internacionais eram atraídos pela posição majoritária da IHI na ISHIBRÁS, situação que agora não subsiste. Segundo a Docenave, a participação majoritária da IHI

possibilitava não só a obtenção de contratos de financiamento de fontes internacionais para as exportações (fls.334).

A falta de concorrência entre as duas empresas hoje integradas reduziria a opção dos armadores brasileiros, que têm limitações para adquirirem navios no exterior, pois estão sujeitos ao imposto de importação, que onera seus custos.

A Docenave informou, também, que as últimas encomendas da empresa foram feitas há dez anos, junto a estaleiro nacional e com recursos do FMM. Todavia, não estava em vigor àquela época a atual lei das licitações - a Lei n.º 8.666, de 21 de junho de 1993 - tendo sido utilizado, como parâmetro das negociações, o preço de navios semelhantes no mercado internacional, onde opera a Docenave, em concorrência com armadores estrangeiros, necessitando, portanto, de custos operacionais em nível de seus concorrentes no mercado externo.

Com a integração das duas únicas empresas nacionais, e a limitada possibilidade de recorrer a estaleiros estrangeiros, a nova empresa será a única a que a Docenave poderá recorrer para a construção de navios de maior porte, operado sob bandeira brasileira (fls. 508/510).

A integração, segundo a Docenave, não traria, assim, qualquer benefício para os armadores brasileiros.

6.4. A Fronape, empresa de navegação da Petrobrás, observou que a nova empresa tenderá a ter um posicionamento mais competitivo no mercado externo, pois continuará a obter recursos tecnológicos da IHI, podendo haver uma modernização de métodos empregados na construção naval brasileira. Todavia, ressalta o fato de que a IVI será a única empresa nacional a construir embarcações acima de 80.000 TPB, tendo, ainda, significativa escala de produção para a construção de embarcações de porte menores, quando comparada aos demais estaleiros. Poderia, ademais, em decorrência dessa união, ocorrer uma contração no mercado de trabalho no setor de construção naval (fls. 335).

Ressaltou, ainda, que a construção de navios acima de 100.000 TPB ficará restrita a uma só empresa no Brasil. Em razão da proteção tarifária concedida aos estaleiros brasileiros, seriam poucas as de competitividade dos construtores navais estrangeiros, sendo de se esperar uma elevação de preço final, quando consideradas as condições de equalização de propostas pela atribuição dos impostos.

No entanto, a Petrobrás entende que, para que a indústria naval retome seu papel de importância no cenário mundial, é importante que os estaleiros brasileiros se voltem para o mercado de exportação, sendo certo que o mercado interno se beneficiará com ganhos de escala e eficiência tecnológica

em razão de estar a nova empresa voltada para o mercado externo onde a competição é muito maior (fls. 519/522).

6.5 O estaleiro CCN destacou que a incorporação em apreço conduziria à concentração de 70% da capacidade instalada da construção naval nacional nas mãos de uma única empresa, passando a IVI a ser o único estaleiro do país a construir navios de capacidade superior a 100.000 TPB, incluindo-se os VLCC - acima de 160.000 TPB e os ULCC - acima de 320.000 TPB. Esses petroleiros e graneleiros gigantes constituem, segundo o CNN, o principal núcleo das expectativas para os próximos anos, não tendo os estaleiros CANECO e CCN condições de competir nesse mercado. A IVI disporá, também, de elevada capacidade instalada para construir navios de dimensão inferior a 100.000 TPB, que é a faixa em que podem atuar os mencionados estaleiros.

Ressalta, por outro lado, que os recursos institucionais destinados à construção naval são notoriamente insuficientes para atender até mesmo a atual demanda mínima do mercado interno. Na verdade, os recursos disponíveis e esperados para o setor naval não seriam suficientes sequer para atender às necessidades mínimas até mesmo da IVI. O certo, conclui o CNN, seria o provimento de recursos adicionais para a construção naval brasileira, de modo a assegurar o equilíbrio na competitividade por novas encomendas e a produtividade (fls. 335).

6.6 A Empresa Técnica Nacional - ETN informou que só tem interesse em fabricar embarcações pequenas, não tendo condições de construir navios de grande porte, sendo-lhe impossível adequar suas instalações para fazê-lo. Entende que o mercado para embarcações de grande porte é o internacional, pois os armadores pesquisam preços em todos os países, acreditando que a IVI poderá atingir os níveis de tecnologia compatíveis com os concorrentes internacionais (fls. 564).

6.7 Indústrias Reunidas CANECO S. A observou que, conquanto os armadores brasileiros demandantes de navios de mais de 100.000 TPB sejam apenas a Docenave e a Petrobrás, nada obsta que outros, aproveitando-se das transformações do mercado e da política de abertura comercial, possam se interessar por navios de tal porte.

A CANECO, todavia, não planeja ampliar sua capacidade relativa ao porte das embarcações.

Afirma que a integração em apreço, embora concebida para possibilitar a competição internacional, pode ser utilizada para propiciar ganho marginal na faixa de mercado de porte inferior a 100.000 TPB, onde atuam as demais empresas do setor. Acredita, no entanto, que eventuais problemas concorrenciais poderiam ser resolvidos mediante compromisso de

desempenho junto ao CADE, evitando-se que a IVI extrapole o limite mínimo que indicou para justificar a concentração. Assim para que a IVI não venha a monopolizar o mercado, sugere a adoção de uma política que preserve nichos específicos de mercado, compatíveis com o porte dos estaleiros (fls. 569/570).

6.8 A MacLaren Aço e Fibra S.A reconhece a dimensão geográfica mundial do mercado relevante. Afirma que não tem condições de construir navios de grande porte, pois não dispõe dos necessários investimentos. Acredita que a IVI operará em condições extremamente vantajosas, podendo, eventualmente, aniquilar os demais estaleiros. Diz que o principal benefício da integração seria a redução de custos, e sugere que, no compromisso de desempenho, a IVI seja proibida de construir embarcações com menos de 5.000 TPB (fls. 562).

VII - DAS EFICIÊNCIAS INVOCADAS

7.1 Diz a requerente que a indústria de construção naval, definida pelo governo brasileiro como prioritária para a política de desenvolvimento econômico do País necessita de uma reestruturação para orientar sua produção para o mercado externo, adequando-se aos padrões internacionais. Para tanto, são necessários grandes investimentos, escala elevada, acesso a financiamentos e tecnologias mais eficientes, e mão-de-obra especializada, com vistas a obter uma alta produtividade.

A união da EMAQ-VEROLME, que possuía dois estaleiros, estando um apto para atender a demanda internacional, com a ISHIBRÁS, que possuía apenas um , implantado há 35 anos, mas mantido tecnologicamente atualizado, possibilitará a escala almejada e a especialização por tipo e natureza de produto. Contando com a tecnologia da IHI, acionista japonesa, e a experiência gerencial da extinta ISHIBRÁS, a IVI aumentará a capacidade competitiva da indústria nacional, no mercado internacional, onde operam empresas de grande porte.

Assim, o projeto de reestruturação das empresas EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS, voltado para o mercado internacional, coaduna-se com essa política, sendo certo que elevará a oferta de empregos no Estado do Rio de Janeiro.

Apesar do quadro desfavorável de incentivos governamentais, a requerente entende que os estaleiros nacionais podem se tornar competitivos no mercado internacional com o auxílio da equalização de juros proporcionada pelo PROEX (fls. 190).

7.2 De acordo com a requerente, seus estaleiros especializados lhe permitirão atender a diversos tipos de encomendas. Assim, o estaleiro da antiga Emaq será direcionado para navios de pequeno e médio porte, enquanto que o da antiga Verolme atenderia encomendas de embarcações de médio e grande porte, ficando o estaleiro da extinta ISHIBRÁS por conta apenas de navios de grande porte.

A especialização permitirá a padronização das especificações de equipamentos por estaleiro, possibilitando o atendimento de um maior número de encomendas e significativa redução dos custos de matérias, estimada em 20%, melhorando, assim, a competitividade da empresa em nível internacional (fls. 347).

7.2.1 Também os sistemas de compras seriam unificados, possibilitando a diminuição do custo financeiro, pois haveria uma redução de estocagem de materiais de grande consumo, como chapas de aço., cantoneiras, tubos, eletrodos, tintas, cabos elétricos, entre outros. Ademais, a construção de diversos tipos de navios propiciaria o aproveitamento das sobras de materiais, que, até então, eram vendidas como sucata (fls. 347).

7.2.2 Um novo processo de produção propiciaria, na fase de acabamento, a instalação de equipamento durante a fabricação de blocos do navio, ainda em terra, com considerável redução do prazo de entrega (fls. 347). Os navios são, em geral montados em etapas, iniciando-se pela montagem de seu esqueleto em um dique, para depois serem montados os componentes. Pelo processo anteriormente utilizado na ISHIBRÁS, e que vem sendo implantado na IVI, o navio é subdividido e fabricado com seus componentes fora do dique. Tal sistema reduz as dificuldades com o transporte, diminuindo o tempo de permanência no dique e resultando em maior produtividade e menores prazos de construção (fls. 491).

7.2.3 Todos os estaleiros passariam a adotar uma nova técnica de soldagem a gás carbônico (CO₂). O eletrodo usualmente utilizado é formado por pequenas varetas que, ao serem consumidas, devem ser substituídas, provocando, assim, paralizações no processo de solda e conseqüente perda de material, implicando custos substanciais. A ISHIBRÁS é pioneira no processo de solda por CO₂, que utiliza o eletrodo sob a forma de fio em rolos. Tal processo elimina as repetidas substituições, reduzindo, com isso, a perda de material e de tempo, e resultando em aumento de produtividade e custos mais baixos (fls. 347 e 491).

7.2.4 A integração, além de propiciar a fabricação de navios de qualquer tipo, possibilitará, ainda, a absorção de novas tecnologias, mediante cooperação técnica com a IHI, facilitando a resolução de problemas técnicos

tanto na fase de projetos básicos quanto na de construção, mediante consultas à IHI e aos projetos por ela já executados e testados (fls. 347).

7.2.5 Outro ganho da integração seria utilização da rede de compras da IHI, com financiamento facilitado pelo Eximbank do Japão, assim como o licenciamento junto a fabricantes de motores mundialmente conhecidos, que mantêm bom nível de relacionamento com a acionista japonesa (fls. 348).

7.2.6 Afirma a requerente que a redução de custos, da ordem de 20%, juntamente com as demais eficiências referidas, permitirá uma significativa melhoria de competitividade em relação aos concorrentes mais agressivos dos países asiáticos, em especial os da Coreia do Sul e da Malásia (fls. 348). A propósito, pelo acordo de “marketing”, a ser firmado entre a IHI e a IVI, a primeira prestará assistência à segunda, para que esta atinja maior penetração no mercado Internacional (fls. 89).

7.2.7 O BNDES afirma que a análise de viabilidade econômica dos estaleiros da EMAQ-VEROLME, realizada pelos consultores da BOOZ-ALLEN & HAMILTON, conclui pela necessidade de associação da empresa nacional com um parceiro estrangeiro, que lhe propiciasse maior penetração no concorrido mercado internacional abrindo-lhe possibilidades de obtenção de financiamentos externos de sorte a reduzir sua dependência em relação aos recursos escassos e irregulares do Fundo da Marinha Mercante - FMM.

O grupo de renome e porte internacional que demonstrou real interesse por tal parceria, foi o IHI, que já possuía no Brasil uma subsidiária, a ISHIBRÁS que vinha atravessando sérias dificuldades financeiras decorrentes, principalmente, dos aspectos produtivos, pois suas carreiras de construção não lhe permitiam uma adequada flexibilidade para atendimento de encomendas diversificadas

Do ponto de vista operacional, entendeu o BNDES que integração proporcionará elevada escala de produção, acesso às tecnologias mais avançadas de produto e processo, a especialização por estaleiro, bom trânsito junto aos armadores internacionais e consequente acesso a fontes externas de financiamentos.

Por todas essas razões, o BNDES manifestou-se favoravelmente ao projeto de unificação EMAQ-VEROLME/ISHIBRÁS, condicionando-a, entretanto, ao cumprimento por parte da IHI e da SEQUIP, das disposições do Acordo de Intenções que assinaram em 15.07.94, que trata da capitalização até 15.09.96 dos créditos da IHI perante a ISHIBRÁS, no valor mínimo equivalente a US\$ 100 milhões, sendo que US\$ 50 milhões deveriam ter sido integralizados até 15.09.95.

Conclui o BNDES que as encomendas que estão sendo obtidas pela IHI e repassadas à IVI têm demonstrado o sucesso da integração. As metas

inicialmente previstas estão superando as simulações, consolidando de fato a posição da IVI no cenário mundial (fls. 342/343).

7.2.8 Na verdade, o conjunto de eficiências apresentado pelas empresas integradas angariou o suporte do Banco à integração, conforme se verifica do documento de fls. 343, em que aquela Instituição condiciona seu apoio à IVI ao processo de capitalização referido.

Na análise preliminar, solicitei à requerente que informasse se a capitalização já havia ocorrido. Disse a IVI que não fora cumprida a capitalização, e que as negociações prosseguiram com objetivo de recuperar o Acordo de Intenções assinado em 15 de Julho de 94. Afirmou, ainda, que a solução de seu elevado endividamento dependia do equacionamento do crédito que a IHI tinha junto à sua controlada ISHIBRÁS, e que seria objeto da capitalização, ou, então, perdoado, conforme proposta do BNDES.

Conclui a requerente que, sem essa solução para a referida dívida, todos os prognósticos e princípios sobre os quais se apoiaram as partes para a criação da IVI, tornar-se-iam inócuos e inatingíveis.

No entanto, até então, parece que a acionista japonesa não cogitou de qualquer das alternativas postas pelo BNDES.

7.2.9 Quanto à consolidação da nova empresa no cenário internacional, conforme argumentado pelo BNDES, vê-se das informações prestadas em razão da análise preliminar, que a situação é bem diversa. Todas as encomendas da IVI, após a integração, são da Petrobrás, com financiamento direto do armador. Não há qualquer encomenda internacional.

7.2.10. Parece que se está diante de um ato de concentração apenas formalmente concebido, pois, na realidade, decorrido de um ano e meio da sua realização, questiona-se até agora a possibilidade de atingimento de suas metas, as quais, tudo indica, ainda não saíram do papel.

Confesso a minha perplexidade diante da indefinição dessa operação. A própria requerente tem dúvidas quanto à sua viabilidade financeira, quando não da sobrevivência mesmo da integração.

Há por certo pelo menos da parte nacional da IVI, uma grande disposição de alcançar os objetivos da integração.

Por certo, a incorporação das mais avançadas tecnologias de que a acionista japonesa dispõe, e a possibilidade desta de obter no exterior contratos e financiamentos, constituem ações importantes na disputa do mercado internacional.

Verifico que os objetivos da integração dependem mais do poder econômico da acionista minoritária do que do poder decisório da acionista controladora..

Não é possível avaliar o real interesse da empresa japonesa nessa integração, não tendo ela, até o momento, promovido a capitalização, que, segundo, afirmado pela própria requerente, é vital para a sobrevivência da empresa.

Assim, ainda que factíveis as eficiências invocadas, que têm grandes probabilidades de sucesso, marcando a posição da IVI no mercado externo, a viabilidade econômica de seu atingimento depende, crucialmente, da capitalização ou do perdão do crédito por parte da acionista minoritária.

VII - CONCLUSÃO

8.1 A integração em apreço, resulta em elevado índice de concentração do mercado nacional de construção naval, no segmento de embarcações de pequeno porte, atenuada, no entanto, com a venda de um estaleiro à empresa EISA.

No segmento de embarcações de grande porte, conduz a um verdadeiro monopólio, se tomado o mercado nacional como referência geográfica.

No entanto, não se pode determinar um mercado para fins concorrenciais, tomando-se como base dois demandantes de encomendas esporádicas, ainda que expressivas, como as colocadas no ano passado pela Fronape, da Petrobrás.

Os grandes armadores brasileiros, Fronape e Docenave, que têm condições de adquirir navios de grande porte, dispõem de expressivo poder econômico, podendo impor condições e preços, sendo certo, ainda, que têm acesso a financiamentos internacionais para encomendar sua embarcações.

As próprias características das contratações navais desse porte, envolvendo instituições financeiras que, não raro detêm a hipoteca dos navios, reduzem substancialmente, a possibilidade de abuso de preço.

8.2 A criação da IVI eliminou a concorrência entre a EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS no mercado nacional de construção naval, no segmento de embarcações de médio e grande porte, até 200.000 TBP, com profunda alteração nos índices de concentração.

Em tal segmento, porém a demanda expande-se além das fronteiras nacionais, sendo a operação voltada para o mercado externo, onde a IVI pretende obter contratações, não apenas em virtude da falta de recursos internos, mas principalmente, em razão do pequeno porte dos armadores nacionais.

8.3. No tocante aos objetivos previstos no inciso I, a análise realizada no item VII deste voto me permite concluir que são factíveis as eficiências que IVI pretende alcançar.

Conforme se verifica do contrato de assistência técnica celebrado entre a IHI e a IVI, pelo prazo de cinco anos, renovável automaticamente por períodos consecutivos de três anos, salvo rescisões notificadas com seis meses de antecedência, a primeira prestará à segunda assessoria para assuntos técnicos relativo a à construção e reparos de navios de qualquer espécie, excetuados os de guerra (fls. 441). Essa assessoria importa a concessão de licença, sem exclusividade, cessão de projetos, desenhos e informações, treinamento de pessoal técnico nas fábricas e escritórios da IHI e envio de especialistas ao Brasil, correndo as despesas por conta da IVI. Também pelo acordo, a IHI repassará à IVI invenções e aperfeiçoamentos técnicos (fls. 444).

Foi, também, firmado um contrato de cooperação comercial entre as mesmas partes, pelo qual a IHI se compromete a promover a venda dos produtos e serviços da IVI, em qualquer parte do mundo, excetuando o Brasil, bem como assistir a empresa brasileira na cobrança de valores junto a clientes (fls. 90.)

É fácil perceber que a estratégia da integração é a soma de esforços par obter escala e produtividade, de sorte a expandir os negócios da empresa no mercado internacional, onde estaria localizada a clientela potencial da IVI.

A especialização dos estaleiros tem, certamente, altas probabilidades de conduzir a uma maior produtividade, propiciando as condições ideais para o aumento do número de encomendas, transformando a IVI em uma empresa abastante competitiva no mercado internacional onde buscará seus contratos e os financiamentos respectivos.

Em termos tecnológicos, o estaleiro da antiga EMAQ-VEROLME passaria a utilizar as mais modernas técnicas de construção, como a instalação de equipamentos durante a fabricação dos blocos dos navios e o sistema de soldagem por CO₂. Ademais, a nova empresa se beneficiaria de toda e qualquer invenção e progresso técnico desenvolvida pela IHI, conforme se lê no contrato de assistência técnica.

Acresçam-se às eficiências de natureza técnica, que , certamente, colocarão a IVI em compasso com a tecnologia de ponta japonesa, as eficiências administrativas, sendo de se destacar o sistema de encomendas no exterior, já utilizado pela IHI, e do qual já se beneficiava a ISHIBRÁS, conforme se pode verificar de sua produção voltada para o mercado externo.

As eficiências elencadas pela IVI atendem, certamente, ao disposto no inciso I do § 1º do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, pois resultarão em aumento

de produtividade e melhorarão a qualidade dos produtos, alinhando-se com a mais moderna tecnologia japonesa.

8.3. Vejo, ademais, preenchido o requisito da equanimidade, previsto no inciso II, pois os armadores brasileiros terão a seu dispor as mais avançadas tecnologias da indústria naval japonesa, que serão agregadas ao produto nacional.

8.4. Ressalte-se, ademais, que o alto índice de concentração no segmento doméstico de embarcações de médio porte, não implica eliminação substancial do mercado relevante, eis que, depois da criação da IVI, a EISA entrou no mercado, tendo absorvido, em julho de 1995, cinco encomendas feitas pela Petrobrás, sendo três petroleiros e dois navios de produtos de petróleo (fls. 621). Cumpre-se, assim, o requisito do inciso III.

8.5. No tocante ao requisito do inciso IV, a estratégia internacional da ISHIBRÁS, aliada à presença nacional da EMAQ-VEROLME, impunha a absorção de todos os estaleiros, até como diluição de riscos operacionais em um e outro segmento. Considero, pois, que a transação não ultrapassou os limites necessários ao atingimento dos objetivos da integração, sendo certo que a venda de um estaleiro à empresa EISA, como já mencionado, possibilitou a desconcentração do segmento voltado para o mercado doméstico.

9. 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 n.º 8.884/94, com o objetivo de alcançarem as eficiências a que se propuseram.

Submeto, assim à aprovação deste egrégio Plenário o termo de compromisso de desempenho, previamente negociado com a requerente.

É o meu voto.

Neide Teresinha Malard

Conselheira-Relatora

TERMO DE COMPROMISSO DE DESEMPENHO

O CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA
- CADE, neste ato representado por seu Presidente Gesner José de Oliveira

Filho, conforme disposto no inciso VII, do art. 8º da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, e INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A. - IVI, neste ato representada por seu Diretor, Dr. Amauri Figueira Rodrigues, conforme instrumento de procuração com poderes específicos, firmado no Cartório do 21º Ofício de Notas, Tabelião Ney Ribeiro, Travessa do Ouvidor 21 B Centro - Rio de Janeiro, doravante denominada COMPROMISSÁRIA, com a interveniência de suas controladoras Sequip Participações S.A., neste ato representado por seu Diretor, Dr. Wellington Ferreira Pinho, e Ishikawajima H. Heavy Ind. Co. Ltda., representada por seu Representante no Brasil, Dr. Shiro Handa, de acordo com as procurações anexas, à vista do que dispõe o art. 58 da Lei n.º 8.884/94, resolveram celebrar o presente Termo de Compromisso de Desempenho, na conformidade da decisão do Plenário do CADE, tomada na 43ª Sessão Ordinária, realizada no dia 06 de março de 1996, que aprovou o Ato de Concentração n.º 15/94, condicionando-o a compromissos de desempenho, cuja ata faz parte integrante deste instrumento, observadas as cláusulas e condições seguintes:

CLÁUSULA PRIMEIRA

DO OBJETO

Considerando que os atos de concentração que possam limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência podem ser autorizados pelo CADE, desde que atendam às condições estabelecidas em lei;

considerando que a COPROMISSÁRIA, em seu requerimento ao CADE, elencou uma série de eficiências econômicas que resultariam de sua criação;

considerando que a criação da COMPROMISSÁRIA, na conformidade da decisão do CADE, caracterizou-se como um ato que limitou a concorrência, sendo, não obstante, legal a sua autorização em razão das eficiências e dos benefícios invocados, que, a juízo do Colegiado, preenchem as condições legais;

a celebração deste Termo de Compromisso de Desempenho, conforme disposto no art. 53 da Lei n.º 8.884/94, tem como objetivo assegurar o cumprimento daquelas condições, conforme estabelecidas no §1º do art. 54 da referida lei.

CLÁUSULA SEGUNDA

DAS EFICIÊNCIAS

A COMPROMISSÁRIA se compromete a adotar todas as medidas administrativas, econômicas e financeiras, com o objetivo de alcançar os ganhos de produtividade e de escala necessários ao seu bom desempenho no mercado nacional e, principalmente no mercado internacional, buscando as seguintes eficiências: redução de custos; aumento de produtividade por estaleiro; introdução de novos processos de produção; adoção da soldagem a gás carbônico (CO₂) em todos os estaleiros; treinamento de pessoal técnico e administrativo no Brasil e no Japão, promovido pela IHI, bem como toda e qualquer ação a seu alcance, visando ao aprimoramento de sua competitividade no mercado internacional.

CLÁUSULA TERCEIRA

DOS CONTRATOS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E COOPERAÇÃO COMERCIAL

AS INTERVENIENTES adotarão todas as ações que lhes couberem, na esfera de suas competências e obrigações, de sorte a assegurarem o fiel cumprimento deste Termo bem como das cláusulas dos contratos de assistência técnica e de cooperação comercial, celebrados entre a IHI e a IVI.

CLÁUSULAS QUARTA

DOS RELATÓRIOS

Nos dias 30 de julho e 30 de dezembro de cada ano, durante o prazo de vigência deste Termo, a COMPROMISSÁRIA enviará ao CADE relatórios sobre as ações empreendidas no semestre, em busca das eficiências mencionadas na cláusula Segunda, bem como uma avaliação dos resultados obtidos, quaisquer que sejam, as medidas saneadoras eventualmente adotadas.

CLÁUSULA QUINTA

DAS INFORMAÇÕES AO CADE

A COMPROMISSÁRIA, na mesma periodicidade dos relatórios de que trata a Cláusula Quarta, prestará ao CADE as seguintes informações:

- a) os novos processos introduzidos sob a orientação da IHI;
- b) as novas tecnologias absorvidas mediante a cooperação técnica desenvolvida com IHI;
- c) os projetos cuja elaboração e acompanhamento de execução estejam feitos pela IHI;
- d) as licenças obtidas para exploração de “Know how”, patentes e marcas, cuja obtenção tenha sido promovida pela IHI;
- e) os valores dos recursos obtidos, junto ao BNDES ou qualquer outra instituição de crédito, para financiamento de embarcações, bem como as condições de pagamento;
- f) os financiamentos obtidos, junto a instituições internacionais, mediante intermediação da IHI, seus valores e condições de pagamento;
- g) as licitações nacionais e internacionais de que tenham participado, no Brasil e no exterior, indicando os valores das propostas classificadas nos três primeiros lugares e a cotação oferecida pela COMPROMISSÁRIA;
- h) os investimentos que foram realizados durante o prazo do compromisso;
- i) todas as encomendas recebidas e entregues durante o prazo do compromisso;
- j) o desenvolvimento das negociações com BNDES, pertinentes à capitalização dos créditos do IHI.

SUBCLÁUSULA PRIMEIRA

Quaisquer mudanças no controle acionário da COMPROMISSÁRIA, em suas atividades ou em sua localização, deverão ser imediato comunicadas ao CADE.

SUBCLÁUSULA SEGUNDA

No caso de informação ou relatório incompleto ou evasivo, o CADE intimará a COMPROMISSÁRIA a completá-lo, no prazo de dez dias. Não fazendo, o CADE, sem prejuízo da penalidade estabelecida na Cláusula Décima, poderá contratar auditoria independente, de notória especialização, indicada pelo Plenário, para realizar vistoria nos escritórios ou instalações da COMPROMISSÁRIA ou das INTERVENIENTES, que arcarão com os honorários profissionais.

SUBCLÁUSULA TERCEIRA

As informações, documentos e relatórios que, de acordo com este Termo de Compromisso de Desempenho, devam ser enviados ao CADE, serão entregues na Autarquia, no ANEXO II do Ministério da Justiça, 2º andar, em envelope fechado, endereço ao Conselheiro-Relator, com a inscrição “confidencial”, assegurando-se o sigilo no seu recebimento e guarda.

CLÁUSULA SEXTA

DA RENEGOCIAÇÃO

As condições estabelecidas neste Termo poderão ser renegociadas, se as circunstâncias do mercado ou a situação econômico-financeira da COMPROMISSÁRIA tornarem excessivamente oneroso ou anti-econômico o seu cumprimento.

CLÁUSULA SÉTIMA

DA DURAÇÃO DO COMPROMISSO

As obrigações neste instrumento serão rigorosamente cumpridas pela COMPROMISSÁRIA durante o prazo de três anos, contados da assinatura do Termo.

SUBCLÁUSULA ÚNICA

Terminado o prazo assinado no “caput”, a COMPROMISSÁRIA entregará ao CADE, no prazo de 60 (Sessenta) dias, um relatório final sobre

sua atuação no mercado, de conformidade com as obrigações assumidas, acompanhado de toda a documentação necessária à demonstração de suas afirmações.

CLÁUSULA OITAVA

DO ARQUIVAMENTO

Aceito o relatório final, a aprovação do CADE será considerada definitiva para os fins do art. 55 da Lei n.º 8.884/94, arquivando-se os autos do Ato de Concentração n.º 41/95.

CLÁUSULA NONA

DA REVOGAÇÃO

O descumprimento das obrigações neste Termo de Compromisso de Desempenho, apurado mediante processo regular, no qual será assegurado à COMPROMISSÁRIA o amplo direito de defesa, resultará em revogação da aprovação do ato de concentração concedido pelo CADE.

CLÁUSULA DÉCIMA

DA PENALIDADE

A recusa, omissão, enganosidade ou retardo injustificado na entrega dos relatórios e informações ao CADE, na forma estabelecida neste Termo, apurado em processo regular, sujeita a COMPROMISSÁRIA à multa diária de R\$ 4.143,50 (quatro mil cento e quarenta e três reais e cinquenta centavos), imposta a partir do dia em que se materializar a infração.

CLÁUSULA DÉCIMA-PRIMEIRA

DA PUBLICAÇÃO

Este Termo de Compromisso de Desempenho será publicado em extrato no Diário Oficial da União.

E, por estarem de acordo, assinam o presente Termo de Compromisso de Desempenho em cinco vias.

Brasília, 16 de julho de 1996.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

GESNER OLIVEIRA

Presidente

INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A. - IVI
COMPROMISSÁRIA

SEQUIP PARTICIPAÇÕES S.A
INTERVENIENTE

ISHIKAWAJIMA H. HEAVY IND. CO. LTDA.
INTERVENIENTE