

**MINISTÉRIO DA JUSTIÇA**  
**CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE**  
ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 39/95  
Requerentes: Teka - Tecelagem Kuehnrich S/A e Texcolor S/A  
Relator: Conselheiro Renault de Freitas Castro

### **EMENTA**

Ato de Concentração. Integração horizontal. Aquisição por Teka da totalidade das ações de Texcolor. Mercado nacional. Inércia da parte por um ano após requerimento inicial. Ausência de danos à concorrência. Pela aprovação da operação sem restrições.

### **ACÓRDÃO**

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos, na conformidade dos votos e das notas eletrônicas, acordam os Conselheiros do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - Cade, por unanimidade, aprovar a operação sem condições. Participaram do julgamento os Senhores Conselheiros Leônidas Rangel Xausa, assumindo os trabalhos da presidência, Antonio Carlos Fonseca da Silva, Renault de Freitas Castro, Paulo Dyrceu Pinheiro, Lucia Helena Salgado Silva e Arthur Barrionuevo Filho. Ausentes, justificadamente, o Senhor Presidente Gesner Oliveira e a Procuradora-Geral do Cade, Marusa Vasconcelos Freire, sendo esta substituída pela Procuradora Karla Margarida Martins Santos. Brasília, 18 de fevereiro de 1998 (data do julgamento).

Renault de Freitas Castro  
Conselheiro-Relator

Leônidas Rangel Xausa  
Presidente, em exercício, do CADE

### **RELATÓRIO (1)**

#### **DESCRIÇÃO DA OPERAÇÃO**

O presente Ato refere-se a operação de compra da totalidade das ações ordinárias e preferenciais da empresa Texcolor S.A., sociedade anônima com sede em Sumaré, Estado de São Paulo, pela Teka - Tecelagem Kuehnrich S.A., doravante denominada 'Teka', sociedade anônima de capital aberto, com sede em Blumenau, Estado de Santa Catarina (fls.02).

Trata-se de uma integração horizontal, envolvendo o segmento de roupas de cama, mesa e banho do mercado de produtos têxteis.

Conforme o disposto no Contrato de Compra e Venda de Ações constante dos autos às fls.de 04 a 12, o valor da operação foi orçado em R\$ 18.000.000,00 (dezoito milhões de reais), pagáveis mediante uma entrada de R\$ 7.000.000,00 (sete milhões de reais) e 8(oito) parcelas iguais e consecutivas de R\$ 1.375.000,00 (Hum milhão e trezentos e setenta e cinco mil reais) cada, corrigidas monetariamente pelo IGPM, ou seu substituto no caso de sua eventual extinção.

Tal montante não incluiu os bens de propriedade dos vendedores utilizados pela sociedade, nem aqueles de propriedade da sociedade de uso pessoal dos vendedores. Também não incluiu o valor das quotas de propriedade da sociedade representativas do capital da Galpão Empreendimentos Imobiliários Ltda.

A presente operação foi efetivada em 11 de abril de 1995, tendo sido apresentada à SDE em 17 de abril do mesmo ano, atendendo ao disposto na Resolução CADE nº 1, de 7 de junho de 1995. No entanto, por aproximadamente um ano, as requerentes permaneceram indiferentes às várias diligências realizadas pela SEAE, o que resultou na devolução da consulta à SDE em 23 de outubro de 1996, ficando prejudicada a sua apreciação por parte da SEAE (fls.22).

Em 25 de novembro de 1996, as requerentes manifestaram-se formalmente, retratando-se pelo não atendimento às diversas solicitações de informação realizadas pela SEAE, alegando não dispor de todos os dados exigidos pela Resolução CADE nº 1. À época requereu a reapresentação do feito, na forma simplificada de acordo com a Resolução CADE nº 5, de 28 de agosto de 1996 (fls.30).

## JUSTIFICATIVA DA OPERAÇÃO

As requerentes alegam que a operação em tela justifica-se, em primeiro lugar, pela pretensão da Teka em diversificar e complementar a sua linha de produção, atingindo as classes A e B no que se refere ao setor de roupas de cama, mesa e banho, ingressando no mercado de toalhas de renda, toalhas de malha, forros e mantas de poliéster; artigos produzidos pela Texcolor S.A. antes da operação.

Neste sentido, "a operação permitiu uma melhora na qualidade dos bens oferecidos ao consumidor, inclusive com preços mais baixos, pelos custos diluídos através de eficiências e custos fixos rateados" (fls. 46).

Em segundo lugar, considerou-se o quadro de insolvência financeira e as sérias dificuldades de ordem administrativa por que passava a Texcolor S.A., empresa de pequeno / médio porte (fls.46).

Dados do Balanço Patrimonial da Texcolor S.A. revelam que a mesma possuía, em 1994, um ativo total de R\$ 15.577.465,23 milhões contra um passivo circulante de R\$ 17.044.467,23 milhões (fls.126 / 178 e 179).

Há que se considerar na presente análise as transformações por que vem passando a indústria têxtil no Brasil, em especial a partir de 1990, quando teve início o processo de abertura da economia brasileira.

O setor ainda apresenta grande defasagem tecnológica em relação aos padrões internacionais, vez que ao longo das últimas décadas pouco se investiu em tecnologia de ponta. No entanto, empresas mais dinâmicas têm conseguido reduzir sensivelmente seus custos, apresentando ganhos de competitividade significativos, principalmente pela adoção de processos de reestruturação administrativa e modernização industrial. (2)

Como exemplo de processos de reestruturação no setor têxtil, pode-se mencionar três Atos de Concentração já julgados por este Conselho, aprovados sem quaisquer condições, quais sejam: AC nº 21/94 (3), AC nº 30/95 (4) e AC nº 51/95 (5), ressaltando-se que encontram-se em tramitação outras três operações envolvendo o setor têxtil, além da que ora se analisa.

#### DOS PARECERES DA SEAE E DA SDE

Tanto a SEAE (fls. 122/127) quanto a SDE (fls. 201/219) opinaram pela admissibilidade do presente Ato, sem qualquer restrição, por considerarem que a operação não elevou significativamente o poder de mercado das requerentes no segmento de roupas de cama, mesa e banho.

#### DO PARECER DA PROCURADORIA DO CADE

A Procuradoria do CADE às fls. 226 a 237, em parecer elaborado pela Procuradora Autárquica Karla Margarida M. Santos, opinou pela aprovação da operação, sem restrição, mas ressaltou a necessidade de que seja aplicada multa

mínima à empresa pelo não atendimento às primeiras diligências feitas pela SEAE, por ocasião da primeira apresentação da operação à SDE, impossibilitando à SEAE levar adiante a análise do feito por aproximadamente um ano.

Lembra o Parecer que o procedimento de cobrança de multa obedece o disposto na Resolução nº 09, de 16 de julho de 1997 (DOU, Seção 1- 13/08/97).

## PERFIL DAS EMPRESAS

### TEKA - TECELAGEM KUEHNRIK S.A.

A Tecelagem Kuehnrich S.A. - Teka é uma empresa brasileira de capital aberto, com sede em Blumenau - SC, cujo controle do capital votante encontra-se distribuído na forma de 41,8% para os membros da família Kuehnrich, 25% para a Ceval Centro Oeste, 10% para o Banco Mercantil de São Paulo, 9% para o BANESPA S.A. , 8% para a Scania do Brasil Ltda e 5,1% para a Weg Motores Ltda.(fls. 52).

A empresa fabrica produtos têxteis do segmento de cama, mesa e banho, bem como artigos de vestuário para os mercados interno e externo, empregando 4.673 pessoas (fls. 51).

Em 1995 o faturamento obtido foi de R\$ 273.559.000,00 milhões (fls. 49) e em 1996 de R\$ 286.925.000,00 milhões (fls.51). O forte da empresa são suas vendas no mercado interno, muito embora atue também em outros países do MERCOSUL, para onde exportou, em 1996, US\$10.165.000,00 milhões. Em exportações para outros países a empresa faturou, em 1996, US\$ 38.223.000,00 milhões (fls. 51).

### TEXCOLOR S.A.

A Texcolor S.A. era uma empresa de pequeno/médio porte, de caráter familiar, com sede na cidade de Sumaré - São Paulo, cujo capital votante, antes da operação, encontrava-se distribuído em 75% para Rafic Farkouh e 25% para Aref Farkouh, ambos de nacionalidade brasileira.

Sua produção concentrava-se em artigos de cama, mesa e banho voltados para as classes A e B, ou seja, produtos

considerados de qualidade superior, confeccionados a partir de felpudos de malha, renda e poliéster, bem como a confecção de acabamentos especiais, empregando 1.050 pessoas (fls. 52).

No parecer da SEAE, às fls. 123, consta que a empresa também atuava no mercado de beneficiamento de uniformes industriais.

Em 1995 o seu faturamento atingiu cerca de R\$ 29.641.000,00 milhões (fls.49). Contudo, desde 1994, a empresa já apresentava dificuldades em seu desempenho financeiro, conforme balanço patrimonial apresentado às fls.178 a 180, bem como análise patrimonial apresentada para o 1º trimestre de 1995 às fls. 177. O Parecer da SDE, às fls.205, analisa detalhadamente tais informações. (6)

## DO MERCADO RELEVANTE

Para efeitos desta operação, o mercado relevante do produto foi definido pelas Requerentes como sendo o de roupas de cama, mesa e banho, considerando que antes da operação ambas as empresas atuavam simultaneamente nestes segmentos. Em termos geográficos, considerou-se o MERCOSUL (fls. 44).

O Parecer da SEAE, às fls. 122 a 127, concorda com a proposição das Requerentes quanto à definição do mercado relevante do produto, alegando que, para efeito antitruste, a análise do mercado de roupas de cama, mesa e banho, como um todo, permite melhor avaliação das condições de concorrência (fls. 124).

Em termos geográficos, o mercado relevante foi definido pela SEAE como sendo o nacional.

O Parecer da SDE, às fls. 201 a 219, aprofundando a questão da substituíbilidade da oferta, determinou que são dois os mercados relevantes do produto para efeitos desta operação, quais sejam, o de roupas de cama/mesa e o de roupas de banho. Segundo a SDE, "(...) o fato de os equipamentos utilizados na fabricação de roupas de cama - com algumas adaptações que não constituem custos elevados (R\$ 1.092,00 por máquina) - serem facilmente revertidos para a produção de artigos de mesa, permite incluir os dois segmentos em um só mercado, o que não acontece com os artigos de banho"(fls. 206).

Quanto à dimensão geográfica, aquela Secretaria considerou o território nacional, vez que a participação das importações de artigos de cama, mesa e banho têm pouca representatividade na oferta interna ( 2,4% em 1996). (7)

Afirma, ainda, o Parecer da SDE que uma das possíveis justificativas, para tal comportamento das importações no segmento, é o elevado custo de internacionalização, representando 53,3% sobre o preço FOB, conforme demonstrativo que se segue:

	%	VALOR
1)FOB	-	100
2)Frete Marítimo	5	5
3)Seguro (S/1+2)	0,5	0,5
4)Imposto de Import. (S/1+2+3)	20	21,1
5)IPI(S/ 1+2+3+4)	0	-
6)ICMS (S/1+2+3+4+5)	17	21,5
7)Despesas alfandegárias (S/1+2+3)	3	3,1
8)Frete Rodoviário (S/1+2+3)	2	2,1
<b>TOTAL</b>		<b>53,3</b>

Fonte:Requerentes às fls. 157.

Outro aspecto que deve ser considerado é o Acordo Especial da OMC (Agreement on Textiles and Clothing), ainda extremamente restritivo, firmado por ocasião da Rodada Uruguai, em substituição ao Acordo Multifibras, até então em vigor.

De acordo com o voto do Conselheiro-Relator do Ato de Concentração nº21/94, Antonio Fonseca, julgado em 18 de junho de 1997 na 42ª Sessão Ordinária deste Conselho, "o processo de integração dos produtos têxteis à regras da OMC (comuns à demais mercadorias), implementado de forma gradual, prevê 4 etapas: na primeira etapa, iniciada em 1990, apenas 16% das importações sob o amparo do Acordo Multifibras foram incorporados às novas regras. A segunda fase inicia-se em janeiro de 1998, quando serão incorporadas mais 17% do volume de importações objeto do Multifibras. Somente no ano 2001 o comércio internacional de têxteis estaria livre do sistema de cotas".

É importante mencionar que, no referido Ato, os mercados relevantes de produto foram definidos como sendo o de roupas de cama/ mesa e o de roupas de banho, exatamente por ter sido considerada a substituíbilidade da oferta no caso dos artigos de cama e mesa. Sua dimensão geográfica foi definida como sendo o território nacional, pelo mesmo argumento levantado no caso que ora se analisa, ou seja, de que é pequena a participação das importações no mercado interno.

Considerando as informações apresentadas pelas Requerentes às fls.100, 111, 157 e de 196 a 199, os argumentos levantados pelo Parecer da SDE e também aqueles contidos no relatório e voto do Ato de Concentração nº 21/94, creio apropriado definir, para efeitos desta operação, os mercados relevantes do produto como sendo o de produção e comercialização de roupas de cama/mesa e o de produção e comercialização de roupas de banho, e sua dimensão geográfica como sendo o território nacional.

## ESTRUTURA DO MERCADO

O processo produtivo do setor têxtil apresenta as seguintes etapas básicas: beneficiamento de fibras, fiação, tecelagem plana ou malharia, acabamento e confecção. Cada qual possui características próprias e pode ser realizada de forma independente das demais, mas o resultado final de cada etapa, na ordem em que foram mencionadas, constitui o principal insumo da etapa posterior. A descontinuidade, no entanto, é uma característica do setor, o que permite a proliferação de grande quantidade de pequenas unidades fabris, especializadas em determinada etapa do processo produtivo, geralmente participantes da economia informal, bem como cria condições para inúmeras possibilidades de integração vertical.

O acesso às matérias-primas referentes às diversas etapas do processo produtivo, bem como a tecnologia existentes, incorporada nos equipamentos, é relativamente fácil, sendo o principal obstáculo o de ordem financeira (fls. 54, 123, 125 e 212).

O segmento de roupas de cama, mesa e banho pode ser caracterizado como um caso em que um oligopólio competitivo (fls. 124) se relaciona com um oligopsônio, visto que os fabricantes destes artigos negociam suas produções com um pequeno número de grandes compradores, normalmente lojas de departamento espalhadas pelo território nacional (fls. 57).

Há que se considerar que as elasticidades preço e renda, para os referidos produtos, são elevadas inclusive pelo fato de que esses produtos não se constituem em bens essenciais, o que, de certa forma, limita a atuação dos produtores no que diz respeito à imposição de políticas comerciais.

Conforme dados apresentados pelas Requerentes, às fls. 156/ 157 e 200, verifica-se que a participação percentual do faturamento das empresas Teka e Texcolor S.A. nos mercados nacionais de roupas de cama/ mesa e de roupas de banho, antes e após a presente operação, não apresentou alteração significativa. Se em 1995 a Teka detinha 29% do mercado de roupas de cama/ mesa e 25% do mercado de roupas de banho, em 1997 Teka/ Texcolor S.A. passaram a deter 31,9% do mercado de roupas de cama/ mesa e 28% do mercado de roupas de banho.

O Parecer da SDE alerta que, mesmo que esses percentuais tenham sido um pouco elevados no caso do mercado de cama/ mesa, em 1997, 43,4% das vendas no setor foram referentes a empresas com participação no mercado inferior a 5% (fls. 210).

#### Participação Percentual do Faturamento no Mercado Nacional, por Empresa

	1995	1995	1996*	1996*	1997*	1997*
	cama/ mesa	banho	cama/ mesa	banho	(jan/out)	(jan/out)
Teka S.A.	29,0	25,0	31,5	nd	31,9	28,0
Artex S.A	23,0	17,0	24,0	nd	24,7	18,0
Lepper	5,0	3,0	4,5	nd	3,2	4,0
Dohler	4,2	4,2	6,0	nd	4,1	6,0
Texcolor S.A	3,0	3,0	-	-	-	-
Karsten	2,4	1,0	2,4	nd	2,5	1,0
Buettner	1,4	8,0	1,4	nd	1,3	6,0
Toália	-	8,0	-	nd	-	7,0
São Carlos	-	4,0	-	nd	-	3,0
Outras	32,0	25,0	32,0	nd	32,3	27,0

Fonte: Requerentes. \* Teka + Texcolor S.A. nd - não disponível.

Ressalta-se que a presença de produtores informais é bastante acentuada, especialmente no mercado de artigos para cama. Há grande número de produto-

res que atuam na fase final de fabricação, ou seja, na fabricação de roupas de cama propriamente ditas ( fls. 211).

### BARREIRAS À ENTRADA

Ao considerar o segmento de cama, mesa e banho verifica-se que as principais barreiras à entrada de novos competidores com planta integrada são (fls. 212):

a) alto custo do capital para investimentos, considerando que nos últimos anos houve elevação nos preços dos equipamentos; e

b) necessidade de vultoso capital de giro.

No entanto, existem vários outros fatores que facilitam a entrada de novas empresas no mercado, a saber (fls. 54 e 125):

a) incentivos fiscais em determinadas regiões do país (Norte e Nordeste); b) utilização de mão-de-obra semi-especializada; c) fácil acesso a matérias-primas; e d) fácil acesso à tecnologia de fabricação dos produtos.

### GANHOS DE EFICIÊNCIA

Às fls. 171 a 176 as Requerentes demonstram os ganhos de eficiência alcançados com a operação, decorridos dois anos e meio.

O Parecer da SDE confere destaque para:

a) redução do custo médio industrial de R\$ 8,40/kg, no período de janeiro/95 a fevereiro/96, para R\$ 7,88/kg, no período de março/96 a maio/97, em parte em função da absorção, pela Teka, dos serviços de acabamento antes terceirizados na Texcolor;

b) aumento da produção, registrando variação média de 10,5% quando comparados os períodos de janeiro/95 a fevereiro/96 (1.881 t) e de março/96 a maio/97 (2.079 t), com conseqüente redução da capacidade ociosa da Texcolor;

c) redução do preço por quilo faturado de R\$ 14,11/kg no período de janeiro/95 a fevereiro/96 para R\$ 12,82/kg no período de março/96 a maio/97;

d) aumento das exportações para outros países do MERCOSUL (fls. 175); e

e) diversificação da produção, melhoria de qualidade dos produtos ofertados, redução dos preços ao consumidor final e possibilidade da Teka vir a atuar no setor de tecidos industriais com acabamentos especiais.

Às fls. 218, o Parecer da SDE conclui, verbis: "A adquirente demonstrou que a incorporação realizada propiciou aumento da produtividade e da produção e redução dos custos, que foi repassada aos preços finais dos produtos, tornando a empresa mais competitiva".

É o Relatório.

### ***VOTO***

A presente operação enquadra-se no § 3º do Art. 54 da Lei nº 8.884/94, tendo em vista que após sua efetivação a concentração nos mercados relevantes analisados ultrapassou 20%. No entanto, o ganho de participação no mercado efetivamente obtido pela adquirente foi de apenas 3%. Com a aquisição das ações da Texcolor S.A., a Teka passou a deter, em 1997, 31,9% do mercado de roupas de cama/ mesa e 28% do mercado de roupas de banho, o que não significa mudança substancial no perfil concorrencial destes mercados, considerando que antes da operação em tela a Teka já detinha 29% do mercado de roupas de cama/ mesa e 25% do mercado de roupas de banho. Os autos mostram que a operação em apreço trouxe ganhos de eficiência importantes para o setor, possibilitando à Teka melhorar suas condições de competitividade. Verifica-se, também, que não houve aumento substancial no grau de concentração, não tendo a operação resultado, efetiva ou potencialmente, em limitação ou prejuízo à concorrência, nem tampouco em dominação dos mercados relevantes. A venda da Texcolor S.A. mostrou ser a melhor saída para a empresa, necessitada de novos aportes de capital para permanecer no mercado, garantindo os níveis de oferta de produtos e de emprego no setor em apreço .

Assim, proponho a aprovação do presente Ato sem condições. (8)

Ressalta-se, contudo, que embora a operação tenha sido submetida à SDE tempestivamente, não pôde ter andamento por mais de um ano, diante do retardamento das Requerentes em responder à SEAE, fornecendo as informa-

ções formalmente solicitadas. Em seu primeiro Ofício, nº 331, de 20.06.95 (fls. 26), a SEAE solicitou que a Teka lhe remetesse "as informações relacionadas na Resolução CADE nº 1, de 07/06/95", norma vigente à época, e da qual constavam as informações a serem prestadas pelas requerentes para efeito de exame de atos de concentração. A Teka simplesmente não respondeu a tal Ofício, somente vindo a fazê-lo, não à SEAE, mas à SDE, em 25 de novembro de 1996 (fls. 30), ou seja, mais de um ano após a data da solicitação, retratando-se por não ter respondido os Ofícios SEAE nº 55 e 504 (e, portanto, acusando seu recebimento) alegando como justificativa o fato de "não [ter] acesso a todos os dados ali exigidos" (fls. 30) (grifei).

Contudo, após a reapresentação do feito na forma da Resolução CADE nº 5, de 28 de agosto de 1996, os dados que foram apresentados pelas Requerentes mostraram riqueza de detalhes que contradizem as alegações anteriores que pretenderam justificar sua inércia ante os ofícios da SEAE solicitando informações. (9)

Isto porque as informações efetivamente fornecidas, constantes da Resolução CADE nº 5/96 estão, também, contidas no rol de informações solicitadas na Resolução nº 1/95. Em outras palavras, a solicitação da SEAE baseada na Resolução nº 1/95 poderia ter sido respondida ao menos na extensão equivalente à Resolução nº 5/96. Assim, considerando o Parecer da Procuradoria deste Conselho, que propugna pela aplicação de multa mínima à Empresa, adotando a Resolução nº 9, de 16 de julho de 1997 para o procedimento de cobrança, determino que seja aplicada a multa de 5.000 UFIR à Teka - Tece-lagem Kuehnrich S.A. , por retardamento injustificado no fornecimento de informação à SEAE/MF, mesmo após ter sido advertida sobre as consequências dessa atitude (fls. 23), o que constitui infração ao art. 26 da Lei nº 8.884/94. É o voto.

RENAULT DE FREITAS CASTRO

Conselheiro-Relator

(1) Relatório elaborado pela assessora do CADE Sandra Maria de Carvalho, sob orientação do Conselheiro-Relator.

(2) OLIVEIRA, Maria Helena e MEDEIROS, Luiz Alberto R. "Investimentos Necessários para a Modernização do Setor Têxtil. BNDES Setorial - Março de 1996.

(3) Artex S.A. Fábrica de Artefatos Têxteis, Indústria Têxtil de Salto S.A., S.A. Moinho Santista Indústrias Gerais e Toália S.A. Indústria Têxtil

(4) Karibê Indústria e Comércio Ltda e Paramount Lansul S.A

(5) Linhas Correntes Ltda e Microlite S.A.

(6) Segundo o Parecer da SDE,"conforme pode-se observar nos gráficos às fls. 177, os índices de liquidez corrente pioraram no decorrer dos seguintes períodos: a partir de 1993, quando passaram de 1,08, chegando a 0,57 em março de 1995, demonstrando que a empresa não possuía boa capacidade de saldar seus compromissos de curto prazo. Além deste fato negativo, tendo em vista que o indicador de liquidez seca (março/95) mostrou-se inferior à unidade, ou seja 0,32, pode-se afirmar que a liquidez da empresa, considerando-se a realização dos estoques, estava sujeita a um maior comprometimento no caso de queda nas vendas.As despesas financeiras foram superiores às receitas financeiras em todas as demonstrações apresentadas e, com isso, a empresa apurou somente resultados financeiros negativos, o que comprometeu em parte os resultados finais.A análise dos balanços mostra predomínio do capital de terceiros sobre o próprio, com os índices de endividamento elevadíssimos, atingindo 78,20% em 1993.No balanço encerrado em 31.03.95 , o endividamento bancário representava cerca de 48,37% do Exigível e 225,19% do Patrimônio Líquido.Em 1994, a empresa obteve R\$ 16,7 milhões de receita operacional líquida e o custo dos produtos vendidos representou 65,3%. No balanço de 31.03.95 este índice foi de 85,9%, demonstrando redução da margem de lucratividade.De um modo geral a situação patrimonial ficou difícil com a diminuição de liquidez corrente, aumento do índice de endividamento geral e sucessivos prejuízos apurados nesses anos. Isto levou a um processo intensivo de descapitalização e queda acentuada do montante de capital próprio da empresa, caracterizando sua situação de insolvência financeira".

(7) Segundo dados apresentados pelas Requerentes às fls. 196 a 199, é possível verificar que em 1996 as importações no segmento de cama obtiveram participação de 4,7% na oferta interna; o segmento de mesa 2,9% e o segmento de banho 0,7%. Assim, em 1996,as importações destes artigos representaram conjuntamente 2,4% da oferta interna (fls. 208).

(8) Nos votos que proferi nos AC nºs 44/95 (Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira Participação, Indústria e Comércio Ltda e Mendes Júnior Siderurgia S/A) e 45/95 (Dystar Ltda, Hoeschst do Brasil Química e Farmacéutica S/A e Bayer do Brasil S/A) manifestei minha posição sobre a decisão do CADE no caso de Atos de Concentração que não resultam em danos efetivos ou potenciais à concorrência. Resumidamente, em tais casos, sou pelo arquivamento do requerimento, uma vez que, no meu entendimento, a Lei nº 8.884/94 não confere ao CADE competência para aprovar atos ou contratos que não tenham

aquelas características, devendo, portanto, tão-somente arquivá-los. No entanto, tem sido outra a posição adotada pelo Colegiado em casos análogos, optando a maioria por aprovar (e não arquivar) tais atos, com o objetivo principal de proporcionar aos requerentes, e ao público em geral, entendimento mais claro da decisão do CADE. Segundo essa corrente majoritária, a decisão sob forma de arquivamento, nesses casos, poderia gerar dúvidas na interpretação do sentido exato da decisão do Conselho. Feito o registro do meu entendimento, ao qual continuo fiel, por convicção, mas visando à maior simplicidade dos registros das decisões deste Colegiado, acompanho, na forma, o entendimento da maioria.

(9) Ofícios MF/SEAE n<sup>o</sup>s 389, 55, 504, 332 e 331, de 30/08/96, 02/02/96, 23/08/95 e 20/06/95, respectivamente (fls. 22).

