

REVISTA DO

INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS DAS RELAÇÕES
DE CONCORRÊNCIA E DE CONSUMO

***DOCTRINA
JURISPRUDÊNCIA
LEGISLAÇÃO***

volume 5 número 9

**I
B
R
A
C**

DOCTRINA
JURISPRUDÊNCIA
LEGISLAÇÃO

São Paulo
Volume 5 número 9 - 1998

**INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS DAS RELAÇÕES DE
CONCORRÊNCIA E DE CONSUMO - IBRAC**

Rua Cardoso de Almeida 788 cj 121
CEP 05013-001 - São Paulo - SP - Brasil
Tel.: (011) 3872 2609 / 263 6748
Fax.: (011) 3872 2609 / 263-6748

<http://www.ibrac.org.br>

E-mail: ibrac@ibrac.org.br

REVISTA DO IBRAC

EDITORIA

Diretor e Editor: Pedro Dutra

Editor Assistente: José Carlos Busto

Conselho Editorial : Alberto Venâncio Filho, Carlos Francisco de Magalhães, José Del Chiaro F. da Rosa, José Geraldo Brito Filomeno, José Inácio G. Franceschini, Mauro Grinberg, Tércio Sampaio Ferraz, Ubiratan Mattos, Rui Pinheiro Jr, Werter Rotuno Faria.

A REVISTA DO IBRAC aceita colaborações relativas ao desenvolvimento das relações de concorrência e de consumo. A Redação ordenará a publicação dos textos recebidos.

Periodicidade: mensal

Catálogo

Abuso do Poder Econômico / Competitividade / Mercado / Política Industrial / Legislação de Defesa da Concorrência.

CDU 339.19 / 343.53

SUMÁRIO

DOCTRINA

- A INTEGRAÇÃO DOS PRINCÍPIOS ECONÔMICOS E DOS PRINCÍPIOS JURÍDICOS NA LEGISLAÇÃO DA CONCORRÊNCIA	<i>ALBERTO VENANCIO FILHO</i>	5
- OS PRINCÍPIOS DA LEGALIDADE E DA COMPETÊNCIA E OS LIMITES DE ATUAÇÃO DO INPI NO DIREITO DA CONCORRÊNCIA	<i>JOSÉ CARLOS VAZ E DIAS</i>	13
- A APURAÇÃO DAS PRÁTICAS RESTRITIVAS DA CONCORRÊNCIA - AVERIGUAÇÕES PRELIMINARES E PROCESSOS ADMINISTRATIVOS	<i>MAGALI KLAJMIC</i>	23

JURISPRUDÊNCIA

- DIRETRIZES PARA IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO CADE RELATIVA AO ATO DE CONCENTRAÇÃO 16/94 (20/11/96) GERDAU / PAINS		35
I) INTRODUÇÃO		37
II) HISTÓRICO DO ATO DE CONCENTRAÇÃO 16/94		38
III) ASPECTOS JURÍDICOS DA IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO CADE		46
IIIA) NECESSIDADE DE TORNAR A DECISÃO EXEQUÍVEL		46
IIIB) PRINCÍPIO DA MENOR ONEROSIDADE		50
IIIC) JURISPRUDÊNCIA DO CADE		51
IV) MOTIVAÇÃO E DEFINIÇÃO DE MERCADO RELEVANTE DA DECISÃO DO CADE		54
IVA) MOTIVAÇÃO DA DECISÃO DO CADE		54
IVB) MERCADO RELEVANTE CONSIDERADO NA DECISÃO DO CADE		55
V) INFORMAÇÕES BÁSICAS SOBRE O MERCADO DE AÇOS LONGOS		56
VA) PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO PRODUTIVO		56
VB) BARREIRAS À ENTRADA NO MERCADO RELEVANTE		59
VI) MUDANÇAS ESTRUTURAIS NO SEGMENTO DE AÇOS LONGOS		62
VIA) AS OPERAÇÕES GERDAU/PAINS, BELGO/DEDINI E BELGO/MENDES JR.		63
VIB) MUDANÇA ESTRUTURAL NO SETOR DE AÇOS LONGOS E DINÂMICA CONCORRENCIAL..		67
VIC) MUDANÇA ESTRUTURAL NO SETOR.....		69
VID) ASPECTOS ESPECÍFICOS DE VERGALHÕES.....		71
VII) GRUPO GERDAU		72
VIII) A PAINS		73
IX) IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO		80

DETALHAMENTO PARA IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO	80
ESTÁGIO I: PROVIDÊNCIAS NECESSÁRIAS À IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO CADE.....	80
ALTERNATIVA 1	84
ALTERNATIVA 2	86
ALTERNATIVA 3	87
CONDIÇÕES PARA IMPLEMENTAÇÃO DAS ALTERNATIVAS DE CUMPRIMENTO DA DECISÃO..	87
BIBLIOGRAFIA	89
- ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 111/96 - ARCO QUÍMICA DO BRASIL LTDA. E OLIN BRASIL LTDA.....	93
- ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 79/96 - PANEX S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO, ALCAN ALUMÍNIO DO BRASIL S/A E ALUMÍNIO PENEDO LTDA.....	99
- ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 08012.007539/97-22 - CANALE DO BRASIL S.A E ZABET S.A INDÚSTRIA E COMÉRCIO.....	141
- ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 08012.000606/98-41 - CHAMPION PAPEL E CELULOSE LTDA., INPACEL INDÚSTRIA DE PAPEL ARAPOTI S.A. E BAF BAMERINDUS AGRO- FLORESTAL	147
- ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 177/97 - UNIGEL PARTICIPAÇÕES, SERVIÇOS INDUSTRIAIS E REPRESENTAÇÃO LTDA. (MONSATO DO BRASIL LTDA.) E COMPANHIA BRASILEIRA DE ESTIRENO.....	149
- ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 08012.001501/98-01 (APRESENTAÇÃO PRÉVIA) - GE CELMA S.A E VARIG – VIAÇÃO AÉREA RIO- GRANDENSE S.A	153

LEGISLAÇÃO

- A CONCENTRAÇÃO DO PODER ECONÔMICO - LEI AUSTRALIANA DE “PRÁTICAS COMERCIAIS” <i>TRADUÇÃO DE PEDRO DUTRA E PATRICIA GALIZIA</i>	161
- ÍNDICE DAS MATÉRIAS JÁ PUBLICADAS NA REVISTA DO IBRAC.....	177

DOCTRINA

A INTEGRAÇÃO DOS PRINCÍPIOS ECONÔMICOS E DOS PRINCÍPIOS JURÍDICOS NA LEGISLAÇÃO DA CONCORRÊNCIA

Alberto Venancio Filho

A vigência há mais de trinta e cinco anos da legislação da concorrência, iniciada a rigor com a Lei 4.137 de 10 de setembro de 1962, oferece margem para uma análise de caráter inter-disciplinar, aliando os princípios econômicos à norma jurídica. Entretanto nesse longo período esta legislação não teve uma aplicação extensa, e, sobretudo não ser realizou a integração entre um e outro domínio. Ao tecer algumas considerações sobre a matéria, temos de nos concentrar na doutrina e na jurisprudência norte-americana, referindo a discussões motivadas pelo Decreto-Lei nº 7.666 de 22 de junho de 1945, e aos debates legislativos que precederam a edição da Lei nº 4.137, quando o tema foi debatido de forma expressiva.

Infelizmente no Brasil por força de uma formação universitária estanque, advogados e economistas não tem encontrado um denominador comum para o exame dessa e de outras matérias. Até há pouco tempo -- hoje felizmente com algumas exceções -- os conhecimentos econômicos fornecidos nas faculdades de direito eram extremamente insuficientes, e nas faculdades de economia, também com raras exceções predomina a economia matemática. Falta alguém para lembrar a reflexão de Celso Furtado de que só os economistas acham que os problemas econômicos são exclusivamente econômicos.

A primeira manifestação de integração do direito com a economia na legislação sobre a concorrência encontra-se na Exposição de Motivos do decreto lei 7.666 de 22 de junho de 1945 de autoria de Agamenon Magalhães que dispunha sobre os atos contrários à ordem social e econômica.

O decreto lei tinha a nítida inspiração do Ministro da Justiça Agamenon Magalhães, que se preocupava com o assunto desde gestão anterior, quando ocupava o Ministério do Trabalho e da Indústria, ao examinar o problema de patentes que já estavam em domínio público, e que eram exploradas por empresas controladas por estrangeiros. A exposição de motivos revelava essas motivações numa fase de transição da economia brasileira, de uma economia puramente agrária, que se alterara a partir de 1930, e prosseguira com os efeitos da 2ª guerra mundial, ao provocar limitação às importações, facilitando o surgimento de novas indústrias.

A exposição de motivos começava dizendo “que o surto do nosso progresso industrial e a situação criada pela guerra na sua faixa paradoxal de tirar dos que não tem para dar aos que tem exigem do governo medidas de proteção às atividades econômicas sadias.

A concentração do poder econômico gerou o capitalismo financeiro. A paixão pelo lucro substituiu o senso da utilidade e do serviço. Os valores em vez de servir só ao homem passaram a contribuir para o seu aniquilamento. Os “trustes”, desorganizando a pequena indústria, a economia familiar e a de consumo, colocaram as classes médias e as classes trabalhadoras à sombra da indigência econômica.

Novas medidas se impõem. Lucros extraordinários provocados pela guerra estimulam a criação de novos latifúndios. Acelera-se o êxodo dos campos em benefício das cidades, onde se levantam fastuosos arranha-céus, com dinheiro arrancado, muitas vezes, da zona rural depauperada. Esses fenômenos constituem consequências nefastas do exercício abusivo do poder econômico, contra o qual se tem sistematicamente insurgindo a opinião pública, leiga ou técnica”.

O decreto-lei recebeu numerosas críticas e dentre esses pronunciamentos, um dos mais expressivos é o de João Daudt de Oliveira amigo do Presidente Vargas, então Presidente da Associação Comercial do Rio de Janeiro, instituição mais que centenária e na época uma espécie de organização nacional de defesa das classes produtoras.

Diria:

“deponho com isenção sobre as repercussões danosas do decreto lei 7.666, se este for aplicado com o mesmo espírito que presidiu a sua direção. No Brasil é cedo ainda para pensarmos em defender a liberdade de empresa contra monopólios provenientes de agrupamentos. Estes, ou não existem, ou pertencem ao Estado. Nossa fraqueza econômica favorece justamente outros males, como falta de poder aquisitivo da massa e a insuficiência de capitais nacionais para criar a nossa riqueza.

Por muito útil que fosse prevenir o futuro desenvolvimento de manobras monopolísticas no Brasil, mais premente é a necessidade de uma política de redução do custo de vida com a inversão de novos capitais na produção de bens essenciais (depois de sustada a inflação, que inutilizará todas as tentativas de construção econômica). Nossa crise é de debilidade. O que se impõe é estimular as iniciativas, não desencorajá-las. Ora, o decreto 7.666, pela insegurança e pelas incertezas que cria, prejudica a liberdade de comércio e de produção e obstará a entrada de capitais estrangeiros para aplicação no desenvolvimento de um país em obras que beneficiem a produção”.

As observações de Eugenio Gudín, ilustre economista, não se referiram propriamente à necessidade do decreto-lei, pois afirmava ter apresentado à Comissão de Planejamento Econômico recomendação para a criação junto ao Ministério Público de organismos técnicos-jurídicos aos quais caberia combater os monopólios, os trustes, os cartéis e a alta artificial de preços. Propunha, porém, um organismo técnico de engenheiros, industriais e economistas para proceder à investigação preliminar sobre a existência de manobras monopolís-

ticas ou restritivas. Um organismo técnico parecia a ele indispensável para instruir processos em matérias em que os juristas procuradores da República não são geralmente versados. Uma vez verificada a forte presunção da existência de tais propósitos, o organismo técnico submeteria o caso à Procuradoria da República, que julgaria dos fundamentos legais, e o denunciaria ou não aos tribunais competentes com possibilidade de ampla defesa do acusado.

Na introdução ao volume “Abuso do Poder Econômico” de 1949, ao apresentar à Câmara dos Deputados o projeto 122/49, que se converteria na Lei 4.137, diria Agamenon Magalhães que havia uma nova teoria em economia, a competição imperfeita, apregoada por Mrs. Joan Robinson no livro “The Economics of Imperfect Competition (1933). Só há competição perfeita ou livre concorrência, quando há vendedores de um mesmo produto podendo o consumidor adquirir livremente a um ou a outro.

Quando há um só vendedor ou um pequeno número deles, a elasticidade da procura sofre redução, ficando o consumidor sujeito às condições de preços, qualidades e quantidades que lhe forem impostas. Desaparece então a livre concorrência e a competição torna-se imperfeita.

Em conferência pronunciada no Clube Militar em 1949, publicada no volume “Abuso do Poder Econômico”, depois de ter apresentado projeto de lei sobre a matéria, Agamenon Magalhães declarava que “as linhas gerais do projeto tem por finalidade proteger a liberdade da iniciativa e a liberdade de concorrência, defender a ordem econômica dentro da legalidade democrática.

Em 1955, no curso da tramitação do projeto foi constituída comissão especial para emitir parecer sobre a matéria. A Comissão ouviu três ilustres figuras do meio jurídico e econômico, o Professor Hermes Lima, mais tarde Ministro do Supremo Tribunal Federal, o Ministro Nelson Hungria, Ministro do Supremo Tribunal Federal e o Professor Alexandre Kafka, economista da Fundação Getúlio Vargas, depois representantes do Brasil no Fundo Monetário Internacional. Os dois primeiros depoimentos tem relativa relevância para o tema, mas o Professor Alexandre Kafka realizou depoimento de maior importância, justamente analisando as questões da integração entre os princípios econômicos e jurídicos com atualidade ainda nos dias de hoje.

Começava afirmando que Adam Smith, o pai da economia liberal, no livro “O Inquérito sobre a Origem e a Natureza da Riqueza das Nações”, reproduzira frase famosa “raramente reúnem-se comerciantes em torno de uma mesa para ceiar ou beber que não haja uma conspiração contra o consumidor”.

O princípio corrente na época era o da livre competição como estado natural das coisas e ótimo do ponto de vista social, admitindo poucas exceções como os monopólios naturais e os monopólios legais.

Apresentava reparos a essas conclusões, pois considerava que do ponto de vista da ciência econômica atual, ocorria exatamente o contrário, isto é, o monopólio é a situação natural, e a livre competição situação excepcional, que praticamente só se encontra na agricultura. E afirmava “de maneira que efetivamente a ciência econômica moderna olha para o mundo como um mundo de monopólios com algumas ilhas isoladas de competição principalmente na agricultura”. Quanto à nocividade dos monopólios, considerava que podem ser benéficos em certas condições, e isto está implícito na legislação sobre marcas e patentes, direitos autorais e monopólios de fomento do desenvolvimento econômico.

Considerava entretanto, que antes de se elaborar a lei, a Comissão deveria fazer uma larga investigação sobre a importância das práticas monopolísticas porventura existentes no país. Tal ocorrera na Inglaterra antes de se baixar em 1946 a lei sobre controle dos monopólios; durante vários anos uma comissão investigou a existência das práticas monopolísticas e só após verificar que as práticas eram realmente importantes foi baixada a lei.

Na Itália, por ocasião da discussão de projeto de lei anti-truste Tulio Ascarelli, eminente jurista mas com fina percepção dos assuntos econômicos, examinou o tema sob aspectos que se enquadram perfeitamente nessa linha de considerações. “Obviamente o primeiro problema a examinar é em que medida a indústria italiana é consorciada e mais ainda em que medida opera em situação de monopólio e oligopólio, porque esta verificação de fato constitui a premissa do procedimento legislativo”.

Em seguida afirmava “que uma disciplina legislativa dos consórcios tem sempre um alcance limitado (mesmo quando fixados seus contornos), porque permanece naturalmente estranha a um complexo de providências, sobretudo de caráter aduaneiro e fiscal, que mais do que procedimentos em termos de consórcio podem influenciar a estrutura do sistema econômico.

Assim, um projeto de lei sobre consórcios só pode conceber-se quando enquadrado numa política que, partindo da constatação de um elevado percentual de empresas operando fora do âmbito da livre concorrência, e de uma elevada rigidez da estrutura econômica, vise a uma liberação e a uma melhor elasticidade de estrutura, endereçada a este fim a política econômica”.

E conclui “quem escreve estas páginas está convencido da extrema dificuldade, direi quase do caráter revolucionário em nosso ambiente, de uma lei sobre consórcios e tutela do consumo. Está também convencido da escassa e relativa influência desta lei, porque a estrutura econômica de um país é sempre determinada por um complexo de fatores, nas quais uma lei isolada em confronto tem um alcance limitado”.

Em matéria das relações entre direito e economia no direito da concorrência, o estudo que me parece mais relevante é o de Mark Massel, pesquisador do Brookings Institute, primeiramente no capítulo “Competition and

Monopoly” do volume “Economics and The Policy Maker” (Brookings Lectures) e posteriormente no livro “Competition and Monopoly (Legal and Economic Issues)”.

O direito à concorrência é provavelmente o único entre as áreas do governo em que a análise econômica pode ser aplicada, considerando que as leis da concorrência são formas de regulação das atividades econômicas e sua aplicação está centrada no litígio. Em contraste, a atividade governamental raramente fornece ocasiões para litígio em campos tais como a estabilização, política monetária e fiscal, comércio internacional e desenvolvimento econômico.

Assim, o pré-requisito para uma adequada aplicação da análise econômica na administração das leis anti-truste é desenvolver instrumentos analíticos que sejam úteis para os procedimentos de litígio e que possam ser adaptados ao instrumental do advogado.

A efetiva aplicação da análise econômica no anti-truste exige uma apreciação das diferenças entre a metodologia jurídica e econômica. A lei fornece regras que são baseadas na estrutura reconhecidas das leis e das decisões dos tribunais. Certamente há muita incerteza na lei, que, entretanto, é capaz de resolução, ainda que temporariamente, por procedimentos operados num esquema claro. O sistema legal oferece mecanismos efetivos para determinar o vencedor e o perdedor numa controvérsia. Considerando que o sistema é baseado numa técnica de procedimentos adversos exige que as partes aceitem a decisão do tribunal superior. Assim, durante o litígio o advogado ficará informado da certeza ou do erro.

Ao contrário o economista funciona num esquema operacional nebuloso. Embora frequentemente faça previsões, não há nenhuma determinação clara do sucesso ou fracasso. Muitos podem concordar com ele, mas não há mecanismo para uma determinação clara e manifesta da correção de suas descobertas. Afinal o teste da análise econômica é o que acontece na economia. Entretanto, mesmo esse teste pode não ser conclusivo, devido ao efeito das forças e circunstâncias que não foram abrangidas pela análise ou que não foram visualizadas quando da análise.

Outra distinção entre o direito e a economia relaciona-se na diferença de padronização dos termos técnicos. Em muitos campos o direito emprega termos relativamente bem definidos, que são aceitos por todos os participantes. Os significados de muitas palavras são estabelecidas pelas leis e decisões dos tribunais, e podem ser comprovadas pelo precedente. De outro lado, não há procedimento organizado para fixar o sentido dos termos econômicos que sejam aceitos por todos os membros da profissão. Uma vez que os problemas econômicos são mais difíceis de resolver, as questões de terminologia

são especialmente controversas e atenção deve ser dada, nos debates ao significado das palavras.

Na verdade no plano legislativo, o economista pode usar o advogado para assistí-lo em suplementar interpretações jurídicas e redação das leis. Ao contrário o advogado comanda o show administrativo. Aqui o economista é o assistente, ajudando o advogado com idéias, preparação do material e análises. O economista deve aceitar os limites das ações existentes e operar em seu âmbito.

Esta distinção foi apresentada muito nitidamente de maneira a acentuar a diferença de funções. Obviamente as diferenças não são preto e branco, pois há vários tons de cinza.

Entretanto, o ponto principal permanece. Os economistas frequentemente combinam sua análise de forma desnecessária dentro das limitações da legislação existente, quando discutem políticas. De outro lado, frequentemente não reconhecem o papel do advogado da administração das relações existentes e omitem problemas operacionais pertinentes.

O relatório do Cômite Nacional da Procuradoria Geral dos Estados Unidos para o estudo das leis anti-truste (1955) tem expressões bastantes relevantes. “Os economistas tem dado nos anos recentes atenção crescente ao estudo das situações factuais detalhadas e desenvolveram uma teoria complexa e multiforme da competição “efetiva” ou “exequível”, levando em conta um âmbito muito maior de fatores de mercado relativos à identificação da competição e do monopólio no sentido econômico. Mas particularmente por causa do significado geralmente dado aos adjetivos “efetivo” e “exequível”, precisamos ter cautela pois a teoria não fornece um padrão da legalidade sobre a legislação anti-truste. Os requisitos legais são prescritos pelos legisladores e pelos tribunais, não pela ciência econômica. As exigências da legislação anti-truste podem em certos casos também exigir investigação de fatores não econômicos”.

Em conclusão, quando um juiz decide em última instância uma determinada questão que seja considerada certa ou errada, essa decisão ganha os foros de certeza e segurança, enquanto que em matéria econômica sobre qualquer questão não há instância final que arbitre a controvérsia. Para o juiz, não há possibilidade de deixar de decidir uma questão e para isso pode se socorrer de vários princípios que o próprio ordenamento jurídico oferece e que servem para preencher as lacunas. Esses princípios gerais conduzem a uma decisão quando não há norma expressa, e a legislação suíça, por exemplo, contém norma de que em caso de lacuna o juiz deve estabelecer a norma como se fosse legislador.

Há vários princípios de interpretação que ajudam o juiz a tomar uma decisão no caso concreto. A própria lei brasileira dispõe que quando a lei for omissa, o juiz decidirá o caso de acordo com a analogia, os costumes e os

princípios gerais do direito, e na aplicação da lei, o juiz atenderá aos fins sociais a que ela se destina e às exigências do bem comum.

As sugestões que ocorrem frequentemente de que nos casos da legislação de concorrência o julgador dever ser um economista, descartam completamente essa tradição que tem se consolidado através dos anos no país e no estrangeiro.

Essas considerações apenas afluam o tema, que exige maiores aprofundamentos, dentro de uma visão inter-disciplinar, aliando conhecimentos jurídicos e conhecimentos econômicos, e encarando o direito como instrumento de mudança social, pois nas expressões de Alfredo Lamy Filho “é do direito que hão de vir as soluções. Esta é, pois, a hora do jurista que não pode ficar apegado a instituições que fenecem, colocando-se de costas para o futuro, por amor a uma ordem que não é mais ordem. Cumpre-lhe, com seu pensamento crítico, e sua fé na justiça, retomar a liderança que lhe cabe no processo, tentar a abertura de caminhos novos, trazer sua contribuição ao mundo que nasce, participar da grande aventura de torná-lo mais humano e solidário”.

OS PRINCÍPIOS DA LEGALIDADE E DA COMPETÊNCIA E OS LIMITES DE ATUAÇÃO DO INPI NO DIREITO DA CONCORRÊNCIA

José Carlos Vaz e Dias¹

O acompanhamento do processo de averbação dos contratos de transferência de tecnologia junto ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI)³ constitui parte importante da assessoria legal prestada pelos advogados ligados à área de propriedade industrial. No entanto, essa participação vem sendo acompanhada de apreensão e questionamento sobre a legalidade de atuação desse órgão no procedimento de averbação, principalmente quando envolve assuntos do direito da concorrência.

Mesmo com a liberalização da área de transferência de tecnologia e a redução significativa da interferência estatal, através da revogação de diversos regulamentos do INPI que emperravam a entrada de investimentos sob a forma tecnológica, esse órgão emitiu o Ato Normativo nº. 135/974. Sob o pretexto de regulamentar o procedimento de averbação dos contratos de transferência de tecnologia, conforme instituído pelo art. 211 da nova lei da proprie-

1 O autor é advogado do escritório Danneman, Siemsen, Bigler & Ipanema Moreira. PhD em direito da propriedade industrial pela University of Kent at Canterbury (Inglaterra).

2 A terminologia “contratos de transferência de tecnologia” compreende, para o propósito desse artigo, os contratos de franquia além daqueles contratos que envolvem o uso dos direitos da propriedade industrial, tais como licença de marcas, patentes e “know-how”(tecnologia não patenteada).

De acordo com o Ato Normativo no. 135 publicado em 15.04.1997, os contratos de transferência de tecnologia englobam a aquisição de conhecimento tecnológico (“Contratos de Fornecimento de Tecnologia” e “Contrato de Prestação de Assistência Técnica”) e a autorização para o uso dos direitos da propriedade industrial (“Licença de Uso de Marca” e “Licença de Exploração de Patentes”). Os contratos de franquia são classificados como uma nova categoria de contrato envolvendo tecnologia.

3 A averbação dos contratos de transferência de tecnologia junto ao INPI têm três finalidades básicas: (i) produzir efeitos perante terceiros; (ii) permitir que a remuneração seja remetida ao exterior; (iii) permitir que a empresa local possa efetuar a dedutibilidade fiscal dos valores pagos à fornecedora da tecnologia.

4 Ato Normativo nº. 135 foi emitido em 15 de abril de 1997 e objetiva normalizar a averbação e o registro de contratos de transferência de tecnologia e de franquia.

dade industrial - Lei nº. 9.279/96 - ficou estabelecida de maneira genérica a possibilidade de o INPI analisar as cláusulas negociais e verificar a observância aos diversos dispositivos legais, quais sejam os regulamentos sobre o imposto de renda, a Lei nº. 4.506 de 30.11.1964, a Lei nº. 7.646 de 18.12.1987 substituída pela Lei nº. 9.609 de 19.02.1998, a Lei nº. 8.955 de 15.12.93 e, mais importante para o presente assunto, a Lei nº. 8.884 de 11.6.1994.

Com base nesse ato administrativo, o INPI vem atuando, muitas vezes, de maneira semelhante ao denominado 2º. Período da Política de Substituição de Importação, durante as décadas de 70 e 80, onde prevaleceu a intervenção estatal nos assuntos comerciais. Essa interferência acontece, principalmente, quando os contratos têm como partes contratantes empresas do mesmo grupo econômico ou quando envolvem aspectos ligados à propriedade de tecnologia não patenteada, como a alienação do “know-how” e manutenção de segredo industrial.

O INPI vem surpreendendo, ainda, com incursões frequentes na área do direito da concorrência, especificando as cláusulas dos contratos de transferência de tecnologia que podem violar a ordem econômica ou causar danos à concorrência. Em outros casos, o INPI vem solicitando das partes informações sobre a participação das empresas e/ou grupos contratantes nos mercados de atuação.

Nesse contexto, o “Convênio INPI-CADE”, celebrado em 30 de maio de 1997 com o propósito de estabelecer uma cooperação técnica e troca de informações sobre as áreas de competência desses órgãos passou a ser visto como um mecanismo autorizando o INPI a investigar e decidir sobre a validade das cláusulas dos contratos de transferência de tecnologia, tal como fez durante a vigência do Ato Normativo nº. 15/755.

O objetivo deste artigo é, portanto, examinar a legalidade e esclarecer os limites de atuação do INPI na área do direito da concorrência, durante o processo de averbação dos contratos de transferência de tecnologia, tendo em vista o que dispõe a Lei no. 9.279/96 e a Lei no. 8.884/94.

Com isso, procura-se estabelecer a possibilidade efetiva de participação desse órgão na área do direito econômico, através da exigência de elimi-

5 O Ato Normativo nº. 15 foi publicado pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) em 11 de setembro de 1975 e foi revogado pela Resolução Normativa nº. 22 de 27.02.1991. Este ato administrativo é o resultado da política de substituição de importação desenvolvida pelo regime militar, baseada na seleção de tecnologia de interesse nacional, conforme determinado pelo II Plano de Desenvolvimento Nacional (PND). No entanto, o Ato Normativo nº. 15/75 criou uma série de obstáculos às partes contratantes deixando a impressão que a importação de tecnologia não era necessária e desejada.

nação de cláusulas consideradas anti-concorrenciais ou da interrupção do processo de averbação com o conseqüente envio do contrato ao CADE para averiguar a existência de implicações negativas de cláusulas comerciais à livre concorrência.

I - Convênio de Cooperação Técnica INPI-CADE

A assinatura de convênios dessa natureza encontra respaldo no inciso XVI do artigo 7º. da Lei no. 8.884/946e pode ser justificado pela necessidade de capacitar tecnicamente os conselheiros do CADE no exame de assuntos relacionados, direta ou indiretamente, aos atos concentração ou condutas comerciais em exame e julgamento no plenário do CADE. Um exemplo foi o julgamento do Ato de Concentração nº. 27/96, envolvendo as empresas requerentes K & S Aquisições Ltda. e Kolynos do Brasil S/A. O CADE, nesse caso, estabeleceu condições para a aprovação do ato de concentração, através da disponibilização da marca “**KOLYNOS**”, da seguinte maneira: (i) Suspensão temporária do uso da marca “**KOLYNOS**”; (ii) Licenciamento exclusivo da marca “**KOLYNOS**” para terceiros, por 20 anos e (iii) Cessão da marca “**KOLYNOS**” a um terceiro que não detenha participação maior que 1% no mercado, para a produção e comercialização de creme dental voltado para o mercado interno.

Em virtude do sistema legal brasileiro de proteção às marcas ser atributivo, sendo indispensável o registro de uma marca junto ao órgão competente para o acerto de uma situação jurídica e produção de efeitos em relação à propriedade, acredita-se que o CADE examinou previamente a validade dos pedidos/registros para a marca “**KOLYNOS**” junto INPI antes do proferimento dessa decisão.

Cumprе ressaltar, também, que os direitos da propriedade industrial, tais como marcas, patentes e desenhos industriais, são ativos empresariais determinantes do grau de competitividade. Portanto, esses direitos podem ser de interesse do CADE para determinar uma dominação de mercado relevante ou o exercício abusivo de posição dominante de uma empresa.

Assim, nada mais razoável do que o CADE estabelecer convênios de cooperação com órgãos públicos e privados com o propósito de obter esclarecimentos técnicos e opiniões legais de diferentes áreas para dar suporte às suas decisões.

6 Art. 7º. Compete ao Plenário do CADE:

XVI - firmar contratos e convênios com órgãos ou entidades nacionais e submeter, previamente, ao Ministro de Estado da Justiça os que devem ser celebrados com organismos estrangeiros internacionais;

Além disso, a cláusula primeira do convênio é clara quanto aos seus objetivos técnicos e não estabelece a prerrogativa de o INPI analisar os contratos de transferência de tecnologia sob a perspectiva do direito econômico ou mesmo enviá-los para apreciação do CADE:

“Constitui objeto deste Convênio a cooperação técnica entre o CADE e o INPI, que se manifestará através de prestação de consultoria, realização de estudos setoriais, seminários, publicação de textos, disponibilizações de acervos de estudo e troca de informações e de conhecimento técnico do seu pessoal especializado.”

Mesmo acreditando que essas ponderações afastam uma participação mais ativa do INPI no direito da concorrência, persistem indagações sobre o verdadeiro propósito da assinatura desse convênio. O inciso IX do art. 7º. da Lei no. 8.884/947 dispõe sobre a prerrogativa do plenário do CADE em requisitar informações técnicas de qualquer órgão do Poder Executivo Federal, para instrução processual e cumprimento da lei antitruste, sem a necessidade de assinatura de convênios.

Uma outra indagação refere-se ao fato de a cooperação técnica ser recíproca. Ou seja, se o “Convênio INPI-CADE” objetiva prover informações técnicas sobre a área da propriedade industrial ao CADE a serem utilizadas em suas decisões, qual a finalidade de se colocar o acervo de decisões e julgados do CADE à disposição do INPI em contrapartida.

Haveria realmente necessidade de celebrar esse “Convênio de Cooperação Técnica INPI-CADE” ou existem intenções implícitas sobre uma participação mais ativa do INPI no direito da concorrência em um futuro próximo?

II - As Prerrogativas do INPI Relativas ao Processo de Averbação dos Contratos de Tecnologia

Cumpra ressaltar que mesmo existindo no “Convênio INPI-CADE” algum propósito de se consentir uma participação mais ativa do INPI no direito da concorrência, principalmente quanto à exigência de eliminar cláusulas que possam violar a ordem econômica ou envio dos contratos para análise do

7 Art. 7º. Compete ao Plenário do CADE:

IX - requisitar informações de quaisquer pessoas, órgãos, autoridades e entidades públicas ou privadas, respeitando e mantendo o sigilo legal quando for o caso, bem como determinar as diligências que se fizerem necessárias ao exercício das suas funções.

CADE, o INPI está sempre adstrito a dois princípios que regem o direito público e garantem a validade e eficácia dos atos administrativos, quais sejam: o “Princípio da Legalidade” e o “Princípio da Especialidade”.

O “Princípio da Legalidade” resume-se na submissão do poder estatal aos mandamentos da lei. As atividades da administração submetem-se e auto-limitam-se à determinação da lei, sendo que a atuação do poder público sem o encaixe legal acarreta a ilegalidade do ato e está sujeita à nulidade.

Em decorrência do impacto político, social e econômico que os atos públicos apresentam na sociedade, regulando os atos jurídicos privados, estabeleceu-se a necessidade de definir com precisão a atuação do Estado. Com isso, objetiva-se resguardar a certeza jurídica dos atos e evitar os desmandos do Estado e a conseqüente violação às garantias constitucionais.

Nesse sentido, é válido o entendimento prevalecente no direito administrativo, expresso pelo douto Diógenes Gasparini⁸, segundo a qual **“se a todo cidadão é garantido fazer tudo o que a lei permite e/ou não proíbe, ao estado personificado na administração pública, somente é permitido o que a lei autoriza”**.

O “Princípio da Especialidade”, por seu lado, consiste na efetiva divisão e especificação das atividades e competência da administração pública, objetivando uma maior eficiência da máquina administrativa. Desse modo, o poder público é dividido em órgãos com diferentes prerrogativas e diferentes níveis.

A atuação do poder público, seguindo os preceitos da competência específica, está intimamente relacionada com o “Princípio da Legalidade”, na medida em que o exercício do poder público é sempre determinado e delimitado pela lei. Assim, conforme sabiamente disposto pelo jurista Caio Tácito, reproduzido na obra “Direito Administrativo” de Diógenes Gasparini⁹, **“não é competente quem quer, mas quem pode, segundo a norma do direito”**. Dessa maneira, as intervenções de órgãos públicos em áreas fora daquela de sua incumbência legal constituem desvio de finalidade do poder público e são, portanto, defeituosos em face da falta de legalidade.

Os dois princípios acima citados são suficientes para afastar o argumento comumente utilizado por autoridades públicas para justificar uma interferência extensiva, segundo o qual os órgãos administrativos públicos têm o poder-dever de atuação sobre os negócios jurídicos privados para fazer valer as normas de ordem pública.

⁸ Gasparini, Diógenes - Direito Administrativo. Editora Saraiva. 1993. Pág. 6.

⁹ Idem. Pág. 68.

(a) O INPI e a Nova Lei de Propriedade Industrial - Lei no. 9.279/96 -

Tendo em vista o disposto na Lei no. 9.279/96¹⁰, principalmente em seu arts. 211 e 240, a competência do INPI no processamento do pedido de averbação dos contratos de transferência de tecnologia é o de apenas averiguar certos aspectos formais dos contratos presentes no Código Civil e a validade dos direitos da propriedade industrial. Em termos práticos, isso significa que o INPI averiguará, durante o processo de averbação, as formalidades que revestem os contratos escritos, tais como as partes e suas qualificações, objeto, duração, obrigações contratuais dentre outros. Este examinará também a validade dos direitos da propriedade industrial objeto do contrato, para que possam produzir efeitos perante terceiros.¹¹

Cumpre ressaltar, ainda, que o art. 240 da referida Lei no. 9.279/96 alterou o seu art. 2º. da Lei no. 5.648/70,¹² dispositivo utilizado pelo INPI

10A Lei nº. 9.279 de 14 de maio de 1996, em vigor a partir de 15.05.1997, fortaleceu os direitos da propriedade industrial (ex. patentes, desenhos industriais, marcas e também o “know-how”) e igualou a proteção conferida àquela existente nos países desenvolvidos.

11 Ressalta-se, nesse ponto, que as legislações cambiais e fiscais estabelecem a necessidade de o INPI averiguar alguns aspectos legais ligados à remuneração e averbar os contratos de transferência de tecnologia previamente à remessa ao exterior e dedução fiscal. No entanto, essa competência vindo sendo extrapolada pelo INPI, principalmente quando as partes contratantes da tecnologia são empresas coligadas. Um exemplo dessa extrapolção de poderes é a utilização dos limites de dedução fiscal estabelecidos na Portaria do Ministério da Fazenda nº. 436 de 30 de dezembro de 1958 como valores máximos para pagamento e remessa de royalties pelo uso dos direitos da propriedade industrial, nos contratos de transferência de tecnologia entre matriz-subsidiária. Estes variam entre 1 a 5% do preço líquido de venda dos produtos, dependendo da atividade industrial envolvida. No caso de licença de marcas, o máximo a ser deduzido e, portanto, remetido é apenas 1% da venda líquida dos produtos identificados pelas marcas.

12 A Lei no. 5.648 de 11 de dezembro de 1970 criou e estabeleceu a competência de atuação do INPI. Esta lei tem como ponto controverso o parágrafo único do art. 2º.:

“O Instituto tem por finalidade principal executar, no âmbito nacional, as normas que regulam a propriedade industrial tendo em vista a sua função social, econômica, jurídica e técnica.

Parágrafo único. Sem prejuízo de outras atribuições que lhe forem cometidas, o Instituto adotarà, com vistas ao desenvolvimento econômico do país, medidas

como argumento legal para a emissão do Ato Normativo no. 15/75 julgamento da validade de cláusulas contratuais envolvendo assuntos tributários, cambiais, concorrenciais, do direito do consumidor e responsabilidade civil.

“Art. 2º. - O INPI tem por finalidade principal executar, no âmbito nacional, as normas que regulam a propriedade industrial, tendo em vista a sua função social, econômica, jurídica e técnica, bem como pronunciar-se quanto à conveniência de assinatura, ratificação e denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre propriedade industrial.”

Com esse novo texto, dirimiram-se as indagações até então existentes sobre a prerrogativa desse órgão em decidir sobre assuntos fora do âmbito estabelecido pela lei de propriedade industrial.

Não obstante esse entendimento, os pronunciamentos do INPI sobre o direito a concorrência nos processo de averbação e o seu movimento de aproximação ao CADE já têm originado teorias de acomodação referentes à uma participação mais ativa do órgão nessa área. Dentre elas encontra-se aquela que inclui como efeito da averbação dos contratos de transferência de tecnologia a conformação das cláusulas contratuais à livre concorrência, o que afasta alegações posteriores de infração à ordem econômica.¹³

De acordo com esse entendimento doutrinário, a averbação desses contratos dispensaria a necessidade de as partes cumprirem o disposto no art. 54 da Lei nº. 8.884/94 que obriga a apresentação dos contratos à apreciação do CADE, no prazo máximo de 15 dias da data de sua validade, quando houver indícios que cláusulas contratuais limitam ou possam de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou resultar na dominação de mercados relevantes de bens e serviços.

(b) A Lei no. 8.884/94 e a Atuação do INPI como Órgão de Monitoramento da Livre Concorrência

capazes de acelerar e regular a transferência de tecnologia e de estabelecer melhores condições de negociação e utilização de patentes, cabendo-lhes ainda pronunciar-se quanto à conveniência da assinatura, ratificação ou denúncia de convenções, tratados, convênios e acordos sobre propriedade industrial.”

¹³ Conforme anteriormente especificado, as finalidades básicas da averbação no INPI são: produção de efeitos perante terceiros; remessa da remuneração à empresa licenciante da tecnologia e dedução fiscal dos valores remetidos.

As funções de monitoramento da ordem econômica e julgamento sobre a validade das condutas comerciais e repressão ao abuso do poder econômico encontram-se distribuídas entre os três órgãos governamentais, especificamente criados pela Lei nº. 8.884/94, quais sejam a Secretaria de Direito Econômico (SDE), a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (SEAE) e o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). Ainda, compete à Secretaria de Comércio exterior (SECEX) realizar as investigações necessárias e promover o processo administrativo relativo às práticas anti-dumping.

Conforme pode-se observar na referida Lei no. 8.884/94, inexistente competência para o INPI pronunciar-se sobre assuntos do direito econômico, durante o processo de averbação, seja alertando as partes quanto a possíveis efeitos anti-competitivos de cláusulas, exigindo a eliminação dessas cláusulas ou mesmo interrompendo o processo de averbação para solicitar um parecer do CADE.

A Lei no. 8.884/94 faculta, no entanto, que quaisquer terceiros solicitem dos órgãos competentes a averiguação anti-competitiva de atos ou condutas comerciais em processos administrativos. Analisando os mecanismos de intervenção disponíveis pela referida lei, constata-se que apenas o processo de ofício, instaurado por iniciativa da SDE e regulado pelo artigo 30 da Lei no. 8.884/96, pode vir a ser iniciado pelo INPI.

O processo voluntário, regulado pelo art. 54 da Lei no. 8.884/94, determina a obrigatoriedade de apresentação ao CADE, dos atos e contratos “que possam limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência”, previamente ou no prazo máximo de 15 dias de sua realização. Em decorrência do curto prazo determinado pela Lei nº. 8.884/94 e o fato de a apresentação ser obrigatória, sob pena de pagamento de multa pecuniária, entende-se que somente as partes contratantes ou que firmaram o ato jurídico têm legitimidade para fazê-lo. Nesse sentido, a interveniência de terceiros na instauração desse processo administrativo voluntário encontra-se vedada.

No processo de ofício, ao contrário, é permitido que qualquer terceiro solicite da SDE a abertura de averiguação preliminar, que tomar conhecimento de ato ou conduta configurada como infração à ordem econômica. Desse modo, a interveniência do INPI no direito antitruste poderia estar legitimada pelo artigo 30 e seguintes que compõe o Capítulo I e Capítulo II do Título VI da Lei no. 8.884/94 (Das Averiguações Preliminares), podendo ainda instruir a SDE com cópia do contrato de transferência de tecnologia em análise para averiguação da conduta considerada anti-concorrencial.

Nessa hipótese, a iniciativa do INPI deverá estar em estrita observância à lei da concorrência, que não prevê a hipótese de interrupção de um processo de formação de atos e contratos antes de concluídas as averiguações

preliminares e uma vez instaurado o processo administrativo ou o seu arquivamento.

III - Pontos Conclusivos

Mesmo sendo inegável a aproximação do INPI ao CADE e o forte interesse em manter o poder de examinar e julgar a validade de cláusulas contratuais, depreende-se da leitura da Lei n.º. 9.279/96 e do novo art. 2.º. da Lei n.º. 5.648/70 que o INPI não está legitimado a realizar incursões em assuntos relativos ao direito econômico. Eventuais atuações do INPI nessa área, seja interrompendo o processo de averbação para solicitar informações sobre a participação das partes contratantes no mercado relevante ou para enviar o contrato para apreciação do CADE, ou exigindo a eliminação de cláusulas contratuais são consideradas *contra legem* e sujeitas ao remédio constitucional do mandado de segurança.

Nessa perspectiva, deve-se também indagar sobre a legalidade do INPI em identificar cláusulas que podem ser consideradas anti-competitivas e alertá-las às partes contratantes pois a matéria da concorrência está fora de seu âmbito. Essa identificação e constante pronunciamento do órgão, durante o processo de averbação, são considerados despropositados e não levam as partes a nenhum resultado prático, pois não produzem efeitos legais. Ainda, cumpre ressaltar que as partes já estão sujeitas aos procedimentos administrativos da Lei n.º. 8.884/94. Na verdade, esses pronunciamentos produzem apreensão e insegurança aos agentes econômicos em virtude do impacto econômico e político das decisões do INPI.

Finalmente, deve-se lembrar que os órgãos incumbidos de defender a ordem econômica e a livre concorrência são, até o presente momento, o SDE, a SEAE e o CADE, conforme dispõe a Lei no. 8.884/94. O INPI não encontra-se listado pela referida lei. Aliás, uma eventual inclusão de um órgão à presente estrutura administrativa, com atuação direta nos assuntos da concorrência e com a prerrogativa de investigação ou julgamento, seria considerado um contra-senso. As recentes discussões na área do direito econômico apontam para a necessidade de reestruturação da organização administrativa com a presença de apenas um órgão para instrução e julgamento dos processos na área do direito e concorrencial.

A APURAÇÃO DAS PRÁTICAS RESTRITIVAS DA CONCORRÊNCIA - AVERIGUAÇÕES PRELIMINARES E PROCESSOS ADMINISTRATIVOS. ¹

Magali Klajmic²

A apuração das práticas restritivas da livre concorrência nos mercados é realizada mediante procedimentos administrativos estabelecidos no Título VI, Capítulos I a V da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994.

Tais procedimentos iniciam-se na Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, a quem cabe a competência legal para a instrução dos feitos, previstos na Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, são: a Averiguação Preliminar e o Processo Administrativo.

Os casos em que a Secretaria entende configurada a infração devem se encaminhados ao julgamento do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE; aqueles outros em que decide pelo arquivamento, submetem-se ao Conselho em grau de recurso *ex officio*.

Inicia-se uma apuração de práticas restritivas de ofício, pelo Secretário de Direito Econômico, ou por representação, de qualquer interessado, em peça escrita e fundamentada.

A exigência legal de “peça escrita e fundamentada” tem tido, na prática, um tratamento pouco rígido por parte dos aplicadores da norma, justificando-se esse entendimento pela idéia de que critérios muito estreitos restringiriam o meio mais direto que a coletividade dispõe de acesso à proteção legal, além de confrontar-se com o próprio espírito da Lei que investe a Autoridade Administrativa do poder-dever de acompanhar permanentemente os mercados para prevenir e reprimir infrações à ordem econômica, outorgando-lhe a competência para, inclusive, instaurar processo administrativo de ofício.

Assim, entendo que a norma legal estará atendida se o documento inicial contiver uma descrição clara e coerente dos atos ou fatos, informações sobre o representante e sobre o seu mercado de atuação e uma estimativa dos seus efeitos reais ou prováveis no mercado. Na hipótese de outros dados e documentos estarem disponíveis, tanto melhor para subsidiar a investigação.

Nos casos em que a representação não atender, minimamente, a tais requisitos, pode, ainda, a Secretaria de Direito Econômico oficial o representante para complementá-la, bem como praticar quaisquer outros atos que julgar necessários à apuração, (realização de diligências, requisição de informa-

1 Palestra realizada no dia 26.06.98 IV Seminário do Ibrac em Angra dos Reis/RJ
2 Procuradora do quadro permanente do CADE, exercendo a função de Inspectora-Chefe da Secretaria de Direito Econômico/MJ.

ções, esclarecimentos e documentos, de quaisquer pessoa física ou jurídica, públicas ou privadas).

DAS AVERIGUAÇÕES PRELIMINARES

As Averiguações Preliminares objetivam a **identificação dos indícios suficientes à instauração de processo administrativo.**

Prioritário, portanto, estabelecer o conceito de **indício suficiente**, pois, trata-se de elemento básico para a decisão de promover uma Averiguação Preliminar ou de instaurar Processo Administrativo.

Tem-se como **indício suficiente**, aquele ato ou fato com aptidão de produzir efeitos anticoncorrenciais no mercado, praticado por agente em condições de adotar estratégias independentemente das forças reguladoras de mercado, em virtude de poder econômico ou poder de mercado.

Com esse entendimento, podemos, portanto, apontar como pressuposto à promoção de Averiguações Preliminares o ato ou fato que, em tese, possa produzir efeitos nocivos à atuação livre dos agentes econômicos no mercado, mas que não constitua ainda indício suficiente à instauração do Processo Administrativo.

A atuação dos agentes econômicos não se dá no vácuo, uma vez que a empresa não é um ente isolado. De fato, integra-se a um setor da economia, produzindo bens e serviços para um determinado mercado, e necessariamente se relacionando com concorrentes, fornecedores e clientes.

O juízo de admissibilidade de uma representação deve considerar os atos ou fatos trazidos ao conhecimento da autoridade, neles identificando, uma prática com aptidão de produzir efeitos no mercado em virtude do efetivo poder de mercado dos agentes econômicos envolvidos a tais práticas.

Na falta de informações que permitam estabelecer a aptidão de tais práticas de produzir efeitos no mercado e aferir o efetivo poder de mercado da investigada, são **promovidas Averiguações Preliminares, por despacho do Secretário, com o objetivo de identificar a existência de indícios suficientes para a instauração do processo administrativo.**

Trata-se de procedimento sigiloso, sem formalidades rígidas, a desenvolver-se no âmbito restrito da esfera de competência da autoridade administrativa, podendo prescindir da manifestação do representado nos casos em que tais esclarecimentos possam ser obtidos de outra forma.³⁴

³⁴Vale notar que a Constituição Federal de 1988 se refere expressamente a “processo judicial ou administrativo”. Assim, antes que exista formalmente um processo admi-

O escopo de atuação da autoridade competente é amplo o bastante para buscar a verdade dos fatos, mas com a discrição que merece a empresa representada, uma vez que ainda não há acusação formal contra ela.

As Averiguações Preliminares não devem ser confundidas com o Processo Administrativo, este sim, de natureza formal, submetido aos princípios do devido processo legal. Observa-se, também, que devem ser ágeis o suficiente para cumprir seu objetivo, que, como já se sabe, é o de **identificar, nos fatos denunciados, práticas com potencialidade de afetar as relações no mercado, e a aptidão do agente para atingir os objetivos anticoncorrenciais previstos na Lei.**

No entanto, se, desde logo, evidencia-se a **aptidão da empresa** investigada de estabelecer estratégias anticoncorrenciais, (poder de mercado ou poder econômico) existindo, ademais, **inequívocos sinais da prática denunciada e de sua potencialidade nociva**, entendo que os indícios já se fazem presentes, podendo, desde logo, a autoridade competente, em despacho fundamentado, instaurar o Processo Administrativo.

Este entendimento respalda-se no art. 30 da Lei n.º 8.884/94, que dispõe sobre as Averiguações Preliminares, tendo o Legislador visado, certamente, proteger as empresas de denúncias inconseqüentes. **A regra geral é a instauração de Processo Administrativo, sendo as Averiguações Preliminares uma exceção à essa regra.**

DOS PROCESSOS ADMINISTRATIVOS

O Secretário da SDE, ao concluir pela existência de ato com aptidão de produzir efeitos anticoncorrenciais no mercado, praticado por agente econômico em condições de atuar com independência em relação às forças de mercado, - seja pela conclusão das Averiguações Preliminares, seja pelos indícios já aparentes na descrição do ato ou fato, - há que instaurar o competente Processo Administrativo.

nistrativo, a autoridade pode realizar diligências iniciais, prescindindo da manifestação do interessado.

4 Considerando que não foi instaurado processo administrativo e, portanto, não existe acusação formal contra a empresa, entendo que não necessariamente a representada deva ser notificada. No entanto, o perigo de arbitrariedade por parte da autoridade administrativa na condução das investigações sem a ciência e o acompanhamento da representada, leva a correntes divergentes desse entendimento. Na prática, não conheço nenhum caso de Averiguação Preliminar levada a efeito sem ciência da representada, até porque, na maioria das vezes, as informações que trazem são subsídios importantes e necessários.

No âmbito da SDE, podemos reconhecer no Processo Administrativo quatro fases: instauração, defesa, instrução e relatório conclusivo.

1.FASE DE INSTAURAÇÃO: instaura-se o processo mediante despacho fundamentado do Secretário de Direito Econômico, que poderá se louvar em Nota Técnica. Os fatos deverão ser descritos e qualificados no tempo e no espaço, delimitando-se o objeto da investigação e fazendo-se o enquadramento legal de modo a permitir a plena defesa do acusado.

O despacho instaurador que constituirá a peça acusatória deverá conter:

relato resumido dos fatos e das razões da representação;

qualificação do representado;

descrição das condições básicas do mercado em que atuam o representante e o representado - (produto relevante; indicação dos produtores/fornecedores, compradores/consumidores; estrutura do mercado do relevante (grau de concentração e participações relativas);

descrição da conduta e de seus atuais ou prováveis efeitos anticoncorrenciais sobre o mercado;

delimitação do objeto da investigação, com o enquadramento da conduta nos incisos do art. 20 e, se possível, nos incisos do art. 21; e

a determinação de instauração do Processo Administrativo.

Explica-se a expressão “se possível” pelo fato de o art. 21 não ser exaustivo, apresentando apenas exemplos de condutas indiciárias. A expressão “entre outras” assegura ao aplicador da Lei uma interpretação analógica, que lhe permite identificar uma das hipóteses mencionadas nos quatro incisos do artigo 20, mesmo que a conduta adotada para atingir uma situação anticoncorrencial adotada não esteja expressamente prevista entre aquelas enumeradas no artigo 21 do mesmo texto legal.

Essa possibilidade não afronta o princípio da legalidade, mas confere ao intérprete maior liberdade na aferição de práticas anticoncorrenciais, que a cada dia se multiplicam, em razão do alto poder de criatividade e da sofisticação de certas tecnologias postas à disposição da sociedade.

2.FASE DA DEFESA: o acusado terá amplo acesso aos autos, para que se defenda dos fatos que lhe são imputados, podendo produzir as provas que desejar, e participar, por si ou por advogado constituído, da inquirição de testemunhas, perícias, etc.

A fase da defesa se inicia com a notificação do representado e continua até a elaboração do relatório. O representado poderá requerer informações sobre o

andamento do processo e todas as diligências que forem realizadas. A observância do princípio do contraditório permear todo o processo administrativo.

3.FASE DE INSTRUÇÃO: a produção de provas abrange o depoimento do representado e do representante, inquirição de testemunhas, inspeções pessoais, perícias técnicas e juntada de documentos pertinentes. Integra a instrução o parecer da SEAE/MF, que é facultativo.⁵

Na instrução do processo administrativo, a par da convicção que a SDE vai formando sobre a existência de uma conduta anticoncorrencial, deve-se proporcionar a oportunidade ao representado para oferecer a prova do seu interesse.

4.FASE DO RELATÓRIO: o relatório conterà a descrição de todas as fases do processo, referindo-se às fls. que contenham fatos, argumentos, documentos, e demais provas que são consideradas pela autoridade em suas razões de decidir. Deverá ser concluído com uma proposta clara de arquivamento ou de encaminhando ao CADE para julgamento, baseado em sólidos argumentos de fato e de direito.

Na instrução do processo administrativo, a autoridade deve cuidar tanto da observância das formalidades legais exigíveis no trâmite processual quanto da análise da prova e do aprofundamento das questões de mérito, considerando não só o julgamento a ser realizado pelo CADE, como também a possibilidade de revisão de seu ato pelo Poder Judiciário.

O aplicador da norma há que ter sempre presente os princípios do devido processo legal, do contraditório e da ampla defesa, não se esquecendo, porém, que deve prevalecer a verdade material, sendo, portanto, de inestimável importância a produção da prova.

Os processos a cargo da SDE, se submetem a cinco princípios básicos: o da legalidade objetiva, o da oficialidade, o do informalismo, o da verdade material e o da garantia de defesa.⁶

- **A legalidade objetiva** exige que o processo administrativo seja instaurado com base na lei;
- **A oficialidade** atribui a movimentação do processo e o ônus da prova à autoridade administrativa;

⁵ O parecer da SEAE/MF torna-se obrigatório à análise dos atos enquadrados no art. 54, da Lei n.º 8.884/94.

⁶ “Direito Administrativo Brasileiro” de Hely Lopes Meirelles, Malheiros Edit.

- **O informalismo** dispensa formas rígidas, sendo suficientes aquelas necessárias à obtenção da certeza jurídica e à segurança procedimental;

- **A verdade material** autoriza a autoridade a valer-se de qualquer prova desde que a faça transladar ao processo;

- **A garantia de defesa** está assegurada na Constituição Federal (art. 5.º, LIV), resumindo-se na observância do rito adequado, na notificação da parte interessada, na oportunidade de se contestar a acusação, na oportunidade de se produzirem provas, de se acompanharem os atos da instrução e de se utilizar dos recursos previstos em lei.

Tem-se como objetivo do processo administrativo a **identificação das práticas capazes de produzir efeitos no mercado** e a **aferição do real poder de mercado da empresa, que lhe confere a aptidão para afastar ou desencorajar a entrada ou o desenvolvimento de concorrentes**, para que a autoridade possa reprimir o abuso do poder econômico.

Para tanto, impõe-se uma análise do setor a que pertencem os agentes econômicos e a busca da (ir)razoabilidade da conduta analisada.

Essa análise, resguardadas as especificidades de cada caso, fundamenta-se, em linhas gerais, nos seguintes dados:

a) condições básicas do mercado:

- do lado da oferta: matérias-primas, tecnologia, sindicalização, durabilidade do produto, valor do produto, atitudes empresariais e políticas públicas;

- do lado da demanda: elasticidade de preços, existência de substitutos, índice de crescimento, natureza sazonal ou cíclica dos produtos, métodos de compra e tipo de *marketing*;

b) estrutura do mercado:

- grau de concentração;

- participação relativa das empresas;

- número de compradores e vendedores e respectiva participação no mercado;

- diferenciação do produto;

- identificação de barreiras à entrada de novos concorrentes;

- estruturas de custos;

- integração vertical das empresas; e

- existência de conglomerados;

c) conduta dos vendedores e compradores:

- comportamento na determinação dos preços;

- estratégias relativas ao produto e à propaganda;
- pesquisas e inovações tecnológicas;
- investimentos;
- táticas legais adotadas;
- comportamento do agente face ao seu objeto e/ou efeitos no merca-

do;

d) definição do mercado relevante (de produto e geográfico):

- identificação dos produtos ou serviços que concorrem entre si;
 - grau de substituíbilidade (preços, métodos de vendas, estratégias das empresas para a identificação dos seus produtos, localização dos compradores, capacidade ociosa dos agentes fora da área geográfica relevante, e suas possibilidades de ingresso, custos de transporte, preferências do consumidor, custos de distribuição e conveniências do consumidor);
 - demarcação da área geográfica: concorrência efetiva (abrangendo todas as empresas que operam na área além de outras que poderiam ali operar em resposta a uma demanda por substitutos);
 - concorrência potencial (análise da reação dos consumidores na hipótese de aumento de preço, do tempo de substituição, e a possibilidade de uma substituição integrar as estratégias adotadas pelos vendedores);

e) identificação das condições de entrada de novos agentes:

- identificar a existência de **vantagens absolutas** das empresas estabelecidas (custos de produção, diferenciação de produto e economias de escala não significativas em relação à produção total da indústria):
 - identificar os fatores que propiciam vantagens absolutas de **custos de produção**: matérias-primas, exploração de patentes de produto ou de processo, *know-how*, localização geográfica, rede de distribuição própria, etc.
 - identificar os fatores que propiciam vantagens pela **diferenciação de produto** e **economias de escala** (fidelidade à marca e reputação): lançamento de novos modelo, e etc.
- identificar a existência de **capital significativo necessário a investimentos** (indústrias que exigem alta tecnologia, publicidade, pesquisa e desenvolvimento de novos produtos);
- identificar a existência de políticas governamentais:
 - protecionistas (cotas de importação, tarifas alfandegárias, etc.)
 - de compras (contratos de longa duração)
 - setoriais (regulação complexa em relação à saúde, segurança, higiene e meio-ambiente).

f) Desempenho

- o estabelecimento do efetivo poder de mercado do agente investigado e a sua aptidão para afastar ou desencorajar a entrada ou o desenvolvimento de concorrentes;
- configuração do nexo de causalidade entre prática indiciária e efeitos potenciais ou efetivos no mercado.

A análise conclusiva é feita com base em provas, que podem ser:

prova documental - documentos que atestam ter sido a prática efetivamente levada a efeito pelo representado: cláusulas contratuais com exclusividade, notas fiscais que atestem venda casada, tabelas de preços, correspondência trocada entre as partes, etc.

prova pericial - realizada, basicamente, em documentos e instalações do representado. A SDE pode valer-se das cautelares judiciais através da AGU.

prova testemunhal - para a oitiva de testemunhas será sempre notificado o representado para participar do interrogatório.

DO SIGILO

A garantia do sigilo só se aplica como exceção, pois, confronta-se com as garantias contidas nos **princípios fundamentais** do processo administrativo, quais sejam, os princípios da **publicidade e da oficialidade**, pelos quais a autoridade administrativa submete-se ao controle da coletividade.

A publicidade dos atos administrativos, no entanto, pode ser excepcionada quando afronta garantias constitucionais.

Por tais razões, ao prever a proteção do sigilo, o legislador não o fez de forma genérica, e sim excepcional, condicionando o deferimento do sigilo ao exame da real motivação do pleito. A autoridade competente deverá avaliar a conveniência e oportunidade do pedido, de forma a harmonizá-lo com o princípio fundamental e geral da publicidade, e a manutenção da ordem jurídico-processual.

Acrescente-se, ainda, que, tratando-se de proteção excepcional, o requerimento deverá ser **específico e fundamentado** (circunscrito aos segredos de negócios que não possam ser disponibilizados a terceiros, sob pena de prejudicar a atuação da empresa solicitante).

Esses, os temas que nos foram apresentados para uma primeira abordagem nesta ocasião, e que são o objeto de nosso trabalho cotidiano na Inspeção Geral e no Departamento de Proteção e Defesa Econômica da Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça.

A experiência colhida, inestimável pela riqueza dos ensinamentos, abrangendo das mais simples às mais complexas questões no campo da apli-

cação da lei de prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica, estará presente em um Manual para normatizar os procedimentos na esfera de competência da SDE, e que, dentro de algumas semanas, será disponibilizado à coletividade para manifestação e sugestões.

Esse Manual, é preciso que se diga, não será fruto do esforço de uma só pessoa, mas da colaboração de vários especialistas e interessados na matéria. Não tenho dúvidas de que está sendo dado um passo importante em direção à maior celeridade do processo no âmbito da SDE, sem prejuízo da segurança jurídica necessária aos procedimentos apuratórios das práticas restritivas à livre concorrência, previstos na Lei n.º 8.884/94.

Angra dos Reis, 26 de junho de 1998

JURISPRUDÊNCIA

**CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE
DIRETRIZES PARA IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO CADE RELATI-
VA AO ATO DE CONCENTRAÇÃO 16/94 (20/11/96)**

Índice

I) INTRODUÇÃO

II) HISTÓRICO DO ATO DE CONCENTRAÇÃO 16/9438

III) ASPECTOS JURÍDICOS DA IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO
CADE46

III A) NECESSIDADE DE TORNAR A DECISÃO EXEQUÍVEL

III B) PRINCÍPIO DA MENOR ONEROSIDADE

III C) JURISPRUDÊNCIA DO CADE

IV) MOTIVAÇÃO E DEFINIÇÃO DE MERCADO RELEVANTE DA DE-
CISÃO DO CADE

IV A) MOTIVAÇÃO DA DECISÃO DO CADE

IV B) MERCADO RELEVANTE CONSIDERADO NA DECISÃO DO CADE

V) INFORMAÇÕES BÁSICAS SOBRE O MERCADO DE AÇOS LONGOS

V A) PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO PRODUTIVO

V B) BARREIRAS À ENTRADA NO MERCADO RELEVANTE

VI) MUDANÇAS ESTRUTURAIS NO SEGMENTO DE AÇOS LONGOS

VIA) AS OPERAÇÕES GERDAU/PAINS, BELGO/DEDINI E BELGO/MENDES
JR.

VIB) MUDANÇA ESTRUTURAL NO SETOR DE AÇOS LONGOS E DINÂMICA
CONCORRENCIAL

VIC) MUDANÇA ESTRUTURAL NO SETOR

VID) ASPECTOS ESPECÍFICOS DE VERGALHÕES

VII) GRUPO GERDAU

VIII) A PAINS

INVESTIMENTOS

DEFINIMENTO DA UNIDADE PRODUTIVA DE CONTAGEM

TECNOLOGIA

FRETE

IX) IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO

DETALHAMENTO PARA IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO

ESTÁGIO I: PROVIDÊNCIAS NECESSÁRIAS À IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO CADE

ALTERNATIVA

Reconstituição da Unidade de Laminação de Contagem

Retomada de Planos de Investimento

Difusão de Tecnologia

Medida Compensatória de Emprego

Salvaguardas adicionais

Monitoramento da Implementação da Decisão

ALTERNATIVA

ALTERNATIVA

CONDIÇÕES PARA IMPLEMENTAÇÃO DAS ALTERNATIVAS DE CUMPRIMENTO DA DECISÃO⁸⁷

BIBLIOGRAFIA

Lista de Quadros

Quadro I	Cronograma dos Atos Processuais Realizados no Ato de Concentração
Quadro II	Fluxograma da Operação
Quadro III	Processo de Produção do Aço
Quadro IV	Barreiras à Entrada no Mercado de Aços
Quadro V	Coefficiente de Importação de Produtos Siderúrgicos
Quadro VI	Participação das Empresas na Produção de Produtos Longos Comuns e Importação
Quadro VII	Situação do Mercado Relevante de Aços Longos Após Operações Pains, Dedini e Mendes Jr.
Quadro VIIa	Situação do Mercado por Ocasão da Decisão do CADE
Quadro VIIb	Situação do Mercado Atual
Quadro IX	Performance da Pains Pós-Operação
Quadro X	Dimensão dos Impactos do Programa de Dez Pontos da Alternativa 1

Diretrizes para Implementação da Decisão do CADE Relativa ao Ato de Concentração 16/94

I) INTRODUÇÃO

A proposta ora apresentada contém diretrizes para que se faça cumprir decisão do CADE relativa ao Ato de Concentração 16/94, subsidiando esforços do Colegiado no sentido de determinar as providências necessárias ao cumprimento ou execução da referida decisão.

Objetiva-se tornar a decisão exequível sem, contudo, reabrir a discussão sobre seu mérito. O assunto faz parte de um conjunto de pendências herdadas do Conselho anterior, cabendo ao Colegiado atual encaminhá-las e resolvê-las a seu tempo e da melhor maneira possível.

Observam-se as seguintes diretrizes:

- a implementação da decisão deve estar estritamente consoante com a Lei 8.884/94;
- a ótica da racionalidade econômica deve ser privilegiada no sentido de minimizar custos privados e sociais, entendimento correspondente no plano jurídico ao princípio de direito processual civil da menor onerosidade¹;
- os fatos novos ocorridos desde a tomada da decisão no segmento siderúrgico no mercado relevante envolvido, bem como na própria PAINS devem, obviamente, ser levados em consideração.

O texto está organizado da seguinte forma. A próxima seção contém breve histórico do Ato de Concentração (AC) 16/94. Os principais aspectos jurídicos da implementação da decisão estão discutidos na Seção III. A Seção IV resgata as motivações da decisão do CADE à época. A Seção V apresenta as principais características do mercado de aços longos. Este material deveria ser suficiente para situar o atual Colegiado em relação ao julgado.

As três Seções subsequentes analisam mudanças estruturais verificadas, desde a decisão do CADE, respectivamente, no mercado, no Grupo Gerdau e na empresa.

¹ Incrito no **Art. 620 do Código de Processo Civil segundo o qual “Quando por vários meios o credor puder promover a execução, o Juiz mandará que se faça pelo modo menos gravoso para o devedor”**.

Esta análise se torna particularmente relevante, dado o objetivo precípua e a determinação legal de que se “...elimine os efeitos nocivos à ordem econômica” (art. 54, § 9º da Lei 8884/94, grifo nosso). Ora, a natureza de tais efeitos constitui variável temporal, exigindo, por conseguinte, análise minuciosa em uma situação anômala em que, por fatores alheios à vontade deste Colegiado, ocorreu hiato pronunciado entre a Decisão original e sua implementação prática.

A última Seção submete à apreciação e crivo dos membros do Plenário, as alternativas para a forma de implementação da Decisão relativa ao Ato de Concentração 16/94.

II) HISTÓRICO DO ATO DE CONCENTRAÇÃO 16/94

O Quadro I contém breve retrospectiva dos principais eventos associados à transação Gerdau/PAINS.

Em 28.03.94, foi submetida a exame do CADE, a transação na qual o Grupo Gerdau Internacional Empreendimentos Ltda., doravante denominada Grupo Gerdau, adquiriu o controle acionário da “holding” Korf GmbH, empresa constituída de acordo com a legislação alemã, por intermédio da Siderúrgica Laisa S.A., subsidiária do Grupo estabelecida em Montevidéu, Uruguai.

O Grupo Gerdau e o Grupo Korf têm expressão internacional e atuam no setor siderúrgico. No Brasil, o Grupo Gerdau, à época da operação, era constituído por seis empresas produtoras de aço. O Grupo Korf, através da Siderúrgica PAINS, concorria no segmento de aços longos comuns, onde ocorreu a concentração.

A estrutura de propriedade da PAINS e das subsidiárias envolvidas antes e depois da operação é descrita no fluxograma do quadro II abaixo, mostrando, esquematicamente, a compra da Korf GmbH pela Siderúrgica Laisa, o que implicou no controle acionário da PAINS pelo Grupo Gerdau.

À época da apresentação do requerimento, vigorava a Lei nº 8.158/91. No curso do procedimento administrativo foi editada a Lei nº 8.884 de 11 de junho de 1994, revogando a anterior e alcançando todos os feitos em tramitação.

Em julgamento realizado em 29.03.95, por maioria dos seus membros, o Conselho decidiu pela aprovação parcial da transação, determinando às requerentes, nos termos do parágrafo 9º do art. 54 da Lei nº 8.884/94, a desconstituição dos atos pertinentes à incorporação da Cia. Siderúrgica PAINS ao Grupo Gerdau. Determinou, também, que, no prazo de 15 dias, a partir da publicação da ata, que as requerentes informassem ao CADE o prazo ne-

cessário à adoção das providências referentes ao cumprimento da decisão, sob pena de imediata execução judicial, nos termos do art. 60 da Lei nº 8.884/94.

A integração vertical envolvendo a incorporação das empresas de tecnologia, comercial e produção de ferro gusa foi aprovada por unanimidade.

A decisão do CADE baseou-se no entendimento de que o prejuízo à concorrência estava centrado no controle da PAINS pelo Grupo Gerdau, por dispor de condição de dominância no mercado de aços não planos, e também baseou-se na ausência dos requisitos exigidos no parágrafo 1º do art. 54, inviabilizando, portanto, a autorização².

Em 02.05.95, a Siderúrgica Laisa solicitou reconsideração da decisão quanto ao desfazimento parcial da operação e a concessão de prazo suplementar para cumprir a decisão até a apreciação do recurso.

O CADE conheceu do pedido de reconsideração nos termos do art. 18 e seguintes da Resolução nº 001/95, e concedeu prazo suplementar de 15 dias para a adoção das providências determinadas pelo Colegiado.

Na Sessão que julgou o pedido de reapreciação em 09/10/95, o Colegiado, por maioria de votos, decidiu, no mérito, negar provimento àquele pedido, mantendo a decisão proferida em 29.03.95.

Em 01.11.95, a Siderúrgica Laisa interpôs recurso hierárquico ao Ministro da Justiça com fundamento no artigo 5º, incisos XXXIV, alínea a, LIV, LV, artigo 84, inciso II e artigo 87, § único da Constituição Federal.

A recorrente questionou a constitucionalidade do art. 50 da Lei nº 8884/94, que considera as decisões do CADE terminativas no âmbito do Poder Executivo. O citado art. 50 contrapõe-se ao art. 21 da Lei nº 8.158/91, que o revogou, uma vez que este previa recurso voluntário ou de ofício ao Ministro da Justiça.

O recurso interposto pela Siderúrgica Laisa foi acolhido pelo Exmo. Sr. Ministro da Justiça, com efeito suspensivo. Em suas razões, o Sr. Ministro determinou à Secretaria de Direito Econômico - SDE que se pronunciasse quanto ao mérito da questão e quanto às medidas necessárias ao pleno andamento do recurso.

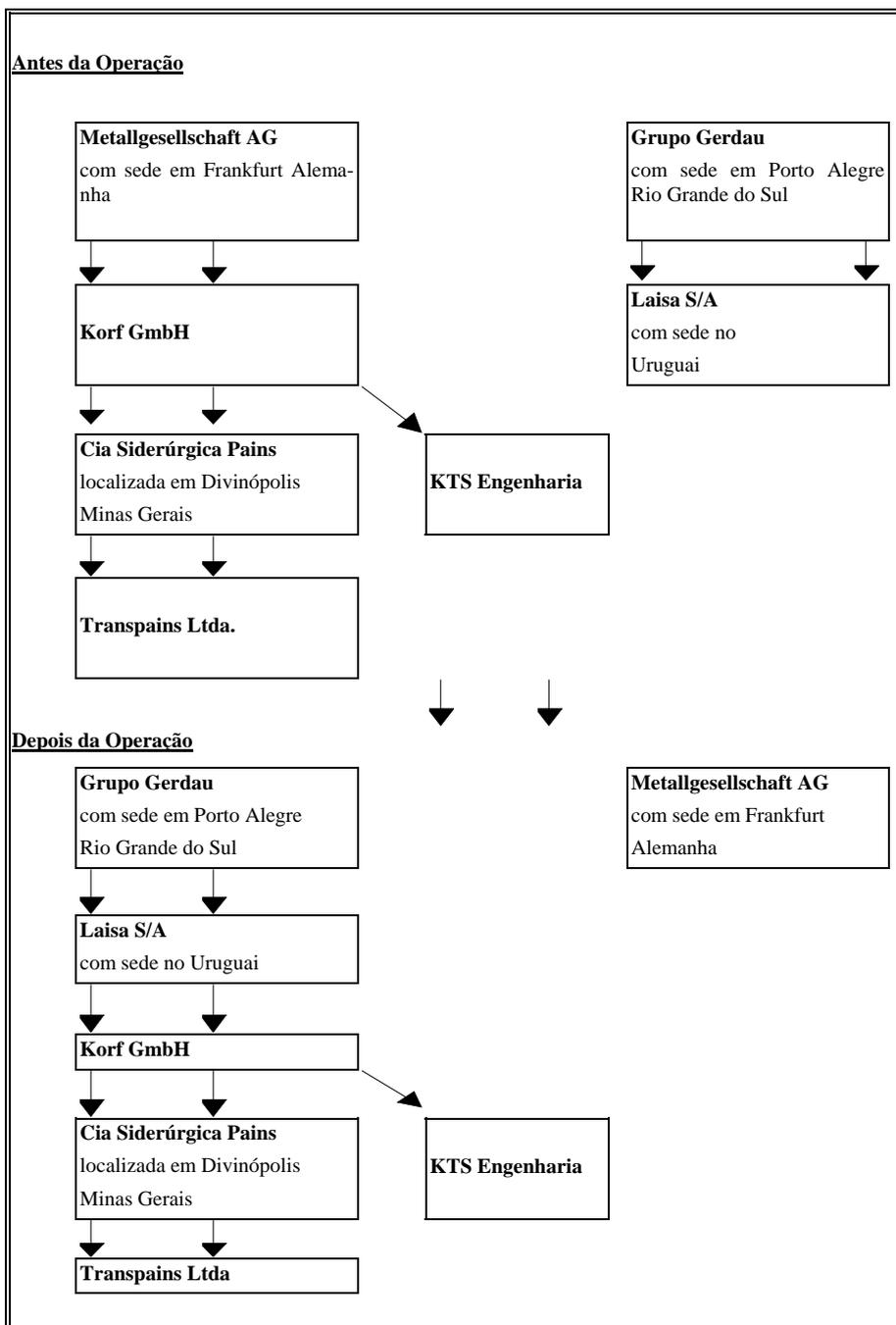
Em 03 de novembro de 1995, esgotou-se o prazo de quinze dias contados a partir da publicação da ata da Sessão de 09 de outubro de 1995, publicada no DOU de 17 do mesmo mês e ano, para que as Requerentes in-

² Aspectos adicionais da motivação da Decisão do Colegiado anterior são discutidos na Seção IV adiante.

formassem ao CADE o prazo necessário ao cumprimento da decisão de 29.03.95, publicada no DOU de 31 do mesmo mês e ano, e confirmada na Sessão de 9 de outubro de 1995.

IBRAC

Quadro II - Fluxograma da Operação (*)



(*)O fluxograma mostra a parte da operação que envolve siderurgia

Tal decisão previa que, em caso do seu descumprimento, seria promovida a imediata execução, nos termos do art. 60 da Lei nº 8.884 de 11 de junho de 1994.

Nessa mesma data, o Plenário do CADE, reunido extraordinariamente, designou como procurador “ad hoc” o Dr. Carlos Eduardo Massot Fontoura, nos termos do art. 16 do seu Regimento Interno, e determinou à Procuradoria a imediata execução da decisão.

Em 13 de novembro, através do Parecer PG/adhoc/nº01/95, o Procurador designado concluiu, em suas razões, pela impossibilidade de se dar cumprimento à decisão, considerando indeterminadas as providências a serem tomadas pelas Requerentes, inexistindo multa arbitrada e prazo determinado para a obrigação de fazer, não se revestindo, portanto, o título executivo extrajudicial, no caso a decisão do CADE, dos requisitos necessários à sua executibilidade, conforme os pressupostos legais exigíveis.

Em 26.12.95, o Presidente do CADE enviou expediente à Procuradoria Geral da República (Ofício nº 804/95), solicitando a designação de membro do Ministério Público para promover a execução da decisão do Plenário, considerando que, àquela época, a Procuradoria do CADE encontrava-se acéfala pela vacância do cargo de Procurador -Geral.

Em 02.01.96, através do ofício nº 008/96, o Presidente Interino do CADE ratificou os termos do expediente anterior, enviando à Procuradoria Geral da República proposta de ação de execução contra o Grupo Gerdau, encaminhando também minuta de termo de execução e cópias das peças dos autos.

Em 29 de agosto de 1996, o Procurador-Geral da República, através do Ofício PGR/GAB/Nº621, devolveu à Presidência do CADE os autos do processo administrativo em questão, acompanhado de manifestação do Doutor Flávio Giron, Subprocurador-Geral da República. 1

A manifestação do douto Subprocurador da República considerou incerta e duvidosa a constitucionalidade das regras contidas no art.12 e no art. 50 da Lei nº 8.884/94 e inexecutável a pretendida execução da desconstituição parcial da aquisição da empresa alemã KORF GmbH, controlada pelo grupo MetallGesellsChaft AG, acionista majoritária da Companhia Siderúrgica PA-

1 Observe-se que, embora datado de 29 de agosto, o expediente enviado só foi recebido em 16 de setembro de 1996 na autarquia.

INS, pela inexistência de título executivo extrajudicial revestido dos atributos de liquidez, certeza e exigibilidade nos termos do Código de Processo Civil.

As razões expendidas pelo ilustre Subprocurador da República embasaram-se também no entendimento de que a decisão administrativa ainda está pendente de apreciação no âmbito da administração pública, pelo recurso hierárquico, acolhido com efeito suspensivo pelo Sr. Ministro.

III) ASPECTOS JURÍDICOS DA IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO CADE

● A discussão dos seguintes pontos jurídicos é útil para estabelecer diretrizes de implementação da decisão do CADE com relação ao AC 16/94:

- Necessidade de tornar a decisão exequível;
- Princípio da menor onerosidade e;
- Jurisprudência do CADE.

IIIa) Necessidade de tornar a decisão exequível

Encaminhados os autos ao procurador “ad hoc” para dar prosseguimento ao processo com a execução judicial, este considerou em suas razões que a decisão não se revestia dos pressupostos legais exigíveis, posto que os prazos e as formas de seu cumprimento ainda não tinham sido estipulados.

Em sua conclusão, restitui os autos para a apreciação do Colegiado, salientando que “*não temos, em consequência, título executivo extrajudicial para darmos cumprimento à decisão.*”

Na verdade, a manifestação da Procuradoria, por seus fundamentos, guardou extrema coerência com o mandamento legal e com o próprio teor do decisório em apreço. Ao conformar sua determinação de desfazimento parcial da operação aos termos do § 9º do art. 54, o Colegiado reconhecia a complexidade do caso, uma vez que a transação já havia sido efetivada com efeitos perante terceiros.

Nesses casos, a norma impõe ao órgão público a obrigação de determinar os meios mais indicados, a seu critério, para o cumprimento da decisão .

A concessão dada às requerentes para elaborarem sua proposta não elide, portanto, o ônus do órgão público.

Na inteligência do citado § 9º do art. 54, emerge pacífico o entendimento de que cabe, portanto, ao CADE a avaliação e a indicação das opções possíveis para a efetiva eliminação dos efeitos nocivos à ordem econômica, ponto nuclear da questão.

Observe-se que o § 9º, quando prevê a hipótese de desfazimento dos atos que não forem realizados sob condição suspensiva e dos quais já tenham decorrido efeitos perante terceiros, deixou a cargo do Colegiado a determinação dos meios, exemplificando as hipóteses, sem exauri-las, embora condicionadas ao atingimento do fim colimado, que é a eliminação dos efeitos não desejados da operação submetida.

Abstrai-se claramente, do texto legal que o objetivo maior é o resultado prático a ser obtido.

Assim, em conformidade com o lúcido parecer do procurador “ad hoc”, Dr. Carlos Eduardo Massot Fontoura, torna-se imperativo que sejam determinadas as providências necessárias ao cumprimento da decisão, estipulando-se os meios e os prazos para tanto, de modo a possibilitar o prosseguimento do feito, com a efetiva eliminação dos efeitos nocivos advindos da aquisição da PAINS pelo Grupo Gerdau.

Dessa forma, estar-se-ia conformando a decisão em tela aos termos do preceituado nos artigos 585, VII, 586, 587, e demais artigos do Código de Processo Civil (C.P.C.), para viabilizar sua execução judicial, o que, de outro modo, não poderia ser efetivado por faltar-lhe os elementos de liquidez, certeza e exigibilidade.

Vale notar que, consoante as normas do art. 618 do referido C.P.C., é nula a execução se o título executivo não for líquido, certo e exigível.

Não se exclui da abrangência dessa norma, portanto, o título extrajudicial, quer tenha como objeto prestação de dar coisa certa ou genérica, de fazer ou não fazer ou de quantia certa, da mesma forma que deve entender como credor, em seu sentido lato, o titular de título executivo.

A execução por título executivo extrajudicial, para as hipóteses contempladas no inciso VII do Art.585 do CPC, nas quais se inserem as decisões do CADE, segue a regra geral.

Ao pretender-se implementar uma decisão sem conformá-la às exigências legais, instalar-se-ia um círculo vicioso, pois, o Poder Judiciário, fatalmente, terminaria por devolvê-la a este Colegiado para proceder à sua adequação.

Objetiva-se, com o comentário acima, não a discussão de matérias pertinentes à competência da Procuradoria-Geral, que sobre elas melhor dirá, mas apenas focar neste documento um quadro real da situação que se apresenta, municiando o Conselho tanto quanto possível com uma gama de informações que permitam respaldar tecnicamente da melhor forma as determinações desse Colegiado.

Impôs-se a esta presidência, lastreada no entendimento do parecer do procurador “ad hoc”, confirmado pela manifestação da Procuradoria-Geral da República, que não se pode ignorar, o aprofundamento das questões pertinentes ao caso, com o fito de levar ao conhecimento e à apreciação do Plenário uma análise criteriosa da matéria, tendo em conta que os Conselheiros que julgaram o A.C. nº 16/94 não seriam os mesmos responsáveis pela implementação da decisão em apreço, seja pela via administrativa, seja pela via judicial.

Efetivamente, o art. 60 da Lei nº 8.884/94 estabelece que “a decisão do Plenário do CADE, cominando multa ou impondo obrigação de fazer, constitui título executivo extrajudicial”, sujeitando-se, portanto, às normas do Código de Processo Civil para fazê-la cumprir na esfera do Poder Judiciário.

Na hipótese de se verem esgotados os esforços na esfera administrativa, caberá ao CADE, então, através de sua Procuradoria, promover o cumprimento de suas decisões por meio de processo de execução judicial. Trata-se de medida na esfera do Poder Judiciário, caracterizando-se como um conjunto de atos materiais destinado a assegurar a eficácia prática do título executivo, que, no caso das decisões do CADE, constitui-se em título executivo extrajudicial, ato jurídico que autoriza a promoção da execução.

Inserida, portanto, dentro da hipótese prevista no inciso VII do Art. 585 do Código de Processo Civil, a decisão do Plenário deve adequar-se aos preceitos legais relativos aos títulos executivos abrangidos pela Seção II do Capítulo III do Título I do Livro II do referido diploma legal.

Ao iniciar a execução judicial da decisão prolatada nos autos do Ato de Concentração nº 16/94, o CADE, enquanto titular do direito substantivo, transfere ao Poder Judiciário a tutela jurídica executiva. Caberá, portanto, naquele momento, ao Juízo Federal substituí-lo para realizar a satisfação do direito consubstanciado na decisão exequenda, assim como caberá a esse mesmo Juízo a imposição ao devedor do cumprimento da obrigação, tendo como pressuposto o título executivo.

Para a relação que se instaura na esfera judicial, não se faz necessário pesquisar e descobrir o direito do credor, porque este deve vir expresso no título executivo, uma vez que há a presunção de certeza desse direito. O juiz

da execução apenas realiza as operações materiais necessárias à concretização daquele direito já proclamado.

Reside nesse ponto a importância de se revestir o título executivo das condições necessárias à sua rápida e eficaz implementação, sob pena de delongas em desserviço da melhor Justiça.

A doutrina evidencia duas condições necessárias à uma execução judicial, a saber:

1) inadimplemento da obrigação, que é seu pressuposto substancial, tornando exigível o cumprimento da dívida, entendida aí no seu sentido amplo; e

2) existência de título executivo, atestando liquidez e certeza da obrigação.

Ressalte-se que, no caso em pauta, as duas condições básicas estão imperfeitas.

Parece-nos pouco sustentável estar configurada a inadimplência do Grupo Gerdau na falta de apresentação, no prazo fixado pelo CADE, de proposta para o desfazimento da operação.

A empresa, quando abriu mão do benefício que lhe foi concedido, devolveu ao CADE, com sua omissão, o ônus de determinar o “modus faciendi” da operação.

Abstraindo-se do exame quanto ao cabimento do recurso hierárquico interposto, ficou incompleto, pois, o primeiro requisito. É que a notificação para a empresa limitava-se a estabelecer o prazo para sua manifestação, tido como procedimento inicial para a definição de como se proceder ao desfazimento imposto pela decisão.

Não há que se alegar que a sanção imposta pelo não atendimento a essa notificação, implicaria na “imediata execução da decisão do CADE”.

Tal expressão deve ser interpretada no sentido de que as próximas providências estariam a cargo da Autarquia, a qual, de plano, determinaria as providências que entendesse mais adequadas à satisfação da decisão. Não cumpridas tais determinações, estaria, então, consubstanciada a inadimplência do Grupo Gerdau, o que ensejaria a execução forçada.

Com relação à segunda condição, ficou evidenciada a carência dos elementos essenciais ao título executivo.

Fragiliza-se a força do título executivo com o fato do devedor ser constrangido por meio de execução judicial a cumprir uma obrigação indefinida, quando a decisão constituída nesse título não fixa multa, não estabelece a forma de desfazimento, que pode ser apresentada de vários modos, e nem tampouco os procedimentos necessários à operacionalização do resultado objetivado.

Na determinação das providências a serem tomadas pelas empresas como medida necessária ao prosseguimento do presente processo, é relevante considerar a avaliação de todos os aspectos que revestem a questão que ora se levanta, como forma de permitir a realização plena do resultado pretendido pela decisão de 29.03.94, confirmada na íntegra em 09.10.94.

IIIb) Princípio da menor onerosidade

A ótica da racionalidade econômica, com a minimização dos custos sociais e privados, deve ser privilegiada, considerando-se que a coletividade é a beneficiária maior dos resultados a serem obtidos, sendo que a demora em sua obtenção não aproveita nem ao mercado e nem à sociedade como um todo, além de não trazer benefícios duradouros às requerentes.

Em consonância com essa assertiva, é aplicável, subsidiariamente, o princípio abrigado no art. 620 do Código de Processo Civil, pelo qual um Juiz, em face de várias alternativas para uma execução, deve mandar que esta se faça de modo menos gravoso para o devedor.

Mais propriamente, cabe a aplicação das regras básicas de Direito Econômico, conforme conceituadas por Albino de Souza. Sendo um ramo do conhecimento jurídico, o Direito Econômico aplica métodos da Ciência Jurídica, devendo, no entanto, ser auxiliado pela Ciência Econômica, eis que os métodos unicamente jurídicos não conduzem à desejada penetração na realidade econômica submetida à regulamentação pelo Direito.

Incorporando o conceito de equilíbrio econômico às normas jurídicas, a “regra do equilíbrio” exprime-se nos seguintes termos:

“ Para toda relação de Direito Econômico há sempre um “ponto de equilíbrio”, ou uma “zona de equilíbrio”, que traduz a mais justa ponderação dos interesses individuais e sociais postos em confronto ante os fundamentos econômicos da ideologia adotada.”

Cabe, igualmente, buscar no conceito de economicidade, o auxílio necessário à melhor aplicação da regra legal:

“ A toda ação econômica deve corresponder um proveito que coincida com os sacrifícios e dispêndios efetuados pelo sujeito da ação e, ao mesmo tempo, com o interesse geral dela decorrente.”

IIIc) Jurisprudência do CADE

A experiência passada do CADE, em casos submetidos à sua apreciação e que não foram autorizados pelo Colegiado, total ou parcialmente, está consubstanciada em três processos descritos a seguir: o AC 12/94 (Rhodia-Sinasa), o AC 06/94 (Eternit-Brasil) e o AC 27/95 (Kolynos/Colgate).

Rhodia-Sinasa

O Ato de Concentração nº 12/94 foi submetido à apreciação do CADE pelas empresas RHODIA S.A. e SINASA S.A, que celebraram uma transação pela qual a EXCEL S.A., antes controlada pela SINASA, passava ao controle acionário da RHODIA S.A., detentora de 91,14% das ações, remanescendo com a SINASA 7,41%, cabendo a parcela restante a outros quatro acionistas. A empresa EXCEL, assim reestruturada, passava a denominar-se RHODIA STER S.A., assumindo a condição de controladora da empresa CELBRAS QUÍMICA E TEXTIL S.A., antes pertencente ao Grupo SINASA que, através da EXCEL, detinha seu controle, passando a CELBRAS a denominar-se RHODIA-STER FIPACK.

Entendendo que o ato sob exame, na parte relativa ao mercado de fibras sintéticas de poliéster e acrílicas, não atendia às condições estabelecidas no parágrafo 2º do art.54 da Lei n 8884/94, o Conselho decidiu, por unanimidade, aprovar parcialmente a operação, determinando às requerentes, nos termos do parágrafo 9º do art.54 da Lei n 8884/94, a sua desconstituição parcial, de forma a excluir as atividades pertinentes à fabricação das fibras de acrílico e poliéster. Determinou ainda que, em prazo de 15 (quinze) dias úteis, a partir da publicação da ata no Diário Oficial da União, as partes deveriam informar ao CADE, o prazo necessário à adoção das providências referentes ao cumprimento da decisão, sob pena de sua imediata execução judicial, nos termos do art. 60 da Lei nº 8.884/94.

Essa decisão deixou à escolha das requerentes as formas de desconstituição da parte do negócio relativa às fibras sintéticas de poliéster e acrílicas. A escolha seria válida desde que restaurasse o vigor concorrencial do mercado.

Importante notar que, seguindo a mesma linha, o voto que norteou o julgado do caso Gerdau também ofereceu às requerentes a oportunidade de

elaborar uma proposta que lhes fosse factível e, ao mesmo tempo, atendesse à decisão do CADE.

Outra, no entanto, foi a conduta das requerentes no processo RHO-DIA. Neste último caso, as empresas utilizaram-se da prerrogativa concedida e submeteram ao Conselho a sua proposta de cumprimento da decisão, que foi colhida com a condição de agregar aos seus termos condições e garantias adicionais indicadas no voto do Conselheiro-Relator.

No relatório do Conselheiro José Matias Pereira, ao submeter ao Plenário do CADE a proposta apresentada pela Rhodia, considerou que “ *a citada decisão, conforme consta dos autos, não estabeleceu a forma como seria desconstituído o ato de concentração horizontal, pelo qual se criou o monopólio ali vetado, deixando em aberto para as Requerentes, a escolha de uma entre as diversas hipóteses de DESCONSTITUIÇÃO prevista na segunda parte do parágrafo 9º do artigo 54 da Lei nº 8.884/94...*”

No voto da Conselheira Neide Malard, constante daqueles autos, ressaltou-se o seguinte ponto:

“ No caso presente, este Colegiado, ao invés de escolher de pronto a alternativa capaz de eliminar os efeitos anticoncorrenciais, determinou às partes que propusessem a forma de desfazimento do ato para se atingir a finalidade legal, qual seja, o retorno do mercado às condições anteriores ao processo de concentração desautorizado.”

Restou indubitável, portanto, nos autos, a necessidade de procedimentos intermediários entre a decisão prolatada e a sua implementação, que, no caso, foi voluntária.

A proposta apresentada pela Rhodia consistia na abertura de uma nova sociedade, a POLIFIATEX - FIBRAS TÊXTEIS LTDA., no prazo de dois meses, cujo objeto principal seria a industrialização e a comercialização de fibras acrílicas e de poliéster, para a qual transferir-se-ia um conjunto de máquinas e equipamentos relativos à fabricação daquelas fibras, de modo a assegurar a produção futura em quantidades iguais àquela que ocorria no mercado nacional antes da transação.

A empresa assim constituída seria, no prazo de quatro meses, colocada à venda, com a alternativa de vender apenas seus ativos, em licitação, por preço e condições de pagamento lastreados em avaliação, realizada por empresa idônea do ramo, sendo toda a operação de alienação acompanhada por empresa de auditoria de conhecida reputação, comprometendo-se as vendedoras a envidar todos os esforços para que a venda se realizasse no menor

tempo possível. A nova empresa teria administração independente da RHODIA-STER.

As quotas da empresa constituída, a POLIFIATEX - FIBRAS TÊXTEIS LTDA., foram vendidas e transferidas para a empresa peruana SUDAMERICANA DE FIBRAS S.A., e determinados ativos situados fora das instalações industriais da POLIFIATEX foram cindidos e vertidos à sociedade Zamifer Têxtil Ltda., cujas quotas foram vendidas para a empresa brasileira UNNAFIBRAS TÊXTEIS LTDA.

Em 06.03.96, o Colegiado decidiu, por maioria, tendo o Presidente se utilizado do voto de qualidade: 1) Aprovar o processo de venda de ativos da POLIAFITEX-FIBRAS TEXTEIS LTDA.; 2) Aprovar a contratação pelo CADE de empresa de reconhecida especialização para avaliar e acompanhar, pelo período de três anos, a capacidade técnica operacional das empresas SUDAMERICANA DE FIBRAS S.A. e UNNAFIBRAS TEXTIL LTDA., bem como o cumprimento das obrigações por ela contratualmente assumidas perante as vendedoras, RHODIA e SINASA, e o compromisso de que, ao final desse prazo, o processo deveria retornar ao Conselho que deliberaria pelo seu arquivamento.

Eternit-Brasilit

O Ato de Concentração n 06/94, por sua vez, tratou da criação de uma empresa ETERBRAS SUL LTDA., para incorporar as unidades produtivas da BRASILIT S.A. em Esteio, Rio Grande do Sul, e da ETERNIT S.A. em Colombo, no Paraná.

O CADE considerou inexistentes as eficiências que justificariam a aprovação da operação face à eliminação da concorrência entre as duas empresas, agentes no mesmo mercado, e decidiu por unanimidade negar autorização para a associação.

Atualmente, o processo administrativo encontra-se arquivado.

Kolynos-Colgate

No caso Kolynos/Colgate foram estabelecidas diretrizes de forma a orientar o cumprimento da decisão pela empresa, evitando-se, desta forma, a ocorrência de medidas protelatórias e assegurando o restabelecimento do vigor concorrencial do mercado. Dentre as diretrizes, foram oferecidas pelo

Colegiado três opções à empresa: a) suspensão temporária do direito de uso da marca Kolynos; b) licenciamento exclusivo da marca Kolynos para terceiros; e c) alienação da marca Kolynos.

IV) MOTIVAÇÃO E DEFINIÇÃO DE MERCADO RELEVANTE DA DECISÃO DO CADE

IVa) Motivação da Decisão do CADE

O Colegiado do CADE considerou que o ato de concentração prejudicaria a concorrência e que não haviam sido satisfeitas condições que compensassem tal dano.

Destacam-se os seguintes fundamentos que motivaram a decisão do CADE:

a) A transação elevaria a participação do Grupo Gerdau no segmento de aços não planos (alcançando 46,2%), ampliando o “market share” nos mercados de vergalhões e de barras e perfis;

b) O Grupo Gerdau já detinha posições monopolísticas no mercado de aços não planos nas Regiões Sul e Nordeste;

c) O seguinte conjunto de eficiências apresentado pelo Grupo Gerdau para compensar a restrição à concorrência não foi devidamente demonstrado:

- Os ganhos de economia de escala, dado que a tendência do setor de caminhar no sentido das *minimills*, contrariaria o argumento;

- A melhoria da qualidade dos produtos, dado que o produto não apresenta grande conteúdo tecnológico;

- As vantagens da utilização do processo EOF da PAINS, dado que o mesmo parecia apresentar baixa probabilidade de difusão em outras empresas do setor;

- A distribuição equitativa dos benefícios privados decorrentes da operação àqueles que serão transferidos aos consumidores.

d) O nível de barreiras ao ingresso de novas empresas no mercado foi considerado elevado, dada a concentração existente e a alta capacidade disponível (nenhuma empresa havia entrado no mercado nos últimos dez anos);

e) As importações de aços não planos têm sido inexpressivas, dado o elevado custo de transporte dos produtos e o seu baixo valor agregado.

Por ocasião do pedido de reconsideração, a corrente vencedora do Plenário entendeu que não haviam sido trazidos fatos novos que justificassem o pedido de reapreciação.

Na oportunidade, o Grupo Gerdau informou ao Colegiado sobre fato noticiado pela imprensa dando conta que a ACESITA e o Grupo Sul América haviam adquirido 51% do capital votante da Villares, acarretando profunda alteração no mercado relevante de aços especiais, ou seja, juntas essas empresas deteriam 69% desse mercado. Assim, com vistas a minimizar os supostos efeitos anticoncorrenciais no mercado de aços não planos e com o objetivo de melhorar os padrões de concorrência no mercado de aços especiais, propôs o Grupo Gerdau ao Colegiado direcionar a atual capacidade da PAINS (450.000 t/ano), 250.000 para o mercado de aços longos especiais (que representaria 12,1% desse mercado). Tal rearranjo, segundo o Grupo, demandaria 5 anos e requeria o aporte de US\$ 78 milhões. A adoção de tal estratégia, no entendimento do Grupo Gerdau, de um lado, reduziria o nível de concentração no mercado de aços não planos e, de outro, elevaria os padrões concorrenciais no mercado de aços especiais.

Tal proposta, na forma apresentada, não prosperou em razão de os Conselheiros terem entendido que se tratava de um novo mercado relevante (aços especiais), o qual não havia sido devidamente caracterizado. As repercussões desse redirecionamento tanto para o mercado de aços não planos quanto para o de aços especiais não se apresentava demonstrado, sendo o prazo proposto considerado demasiadamente longo.

IVb) Mercado Relevante Considerado na Decisão do CADE

O mercado relevante considerado pelo CADE àquela época, conforme o voto do Conselheiro-Relator, é o segmento de aços longos como um todo, compreendendo os subgrupos de aços longos que são barras, vergalhões, fio-máquinas, perfis leves, médios e pesados e trefilados (subprodutos de barras e, principalmente fio-máquina).

Poder-se-ia argumentar que como tais categorias possuem baixa substitubilidade da demanda entre si, talvez fosse razoável considerar cada um desses como um produto relevante diferente. Por outro lado, segundo Possas (1995), existem algumas possibilidades de substituição na produção.

Assim, os equipamentos utilizados para barras poderiam também ser utilizados na produção de vergalhões retos e os de fio-máquina na produção

de vergalhão em rolo. Os equipamentos citados seriam os leitos de resfriamento e os bobinadores, além dos laminadores de acabamento. Além disso, existe algum grau menor de substituição na produção entre barras e vergalhões-retos de um lado e fio-máquina e vergalhões em rolo de outro, o que exigiria investimentos de cerca de um ano de maturação. Infere-se, a partir dessas informações, que existe certa margem de flexibilidade na produção das diversas linhas de longos entre si. A questão de se isso permite caracterizar o mercado relevante como o de aços longos e não como cada uma das linhas citadas acima é passível de discussão.

Entretanto, e de acordo com as diretrizes estabelecidas na Introdução, será seguida, para efeitos da presente análise, a metodologia utilizada pelos votos do CADE, considerando-se o segmento de longos como o mercado relevante, posto que se pretende respeitar o espírito da decisão já exarada pelo Colegiado. A próxima seção contém informações úteis acerca do segmento de aços longos.

V) INFORMAÇÕES BÁSICAS SOBRE O MERCADO DE AÇOS LONGOS

Analogamente àquilo que se fez anteriormente com relação aos principais fatos referentes ao AC 16/94, convém resgatar as principais características do mercado relevante em questão, de sorte a situar o atual Conselho acerca da melhor forma de implementar a Decisão.

As Sub-seções Va) e Vb) descrevem respectivamente as principais características do processo produtivo do aço e as barreiras à entrada no segmento de longos vis à vis o restante do setor siderúrgico.

Va) Principais Características do Processo Produtivo

O processo de produção de aço compreende duas “rotas”: as usinas “integradas” e as “semi-integradas”, conforme a seguinte sequência de etapas:

A) Integradas:

1) Preparação das matérias primas, envolvendo uma das alternativas:

1.1) carvão mineral que se transforma em coque, e minério de ferro, que se transforma em sinter;

1.2) carvão vegetal;

2) Redução no alto forno do minério de ferro;

3) Refino na aciaria onde o ferro-gusa (80%) juntamente com a sucata (20%) é transformado em aço líquido e;

4) Lingotamento do aço líquido, que pode ser por:

4.1) Lingotamento contínuo (mais moderno) *ou*;

4.2) Lingotamento convencional.

5) Laminação.

B) Semi-Integradas:

Nas usinas semi-integradas, não existem as etapas de preparação da matéria-prima e de redução do minério de ferro nos altos fornos. Neste caso, o insumo tradicionalmente utilizado é a sucata, que é fundida em fornos elétricos e posteriormente refinada. A sequência de produção é a seguinte:

1) fusão de sucata, gusa sólido ou ferro esponja em fornos elétricos;

2) Refino;

3) Lingotamento do aço líquido, que pode ser por:

3.1) Lingotamento contínuo (mais moderno) *ou*;

3.2) Lingotamento convencional.

4) Laminação.

O Quadro III resume o processo de produção das usinas integradas a coque.

Observe-se que do lingotamento contínuo (mais moderno) ou do lingotamento convencional e laminação de desbaste (mais tradicional), fase 4 do processo produtivo, é que saem as matérias primas fundamentais para a produção de aços longos e planos. No caso de aços longos, as matérias primas são os lingotes (após lingotamento convencional), blocos e tarugos (após lingotamento contínuo mais direto ou após laminação de desbaste no caso de lingotes do lingotamento convencional).

Na fase da laminação é que sairão os aços longos, ou seja, vergalhões, fio-máquina, barras e perfis, onde se situa o mercado relevante conforme definido na Decisão do Colegiado.

Destaque-se, além da descrição acima, os seguintes pontos relevantes para a análise:

- Apesar das exportações de aços longos terem superado, segundo o IBS, 1 Milhão de toneladas em 1995, é importante ter claro que o mercado externo constitui variável de ajuste após satisfeita a demanda no mercado interno. Enquanto naquele ano a exportação atingiu cerca de 20% da produção, em anos de demanda interna reprimida e, portanto, de picos de exportação, aquela chega a atingir 40% da produção;
- Na maior parte dos países do mundo, os preços internos do aço são maiores que os preços internacionais FOB, dado o elevado custo de transporte;
- Esse setor opera, tradicionalmente, com uma ociosidade média de 20%, em função da forte sazonalidade da demanda de alguns produtos, principalmente, trefilados e vergalhões, respectivamente, dos setores de agropecuária e de construção civil.

Vb) Barreiras à Entrada no Mercado Relevante

O Quadro IV, baseado em Paula (1996), resume a comparação das barreiras à entrada no setor siderúrgico por segmento:

Quadro IV - Barreiras à Entrada no Mercado de Aços

Barreiras	<i>Aços Planos</i>	<i>Não-Planos</i>	<i>Especiais</i>
Escala	Altas	Baixas	Médias
Tecnológicas	Médias	Baixas	Altas
Custo de Transporte	Alto	Alto	Alto

Fonte: Paula (1996). Elaboração: CADE.

Tanto em termos de necessidade de economias de escala como de atualização tecnológica, o segmento de aços não-planos é o que apresenta o menor nível de barreiras à entrada do setor siderúrgico.

Segundo Paula (1996),

“deve-se ainda destacar que a difusão das minimills, em grande medida em função dos melhoramentos das máquinas de lingotamento contínuo, permitiu a redução das barreiras à entrada para a produção de aços longos comuns”.

No entanto, conforme Booz Allen (1996), a própria evolução tecnológica foi gerando maiores necessidades de escala nas chamadas minimills. Paula adverte, ademais, que,

“embora tenha havido, naturalmente, uma queda no montante necessário para a implantação de uma siderúrgica, os investimentos iniciais ainda são bastante significativos, em comparação com outros setores industriais”.

Verifica-se ainda que o custo de transporte é considerado alto em todos os segmentos. Ou seja, não se pode considerar o segmento de aços longos comuns desprovido de barreiras à entrada. Apresenta barreiras menores relativamente aos outros (planos comuns e especiais) e ainda uma tendência de redução das mesmas.

Além disso, para o segmento de aços longos comuns, o mesmo autor aponta quatro barreiras à entrada²:

i) alta capacidade ociosa no segmento, reduzindo rentabilidade esperada do potencial entrante e gerando expectativa de guerra de preços por parte dos “incumbents”;

ii) alta pulverização do mercado interno, exigindo acesso à rede de distribuição, agravando os problemas derivados do alto custo de transporte;

iii) grande poder econômico dos “incumbents” que fortalecem a expectativa de guerra de preços realçada no primeiro item;

iv) menor valor adicionado por unidade de peso, fazendo com que o custo de internação (frete + custo portuário) apresente um peso relativamente maior;

Em relação a este último ponto, o Quadro V abaixo demonstra o baixo grau de penetração das importações no setor siderúrgico brasileiro em 1995:

Quadro V - Coeficiente de Importação de Produtos Siderúrgicos em 1995 (em 1000 Ton)

	Consumo Aparente	Importações	Coeficiente Importado	TEC - 1996
Planos	7324	170	2,3%	Entre 12% e

² Compartilhadas em maior ou menor grau pelos outros dois segmentos.

				14%
Longos	4670	99	2,1%	Entre 12% e 16%
1) Lingotes Blocos e Tarugos	362	1	0,3%	6% Lingotes 8% Blocos e Tarugos
2) Trilhos e Acessórios	38	25	65,8%	12%
3) Perfis Leves	169	3	1,8%	12%
4) Perfis Médios e Pesados	98	2	2,0%	14%
5) Fio-Máquina	381	12	3,1%	Entre 12% e 14%
6) Trefilados	1073	15	1,4%	Entre 12% e 14%
7) Vergalhões	1466	0,025	0,002%	12%
8) Barras	894	15	1,7%	Entre 12% e 14%
9) Tubos sem Costura	163	26	16,0%	16%

Fonte: IBS. Elaboração: CADE

Conforme pode ser constatado, tanto no segmento de planos como no de longos, há baixo coeficiente de importações, 2,3% e 2,1%, respectivamente. Apenas no segmento de trilhos e acessórios é que se verifica uma maior penetração de importações³. É importante ressaltar que o coeficiente de penetração de importações permaneceu baixo, a despeito da pronunciada queda nas alíquotas de importação de aço, que passaram da faixa de 35% e 45% em 1990 para 12% e 14% em 1995 (a alíquota de vergalhão passou de 35% para 12% no período), quase três vezes menor em pontos percentuais. Destaca-se no caso específico de vergalhões, que a participação das importações no consumo aparente é praticamente inexistente, conforme Quadro V.

Paula (1996) realça ainda a barreira técnica existente no mercado de longos, onde Brasil, Paraguai e Bolívia adotam o padrão CA-50, enquanto o padrão CA-40 prevalece nos demais países. Essa, no entanto, não deve ser uma barreira técnica insuperável, dado que:

³ O único produtor interno é a CSN.

- os países exportadores podem adaptar as especificações de seus produtos para serem exportados para o Brasil, assim como os produtores nacionais o fazem para exportar para o estrangeiro, onde também existem peculiaridades e;

- as empresas de construção civil, consumidoras de vergalhão, podem, em resposta a um aumento de preço abusivo, utilizar o CA-40 importado. A única implicação seria a necessidade de aumentar a quantidade de aço utilizada.

As evidências acima sugerem, de qualquer forma, que, pelo menos no curto prazo, o segmento de aços longos, especialmente vergalhões, apresenta forte característica de “non-tradeable”. Possivelmente, no longo prazo, caso se verifiquem reduções significativas no custo de transporte (especialmente portuário), combinado com elevação da escala de importações e consequente indução de eliminação de barreiras técnicas, haveria possibilidade de maior contestabilidade via compras externas.

Em relação às quatro barreiras à entrada discutidas acima, Paula (1996) assinala, ademais, que sua importância poderia ser atenuada com o ingresso de produtores de planos e especiais nesse segmento. Tal hipótese, até há pouco considerada altamente improvável, é atualmente cogitada por alguns especialistas do setor e, se verificada, quebraria a tradicional divisão de mercados específicos entre as empresas.

VI) MUDANÇAS ESTRUTURAIS NO SEGMENTO DE AÇOS LONGOS

A concentração do setor de aços longos comuns no Brasil apresentou crescimento acentuado nas duas últimas décadas. Em 1972 havia 17 grupos produtores no País, sendo que em 1994 constata-se redução para apenas 7. Atualmente este número ficou restrito ao Grupo Gerdau e Belgo Mineira, secundado por siderúrgicas de médio porte como a Barra Mansa e por pequenas unidades como a Itaunense e a CBA.

Cumprе destacar duas mudanças estruturais importantes:

i) Crescimento do Grupo Belgo revelado pela,

- acumulação própria expressa em investimentos direcionados à expansão da capacidade produtiva de suas usinas e à aceleração do processo de atualização tecnológica. Sua atual capacidade de laminação deverá se expandir, em 1997, passando de 850.000t/ano para 1,2 milhão de toneladas/ano;

- renovação do contrato de arrendamento firmado entre a Siderúrgica Belgo Mineira e a Mendes Júnior, prorrogado até dezembro de 1997, em exame pelo CADE e;

- aquisição da Dedini pela Belgo Mineira, mediante operação aprovada pelo CADE em fevereiro de 1996.

ii) Indícios de associações novas que poderiam estar refletindo um redesenho na divisão tradicional do setor siderúrgico. A associação realizada entre a Açominas e a Aliperti para produção e comercialização de vergalhões constitui exemplo nesta direção.

Dada a importância dos efeitos sobre a dinâmica concorrencial do item i) e o caráter ainda especulativo das mudanças apontadas no item ii), vale a pena se concentrar no crescimento do Grupo Belgo e seus efeitos.

Via) As Operações Gerdau/PAINS, Belgo/Dedini e Belgo/Mendes

Jr.

De acordo com o IBS, a PAINS não lida com aços planos. A principal linha da empresa é a de aços longos (7,2% da oferta potencial de longos comuns do País em 1995), com os seguintes produtos: i) barras; ii) fio-máquina, e principalmente, iii) vergalhões (respondia por cerca de 84% da produção da empresa à época da operação, segundo voto da Conselheira Neide Mallard- Página 35 - IBRAC). Além disso, a PAINS produz arames na área de trefilados, além de tarugos.

O impacto da operação de compra da PAINS pelo Grupo Gerdau no setor de aços longos comuns como um todo pode ser descrito através do Quadro VI.

Tomando como referência os valores para 1995, o “market share” da Gerdau em aços não planos se ampliou de 44,8% para 52%, impactando o HHI em 652 pontos. Conforme os critérios da Federal Trade Commission, o grau de concentração no mercado de longos, mesmo antes da operação, poderia ser considerado alto. Aumento de mais de 50 pontos em um mercado com HHI superior a 1800 (concentração alta) ou de mais de 100 em um mercado com HHI entre 1000 e 1800 pontos (concentração moderada) estão naquilo que poderá ser chamado na “região de alerta”, cujas células correspondentes estão hachuradas no Quadro VII.

Observa-se que o mais adequado do ponto de vista metodológico, seria considerar ao invés da produção em 1995, a capacidade de produção das empresas listadas naquele ano, haja visto ser um dado menos sujeito às flutuações conjunturais da indústria além de refletir melhor as possibilidades de ampliação de market-share de cada empresa. Por exemplo, em 1995, houve forte descontinuidade na produção da Mendes Jr. que, apesar de ter capacida-

de de produzir 1 milhão de toneladas de laminados, apenas produziu 420 mil naquele ano. No entanto, dada a falta de dados completos das capacidades produtivas das empresas, manteve-se os dados de produção.

Além disso, o Quadro VI subestima o grau de contestabilidade deste mercado ao não considerar os entrantes potenciais. Por exemplo, a SIPASA, usina já em fase de implantação, não foi considerada e apresenta capacidade planejada de 500 mil toneladas-ano. Essa usina apresenta condições de entrar em operação em prazo de 1 ano. Já a AÇOMINAS vem demonstrando forte interesse em ingressar no mercado de produtos longos acabados, estando em negociações avançadas com a Mendes Jr. e a Belgo Mineira.

Ressalte-se que o mesmo vale para as operações de compra e arrendamento da Belgo-Mineira, respectivamente com a Dedini e a Mendes Jr., conforme Quadro VII, cujos efeitos também incidem sobre o mercado relevante de aços longos.

O resultado líquido das três operações em aços longos é um aumento do HHI de cerca de 1300 pontos, ou seja, de 2600 para 4000. Além disso, o “market-share” dos dois grandes grupos (Gerdau e Belgo) passou de 64% para 87%. Note-se que o efeito conjunto das operações Belgo/Dedini e Belgo/Mendes Jr. é, de fato, superior ao da Gerdau/Pains (722,6 pontos de HHI em comparação com 652,1, conforme Quadro VII).

Cumprido destacar que o ato de concentração da Belgo com a Dedini e o arrendamento da Mendes Jr. conferem nova conformação no mercado de aços longos, conforme mostra o Quadro VIII. Enquanto o Grupo Gerdau, após a operação PAINS, atingiu um “market-share” de 52% nesse segmento, a segunda maior empresa detinha apenas cerca de 20%. As duas operações da Belgo-Mineira fizeram com que esta última atingisse um “market-share” de quase 35%.

Quadro VI - Participação das Empresas na Produção de Produtos Longos

Comuns e Importação (em Toneladas)

	Produção em 1995	Participação %
PRODUÇÃO DE LONGOS + IMPORTAÇÃO	4.434.967	
AÇONORTE (**)	500.902	11,3%
COSIGUA (**)	1.012.348	22,8%
RIOGRANDENSE (**)	473.911	10,7%
GERDAU (SEM PAINS)	1.987.161	44,8%
PAINS	319.500	7,2%
GERDAU (COM PAINS)	2.306.661	52,0%
BELGO MINEIRA	860.722	19,4%
DEDINI	266.649	6,0%
BELGO + DEDINI	1.127.371	25,4%
MENDES JUNIOR/BMP	420.434	9,5%
BELGO + DEDINI + MENDES	1.547.805	34,9%
COFAVI	49.411	1,1%
C.S.N.	39.099	0,9%
ITAUNENSE	114.648	2,6%
COPALA	6.239	0,1%
C.B.AÇO	31.530	0,7%
BARRA MANSA	294.952	6,7%
IMPORTAÇÕES	44.622	1,0%
HHI ANTES DAS TRÊS OPERAÇÕES	2643,3	
HHI APÓS OPERAÇÃO PAINS	3295,4	
HHI APÓS OPERAÇÃO DEDINI	3531,2	
HHI APÓS OPERAÇÃO MENDES	4018,0	

Fonte: IBS. Elaboração: CADE

(*) Considera-se as importações, para efeito de cálculo do HHI, como provenientes de apenas uma empresa.

(**) Grupo Gerdau.

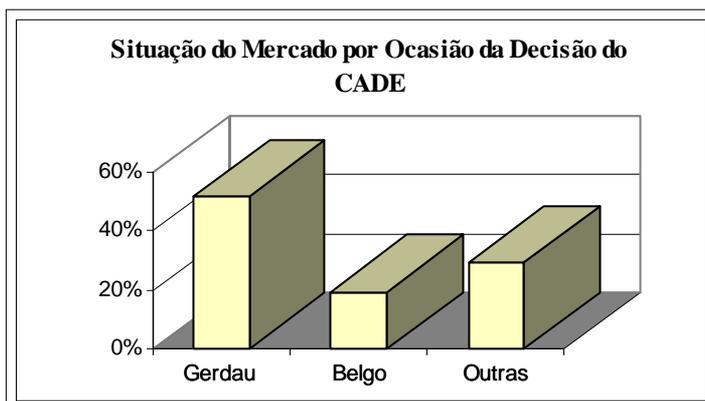
Quadro VII - Situação do Mercado Relevante de Aços Longos Após Operações Pains, Dedini e Mendes Jr.

Classificação Segundo Critérios da Federal Trade Commission

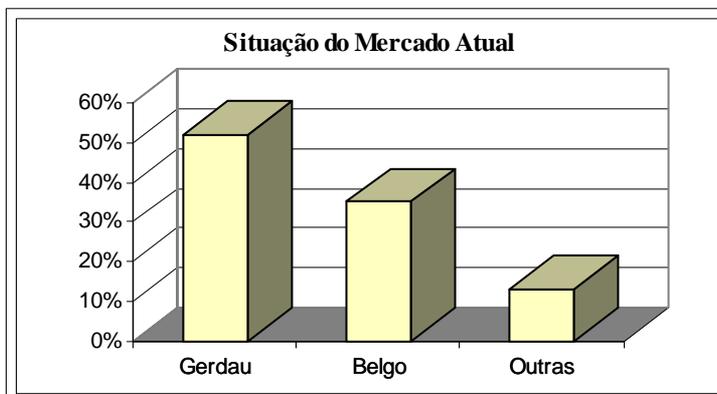
Varição no HHI	Até 50	Entre 50 e 100	Superior a 100
HHI Depois da Operação			
Baixa Concentração até 1000			
Concentração Moderada entre 1000 e 1800			
Alta Concentração superior a 1800			<p><i>Operação Gerdau/Pains</i> [De 2643,3 para 3295,4, variando 652,1 pontos]</p> <p><i>Operação Belgo/Dedini</i> [De 3295,4 para 3531,2, variando 235,7 pontos]</p> <p><i>Operação Belgo/Mendes</i> [De 3531,2 para 4018,0, variando 486,9 pontos]</p>

Fontes: IBS. Elaboração: CADE .

Quadro VIIIa



Quadro VIIIb



Ressalte-se, ademais, que no caso de lingotes, blocos e tarugos, o aumento da concentração gerado pela operação PAINS foi modesto, passando de 9,9% para 10,2%. Conclui-se, assim, que a concentração ocorreu basicamente na laminação (fase 5 do Quadro III) e não nas etapas anteriores.

Vib) Mudança Estrutural no Setor de Aços Longos e Dinâmica Concorrencial

Nesses dois anos que transcorreram desde a compra da Pains pelo Grupo Gerdau, a estrutura do mercado de aços longos sofreu notáveis modificações, conforme ilustrado na sub-seção anterior. Os próximos parágrafos sugerem de forma esquemática seus possíveis efeitos sobre a concorrência.

A situação imediatamente anterior à operação da Pains e que foi acentuada pela transação era marcada por claro domínio da Gerdau. O modelo que mais se aproxima de tal configuração é o de firma dominante, no qual a empresa dominante dita a formação de preços do mercado, apenas secundada por uma franja de firmas marginais que, individualmente, não têm capacidade de influenciar o processo de determinação do equilíbrio.

Nesse contexto, a dominação da firma dominante depende, em grande medida, da parcela do mercado detida pela mesma, em detrimento da franja. Quanto menor esta última, mais a firma dominante se assemelha a um monopolista. A aquisição da Pains em 1994 teve impacto negativo precisamente por acentuar o domínio da Gerdau, retirando uma das firmas que compunha a franja do mercado.

O crescimento da Belgo sugere, por seu turno, uma alteração neste quadro. Relativamente à situação anterior, verifica-se agora maior potencial de rivalidade entre a Gerdau e a Belgo no mercado de aços longos. Nesta nova configuração, um modelo de duopólio concentrado passa a ser uma aproximação mais acurada do regime de mercado prevalente.

Quais as implicações deste fato sobre o nível de bem estar, ou mais propriamente, sobre a dimensão e natureza dos “efeitos nocivos à ordem econômica ?” Como sói ocorrer em mercados oligopólicos, as possibilidades são variadas dependendo das hipóteses a serem feitas.

A variável central reside na probabilidade de colusão entre os duopolistas. Caso esta probabilidade seja elevada, o resultado é desfavorável do ponto de vista do bem estar; caso esta probabilidade seja baixa, o resultado será próximo à uma solução de Cournot que, sob determinadas hipóteses, é superior ao equilíbrio da firma dominante.⁴

Por sua vez, dentre os vários fatores que influenciam a probabilidade de colusão, destaca-se o grau de mudança do mercado. Ambientes de intensa mudança estrutural, como o atual da economia brasileira, são menos propícios à colusão dada à incerteza, à imperfeição de informação e à insegurança geradas pelo processo de transformação.

Do ponto de vista da implementação da Decisão, há dois pontos a serem considerados:

4 Este resultado depende das hipóteses da firma dominante deter parcela significativa do mercado e de existir uma franja relativamente pequena e de igual tamanho em ambos os casos. Tais pressupostos não parecem, contudo, distantes do caso em exame.

i) a dimensão do dano ao mercado provocado pela operação da Pains terá sido atenuado por alterações estruturais subseqüentes se e somente se preponderarem fatores de diminuição da probabilidade de colusão no duopólio concentrado; caberia, portanto, assegurar que a ação da autoridade competente minimize esta probabilidade.

ii) providências no sentido de neutralizar os danos causados pela operação Pains devem levar em conta a nova configuração do mercado para não reforçarem demasiadamente a posição de domínio do outro oligopolista.

Vlc) Mudança Estrutural no Setor

A exemplo de outros casos de exame de atos de concentração, cum-pre sempre evitar uma superestimativa da importância dos índices de concentração ou do estabelecimento de intervalos rígidos como referência para o processo de decisão pois:

- embora exista uma correlação entre grau de concentração e margens de lucro extraordinário, a teoria moderna da organização industrial e a evidência empírica não corroboram hipótese de relação simples de causalidade entre os dois indicadores;
- a estrutura industrial brasileira contém peculiaridades importantes associadas à natureza do processo de substituição de importações que marcou a dinâmica do crescimento na maior parte deste século e ao tamanho relativamente pequeno comparativamente à economia norte-americana, para a qual se aplica a classificação da FTC5 e;
- a economia brasileira passa por verdadeira revolução produtiva em virtude de seu ajustamento à abertura e estabilidade com mudanças estruturais na maioria dos segmentos relevantes para a análise antitruste, incluindo o siderúrgico.

De fato, nesse setor, conforme Barros e Goldenstein (1996), o processo de reestruturação em curso, que envolve também uma forte tendência à concentração, tem gerado uma significativa melhoria nos indicadores de produtividade. Segundo os autores, os mesmos passaram de uma média de 158 toneladas/homens/ano em 1990 para 283 em 1995, sendo que algumas usinas já atingem 450 toneladas/homens/ano, nível dos mais produtivos do mundo.

De qualquer forma, não é claro até que ponto esse processo de reestruturação e modernização está correlacionado com o grau de concentração.

5 O PIB nacional é cerca de 10% do norte-americano.

A produção mundial, conforme Paula (1996), apresenta tendência de desconcentração. No entanto, a nível de cada país isoladamente, há uma nítida tendência no sentido da concentração dos mercados nacionais, assim como no caso brasileiro. A aparente contradição se deve, segundo o autor, aos chamados países “late-comers”, ou seja, à difusão do número de países produtores de aço.

Assim, a tendência mundial no setor ainda estaria caminhando no sentido da concentração. De acordo com Booz-Allen & Hamilton (1996), “nenhuma empresa brasileira está ou esteve incluída entre os 15 maiores do mundo ao longo dos últimos 20 anos”, sugerindo que o tamanho das empresas brasileiras não pode ser considerado excessivamente elevado. De acordo com aquela consultoria, as principais vantagens relacionadas com economia de escala no setor siderúrgico são as seguintes:

- o diferencial de competitividade deixa de situar-se somente no custo industrial e se desloca para outros custos na cadeia de serviços ao cliente. O nível de serviço aos clientes está associado a todo um conjunto de soluções de “softwares” e canais de distribuição que impõem dimensões mínimas, as quais as pequenas empresas dificilmente alcançam de forma competitiva;

- as pequenas evoluções tecnológicas de equipamentos e processos requerem um nível de atualização que a empresa isolada não tem condições de acompanhar;

- equipamentos de maior dimensão têm proporcionado melhor aproveitamento de matérias-primas e energia e;

- a maior capacidade de investir e o domínio de tecnologias das empresas siderúrgicas maiores permitem também maior mobilidade dos fabricantes dentro das diversas linhas e a diminuição de custos. No âmbito de uma avaliação da escala dentro da defesa da concorrência, esse é um aspecto positivo pela maior possibilidade de contestabilidade entre linhas de produto.

- No que tange às tendências de ampliação relativa da participação das *minimills* na produção de aço, duas importantes qualificações devem ser feitas para o Brasil:

- A escala eficiente padrão de uma *minimill* é de 1 milhão de toneladas/ano, valendo lembrar que a Pains opera a 360 mil toneladas ano;

- Uma *minimill* operando na escala padrão necessita um suprimento metálico proporcional de sucata, cuja ampliação de oferta não se vislumbra no Brasil. Por isso é que nos EUA, que apresenta geração forte de sucata, o modelo *minimill* tornou-se padrão.

Outro ponto a se considerar sob o ponto de vista da relativização da avaliação pura e simples dos índices de concentração é a não observância de uma relação forte entre concentração e aumento de *mark-up*⁶, conforme Paula (1996).

Vale destacar que as economias de escala são de fundamental importância nas etapas de redução e aciaria, dados os elevados custos fixos envolvidos. Por sua vez, a etapa de laminação pode operar com níveis de produção mais baixos, com menores custos fixos unitários, além de permitir flexibilidade operacional no atendimento de demandas específicas.

Vale por fim observar que o HHI obtido para o Brasil no segmento de longos ao cabo das três operações (4018) ficou abaixo do HHI estimado por Paula (1996) para a Argentina (6166), a despeito do fato desse ser um resultado natural, dado o tamanho relativos das duas economias. De qualquer forma, a Argentina sempre será um parâmetro natural, de forma a se concluir que não se observa uma concentração tão elevada no Brasil, mesmo após as três operações.

Seria desejável, portanto, que em seu conjunto, as decisões do Colegiado em relação ao setor siderúrgico, bem como as formas escolhidas para sua implementação, levassem em consideração as mudanças estruturais observadas no Brasil e no mundo.

Vid) Aspectos Específicos de Vergalhões

Os vergalhões, que representam o segmento mais afetado pela operação, caracterizam-se como os produtos de menor conteúdo tecnológico dos aços não planos, sendo direcionados exclusivamente para a construção civil.

Nesse contexto, é importante considerar alguns aspectos relacionados à substitutibilidade do produto. O relatório da Lafis (1996) sugere que há um certo grau de substitutibilidade entre os vergalhões, usados exclusivamente na construção civil como reforço estrutural do concreto armado, e os perfis

6 Enquanto apenas para os EUA e a França verificou-se uma relação positiva entre concentração e *mark-up*, para Japão, Alemanha e Reino Unido não se obteve qualquer relação. Mesmo nos dois primeiros países, a magnitude da relação foi muito diferente entre si.

conformados a frio e soldados, que são produtos resultantes da transformação do segmento de aços planos (chapas não revestidas). Tais perfis, que não devem ser confundidos com os perfis da família dos aços longos, é que dão origem às construções em estruturas metálicas, que progressivamente vêm tomando lugar do concreto armado na construção civil nos países desenvolvidos e, de forma bem mais lenta, no Brasil. No entanto, segundo aquele relatório, “no Brasil, seu uso na construção civil é menos difundido do que é o padrão dos países desenvolvidos, pois a abundância de mão de obra barata e não qualificada e relativa escassez de mão de obra qualificada torna seu uso menos competitivo do que o do concreto armado com vergalhões, na maioria dos casos”.

Por enquanto, o uso de estruturas metálicas ainda é muito restrito, mas nada leva a concluir que as mesmas não possam se configurar como uma importante opção de substituição de vergalhão em futuro próximo.

VII) GRUPO GERDAU

Segundo Paula (1996), o Grupo Gerdau expandiu-se mediante a aquisição de diversas usinas siderúrgicas, sendo que, mais recentemente, o Grupo vem intensificando suas estratégias de internacionalização da produção.

O Grupo Gerdau vem realizando reestruturação societária, envolvendo dois tipos de instrumentos: a incorporação de siderúrgicas e a diminuição do número de empresas que possuem ações cotadas em bolsas. Assim, as 6 empresas de capital aberto (Piratini, Riograndense, Guaíra, Cosigua, PA-INS, Usiba e Cearense) foram consolidadas em 3 grupos regionais, que são representados pela Riograndense, no Sul, Cosigua, no Sudeste, e Açonorte, no Norte/Nordeste.

As empresas do Grupo Gerdau instaladas no País produziram 2,8 milhões de toneladas de aço bruto em 1995, enquanto as unidades no exterior (Laisa no Uruguai, Aza no Chile e Courtice e Gerdau MRM Steel no Canadá) alcançaram 498 mil toneladas no mesmo ano.

Os investimentos do Grupo em 1995 atingiram US\$ 248,2 milhões, dos quais US\$ 135,2 milhões aplicados nas empresas do Brasil e o restante no exterior, incluindo a compra da Gerdau MRM Steel no Canadá (US\$ 93,9 milhões). Dentre os investimentos programados para os próximos 5 anos, aproximadamente US\$ 670 milhões, destacam-se a construção pela AZA de uma nova usina no Chile (US\$ 65 milhões), aumentando sua capacidade de produção das atuais 70 mil toneladas/ano para 350 mil toneladas/ano.

Além disso, o Grupo Gerdau é proprietário de grande rede de distribuição (Comercial Gerdau), a qual se constitui em um dos pilares da política comercial do Grupo. De fato, os dois principais fatores concorrenciais, no que diz respeito especificamente aos aspectos de distribuição e comercialização dos produtos, no mercado de vergalhões, são a cadeia de revendedores e a logística de transportes.

Historicamente, o perfil de distribuição das vendas do GRUPO GERDAU obedece às seguintes proporções:

20% - vendas através da Comercial GERDAU

20% - vendas através de distribuidores cadastrados

60% - vendas diretas aos consumidores/revendedores

De um lado, o maior número de revendedores e/ou distribuidores tende a produzir maior dispersão de preços e a estimular a consulta dos consumidores, embora seja difícil quantificar este efeito. Por outro lado, a Comercial GERDAU, ao atuar como uma espécie de entreposto de grandes estoques, cumpre a função de atender ao mercado específico de uma determinada região ou a mercados ainda não atendidos, sobretudo no abastecimento de encomendas maiores.

De qualquer forma, entende-se que algum tipo de limitação à atuação da Comercial Gerdau pode ser uma salvaguarda com alguma relevância no mercado.

VIII) A PAINS

A Companhia Siderúrgica PAINS, à época da negociação, era a 4ª empresa no “ranking” do mercado de vergalhões, com uma participação de 10,4%, correspondente à produção de 315.000 toneladas, dispendo de capacidade instalada de 450.000 t/ano.

Antes de ser adquirida pelo Grupo Gerdau, a PAINS, para ofertar seus produtos, utilizava-se de três unidades: Divinópolis, Contagem e São José dos Campos, antiga unidade da Fiel, à época de propriedade da MANNESMANN. Em Divinópolis era gerado o aço (tarugos) e laminados produtos nas “bitolas” de 12,5 a 82 mm. Parte dos tarugos gerados nesta unidade era transferida para Contagem, onde eram laminados produtos de 8 e 10mm. Uma terceira parte era transferida para São José dos Campos, onde eram laminadas as “bitolas” mais finas, de 6,3mm, e a MANNESMANN cobrava da PAINS pelos serviços de laminação.

Investimentos

Em 1992, a PAINS iniciou um plano de investimentos orçado em US\$ 45 milhões, denominado PAINS-600, a ser realizado no período 1992/1996, que implicaria em aumento da capacidade de produção de aço de 400 mil t/ano para 600 mil t/ano, com aumento de produtividade. Este conjunto de investimentos previa desembolsos em todas as áreas da planta de Divinópolis-MG (redução, aciaria e laminações) e sua concepção estava baseada na operação do negócio enquanto unidade independente, em um segmento que vinha exigindo contínuas reduções de custos e maiores escalas. Após esse plano, toda a produção seria concentrada em Divinópolis.

Quando da aquisição da empresa, já haviam sido desembolsados cerca de US\$ 25 milhões no plano PAINS-600. Nessa época, o GRUPO GERDAU efetuou uma reanálise de toda a estratégia de investimentos da PAINS. Após esta fase, decidiu dar apenas a uma parcela dos investimentos, cancelando a maior parte dos projetos programados pela antiga direção da empresa. Isto porque, além da expressiva retração de mercado, a PAINS passou a operar segundo a lógica produtiva de todo o GRUPO GERDAU e não mais enquanto unidade independente. Foram cancelados o aumento de capacidade do forno EOF II, o novo forno panela e o bloco acabador MORGAN.

O total de investimentos da PAINS na gestão Gerdau foi de US\$ 31,2 milhões em modernização e reestruturação, notadamente na ampliação do forno EOF; na instalação de leito de resfriamento de tarugos e no quarto veio de lingotamento contínuo; na reforma da laminação de médios; e na construção de um novo forno de reaquecimento de tarugos.

O Quadro IX resume dados selecionados sobre o desempenho da Pains, pós-operação da Gerdau:

Quadro IX - Performance da Pains Pós-Operação

Variáveis	Quantitativos	Variação % 95/94
Investimentos em Modernização	US\$ 31,2 milhões até 1996	
Produção de Aço em 1995	343,5 mil toneladas	-12,5%
Produção de Laminados em 1995	327,2 mil toneladas	-3%
Receita Bruta em 1995	R\$ 213 milhões	-23%

Lucro Líquido em 1995	R\$ 4,367 milhões	+60,1%
-----------------------	-------------------	--------

Fonte: IPT/Gazeta Mercantil. Elaboração: CADE.

Atualmente, a PAINS vem operando ao ritmo de 276 mil t/ano de laminados, produzidos exclusivamente em Divinópolis, uma vez que a unidade de Contagem foi desativada e a planta de São José dos Campos, inicialmente adquirida pela PAINS (já na gestão GRUPO GERDAU), foi transferida para a COSIGUA. Entretanto, sua aciaria já vem produzindo ao ritmo de 420 mil t/ano. Do excedente de tarugos gerado, uma pequena parte é vendida no mercado, notadamente externo, e a maior parcela é destinada às demais unidades do GRUPO GERDAU. Dessa forma, o cancelamento dos investimentos programados pelos antigos controladores, aliado à paralisação das atividades de laminação em Contagem, representou, na prática, uma restrição de oferta potencial ao mercado relevante da empresa, que não teria ocorrido caso a PAINS não tivesse sido adquirida pelo GRUPO GERDAU.

Cumpre reconhecer, por outro lado, uma sinergia derivada da inclusão da Pains dentro da lógica produtiva do Grupo Gerdau. Esse último é extremamente dependente do fornecimento de sucata para suas indústrias, que são, em sua maioria, semi-integradas. Como a Pains é uma usina integrada a carvão vegetal, o Grupo Gerdau reduziu sua dependência estratégica daquele insumo. De fato, nos últimos tempos, a PAINS vem transferindo tarugos de sua unidade para outras usinas do Grupo.

Definimento da Unidade Produtiva de Contagem

Além do cancelamento dos investimentos, em virtude do fechamento da unidade de laminação de Contagem-MG, onde eram produzidos os vergalhões nas “bitolas” de 8 a 10mm, o mercado foi privado da oferta de cerca de 40.000 T de vergalhões finos.

Esta laminação não se inseria na lógica produtiva do Grupo Gerdau, sendo que sua desativação ocorreu no momento em que o mesmo concluiu os investimentos na sua laminação de Divinópolis, viabilizando a fabricação dos vergalhões finos com vantagens de custo e qualidade.

A fábrica de Contagem é composta pelas seguintes unidades principais:

- Prédio de escritório, onde funcionam atividades administrativas e comerciais da PAINS.

-Dois galpões industriais que se encontram vazios e onde, no passado, funcionava uma trefilaria de arames.

-Uma oficina mecânica, onde funcionava a oficina de cilindros de laminação.

-Uma laminação com capacidade de 40.000 T/ano de vergalhões finos, desativada no final de 1995, compreendendo basicamente:

- forno de reaquecimento
- laminação de desbaste
- laminação de acabamento
- leito de resfriamento
- máquinas de dobras
- pátio de estocagem

Considerando aspectos como localização e flexibilidade operacional, a alternativa de alienação da unidade para terceiros não só geraria novos empregos, como contribuiria para aumentar a oferta de vergalhão.

Note-se, porém, que a alternativa de a unidade de Contagem ser adquirida por terceiros, somente seria viável se atendidos os seguintes quesitos:

a) conhecimento do setor: é fundamental que a unidade seja gerenciada por pessoal do setor, com conhecimento dos aspectos técnicos e comerciais, e que tenha condições de operar com custos fixos mínimos, que permitam manter competitividade com os custos totais das siderúrgicas.

b) investimentos: os equipamentos e as instalações da laminação de Contagem encontram-se em bom estado. Entretanto, para voltar a operar, necessitam de uma grande revisão mecânica e elétrica, além da instalação de alguns equipamentos que haviam sido transferidos para Divinópolis.

c) capital de giro: uma unidade de laminação, para iniciar suas operações, necessita de elevados recursos de capital de giro para formação de estoques e financiamento das vendas.

d) garantia de fornecimento de tarugos no longo prazo.

De acordo com o exposto, caso o Grupo Gerdau coloque a venda a unidade de Contagem, com os reinvestimentos necessários para seu pronto funcionamento e com um estoque de tarugos para minimizar a necessidade inicial de capital de giro, deve haver empresários do setor interessados no negócio.

Tecnologia

Uma das principais características da PAINS é a utilização da tecnologia de processo EOF (Energy Optimizing Furnace), sendo aquela a única siderúrgica brasileira a utilizar o mesmo. O EOF possibilita, segundo voto da Conselheira Neide Mallard (Pgs 35 e 36 IBRAC) “*uma ótima qualidade do aço, tanto em termos químicos, em função de baixo teor de enxofre, fósforo e carbono, quanto em conteúdo de gases, com baixo teor de nitrogênio e hidrogênio. Além disso, o processo gasta 50% menos de insumos energéticos do que os demais processos empregados na maioria das usinas brasileiras*”.

Outras tecnologias importantes da PAINS são “*o processo KorfArc System, que reduz o consumo de energia elétrica, de eletrodos e do tempo de fusão da carga metálica, ... e a MBF (Mini Blast Furnace), cujos benefícios principais são os baixos volumes de investimento*”.

Note-se, no entanto, que tal tecnologia é até certo ponto específica para a PAINS, requerendo condições especiais para sua difusão.

Em linhas gerais, a Siderúrgica PAINS sempre se caracterizou como uma empresa com alto conteúdo tecnológico, seja pelo pioneirismo na adaptação de novas tecnologias siderúrgicas, como pelas ações de Pesquisa e Desenvolvimento, feitas em conjunto com a KTS, empresa de engenharia do Grupo KORF.

Neste sentido, a PAINS foi uma das primeiras siderúrgicas brasileiras a operar unidades de lingotamento contínuo, injeção de finos em alto forno (PCI), aciaria EOF, sistema SLIT de laminação e tratamento térmico em linha (TERMEX), que posteriormente foram difundidas por todo o setor. No período imediatamente anterior à aquisição pelo GRUPO GERDAU, a empresa vinha desenvolvendo, na planta de Divinópolis, tecnologia de gaseificação em uma unidade piloto, que encontra-se agora desativada.

O Grupo Gerdau, apesar de possuir usinas modernas e atualizadas tecnologicamente, não tem como característica investimento em P&D, e sim a compra de tecnologia. Nesse sentido, após a aquisição dos ativos do Grupo Korf no Brasil, o Grupo Gerdau transferiu o controle da KTS para a MAN-NESMANN DEMAG, mantendo apenas uma pequena participação. Além

disso, descontinuou os esforços de pesquisa que vinham sendo efetuados pela PAINS.

Desta forma, a aquisição da PAINS provocou danos ao mercado no que diz respeito à disponibilização de novos produtos ou processos. Neste sentido, a livre comercialização de Produtos Tecnológicos, mediante a disponibilização das instalações de Divinópolis para desenvolvimento das tecnologias KORF e a obrigação de não obstaculizar a difusão dos produtos de sua sociedade com a MANNESMANN DEMAG, seria importante para neutralizar os danos decorrentes da aquisição da PAINS.

Frete

O frete constitui outro fator relacionado às condições de comercialização de produtos no mercado para a construção civil sendo, em geral, adicionado ao preço cobrado dos revendedores (critério “CIF”).

Até a aquisição da PAINS, a estratégia do GRUPO GERDAU, no que diz respeito ao transporte de seus produtos, foi sempre operar através de terceiros. Com a aquisição da KORF, o GRUPO GERDAU incorporou a TRANSPAINS, que atualmente realiza parte das entregas da PAINS.

A TRANSPAINS é hoje a única empresa de transportes do GRUPO GERDAU e, desde o início de sua operação pelo Grupo, reduziu sua frota de cerca de 60 para 30 unidades (basicamente carretas). A empresa transporta aproximadamente 50% dos embarques da siderúrgica. Deste total, cerca de 30% é operada com a frota própria e 70% através da contratação de autônomos. Por conseguinte, apenas 15% das vendas da PAINS são transportadas em unidades próprias da TRANSPAINS.

Teoricamente, as vendas de vergalhões pelos fabricantes nacionais podem ser feitas “CIF” ou “FOB”, caso incluam ou não os custos do frete no faturamento do produto. Entretanto, tradicionalmente, as vendas são realizadas, em sua quase totalidade, pelo método “CIF”, no que os produtores chamam de “mercado de porta”, de forma que as encomendas são colocadas pelo produtor diretamente no estabelecimento consumidor. Ao produtor cabe o custo do transporte, em faturamento específico pelo transportador.

Há duas motivações básicas para a manutenção deste padrão de funcionamento:

- i) a garantia sobre as condições do fornecimento

Ao efetuar uma venda “CIF”, o fabricante passa a deter maior controle sobre a qualidade, a quantidade e a especificação do material, evitando problemas muito comuns no transporte de cargas, tais como: furto total ou parcial, troca do material embarcado, deformações nas barras, etc. Em casos

de alterações no material entregue, o fabricante responsabiliza-se diretamente pela substituição do produto. No caso de uma venda “FOB”, os riscos anteriormente citados correm por conta do comprador.

ii) o melhor gerenciamento da logística de carregamento e de administração dos estoques nas usinas produtoras

Uma vez que o mercado consumidor de vergalhões é extremamente pulverizado, a operação do transporte por terceiros envolve um sem número de operações de embarque e desembarque, em lotes de menor tonelagem e, na ausência de economias de escala, de maior custo para o consumidor final. Além disso, a ausência de controle sobre a logística de transportes pelo fabricante, pode trazer inconvenientes quanto à movimentação de produtos em seus pátios, aumentando os custos de expedição (maior área, maior número de funcionários dedicados à tarefa, por exemplo) e de gerenciamento dos estoques.

Por outro lado, é importante realçar que, assim como para o setor de aço como um todo as vendas realizadas pelo GRUPO GERDAU são, em sua quase totalidade, na forma “CIF”. O Grupo procura concentrar suas negociações em poucas transportadoras por unidade da federação (e.g., CODIL-RS e GROPEL-RJ). Com isso, adquire maior poder de negociação e barganha com seus distribuidores acerca do preço do frete e das condições de transporte.

Por isso, entende-se que a venda da TRANSPAINS pelo GRUPO GERDAU e a consequente terceirização das atividades de transporte dos produtos da empresa poderia ampliar o poder de barganha dos outros distribuidores, a despeito de eventuais efeitos negativos na logística do transporte de aço.

IX) IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO

Detalhamento para Implementação da Decisão

Dadas as observações acima, urge assegurar que as providências necessárias à implementação da Decisão do CADE efetivamente promovam o restabelecimento do ambiente concorrencial anterior à operação.

Ao amparo do inciso V do art. 8º da Lei 8.884/94, submeto ao Plenário a proposta para fazer cumprir a Decisão relativa ao Ato de Concentração 16/94 em dois estágios sequencialmente integrados.

Estágio I: determinação pelo CADE das providências necessárias ao cumprimento da Decisão em atendimento ao Par. 9º do Artigo 54, com prazo mínimo para a empresa se manifestar sobre sua disposição e forma de obediência à ordem do CADE.

Estágio II: caso a empresa não cumpra determinação do CADE, o Plenário deverá proceder às medidas judiciais cabíveis, conforme a Lei 8884/94.

Esta proposta não se propõe neste momento exaurir as etapas da fase de execução judicial que, se necessária, será promovida pela Douta Procuradora-Geral.

As providências do Estágio I se encontram detalhadas em seguida.

ESTÁGIO I: PROVIDÊNCIAS NECESSÁRIAS À IMPLEMENTAÇÃO DA DECISÃO DO CADE

Visando à eliminação dos efeitos negativos da operação de compra da PAINS pela Gerdau e atendendo ao princípio da menor onerosidade, o CADE determina três alternativas à empresa, detalhadas adiante.

A Alternativa 1 contempla dez providências que, em seu conjunto, “eliminam os efeitos nocivos à ordem econômica” associados à operação Gerdau/Pains.

A Alternativa 2 preve o arrendamento da Pains por um período de vinte anos.

A Alternativa 3 envolve a alienação da empresa Pains.

Sob a hipótese de cumprimento voluntário por parte da empresa, a Alternativa 1 representa opção operacionalmente mais viável em relação às Alternativas 2 e 3, dado que:

• reconstitui sob controle de produtor independente unidade de laminação que definiu em função da estratégia do Grupo Gerdau. Note-se que:

(i) a alienação de uma laminação independente é viável dado que a mesma possui flexibilidade operacional suficiente para atender demandas específicas, sobretudo se contar com vantagens de localização, operar com baixos custos administrativos e for assegurado o adequado suprimento de tarugos a custos competitivos;

(ii) a alienação da laminação de Contagem representaria a reativação de uma unidade que havia definido e, praticamente, desaparecido com a administração Gerdau.

• assegura efetiva realização dos investimentos programados pelos antigos controladores da PAINS com o conseqüente aumento da oferta de laminados;

• compensa os efeitos danosos representados pela interrupção dos gastos em P&D do Grupo Korf;

• retira poder de mercado associado a controle do grupo sobre o frete com a venda da TransPAINS;

• atenua poder de mercado associado ao controle excessivo sobre a rede de distribuição.

Em contraste, note-se em relação às Alternativas 2 e 3, que:

• a PAINS opera a um nível de escala (cerca de 360 mil toneladas em 1995) que, como unidade independente, vem se demonstrando baixo para o padrão de competitividade internacional e mesmo para o mercado doméstico. As recentes mudanças no setor siderúrgico apontadas na Seção VIc refletem tais tendências. Ressalte-se, sobretudo, que as fases de redução, aciaria e lingotamento (fases 2, 3 e 4 do processo descrito no Quadro III) exigem elevadas escalas, o que não ocorre na fase de laminação. Dessa forma, a eventual alienação da empresa para um grupo pequeno ou não atuante no setor siderúrgico representaria, provavelmente, a inviabilidade da mesma no longo prazo;

• a venda para a Metallgesellschaft se revela inviável porque, embora esteja operando na Bolsa de Metais do Mercado Londrino (London Metal Exchange), tal empresa foi obrigada a reduzir suas atividades na área de siderurgia, não tendo ainda se recuperado da situação pré-falimentar⁷;

7 Financial Times, 31/10/96

- a venda da PAINS, para um grupo pequeno e/ou não atuante no setor envolveria período longo, com custos provavelmente elevados para o mercado;

- a venda para grupos maiores já presentes no mercado não seria recomendável, face às alterações estruturais no setor discutidas nas seções anteriores. Uma compra, por exemplo, pela BELGO não resolveria o problema de concentração, posto que a BELGO apresenta uma participação da ordem de 35% no mercado de longos. Na hipótese de aquisição pela AÇOMINAS, caberia uma avaliação dinâmica do mercado. A AÇOMINAS, apesar de ainda não atingir a etapa de laminação (restringindo-se à produção de tarugos), encontra-se em um processo de redefinição de sua estratégia, com negociações adiantadas para uma associação com a Siderúrgica Mendes Júnior e com a BELGO. Ou seja, dentro de uma análise prospectiva, a aquisição pela AÇOMINAS também geraria um problema futuro de concentração. Além disso, a AÇOMINAS, apresentando excedente de oferta de tarugos, possivelmente fecharia as etapas de redução e aciaria da Pains;

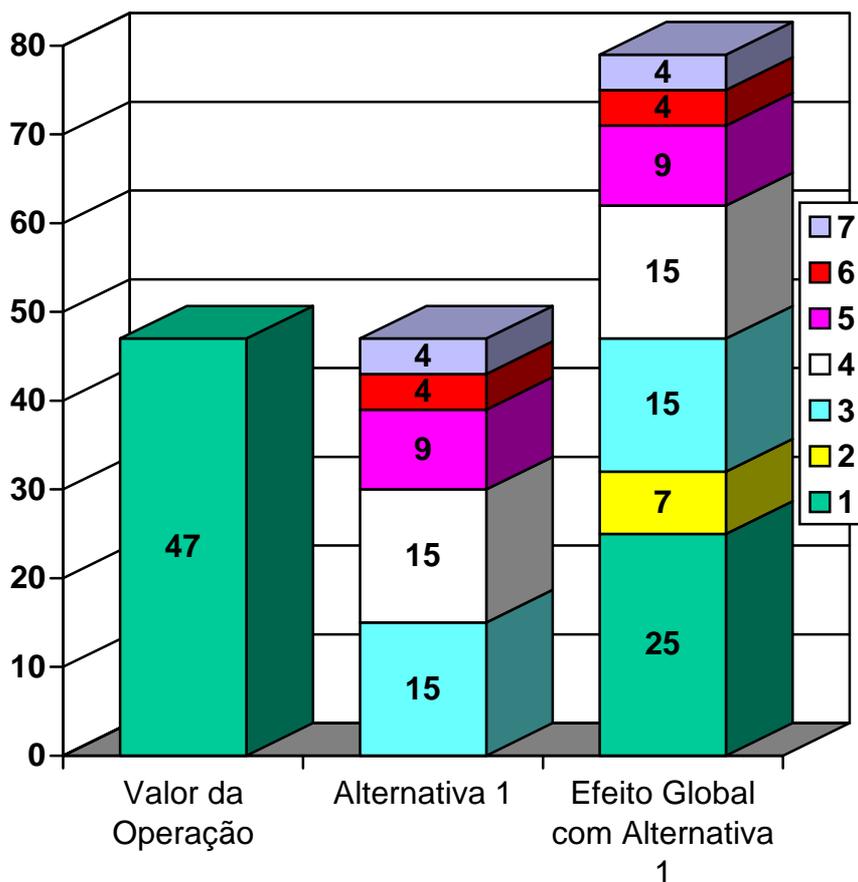
A Alternativa 1 oferece leque mais amplo de providências que, em seu conjunto, contemplam os diferentes aspectos da dinâmica concorrencial no segmento de aços longos. Tal alternativa exige, contudo, cumprimento voluntário e estrito, ainda que sujeito ao monitoramento da autoridade competente, de todas as providências elencadas para que possa ser implementada de forma eficiente.

O Quadro X dá uma dimensão do valor da operação, os investimentos já efetuados pelo Grupo Gerdau na Pains e os recursos associados ao programa de dez pontos contido na Alternativa 1 e que será descrito na próxima Seção. A primeira coluna do Quadro X se refere ao valor da aquisição de US\$ 47 milhões⁸. A terceira coluna apresenta as inversões já efetuadas pelo Grupo Gerdau na Pains, sendo US\$ 25 milhões fora do Plano Pains 600 original dos antigos controladores e US\$ 7 milhões de acordo com este Plano, mais o volume de recursos associados à Alternativa 1, que estão destacados na segunda coluna. Esta última compreende a continuidade do Plano Pains 600 original dos antigos controladores que não foi levada adiante pelo Grupo Gerdau (US\$ 15 milhões), constante dos pontos 2, 3 e 4 adiante; a reconstituição e alienação da Unidade de Contagem (estimada em US\$ 15 milhões) e o custo associado à garantia de oferta de tarugos (previsto em US\$ 9 milhões), constantes do ponto 1; a venda da TransPains (cerca de US\$ 4 milhões), conforme ponto

8 Conforme Voto do Conselheiro Relator.

8; e o valor presente dos rendimentos auferidos com tecnologia e programa de retreinamento estimados em US\$ 4 milhões, conforme pontos 5, 6 e 7.

Quadro X - Dimensão dos Impactos do Programa de Dez Pontos da Alternativa 1 (Em US\$ milhões)



FONTE:Revista do IBRAC, Voto do Conselheiro Relator, Pág.56 para o valor da operação.

Dados primários do BNDES para a estimativa da alternativa 1:

- 1 - Investimentos além do Plano Pains assumidos pelo Gerdau.
- 2 - Investimentos do Plano Pains realizados pelo Gerdau em Divinópolis.
- 3 - Continuidade do Plano Pains conforme Alternativa 1.
- 4 - Reconstituição e alienação da Unidade de Contagem.
- 5 - Custo associado ao contrato de garantia de oferta de tarugos.
- 6 - Venda da Transpains.
- 7 - Outros (valor presente dos rendimentos auferidos com tecnologia; programa de retreinamento).

Os parágrafos seguintes detalham cada uma das alternativas aludidas.

Alternativa 1

O Grupo Gerdau deverá adotar as seguintes dez providências:

Reconstituição da Unidade de Laminação de Contagem

1. Viabilizar no prazo de noventa dias a reconstituição da unidade de laminação da Pains em Contagem e promover sua venda em oferta pública, em prazo de noventa dias a partir da comprovação pelo CADE de que a referida unidade foi satisfatoriamente reconstituída.

O universo de compradores desta unidade de laminação a ser reconstituída deve ser restrito a agente não controlado pelo Grupo Gerdau e que detenha menos de 10% do mercado relevante de aços longos acabados ou a grupo de empresas que, em consórcio, detenha menos de 15% do referido mercado.

O vencedor da aquisição da unidade de Contagem terá preferência na aquisição da Transpains de que trata o item 8 desta Alternativa 1, se cobrir o maior lance.

A reconstituição da atividade da unidade de Contagem deverá, ademais, assegurar:

1.1 os investimentos necessários em equipamentos instalações de laminação;

1.2 o estoque de matéria-prima (tarugos) necessário para minimizar a demanda de capital de giro para início da operação;

1.3 contrato de garantia de oferta de matérias primas necessárias ao funcionamento da nova unidade, mediante fornecimento dos produtos semi-acabados ao longo de 10 anos por, no máximo, o preço de transferência dos tarugos da Pains para as demais empresas do grupo, ou, na ausência deste parâmetro, pelo preço CIF dos lingotes, blocos e tarugos importados. Este contrato de garantia deverá ser aprovado pelo CADE.

O descumprimento, sem justa causa, de quaisquer dos prazos mencionados implicarão pena de multa diária estipulada adiante no item 3 das condições para implementação das Alternativas de cumprimento da Decisão.

Retomada de Planos de Investimento

Além dos gastos associados aos demais itens desta Alternativa 1, no prazo máximo de 2 (dois) anos, o Grupo Gerdau deverá efetuar investimentos estimados em US\$ 22 milhões, visando a cumprir as seguintes metas:

2. Aumentar a capacidade do forno EOF II da PAINS em Divinópolis de forma compatível com o aumento da capacidade produtiva previsto no item 4 desta Alternativa 1, conforme o Plano de Investimentos dos antigos controladores que haviam sido cancelados após a operação Gerdau/Pains.

3. Instalar novo forno panela na PAINS em Divinópolis, conforme previsto naquele Plano.

4. Aumentar a capacidade instalada de laminação da Unidade de Divinópolis dos atuais 320 mil ton/ano para, no mínimo, 500 mil ton./ano de vergalhões.

Difusão de Tecnologia

5. Permitir, imediatamente, o acesso a terceiros das tecnologias desenvolvidas em seu acordo de cooperação tecnológica com a Mannesmann Demag, abstendo-se de qualquer cláusula de exclusividade.

6. Reinvestir integralmente os ganhos oriundos de contrato de cooperação com a Manessmann (“cooperation fee”) em atividades de pesquisa e desenvolvimento conduzidas por instituição sem fins lucrativos de reconhecida especialização e excelência técnica na área com o intuito de uso proconcorrencial dos frutos dos trabalhos realizados.

Medida Compensatória de Emprego

7. A empresa deverá prover programa de requalificação profissional e recolocação a ser aprovado pelo CADE com base em parecer técnico da Secretaria de Formação Profissional do Ministério do Trabalho para todos os trabalhadores cuja perda de emprego esteja diretamente associada à operação de compra da Pains pelo Grupo Gerdau e que assim o desejarem.

Salvaguardas adicionais

8. Alienar a TransPAINS mediante oferta pública para agente não controlado pelo Grupo Gerdau que detenha menos de 10% do mercado relevante, ou para grupo de empresas que, em consórcio, detenha menos de 15% do referido mercado, no prazo máximo de três meses ou no prazo em que o vencedor da oferta pública de que trata o item 1 desta Alternativa 1 exercer sua preferência de compra.

9. Restringir ao máximo de 20% a distribuição, pela Comercial Gerdau, das entregas da PAINS a empresas coligadas do Grupo Gerdau.

Monitoramento da Implementação da Decisão

10. O Grupo Gerdau deverá contratar consultoria especializada de notória reputação no setor para acompanhar a implementação das providências aceitas e aqui fixadas, mediante as seguintes condições:

10.1 A estipulação dos serviços a serem prestados à empresa pela consultoria deverá ser submetido à apreciação do CADE.

10.2 Os trabalhos desta consultoria serão analisados por equipe especializada do BNDES, designada especialmente para este fim, ao amparo do Convênio entre o CADE e aquela instituição.

Alternativa 2

O grupo Gerdau deverá arrendar pelo período de 20 anos, as unidades da PAINS localizadas em Contagem e Divinópolis com seus respectivos ativos para empresa independente que não detenha mais de 10% do mercado relevante, ou a grupo de empresas independentes que, em consórcio, detenha menos de 15% do mercado relevante.

Optando por esta alternativa, o Grupo Gerdau deverá reconstituir previamente ao arrendamento a unidade de Contagem, nos termos do item 1 da Alternativa 1.

O arrendamento deverá ocorrer no prazo de 180 (cento e oitenta) dias após a manifestação da empresa sobre sua opção de adotar a Alternativa 2, caso contrário serão tomadas as medidas legais para a execução da Decisão.

Alternativa 3

O Grupo Gerdau deverá alienar as unidades da Pains localizadas em Contagem e em Divinópolis com seus respectivos ativos para empresa que detenha menos de 10% do mercado relevante de aços longos ou grupo de empresas que, em consórcio, detenha menos de 15% do referido mercado.

A alienação poderá ser realizada por processo de leilão privado, conduzido por banco de investimento escolhido pela empresa ou através da colocação de ações na Bolsa de Valores após avaliação do ativo feito por banco de investimento ou por consultoria especializada cujo contrato de prestação de serviço tenha sido aprovado pelo CADE. O resultado do leilão deverá ser submetido à apreciação do CADE para que se pronuncie à luz do artigo 54 da Lei nº 8.884/94.

A alienação deverá ocorrer em 180 dias (cento e oitenta) dias após a manifestação da empresa sobre sua opção de adotar o conjunto de condições da Alternativa 3, caso contrário serão tomadas as medidas legais para a execução da Decisão.

CONDIÇÕES PARA IMPLEMENTAÇÃO DAS ALTERNATIVAS DE CUMPRIMENTO DA DECISÃO

As seguintes condições devem ser observadas para implementação da Decisão. Salvo menção explícita em contrário, as mesmas valem para as Alternativas 1, 2 e 3.

1. Prazo de 15 dias, a contar da publicação desta Decisão, para manifestação expressa da empresa quanto à determinação de cumpri-la, indicando sua opção por uma das alternativas apresentadas à sua escolha e desistência de qualquer reexame administrativo da Decisão.

2. Manifestando-se no prazo determinado, a empresa terá mais quinze dias para o detalhamento do plano de cumprimento da Decisão.

3. Esgotado o prazo estabelecido no item 1 acima sem que a empresa se manifeste formalmente, o Plenário tomará esta data como final para a adoção voluntária das providências contidas em sua Decisão e como termo

inicial para incidência de multa diária consoante o artigo 25 da Lei 8884/94, modificada pela Lei 9069/95, que fixa em R\$90.000,00 (noventa mil reais) diários até o efetivo cumprimento da Decisão.

Na fixação deste valor, levou-se em consideração o grau de lesão à concorrência, os efeitos econômicos sobre o mercado e a situação econômica do Grupo Gerdau, conforme demonstrado neste documento e de acordo com os parâmetros preceituados pelo art. 27 da citada Lei 8884/94.

4. Conforme descrição do Estágio II desta Decisão, a falta de manifestação da empresa em tempo hábil será entendida como não conformidade às condições impostas pela Decisão do Plenário do Cade, importando na adoção das providências necessárias à promoção da imediata execução judicial.

5. Visando a assegurar o atendimento do mercado e/ou a eventual geração de barreiras à entrada, os parâmetros para a retomada dos planos de investimento mencionados nos itens 2, 3 e 4 da Alternativa 1 podem ser revisitos se devidamente comprovada mudança súbita de cenário com relação à demanda, ratificada pela análise da consultoria especializada a que se refere o item 10 da Alternativa 1.

6. Quando não houver menção explícita de prazo, o Grupo Gerdau deverá implementar imediatamente as providências elencadas na Alternativa 1, sob pena de não satisfazer as condições estabelecidas, justificando imediata execução judicial.

7. A publicidade das operações de alienação deverão ser feitas em 3 jornais de grande circulação do País em três dias consecutivos ou 5 intercalados;

8. O Grupo Gerdau deverá se responsabilizar, a partir da publicação da decisão do Colegiado no Diário Oficial, pela manutenção das máquinas e equipamentos da empresa a ser constituída e/ou alienada, assegurando que aquelas se encontram em bom estado, até a concretização da transferência do controle conforme estabelecido na alternativa escolhida.

--- o ---

BIBLIOGRAFIA

BANDEIRA DE MELLO, C.A. *Curso de Direito Administrativo*. 6ª ed. rev. Atual. ampl. São Paulo: Malheiros, 1995,p.78.

BARROS, J.R.M. e GOLDENSTEIN, L. O Processo de Reestruturação da Indústria. *Gazeta Mercantil*, 12/08/96.

Belgo/Mendes AC 44/95 Em tramitação no CADE.

BOOZ-ALLEN e HAMILTON. *A Siderurgia Brasileira*. Rio de Janeiro. Maio de 1996.

BRASIL. Senado Federal. *Constituição Federal 1988*.Brasília, Edição 1996.

CARLTON, D.W. E PERLOFF, J.M. *Modern Industrial Organization*. *Forresman Little Brown Glenview*, II., 1990.

DI PIETRO, M.S.Z. *Direito Administrativo*,1P.347, 1994.

DOU 04/05/92 - Portaria 186/92 - Regimento Interno do CADE - Art 16.

DOU 11/03/96 - Voto da Rhodia/Sinasa A.C. nº 12/94

DOU 12/06/95 - Resolução 001/95

DOU 13/06/94 - Lei 8.884/94

DOU 14/12/94 - Voto da Eternit-Brasilit A.C. 06/94

DOU 17/09/96 - Belgo/Dedini AC 14/94

DOU 17/10/95

DOU 27/09/96 - Voto da Kolynos/Colgate A.C. 27/95

DOU 31/03/95

DOU de 24/10/96, Seção I.

FEDERAL TRADE COMMISSION and U.S. DEPARTMENT OF JUSTICE. *Horizontal Merger Guidelines*. April 2, 1992.

GAZETA MERCANTIL e IPT/SP *Panorama Setorial - Siderurgia*. Maio de 1996.

IBS *Anuário Estatístico da Indústria Siderúrgica Brasileira*. 1996.

IBS *Relatório de Acompanhamento do Mercado Brasileiro de Aço 1990/95*. Junho de 1996.

LAFIS. *Relatório Sobre o Setor Siderúrgico*, 1996.

NEGRÃO, T. *Código de Processo Civil: e Legislação Processual em Vigor*. 26ª edição. Ed. Saraiva.

Ofício nº 008/96

Ofício nº 804/95 Procuradoria Geral da República

Ofício PGR/GAB/Nº621

Parecer PG/ad hoc/nº01/95.

PAULA, G.M. *Setor de Aços Longos Comuns*. Estudos Setoriais da Indústria Brasileira de Materiais de Construção. IEI/UFRJ. Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo. Rio de Janeiro, Maio de 1996.

PINDICK, R. E RUBINFELD, D. *Microeconomia*. MacGrawHill, 1994.

RELATÓRIO LAFIS. *Siderurgia e Metalurgia: Aços Longos*. 11/09/96.

REVISTA DO IBRAC. Volume 2, Número 4, Outubro de 1995.

REVISTA DO IBRAC. Caderno de Jurisprudência .Volume 3, Número 3, Março 1996.

SOUZA, W.P.A *Primeiras Linhas de Direito Econômico*”, São Paulo: Ed. LTR, 3ª ed. atual., p.94 e 95.

VISCUSI, W.K., VERNON, J. M., HARRINGTON, J.E. Economics of Regulation and Antitrust. Second Edition 1995 (First Edition 1992). MIT Press.

RELATÓRIO

I - DA OPERAÇÃO

Em 9 de outubro de 1996 a Arco Chemical Company adquiriu da Olin Corporation a totalidade dos bens e direitos relativos ao desenvolvimento, fabricação, comercialização, uso e venda dos produtos diisocianato tolueno - TDI, diisocianatos alifáticos (ADI), ditrotolueno e ácido nítrico. As implicações da operação no Brasil advêm do fato de que ambos os grupos têm subsidiárias no país, a Arco Chemical Company através da Arco Química Ltda., doravante denominada simplesmente Arco Química, e a Olin Corporation através da Olin do Brasil Ltda., doravante denominada simplesmente Olin. Ambas dedicam-se exclusivamente à importação e à distribuição de TDI.

O valor referente à parte do negócio no Brasil corresponde a R\$ 2,6 milhões, tendo sido concretizado em 04 de dezembro de 1996. As Requerentes justificam a apresentação da operação ao Cade pelo fato do faturamento bruto de suas controladoras superar o parâmetro legal de R\$ 400 milhões, de acordo com o § 4º do artigo 54 da Lei 8.884/94. Ressaltam, todavia, que no mercado interno tanto a Arco Química quanto a Olin obtiveram no ano de 1995 faturamento inferior ao parâmetro legal, respectivamente R\$ 54,4 milhões e R\$ 19,9 milhões, além da aquisição não resultar em concentração de mercado superior a 20%.

II- DAS EMPRESAS

i. 90% da Arco Química pertence a Arco Chemical Company; os outros 10% pertencentes à Arco Chemical International. O Grupo opera mundialmente na produção e comercialização de óxido de propileno e derivados, utilizados como matéria prima pela indústria de tintas, transportes, espumas e forrações de chão, tendo faturado em 1996 US\$ 4,200 milhões.

ii. A Olin é controlada integralmente pela Olin Hunt Speciality Products, sendo que no Brasil detém 50% da Nordesclor S.A., cuja participação não é objeto da transação realizada com a Arco Química; sua unidade produtiva fabrica algacidas, espumas de poliuretano e hidrossulfito de sódio.

III - DOS PARECERES

i. A SEAE/MF (fls.62:65) em sua análise considera como produto relevante o composto químico TDI, tendo delimitado o espaço geográfico como sendo o

mercado mundial por ser uma commodity livremente importada e com ampla disponibilidade no mercado internacional. Conclui que a operação "do ponto de vista estritamente econômico" é passível de aprovação por este Colegiado, destacando que a operação não é capaz de alterar o poder de mercado das empresas envolvidas, na medida que os preços internos são fixados no mercado internacional, a oferta interna é monopolizada e as Requerentes apenas atuam com importações, complementando a oferta interna.

ii. De igual modo a SDE/MJ (fls. 72:89) sugere a este Conselho a admissibilidade da operação, dado que a eficiência apresentada pela Requerente atende às condições legais no art. 54 da Lei nº 8.884/94. Ressaltando que o ato não foi apresentado intepetivamente; com o que não se teria cumprido o estabelecido no § 4º do referido art., cabendo a este Colegiado a decisão pela aplicação da multa prevista no § 5º.

iii. A Procuradoria do CADE, em parecer 120/97, emitido pelo Procurador Chandre de Araújo Costa e ratificado pela Procuradora-Geral (fls. 108:112), concluiu que a operação realizada não é passível de provocar dano ao mercado nacional, pois visa apenas o aumento de competitividade. Quanto a perda de prazo apontada pela SDE, referente à apresentação para exame da operação por parte das empresas, entende que as informações anexadas em petição de fls. 98:99 apresentada pelo Representante Legal das Requerentes comprovam que "ocorreu erro no protocolo da SDE, de modo a demonstrar que o prazo não havia se expirado quando da entrega do requerimento." (fls. 112)

Este é o relatório.

Brasília, 14 de maio de 1997

VOTO

I - DO MERCADO RELEVANTE - Dimensão produto e geográfica

Da perspectiva do produto relevante o mercado afetado pela operação é o do TDI, para qual não há substitutos dada sua finalidade, sendo utilizado pela indústria de tintas (vernizes, resinas, adesivos e selantes) e em especial pela indústria de espuma de uretano (colchões e automotiva). Trata-se de um produto químico altamente tóxico e de difícil manuseio, composto por ácido nítrico, ácido sulfúrico, cloro, gás natural e tolueno.

É importante salientar que em mercados de bens intermediários dessa natureza a competição em busca da melhor relação preço/qualidade e da gama de serviços ofertados aos demandantes se dá através do domínio de tecnologia de processo, da escala e da estrutura de comercialização. A competição em território nacional se dá, por um lado, através de algumas empresas que operam neste mercado importando o produto relevante, como a própria Arco Química, que passará a deter cerca de 14% do market share, pela Bayer, Basf e Eni-chem (1), que juntas detêm cerca de 2% e por outro com uma única empresa instalada no país a PRONOR S.A., responsável por cerca de 84% das quantidades comercializadas, considerados os últimos dois anos.

Não obstante os preços internacionais, para todos os bens homogêneos comercializados globalmente, serem variável importante na determinação dos preços internos, desde a abertura comercial, não obstante 16% da oferta interna de TDI corresponder a importações, o custo de internação ser relativamente baixo, da ordem de 7% (2) e a tarifa de importação ser a TEC de 14%, esses fatos, por si ou em conjunto, não tornam o mercado internacional (3).

As importadoras Arco e Olin adquirem o produto no exterior mas o transacionam no mercado doméstico. Sua carteira de clientes é composta por empresas produtoras de espuma destinadas às indústrias de colchões e estofamentos de automóveis e, em menor escala, às indústrias de tintas à base de poliuretano e plásticos (fls.5). Todas essas transações realizam-se dentro das fronteiras nacionais. A dimensão geográfica do mercado afetada pela operação é portanto nacional.

II - CONCLUSÃO

A operação apresenta potencial de geração de eficiências de natureza transacional, por reduzir os custos envolvidos nas importações de TDI, uma vez que a Arco Química informa que deverá expandir sua infra-estrutura de distribuição do produto e realizar investimentos objetivando incrementar sua capacidade de estocagem, através da disponibilização de novos tanques e containers, o que proporcionará maior agilidade no fornecimento do TDI às indústrias demandantes, ao diminuir o prazo decorrente do processo de importação. Da mesma forma, potencialmente, a transação poderá proporcionar ganhos para o mercado consumidor, uma vez que ao assumir a posição de segunda maior fornecedora de TDI a empresa estará em melhores condições para competir com a PRONOR S.A. em termos de qualidade de produto, preço e estrutura de distribuição.

Considero não ser necessário o exame exaustivo dos efeitos da operação, mesmo estando diante de um mercado onde existem barreiras à entrada de novos concorrentes potenciais, associadas à economia de escala, necessidade de instalações fabris, direitos de patentes e conhecimento de tecnologia de processo. Isto porque existe apenas uma planta de TDI instalada no país, pertencente à empresa cuja participação no mercado é de cerca de 84% (fls. 5). A operação gera um concorrente mais hábil a contestar a posição de mercado dominante e forçar a disciplina de conduta e a busca de eficiência próprias de situações concorrenciais. Há, portanto, elementos para supor que a operação gerará benefícios para o mercado, que não serão neutralizados por qualquer dano à competição.

Finalmente, acompanho o entendimento da Procuradoria do CADE de que não cabe multa pelo não cumprimento do prazo previsto no § 4º do art. 54, dado que o erro na contagem do prazo foi cometido pela própria SDE.

Concluo, portanto, que nos termos apresentados, a operação cumpre integralmente os requisitos necessários à aprovação sob o amparo do art. 54 da Lei 8.884/94. São os fatos que me levam a aprovar a operação.

Brasília, 14 de maio de 1997

Lucia Helena Salgado e Silva

Conselheira-Relatora

- (1) Importantes produtores ao nível internacional.
- (2) O custo de produtos importados refere-se principalmente às despesas portuárias e encargos alfandegários, calculados como percentual do preço F.O.B. do produto.
- (3) Ver, a respeito da definição de mercado geográfico, meu voto no AC 22/95, apresentado nesta mesma sessão ordinária (36a-, em 07/05/97).

**CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE
ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 79/96**

Requerentes - Panex S/A Indústria e Comércio, Alcan Alumínio do Brasil S/A e Alumínio Penedo Ltda.

Relatora – Conselheira Lúcia Helena Salgado e Silva

ACÓRDÃO

EMENTA . Ato de Concentração. Aquisição pela Panex S.A . Indústria e Comércio das Divisão Rochedo, da Alcan Alumínio do Brasil S.A e da incorporação e compra parcial da Divisão Penedo, da Alumínio Penedo Ltda. Lei 8.884/94, art. 54 § 3º. Mercados relevantes de painéis e painéis de pressão. Marca e tradição dos produtos são fatores determinantes na decisão do consumidor. Operação que resulta em aumento de poder de mercado é conseqüente fortalecimento de posição dominante no que tange ao produto de painéis de pressão. Concentração sob um único controle das quatro marcas de maior participação no mercado. Baixas barreiras à entrada nos mercados relevantes afetados. Potencial de geração de eficiências associadas à economias de escala na área industrial e de suprimentos. Demonstração de benefícios a serem compartilhados com o consumidor. Potencial de atendimento aos incisos I e II do §, art. 54.

Aprovação sob condições. Exigência de Termo de Compromisso de Desempenho. Não cumprimento do prazo previsto no § 4º do art. 54. Aplicação da multa prevista no § 5º do art. 54.

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos, na conformidade dos votos e das eletrônicas, acordam os Conselheiros do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, por unanimidade aprovar o ato de concentração econômica. Decisão por maioria, quanto as condições estabelecidas no voto da Relatora para aprovação da operação. Vencidos os Conselheiros Arthur Barrionuevo Filho que tão somente aprovou a operação e os Conselheiros Renault de Freitas Castro e Antônio Fonseca, que não concordam com inclusão de cláusula relativa a obrigação de reduzir preços no Termo de Compromisso. Determinou-se que o compromisso de desempenho, deverá ser firmado em trinta dias a contar da publicação do acórdão. O não atendimento a esta decisão constituirá infração à ordem econômica, sujeitando a Panex S.A indus-

tria e Comércio ao pagamento de multa diária de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais). Decide-se, ainda, pela publicação da multa mínima de sessenta mil UFIR, equivalente a R\$ 54.648,00 (cinquenta e quatro mil, seiscentos e quarenta e oito reais) pelo atraso na notificação da presente operação à apreciação do CADE. Participaram do julgamento o presidente Gesner Oliveira e os Conselheiros Leônidas Rangel Xausa, Antônio Carlos Fonseca da Silva, Renault de Freitas Castro, Lúcia Helena Salgado Silva, Paulo Dyrceu Pinheiro e Arthur Barrionuevo Filho. Presente a Procuradora-Geral do Cade, Marusa Vasconcelos Freire. Brasília, 19 de novembro de 1997 (data do julgamento).

RELATÓRIO

1. - Da Operação

PANEX S. A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO, a ALCAN ALUMÍNIO DO BRASIL S.A. e ALUMÍNIO PENEDO LTDA. submeteram à aprovação da Secretaria de Direito Econômico/MJ, com fundamento no art. 54, da Lei nº 8.884/94, de 11 de junho de 1994, ato de concentração consistente na aquisição pela PANEX da **Divisão Rochedo**, da ALCAN ALUMÍNIO DO BRASIL S. A. e da incorporação e compra parcial da **Divisão Penedo**, da ALUMÍNIO PENEDO LTDA.

Em 01 de janeiro de 1996, a PANEX S. A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO e a ALUMÍNIO PENEDO LTDA fecharam uma operação envolvendo a venda parcial e a incorporação de todos os bens móveis, máquinas, equipamentos, instalações, etc. que integram a Divisão Penedo, fabricante de utensílios domésticos de alumínio, da ALUMÍNIO PENEDO LTDA, situada em Guarulhos, São Paulo.

Nesse sentido a Divisão Penedo procedeu a alterações societárias constituindo uma subsidiária chamada Hynger Comercial Ltda, com o objetivo de adquirir todos os ativos tangíveis e intangíveis.

Por sua vez, a Hynger Comercial Ltda constituiu outras duas empresas, sendo a empresa "A", incorporada pela Hynger proprietária dos bens móveis e equipamentos, no valor de R\$ 8,4 milhões, através da integralização de 37.571.618 ações ordinárias e 18.785.809 ações preferenciais. A empresa "B", proprietária dos bens móveis e demais equipamentos restantes bem como marcas e patentes, foi comprada no valor de R\$ 6,0 milhões, em 01.05.96, quando da posse da empresa pela PANEX.

Em 01 de maio de 1996, a PANEX fechou a operação de compra da Divisão Rochedo, fabricante de utensílios domésticos e produtos de folhas de alumínio, situada em São Paulo, com a ALCAN ALUMÍNIO DO BRASIL S.A. no valor de R\$ 7,9 milhões, sendo cerca de R\$ 3,8 milhões referentes aos bens e, aproximadamente, R\$ 4,1 milhões às marcas e patentes.

A PANEX S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO alega que a operação encontra justificativa no forte processo de concentração do setor de utensílios domésticos (panelas e utensílios domésticos) verificado no mundo. A PANEX espera auferir ganhos de produtividade, com o objetivo de melhorar seu nível de competitividade, através da racionalização dos processos econômico e produtivo.

2. Requerentes

2.1 Panex S.A. Indústria e Comércio

A PANEX atua na linha de produtos voltados para uso doméstico (panelas de pressão, frigideiras e assadeiras revestidas, etc.). É uma empresa de capital nacional, fundada em 1949, com o objetivo de produzir panelas de pressão no mercado nacional. Após a operação a Panex pretende manter a mesma estrutura de comercialização, organizada de forma independente, por marca: Panex, Clock, Penedo e Rochedo.

Seu faturamento, em 1994, foi de R\$ 74,9 milhões e, em 1995, de R\$ 90,7 milhões. Suas vendas externas destinam-se em grande parte ao Mercosul e foram da ordem de R\$ 3,0 milhões, em 1995.

Atualmente a empresa passa por dificuldades financeiras, apresentando prejuízos ao longo dos últimos anos em virtude das elevadas despesas financeiras provenientes dos juros pagos sobre endividamento bancário, bem como do resultado de suas atividades operacionais. Saliente-se que, em 1995, a empresa não apurou lucro operacional dado que as despesas com vendas e administração absorveram todo o seu lucro bruto. Seu balanço patrimonial, referente ao de 1995, demonstra o predomínio do capital de terceiros sobre o Patrimônio Líquido da empresa.

A empresa vem enfrentando sucessivos prejuízos patrimoniais passando por um processo de descapitalização, verificado desde os últimos exercícios. Em 1995 a empresa logrou um prejuízo de R\$ 4,5 milhões, provocando uma redução de cerca de 28% do seu Patrimônio Líquido.

A empresa efetivou a operação de compra da Divisão Penedo e da Divisão Rochedo, num total de R\$ 14,0 milhões como parte de um processo de abertura de seu capital através da colocação no mercado de ações e debêntures conversíveis em ações preferencias. Desse modo, através da abertura de seu capi-

tal, a PANEX procura direcionar os recursos obtidos para pagamentos da aquisição dos ativos e marcas da Divisão Penedo e da Divisão Rochedo. Vale ressaltar que o valor de aquisição das marcas foi de R\$ 5.058.439,32, da Divisão Penedo, e R\$ 4.113.793,33, da Divisão Rochedo (fls. 983).

2.2 Alcan Alumínio Ltda.

A Alcan Alumínio Ltda, sediada em Montreal, Canadá, é a segunda maior fabricante de alumínio no mundo, estando presente em mais de cem países e atuando nos segmentos de bauxita, refino, produção de alumínio primário e transformados. Com cerca de 50.000 funcionários, seu faturamento anual corresponde a US\$ 8,0 bilhões.

Em 1940 estabeleceu-se no Brasil, produzindo alumínio a partir de 1950, através de sua fábrica em Ouro Preto, Minas Gerais. A Alcan Alumínio Ltda tem uma divisão industrial de utensílios domésticos, a Divisão Rochedo, que a é única do grupo no mundo e é controlada pela Alcan do Brasil.

A Alcan Alumínio do Brasil obteve um faturamento, em 1995, de US\$ 554,7 milhões contra US\$ 422,7 milhões em 1994, o que representa 5,9% no faturamento mundial do Grupo Alcan e um crescimento de 31%.

No faturamento da Alcan no Brasil a Divisão Rochedo respondeu por US\$ 33,0 milhões em 1994 e US\$ 45,7 milhões em 1995.

2.3 Alumínio Penedo Ltda

A Alumínio Penedo Ltda é uma empresa familiar que produz utensílios domésticos e painéis de alumínio. Nos últimos exercícios a empresa vinha apresentando prejuízos em virtude do alto custo incorrido sobre os produtos vendidos. Em 1995 seu faturamento líquido atingiu cerca de R\$ 25,5 milhões, embora os custos dos produtos vendidos tenham chegado a R\$ 22,9 milhões, absorvendo 88% das vendas.

A situação da empresa antes da aquisição era de virtual insolvência, tendo obtido um lucro bruto, em 1995, de R\$ 2,5 milhões, com suas despesas operacionais atingindo o montante de R\$ 4,9 milhões. O Patrimônio Líquido da empresa era negativo, em torno de R\$ 10,6 milhões, contra um passivo de R\$ 13,0 milhões. Os maiores débitos da empresa eram representados por empréstimo e financiamentos, atingindo o montante de R\$ 7,4 milhões. Dentro desse quadro, a solução encontrada para viabilizar a continuidade das operações industriais da Penedo foi a venda de seus ativos

3. Características do Mercado Global

De acordo com as Requerentes (fls. 23), a partir da década de 70 com o incremento das inovações nos revestimentos interno e externo verificou-se uma forte concentração a nível mundial na linha de painéis anti-aderente. A escala de produção passou a ter significativa importância, além da necessidade de se aumentar substancialmente o montante de investimentos das empresas.

Atualmente a maior empresa atuante na linha de anti-aderentes é a T-Fal, de origem francesa, com faturamento em torno de US\$ 400 milhões por ano, com uma produção de 38 milhões de peças/ano. A T-Fal é a maior exportadora de painéis anti-aderente, produzindo o seu próprio anti-aderente o que lhe garante uma significativa redução de custos. Com escala de produção, a empresa inova constantemente nos revestimentos interno e externo. A T-Fal operava no Brasil até 1992, mas a partir da abertura de mercado decidiu fechar a fábrica e atender o mercado brasileiro via exportação. A empresa tem presença marcante nos maiores supermercados, supermercados e, principalmente, o Carrefour, seu maior cliente a nível nacional.

Na Itália (maior fabricante painéis) também observou-se um processo de concentração de empresas, a partir da década de 80. Foram formadas duas grandes empresas com significativa escala de produção. Atualmente quatro empresas, a TVS, Ballarine, Rondine e Aluflon detém mais de 80% do mercado operando cerca de 2.000 toneladas de alumínio por mês (fls. 215).

Nos EUA o intenso processo de fusões e aquisições, a partir da década de 80, gerou a união de cerca de 10 empresas formando o Grupo Newel, da marca Mirro. O Grupo Newel (Mirro) é o maior fabricante americano, com uma produção em torno de 24 milhões de peças/ano. Além da Mirro, a outra empresa que atua com expressivo volumes de produção é a Regall, sendo o restante do mercado ocupado por pequenas empresas que operam em nichos.

No Extremo Oriente tem-se duas grandes empresas que atuam a nível mundial e originaram-se de fusões de pequenas empresas: a Meyers, em Hong-Kong, com produção estimada em 10 milhões de peças/ano e a Maspion, na Indonésia, produzindo algo em torno de 8 milhões peças/ano.

3.1.2 - Características do Mercado Interno

Segundo as Requerentes (fls. 493) é muito difícil estimar a capacidade instalada do setor devido ao alto grau de pulverização de pequenas e médias empresas espalhadas em todo território nacional e pela não existência de uma entidade de classe desse setor que viabilize a congregação de todos os fabricantes. Nem mesmo os maiores fabricantes de painéis possuem dados estatísticos sobre este setor. De fato, foram realizadas pelo CADE infrutíferas dili-

gências junto à Nielsen Consultoria, aos fabricantes de painéis, supermercados e atacadistas e ao Sindicato de Artefatos de Metais Não Ferrosos sobre a estimativa do mercado de painéis.

Com base em informações fornecidas pela ABAL - Associação Brasileira de Alumínio e de acordo com as Requerentes (fls. 493) houve aumento de produção entre 1993 e 1995 partindo de um consumo doméstico, da matéria-prima alumínio, de 23.8 para 31.8 mil toneladas/ano, excluindo-se as exportações.

3.1.3 - Grau de Verticalização

Dentre as três unidades industriais, a Panex possui o maior grau de verticalização. Atualmente passa por um amplo processo de reorganização de sua estrutura industrial, que corresponde à terceirização de algumas áreas de atividade da empresa, como por exemplo a fabricação de discos de alumínio. Após a operação, a empresa pretende também terceirizar a linha de produção de baquelites.

3.1.4 - Sistema de Distribuição

As três empresas escoam sua produção através de hipermercados, lojas de departamentos, armazéns e supermercados em todo país. Não existem práticas comerciais exclusivas nesse setor, e nem acordos ou contratos de exclusividade de produtos, marca, descontos, prazos de pagamento “(alguns clientes têm acordos próprios com bancos e linhas de crédito de vendedor, viabilizando condições especiais de pagamento)” ou temporalidade (fls. 199). Todos os clientes têm igual acesso a todos os produtos fabricados pelas três empresas. Cada empresa possui seus representantes comerciais que atendem a determinada área geográfica. Em cada região, as áreas geográficas são supervisionadas por uma gerência de vendas, que é estabelecida por marca.

A distribuição dos produtos da Panex, Penedo e Rochedo é de âmbito nacional, embora não exista uma uniformidade para todas as regiões do país, uma vez que a produção das painéis Clock, da Panex concentra-se em São Paulo, sul de Minas Gerais e norte do Paraná. Na Região Metropolitana de São Paulo, onde concentram-se a maioria das plantas das três empresas, as vendas são entregues diretamente aos clientes, com o ônus para as empresas. Saliente-se que os grandes clientes operam através de um sistema de verba departamental definindo a negociação quanto a preço, produto e entrega com diferentes fornecedores. Já os clientes menores são atendidos diretamente pelo

representante comercial ou pelas empresas de atacado (quando em regiões muito distantes).

4 - Características dos Produtos

As três empresas operam no segmento de panelas de alumínio puro, panelas anti-aderente e panelas de pressão. Apenas a Rochedo participa do mercado de produtos de alumínio descartáveis.

O segmento de panelas de alumínio abrange as panelas de alumínio, de alumínio puro e as revestidas de anti-aderente. O alumínio possui muitas vantagens frente a outros materiais, quais sejam, a sua durabilidade, preço, excelente condutividade térmica, além de aceitar revestimentos decorativos.

4.1.1 Anti-Aderente

As panelas de alumínio anti-aderente são revestidas de uma ou mais camadas do produto anti-aderente, o que permite que os alimentos não grudem na panela, facilitando o seu uso e limpeza. O revestimento é uma película de produto a base de P.T.F.E. (poli-tetra-fluor-eteno), podendo levar de uma a três camadas, sendo a primeira camada de aderência do alumínio e a segunda de anti-aderência do alimento. Quanto mais camadas mais duradouro é o produto, embora o preço final ao consumidor seja mais elevado.

As panelas revestidas de anti-aderente podem ser substituídas por outros produtos similares nacionais ou importados ou por produtos sem aplicação de anti-aderente ou de composição de outros materiais como aço inoxidável, ferro fundido, vidro temperado, cobre, etc.

4.1.2 Alumínio Puro

As panelas de alumínio são utilizadas em todo mundo, sendo sua principal matéria-prima o alumínio. Em relação aos demais materiais, o alumínio é considerado relativamente barato, durável, com bom índice de condutividade térmica, aceitando revestimentos práticos ou decorativos (fls.439).

A linha de panelas de alumínio puro não recebe nenhum tipo de revestimento, tendo como acabamento apenas o polimento. Os tipos de panelas e a comercialização são os mesmos da linha de anti-aderentes. Entretanto, essa linha encontra-se em extinção nos mercados desenvolvidos (fls. 217), não havendo grandes grupos mundiais fabricando apenas panelas de alumínio puro, uma vez que os produtos considerados de bom acabamento e eficientes, na Europa e EUA, são os que se utilizam de duas a três camadas de anti-aderente.

4.1.3. Painéis de Pressão

No segmento de painéis de pressão as características operacionais são mais sofisticadas do que nos demais, devido a elevação da pressão interna durante a cocção. Suas paredes são mais grossas e a tampa permite um fechamento hermético que é indispensável para o seu uso. Os materiais e o processo industrial são basicamente os mesmos dos demais painéis de alumínio, com diferenciação para o sistema de válvula de segurança, que é acionada quando do aumento da pressão interna, evitando assim que ocorram explosões.

4.1.4. Descartáveis:

No segmento de descartáveis conformados e de rolos de alumínio a escala de produção não necessita de volumes muito expressivos, uma vez que a indústria transformadora adquire a matéria-prima já na sua forma final.

O segmento de produtos descartáveis corresponde a peças de alumínio conformadas a partir de rolos de alumínio de espessura fina em forma de bandejas, travessas, pratos, etc. utilizados principalmente por fabricantes de comida congelada. A linha de rolos de alumínio é operada apenas pela Rochedo, embora a Panex pretenda continuar com a marca Rochedo.

4.2 - Evolução do Processo Produtivo

De acordo com as Requerentes (fls.204), o processo produtivo para as painéis de alumínio e as painéis de pressão é basicamente o mesmo, sendo de domínio público e mundial, não apresentando inovações tecnológicas significativas. Basicamente utiliza-se o mesmo processo desde a década de 50. Apenas os equipamentos tornaram-se mais eficientes e produtivos, adquirindo inovações como o CLP - (controle de operações com computador dedicado), o que permitiu um aumento do grau de automação em algumas operações.

As inovações nos revestimentos internos e externos obrigam a adaptações ou a mudanças nos processos de aplicação do anti-aderente. No caso do revestimento externo, em ágata, há necessidade de uma alteração na temperatura de 427 graus Celsius para 560 graus Celsius, exigindo um novo forno ou uma adaptação dos já existentes.

Já nas outras áreas de produção, os processos são tradicionais e não exclusivos. As empresas estrangeiras com grande produtividade e competitividade utilizam processos integrados e balanceados de manufatura, eliminando-se set-ups de máquinas, estoques intermediários, tornando os equipamentos mais

eficientes, etc. Esse equipamento já foi adquirido pela Panex, Grupo Trofa e Nigro (em fase de negociação para importação).

4.2.2 -Inovação de Produto

Em termos de produto as inovações tecnológicas tem se restringido aos revestimentos interno e externo (fls. 212), além das inovações no formato dos produtos. A Panex foi a primeira empresa brasileira a utilizar o anti-aderente, em parceria com a DuPont e após dois anos a Rochedo e a Nigro iniciaram sua fabricação de Teflon anti-aderente. Em 1986, a Panex lançou o Teflon II no mercado nacional substituindo-o, em 1994, pelo Teflon II Super que é utilizado atualmente pela Rochedo, Nigro, Tramontina e demais empresas.

A partir da década de 70 verifica-se uma contínua evolução em relação ao revestimentos externos utilizando-se atualmente, via importações, o padrão de países desenvolvidos quer seja o enamel (ágate), mais resistente ao fogo e que garante mais maleabilidade e durabilidade ao produto. A Panex comprou, em 1995, um forno de fabricação nacional para viabilizar a aplicação desse novo revestimento, o que deve acontecer a partir de 1996.

Nos EUA e Europa com a evolução do produto anti-aderente o mercado passou a demandar a utilização de três camadas de anti-aderente (produto silverstone) por sua garantia de qualidade. No Brasil o produto de três camadas foi lançado pela DuPont, em 1996, entretanto, o mercado brasileiro ainda não assimilou este produto devido ao seu alto custo. A Panex pretende em dois ou três lançar o produto de três camadas, dependendo da evolução mercado nos próximos anos.

5 - Características da Oferta

De acordo com parecer SEAE às fls. 441, a oferta nacional de painéis de alumínio foi de 92,3%, em 1995, do total de painéis produzidas considerando-se os mais diversos tipos de material. Do volume total de painéis de alumínio comercializado em 1995, as painéis revestidas com anti-aderente representaram 29,5%, as de pressão, 13,7% e as de alumínio puro 56,8%.

O Quadro I abaixo aponta a participação da Panex antes e após a operação, demonstrando que as maiores concentrações ocorrem nos segmentos de painéis anti-aderente e, principalmente, nas painéis de pressão, onde a Panex deterá 54,2% do mercado.

Quadro I - Participação no Mercado Nacional das Empresas Produtoras de Painéis de Alumínio - (%)

Tipos de Painelas	Penedo	Rochedo	Panex	Panex - Pós-Operação	Demais Produtoras
Alumínio Puro	3,0	7,8	3,4	14,2	85,8
Anti-Aderente	6,0	4,9	23,2	34,1	65,9
Pressão	17,8	8,5	27,9	54,2	45,8

Fonte: Parecer SEAE - fls. 441.

O Quadro II aponta a oferta global no mercado brasileiro de painelas para o ano de 1996.

Quadro II - Oferta Global de Painelas no Mercado Brasileiro (1996)

Tipo	Quantidade (1000)	Participação %
Alumínio	53,497	92,3
Aço Inox	1,575	2,7
Alumínio e Ferro fundido	2,310	4,0
Ferro Esmaltado	462	0,8
Outras	110	0,2
Total	57,954	100

Fonte: Parecer SDE - fls. 551.

Segundo a empresa InterScience que realiza pesquisa anual para a DuPont do Brasil S.A., essa fabricante de anti-aderentes e fornecedora da Panex e de outros concorrentes, o volume total do mercado de painelas de alumínio corresponde a 46.437.787 peças/ano referente a 1994, uma vez que a última pesquisa realizada foi em 1995 (fls. 168).

Conforme tabela abaixo, para o ano de 1994, do total de 46.437.787 apenas 10,5% destinou-se ao mercado externo e na linha de painelas revestidas com anti-aderentes, do montante total de 15.076.913 quase a totalidade quer seja 90,5% foram para o mercado interno.

Quadro III - Participação do Anti-Aderente no Mercado

Produção	 Mercado To- tal	Participação Percentual	Anti-Aderente	Participação Percentual
-----------------	-------------------------	--------------------------------	----------------------	--------------------------------

Mercado Interno	41.560.022	89.5	13.647.816	90.5
Mercado Externo	4.877.765	10.5	1.429.097	9.5
Total	46.437.787	100.0	15.076.913	100.0

Fonte: Anexo Informativo fls. 168.

6 - Características da Demanda

No mercado de painéis em geral, seja ele de painéis de alumínio ou de painéis de pressão, o volume de armazenagem do produto é muito elevado tanto para os fabricantes quanto para os distribuidores. Isso faz com que as indústrias adaptem sua produção de acordo com a demanda existente. Decorre daí uma forte sazonalidade no setor ajustada entre os segmentos industrial e varejista. Entre as Requerentes a demanda por painéis de alumínio é bem pulverizada. A Panex possui 4.000 clientes ativos e a Penedo e Rochedo possuem cada qual 2.000 clientes ativos, sendo que a maior parte das vendas das três empresas destina-se a supermercados, lojas de departamento, hipermercados, atacadistas, etc.

Neste setor, as maiores vendas ocorrem no mês de maio (Dia das Mães) e no Natal. Como não é comum armazenar painéis para venda posterior devido à grande dificuldade de estocagem, o atendimento à demanda ocorre em função da redução (concessão de férias e de férias coletivas) ou do aumento da produção (horas extras e trabalhos temporários) de acordo com os pedidos efetuados.

Segundo as Requerentes às fls. 179, é comum o consumidor fazer manutenção nas painéis, principalmente quanto aos componentes da panela de pressão, válvulas de segurança, pinos, cabos, tampas, etc., portanto uma variação significativa na demanda, está atrelada ao crescimento populacional e a melhoria do padrão de vida da sociedade.

Nas painéis de alumínio revestidas com anti-aderente que possuem uma vida útil própria do anti-aderente (de três a seis anos), uma variação na demanda é mais significativa ao longo dos anos. Segundo as Requerentes (fls. 179), no Brasil a demanda por painéis revestidas não chega a 40%, esperando-se um crescimento dessa linha de produtos para os próximos anos. Nos EUA mais de 85% das vendas já são de painéis revestidas com anti-aderente. Portanto, ao se acrescentar à vida útil das painéis revestidas, à expectativa de crescimento dessa linha e ao aumento do poder aquisitivo da sociedade, as Requerentes projetam um aumento maior de demanda para a linha de painéis revestidas. De acordo com fls. 180, a demanda aumentou de 18% ao ano nos últimos três anos. anéis revestidas. De acordo com fls. 180, a demanda aumentou de 18% ao ano nos últimos três anos.

Para a linha de produtos descartáveis, a demanda tende a crescer continuamente devido ao aumento de poder aquisitivo da população e, principalmente ao crescimento do mercado de congelados.

7 - Barreiras à Entrada

Segundo as Requerentes, os investimentos necessários para se iniciar uma pequena fábrica não ultrapassam os US\$ 200 mil para se atuar em nichos de mercado são da ordem de US\$ 500 mil para uma atuação a nível nacional ou regional.

Em relação a patentes de produtos e marcas, as Requerentes salientam (fls 214) que não possuem processos industriais ou produtos patenteados. A Panex possui apenas uma patente da válvula de segurança das panelas de pressão utilizada nas panelas da empresa e da Clock. As requerentes possuem registro de patentes de suas marcas, Panex, Clock, Penedo e Rochedo e algumas patentes de marca para produtos exportáveis e com vigência em outros países, como por exemplo, a marca “Maitre’s” da Rochedo, para os EUA, e a marca “High-Cook” da Penedo, para os EUA e Mercosul.

Saliente-se também que não existe a necessidade de concessões ou autorizações para a atuação nesse mercado. Apenas em relação às panelas de pressão existe uma norma da ABNT para as indústrias adquirirem em seus produtos certificados do INMETRO, dado ao grau de sofisticação das mesmas. No entanto, essa norma não é obrigatória (nem todos os fabricantes possuem os certificados do INMETRO), porém as três requerentes em questão possuem esse certificado para as panelas de pressão e certificados internacionais para as panelas de pressão que exportam.

Quanto às condições de entrada por linha de produtos, de acordo com as Requerentes às fls.220, na linha de panelas de pressão existem pelo menos treze fabricantes contando com as três requerentes. Atualmente a Chiodo e a Trofa estão entrando nessa linha de atuação e a F.Conte está saindo.

Na linha de panelas anti-aderente, os processos industriais são de domínio público, havendo três fabricantes que vendem para toda a indústria sem acordos de exclusividade, exigindo apenas controles mínimos de qualidade quanto à espessura do produto, às instalações industriais e à aplicação dos revestimentos. Saliente-se que, conforme fls. 219, nem todo tipo de panela pode-se aplicar o anti-aderente. Duas fabricantes de produtos mais populares, a Whitford e a Greblon, fornecem para mais de quinze fabricantes de panelas, inclusive às requerentes e a DuPont (que possui um produto para produtos mais bem acabados) fornece para as requerentes, para a Nigro e Tramontina. Não há restrições para a importação do anti-aderente, existindo mais de dez fabri-

cantes mundiais. Os fabricantes de anti-aderente treinam e qualificam a empresa, fornecendo tecnologia para quem se interessar a entrar no mercado.

A linha de painéis de alumínio puro permite uma maior facilidade na entrada e saída de concorrentes dada a simplicidade do processo industrial que viabiliza a existência de fábricas de pequeno porte. De acordo com o constante às fls. 220 é necessário apenas um torno de repuxo de cerca de US\$ 1.000 a US\$ 2.000 e uma rebiteira de US\$ 150, para se produzir 200 peças/dia. Para a produção de 50 mil peças/mês é necessário um capital em torno de US\$ de 50.000 a US\$ 100.000, salientando, ainda, a facilidade de obtenção de matéria-prima e equipamentos. Às fls. 442, para a implantação de uma unidade de painéis de alumínio em geral, com atuação para o mercado nacional estima-se um investimento de cerca de US\$ 500 mil.

No segmento de descartáveis a entrada de novos concorrentes é ainda mais fácil devido à baixa tecnologia envolvida, os produtos que partem de matérias-primas semi prontas e à necessidade de poucos investimentos (com US\$ 5.000 tem-se uma pequena fábrica de descartáveis).

Pelo exposto, as Requerentes acreditam que não existam barreiras significativas à entrada de novos concorrentes tanto a nível de aquisição de matérias-primas, tecnologia, comercialização, nível de investimentos, etc. A importação de qualquer produto em todas as linhas das empresas é livre não existindo quotas e nem normas restritivas, igualmente em relação as matérias-primas e componentes. Não existem barreiras comerciais ou acordos com indústrias do exterior que limitem ou impeçam a entrada desses produtos no mercado nacional.

8 - Exportações

As três empresas realizam exportações para os países do Mercosul sendo que a Panex é detentora de 75% das ações da Distribuidora Panex Argentina S.A. A Panex também exporta para o Paraguai e Uruguai em quantidades não significativas devido ao grau de sofisticação de suas linhas de produtos para esses países.

A Penedo exporta de 2 a 3% de sua produção para o Uruguai, Paraguai e Argentina, sendo que com mais frequência para o Uruguai. A Rochedo também realiza exportações para a região, quase nos mesmos níveis que a Penedo. Possui um distribuidor exclusivo na Argentina. Conforme fls. 133, em 1995, suas exportações para o Mercosul representaram 22,5% do total das exportações da empresa.

Quadro IV - Exportações das Três Empresas por Linhas de Produtos - (em US\$)

Painéis de Pressão	1995	1994	1993
Panex/Clock	1.118.000	650.000	403.000
Penedo	1.422.593	575.256	305.069
Rochedo	3.299.215	3.623.906	3.107.559
Total	5.839.808	4.849.162	3.815.628
Alumínio Puro			
Panex/Clock	721.000	910.000	470.000
Penedo	321.796	688.066	604.388
Rochedo	1.269.736	1.607.814	1.415.262
Total	2.312.532	3.205.880	2.489.650
Anti-Aderente			
Panex/Clock	1.540.000	1.575.000	733.000
Penedo	625.099	1.020.828	400.375
Rochedo	780.049	961.280	866.179
Total	2.945.148	3.557.108	1.999.554

Fonte: Anexo Informativo 136 a 139

Quadro V - Total das Exportações das Três Empresas (em US\$)

Empresa/ano	1995	1994	1993
Panex/Clock	3.497.360	3.882.980	1.987.224
Penedo	2.386.000	2.297.000	1.313.000
Rochedo	6.005.900	6.527.000	5.614.000
Total	11.889.260	12.706.980	8.914.224

Fonte: Anexo Informativo fls. 181.

9 - Eficiências Apresentadas

De acordo com parecer SEAE às fls. 443, a operação é resultado da estratégia da Alcan de se desfazer das atividades que não as de produção de alumínio primário e laminados, da necessidade da Penedo de dar continuidade a sua produção e da Panex de fortalecer-se através da associação, visando o aumento da produtividade das fábricas e redução de custos, a partir da troca de experiências, aprendizado tecnológico e racionalização da organização. A Panex acredita que os benefícios advindos da operação irão favorecer o mercado como um todo ativando a concorrência atual, o potencial das importações e o investimento externo.

A Panex adotará uma política comercial que maximizará as potencialidades de cada linha de produto, mantendo os produtos de Divisão Penedo e da Rochedo. A empresa pretende, no médio prazo, uma racionalização do posicionamento de cada linha de produto e de cada uma das marcas dentro do mercado externo e interno (fls.22). As estruturas comerciais de cada empresa também serão mantidas separadamente, com representantes autônomos, havendo competição entre os diferentes produtos das empresas e suas estruturas de vendas.

Os padrões de administração, qualidade e produtividade da Panex e da Rochedo, por serem melhores que os da Penedo, serão incorporados à nova empresa o que viabilizará o nivelamento de uma mesma cultura administrativa.

Segundo a Requerente, a operação permitirá a criação de linhas de máquinas e equipamentos para a fabricação de um único tipo de produto durante todo o tempo, eliminando-se as paradas e set-ups das máquinas e perdas de produtividade. Às fls.22, lê-se que a partir da dedicação de cada linha a um só produto ou tipo de produto haverá simplificação nos investimentos uma vez que as máquinas serão mais específicas e não universais.

De acordo com a Requerente às fls. 23/25 a transação trará economias de escala na área industrial e de suprimentos. Na área industrial, a partir da formatação das três unidades industriais haverá uma economia de escala relacionada com a mão-de-obra da ordem de 15% na Penedo e Rochedo e de cerca de 10% na Panex. Na área de suprimentos, com o aumento do volume das compras a empresa ganhará maior peso quando das negociações com os diversos fornecedores, o que acarretará numa diminuição de custo de 3% para a Penedo e Rochedo e 1% na Panex.

Em relação aos investimentos realizados em P&D e dado que as fases do processo industrial para a fabricação de painéis de alumínio são de domínio público, não apresentando inovações significativas (fls. 203), a Panex não pretende aumentar seus gastos em P&D para os próximos cinco anos, uma vez que os equipamentos mais recentes adquiridos pela empresa possuem os mesmos processos industriais, sendo apenas mais produtivo e com um nível de automação mais adequado, balanceado e integrado às condições atuais e a cada fase do processo de produção.

Haverá um esforço de terceirização de algumas atividades e suprimentos como fundição e laminação, fabricação de peças de baquelite, fabricação de componentes e equipamentos e ferramentaria, requisitos importantes nas três empresas (fls.22). Saliente-se que a empresa já terceirizou toda sua fabricação de discos de alumínio, a partir de um contrato com a Alcan Alumínio do Brasil S.A., no qual a Panex envia alumínio em lingote comprado no mercado interno de vários fabricantes e a Alcan os transforma em bobinas que serão cortadas em discos de alumínio posteriormente na unidade da Panex.

Segundo a Requerente às fls. 23 a empresa adquiriu recentemente uma nova linha de preparação de superfícies e aplicação de anti-aderente no valor de US\$ 2,6 milhões. Prevendo ainda para 1997 a duplicação desta nova linha, incorrendo em recursos da ordem de US\$ 2,7 milhões. Quanto à Penedo e à Rochedo, os investimentos deverão ocorrer gradativamente em função do fluxo de caixa.

Às fls. 24, a Panex pretende realizar investimentos periodicamente no total US\$ 25,725 milhões para os próximos cinco anos, com o objetivo de aprimorar o desempenho da empresa. O Quadro abaixo especifica como serão distribuídos esses investimentos nos próximos cinco anos:

1. Manutenção da capacidade produtiva e treinamento de mão-de-obra, com cursos de reciclagem e capacitação técnica - a Panex possui um convênio como SESI com cursos de primeiro e segundo grau até cursos de capacitação técnica; aquisição de equipamentos e melhoria das instalações físicas para manter a capacidade produtiva atual.
2. Custos de nacionalização de bens de capital - investimentos necessários para internalizar mais duas novas linhas de fabricação de painéis com anti-aderente totalmente automatizadas e integradas; A Panex pretende importar mais duas dessas linhas para a Penedo e para a Rochedo em 1997 e 1998.
3. Pagamento de financiamento da aquisição de uma nova linha automatizada para a fabricação de painéis com anti-aderente (em 1995), tecnologia de ponta, que garantirá a competitividade da empresa frente ao mercado internacional.
4. Investimentos em modernização de produtos das três empresas, principalmente os da Rochedo que não receberam investimentos significativos nos últimos anos, trazendo melhoria aos produtos, embalagens, etc.

**Quadro VI - Investimentos Previstos pela Panex
para os Próximos Cinco Anos - (US\$ 1000)**

Investimento/Ano	1996	1997	1998	1999	2000	Total
1) Manutenção da Capacidade Produtiva e Treinamento de Mão-de-Obra	2,760	2,760	2,760	2,760	2,760	13,800
2) Internação de Bens de Capital	0	1,500	1,200	0	0	2,700

3) Pagamento de Financiamento Externos	250	500	1,375	2,325	2,075	6,525
4) Modernização de Produtos	0	900	900	900	0	2,700
Total	3,010	5,660	6,235	5,985	4,835	25,725

Fonte: Anexo Informativo - fls. 202

De acordo com as Requerentes às fls. 219, não existem empecilhos para o ingresso e saída de novos concorrentes, uma vez que a tecnologia empregada é de fácil acesso e os processos industriais podem ser utilizados em outras atividades. Para as máquinas, componentes e linhas de fabricação há uma oferta universal, existindo no Brasil mais de 40 fabricantes dessas máquinas e componentes. Não existem acordos entre fornecedores de matérias-primas e entre distribuidores e lojistas. Segundo parecer SEAE às fls. 442, a principal matéria-prima utilizada na produção de painéis de alumínio é o lingote de alumínio, considerado uma commodity.

10 - Das Conclusões dos Pareceres

A SEAE considera que o mercado relevante do produto é o de painéis em geral. Verifica que a operação acarreta elevação no grau de concentração do mercado de painéis de alumínio, revestidos e, principalmente, de pressão. Porém essa elevação não se reflete em aumento equivalente no poder de mercado da PANEX, devido à possibilidade de substituição do produto e à inexistência de barreiras à entrada de novos concorrentes. Assim, o parecer SEAE às fls. 445, considera que a operação, dentro de uma análise estritamente econômica, é passível de aprovação.

A SDE (fls.564) considera o mesmo mercado relevante do produto argumentando que os impactos decorrentes do elevado grau de concentração após a operação serão amenizados devido à ausência de barreiras à entrada e à possibilidade de substituição dos produtos.

A Procuradoria do CADE às fls. 579 manifestou-se pela aprovação do ato de concentração que enquadra-se no parágrafo 3 do art 54 da Lei n. 8.884/94, uma vez que após a operação a Panex deterá 25,7% de participação do mercado relevante, embora os efeitos advindos da transação não sejam passíveis de provocar danos à concorrência e ao mercado nacional. Às fls. 580 sugere a aprovação do ato em pauta com a indicação de acompanhamento das eficiências relacionadas pela Requerente, salientando para a notificação intempestiva da operação envolvendo a Panex e a Penedo. A operação de incorporação envolvendo essas duas empresas foi realizada em 01.01.96 tendo sido comunicada ao CADE apenas em 27.05.96. Entretanto, ao se considerar o mercado relevante como o de painéis em geral a penalidade pecuniária não deve ser

adotada, uma vez que à época da transação as empresas não participavam com percentual igual ou superior a 20% do mercado total de panelas e também não apresentavam faturamento necessário para atender aos requisitos previstos pelo parágrafo 3 do art. 54 da Lei n.8.884/94, ressaltando ainda que a transação com a Divisão Rochedo foi apresentada tempestivamente. A Douta Procuradora-Geral do CADE observa (fls. 581) que apenas na hipótese de se considerar o mercado relevante de forma mais restrita, como o de panelas de pressão ou de panelas revestidas com anti-aderente, é que se imporá a aplicação da penalidade, considerando as participações das empresas no momento da operação.

É o relatório.

VOTO

1. Preliminar de Tempestividade

Trata-se do prazo de notificação da aquisição da Divisão Rochedo da Alcan Alumínio e da Divisão Penedo da Alumínio Penedo Ltda. pela Panex em petição protocolada na SDE em 27.05.96.

1.1. Dos contratos :

A Panex e a Penedo, através do Contrato de Venda e Incorporação de Ativos, celebrado em 01.01.96, no qual a Panex adquire da Penedo o estabelecimento industrial situado em Guarulhos, São Paulo, onde são fabricados utensílios domésticos de alumínio. A operação envolve todos os bens móveis, máquinas, equipamentos, instalações, inventários, etc., a cessão dos direitos sobre todas as marcas, logotipos e patentes registradas ou em fase de registro no Brasil e no exterior. **A data fixada para a concretização da operação (início do controle do negócio) é 01.05.96.**

A Panex e a AlcanBrasil em 07.11.95 firmaram Memorando de Entendimentos aditado em 23.01.96, 07.03.96 e 21.03.96, visando à compra e venda dos bens e direitos que integram o estabelecimento comercial onde são fabricados os utensílios domésticos e produtos de folhas de alumínio que formam o negócio de utensílios domésticos e produtos de folhas de alumínio da AlcanBrasil - (bens de indústria, de escritório, de indústrias e patentes, telefone, telefax e telex, e outros bens). A operação foi completada pela celebração do Contrato de Compra e venda de Ativos, Transferência de Direitos e Obrigações e

outras Avenças, celebrado em 06.05.96, fls. 38/52. **A data do fechamento e compra do negócio também é 01.05.96, quando a Panex passará a ter a posse e a propriedade do estabelecimento.**

A Alcan garantirá à Panex o fornecimento de discos de alumínio, chapas e “foil”, para suprir as necessidades do estabelecimento, conforme contrato de fornecimento a ser firmado entre as partes até o dia 01.08.96.

1.2. Às fls. 580/581, a Procuradoria do CADE manifestou-se pela aprovação do ato de concentração com a indicação de acompanhamento das eficiências relacionadas pela requerente. No entanto, registra a douta Procuradora-Geral, ao aprovar o parecer de fls.580/581, a intempestividade da notificação da operação envolvendo Panex e Penedo, observando, ainda, que se o mercado relevante estabelecido for o de painéis em geral, não seria aplicável a penalidade pecuniária pelo descumprimento do §4.º art. 54 da Lei n.º 8.884/94. Na hipótese da Conselheira-Relatora considerar o mercado relevante de forma mais restrita, as participações de mercado ultrapassariam 20%, seria aplicável a multa prevista na norma.

1.3. Efetivamente, o §4.º do citado artigo 54 prescreve que os atos de qualquer forma manifestados que possam limitar ou prejudicar a concorrência ou resultar na dominação de mercado relevante de bens ou serviços, deverão ser apresentados para exame do CADE **no prazo máximo de quinze dias úteis de sua realização.**

Considerou a douta Procuradoria a data da efetiva assinatura dos contratos como o termo inicial para a contagem do prazo legal, ou seja, da realização do negócio, (01.01.96 e 06.05.96). No entanto, discordo desse entendimento, enfatizando a relevância de firmar-se o entendimento deste Colegiado quanto à questão, uma vez que a inobservância do preceito legal importará em sanção pecuniária em detrimento das empresas envolvidas.

Tenho que a operação examinada foi caracterizada como negócio jurídico complexo. O Contrato de Compra e Venda Parcial e de Incorporação celebrado pela Panex com a Alumínio Penedo deu ensejo a medidas acessórias para ser concretizado. Da mesma forma, o Contrato de Compra e Venda de Ativos, Transferência de Direitos, Obrigações e Outras Avenças, celebrado pela Panex com a Alcan Alumínio do Brasil, também dependia de medidas outras para a sua concretização plena. Não foi por outra razão que as partes convencionaram, nas duas transações, que o termo inicial para a efetiva assunção do controle pela Panex, de ambos os negócios, seria a data de **01.05.96.**

Assim, meu entendimento é que o ato submetido à apreciação deste Conselho, embora consubstanciado materialmente no contrato principal cele-

brado em 01.01.96 e 06.05.96, passou de fato a produzir efeitos a partir de 01.05.96.

Esse entendimento encontra respaldo no voto do Conselheiro Renault de Freitas Castro, relator do A.C. nº 119/97 julgado recentemente por este Conselho. Naquele processo, o Conselheiro-Relator cita San Tiago Dantas, fundamentando o entendimento de que o “momento consumativo do contrato é aquele momento lógico, em virtude do qual o contrato se considera realizado e a partir do qual ele obriga as partes que o praticaram”.

Aplicando-se ao presente caso esse entendimento, observa-se que os efeitos começaram a se produzir a partir da data convencionada pelas partes como do fechamento da operação, quando passa a prevalecer o interesse da proteção legal. Assim, tenho como data inaugural o dia 02.05.96, considerando que o dia 1º é tradicionalmente feriado no Brasil.

A notificação foi apresentada à SDE em 27.05.96, tendo expirado o prazo em 22.05.96, ultrapassando, portanto, em dois dias úteis à previsão da norma legal.

Assim, desobedecido o prazo de quinze dias úteis, contados com base na data de 01.05.95, iniciando-se em 02.05.96, a mais favorável aos interessados, tenho como devida a multa prevista no § 5.º do art. 54 da Lei n.º 8.884/94. No entanto, levando em consideração as circunstâncias elencadas nos incisos I/VII, do art. 27 do mesmo diploma legal, determino a aplicação da multa mínima no valor de sessenta mil UFIRs, equivalente a R\$ 54.648,00 (cinquenta e quatro mil, seiscentos e quarenta e oito reais).

2. Complementação da Instrução Processual

Foi demasiado longo o tempo decorrido na apreciação do presente caso, em virtude da necessidade de instrução adicional. As informações apresentadas pelas Requerentes foram insuficientes para conformar um quadro minimamente claro dos mercados afetados pela operação e por conseqüência de seus efeitos. Não obstante, os dois pareceres técnicos, que antecederam a análise deste Conselho, mostraram-se satisfeitos com as informações apresentadas. Para melhor analisar o significado e o impacto da operação sobre o mercado, uma vez que a instrução realizada deixava inúmeras questões sem resposta, dirigimo-nos ao mercado, através de inúmeras diligências - assim como as Requerentes - com o objetivo de montar um quadro mais nítido para a análise do processo (Ofícios 19/97 a 91/97).

3. Mercado Relevante

Com o fito de delimitar corretamente o mercado relevante e examinar os aspectos do processo concorrencial subjacente ao presente caso, foram consultadas entidades representativas de consumidores, concorrentes e distribuidores. A delimitação dos mercados relevantes para a compreensão da operação absorveu considerável tempo. Em primeiro lugar não era claro se deveriam ser consideradas panelas de todos os tipos e materiais como bens substitutos próximos ou não. O diferencial de preços entre panelas de aço, ágata, vidro, cobre e outros materiais e as usuais de alumínio, além de sua característica de ocupação de nichos de mercado - representam menos de 2% do universo de panelas - tornam insignificante o impacto desses fabricantes sobre a dinâmica concorrencial do setor. Mesmo que fossem considerados ofertantes substitutos isso pouco afetaria a estrutura do mercado. Em segundo lugar, não era claro se panelas com ou sem aplicação de anti-aderente e panelas de pressão eram parte do mesmo mercado, tal como sugerido pelas Requerentes e aceito pela SEAE e SDE. Por outro lado, liminarmente afastou-se a possibilidade de incluir no mercado relevante os descartáveis de alumínio, uma vez que são produzidos apenas pela Rochedo, o que não caracteriza nenhuma sobreposição como consequência da operação.

Como se sabe, o procedimento padrão para definição do mercado relevante para a análise é identificar o conjunto de produtos que apresenta demanda suficientemente inelástica, de modo que um monopolista hipotético poderia impor um pequeno, mas significativo e não transitório aumento de preços.

A partir de cada um dos produtos das firmas envolvidas na operação, pergunta-se qual seria a reação da demanda na ocorrência de um aumento de preços tal como o hipoteticamente sugerido. Os substitutos próximos de cada um dos produtos analisados vão sendo incorporados ao mercado relevante até que seja identificado o menor conjunto de produtos substitutos onde o monopolista hipotético pode exercer o seu poder de mercado.

Neste caso, como usual, não estão disponíveis séries de preço e venda por marca e tipo de panela que permita o cálculo de elasticidades-cruzadas. Sequer há estudos sobre a indústria de panelas que pudessem fornecer *proxies* adequadas. Assim, utilizou-se de pesquisa qualitativa, inquirindo diretamente os participantes do mercado e agentes representantes para delimitar o mercado relevante de produto. Saliente-se que, das averiguações realizadas, todos os participantes e agentes do mercado consideram que exista plena substituíbilidade entre as panelas de alumínio puro e com revestimento, uma vez que a utilidade e o fim a que se destinam é o mesmo. Entretanto essa substituíbilidade já não existe para as panelas de pressão, pois estas possuem um fim específico.

a) Opinião dos Consumidores:

Para averiguar como o consumidor é capaz de avaliar a qualidade existente nas panelas de alumínio e de pressão foram realizadas diligências junto ao Instituto Brasileiro de Política e Direito do Consumidor- Brasilcon, Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor - IDEC e Movimento das Donas de Casa e Consumidores de Minas Gerais.

As Instituições acima citadas acreditam que o consumidor não é capaz de avaliar com precisão e técnica as diferenças de qualidade entre as panelas de alumínio puro e revestido e de pressão. Salientam, também, que para o consumidor as panelas de pressão não podem ser consideradas substitutas das demais panelas, pois possuem finalidades e conveniência de uso bastante diferenciadas.

b) Opinião dos Principais Clientes:

Na avaliação das principais cadeias de venda a varejo e distribuidores as panelas de uso comum e as panelas de pressão são adquiridas pelo consumidor com finalidade distinta; das cinco empresas consultadas, quatro delas avaliam que em virtude da finalidade específica destes dois tipos de panelas o consumidor não as considera como bens substitutos.

c) Opinião dos Principais Concorrentes:

Todas as empresas integrantes do mercado consideram que a linha de panelas de pressão não pode ser substituída pelas demais panelas, por sua finalidade específica.

Assim, a investigação de natureza qualitativa realizada no âmbito do Cade junto ao mercado constatou que os consumidores não tratam as panelas de pressão e as de uso comum como substitutos, no sentido de que um pequeno aumento no preço de um dos tipos implicaria em considerável desvio de demanda para o outro. Pelas respostas recebidas, pode-se postular uma baixa elasticidade cruzada para os dois tipos de panela e, por conseguinte, a possibilidade de um monopolista hipotético elevar o preço de um dos tipos de panela sem correr o risco de que a demanda desvie-se para o outro tipo. Já o resultado obtido para panelas com ou sem revestimento foi na direção oposta, no sentido de que ambas servem ao mesmo propósito e o consumidor parece ser indiferente aos dois tipos. Assim, delimitei dois mercados relevantes de produto para o exame da operação **panelas de uso comum, com ou sem revestimento, e panelas de pressão.**

Não há sobreposição de mercados relevantes em que operam as três empresas que incorpore os produtos descartáveis de alumínio, por isso não serão agregados à análise.

No que diz respeito à dimensão geográfica, aceitou-se a definição proposta pelas Requerentes de mercado nacional¹, em virtude da limitação a esse espaço dos efeitos da operação, dos reduzidos fluxos de comércio além-fronteiras e das características próprias da concorrência aí, que serão melhor explicitadas na seção "Padrão de Concorrência".

2. Estrutura dos Mercados

2.1. Opinião dos Participantes Correntes no Mercado

Como as informações apresentadas e utilizadas nos pareceres SEAE e SDE corresponderam ao conjunto de painéis, além de apresentarem grande imprecisão, foi necessário estimar a estrutura dos dois mercados. Os números são bastante imprecisos na medida em que não mencionam a dimensão total do mercado, nem a participação das demais produtoras.

As principais concorrentes das Requerentes são: T-Fal, Gazola S.A. Metalúrgica, Tramontina, Fercog Ltda, Grupo Industrial Trofa (e suas marcas Marpal, Trofa, Trofa-L, Montefusco, Vigor, Fulgor e Brilhante²), Alumínio Globo, Marmicoc Ind. e Com. e Nigro. Alguns pontos fundamentais são interessantes de ressaltar, esclarecidos quando da consulta dessas empresas.

Conforme verificamos, as participantes do mercado não têm conhecimento exato do tamanho do mercado de painéis e desconhecem a existência de pesquisas sobre este assunto; o percentual de suas participações de mercado no segmento de painéis de alumínio, revestidas e de pressão não são coincidentes, cada empresa possui uma estimativa diferenciada de sua própria participação de mercado e da de seus concorrentes.

As empresas Tramontina e Gazola não participam do mercado de painéis de alumínio puro e revestidas e a concorrente Fercog Ltda não atua no segmento de painéis de pressão, o que reduz o universo de concorrentes atuais das Requerentes para apenas cinco empresas, ao contrário do que tinha sido alegado pelas Requerentes e aceito pelos órgãos instrutórios, da existência de dez em-

1 O que, na redefinição do mercado de produtos equivale a dizer dois mercados nacionais.

2 Note-se que essas marcas foram apresentadas pela Requerente como participantes independentes no mercado, fato que passou despercebido pelas autoridades instrutórias e que foi esclarecido durante a instrução complementar realizada no Cade.

presas concorrentes no mercado de painéis de alumínio, revestidas e de pressão.

De fato, como verificamos por meio das diligências realizadas, as próprias empresas integrantes do mercado não conseguem estimar a dimensão do mercado nem sua participação nele. A melhor estimativa que se conseguiu obter foi apresentada pela concorrente Marmicoc, que descreveu o mercado como apresentado no Quadro VII a seguir.

Quadro VII - Estimativa de Participação No Mercado de Painéis de Pressão (%)

Empresas	Grau de Participação
Grupo Panex	58
Trofa	12
Globo	10
Marmicoc	06
Outros	14

Fonte: Diligências do CADE - fls. 1019.

Cabe ressaltar que a participação que a Marmicoc estimou para a Panex após a operação é semelhante à estimada pela própria empresa, o que eleva a confiança nas estimativas.

A partir da análise do Quadro VIII abaixo, a conclusão que se pode retirar dessas estimativas da estrutura de mercado é que há motivos para que se levantem preocupações quanto ao grau de concentração alcançado com a operação no mercado de painéis de pressão.

O mesmo não se dá no mercado de painéis de alumínio puro e revestido. Isto ocorre porque o mercado de painéis de alumínio com e sem revestimento é composto por grande número de pequenos fabricantes. Como a tecnologia empregada na fabricação de painéis de alumínio puro é rudimentar e os requisitos de capital são baixos, existe um grande número de pequenas empresas que operam com baixa eficiência. O mercado é desconcentrado e a operação aí não levanta maiores preocupações.

Quadro VIII - Participação no Mercado Nacional das Empresas Produtoras de Painéis de Alumínio - (%)

Tipos de Painéis	Penedo	Rochedo	Panex	Panex - Pós-Operação	Demais Produtoras
Alumínio Puro	3,0	7,8	3,4	14,2	85,8

Anti-Aderente	6,0	4,9	23,2	34,1	65,9
Pressão	17,8	8,5	27,9	54,2	45,8

Fonte: Parecer SEAE - fls. 441.

2.2. Possibilidade de Inclusão de Oferta Substituta

Um ponto a destacar com respeito à estrutura do mercado que se estimou é que a participação de mercado em um determinado momento não capta sua dinâmica quando o mercado passa por mudanças estruturais, que podem se refletir em entrada de novos participantes, assim como assumir a forma de inovações tecnológicas. Esses fatores podem se contrapor à posição dominante de mercado, inviabilizando condutas abusivas. No entanto, seria necessário verificar a possibilidade de oferta substituta por parte dos fabricantes de panela de alumínio puro para o mercado de painéis de pressão e vice-versa. Esse ponto será melhor elaborado quando discutirmos as condições de entrada.

É revelador o fato de que mesmo a T-Fal, empresa líder francesa, país onde foi inventada a panela de pressão, considerou mais econômico realizar um acordo operacional com empresa brasileira já instalada nesse mercado do que passar a produzir diretamente, o que é uma indicação da existência de maiores dificuldades à inclusão de produtores substitutos na composição desse mercado. De fato, a T-Fal considera que na produção de painéis de pressão (fls. 715), além do processo básico, acrescenta-se um rigoroso controle de tolerâncias de estampagem e dos dispositivos de segurança (válvulas de segurança). Desse modo, a dificuldade de entrada nesse segmento é maior do que no mercado de painéis de uso geral, pois há uma exigência de equipe técnica qualificada para a especificação e controle dos processos, o custo de implantação e manutenção de laboratório e controle de qualidade, o custo do processo de certificação dos painéis de pressão e o custo da responsabilidade civil.

Os painéis de pressão exigem normas de segurança extremamente rígidas de controle de qualidade de processos e insumos, por atuar sob fortes condições de pressão atmosférica. É importante notar que os painéis de pressão de fechamento interno foram banidos da maior parte dos países desenvolvidos por motivos de segurança³.

As importações, por sua vez, ocupam papel de crescente destaque na oferta de painéis de alumínio puro, mas não no mercado de painéis de pressão, uma

³ No Brasil esse sistema continua sendo utilizado em detrimento ao fechamento externo que garante mais segurança ao consumidor devido a maior eficiência de seus dispositivos de segurança (fls. 715). A panela de pressão de fechamento externo ou baioneta é dirigida para exportação e fabricada pela Rochedo e atualmente pela Penedo.

vez que o Brasil responde por 60% da oferta desse tipo de bem, em virtude dos hábitos de consumo brasileiros. De acordo com o Sindicato da Indústria de Artefatos de Metais Não Ferrosos há uma tendência de redução do imposto de importação para 10%, o que viabilizaria grandes empresas mundiais como a Mirro, Meyer, T-Fal, além de empresas de menor porte dos países asiáticos a entrar, por meio de importações, no mercado brasileiro e no Mercosul (fls. 1043).

Quadro IX - Evolução do Imposto de Importação

Ano	Imposto de Importação %
1980	70
1990	30
1995	16
1997*	10

* Projeção

Fonte: Elaboração Cade. (fls. 221).

De fato, empresas estrangeiras consultadas pela Alcan sobre seu interesse em adquirir a divisão Rochedo apontaram como uma das razões para declinarem da oferta a oportunidade de exportar para o Brasil, em virtude das condições favoráveis de comércio. Voltaremos a este ponto mais adiante na seção "Condições de Entrada". Assim, a possibilidade de importação - que tem o mesmo efeito econômico de uma entrada "hit and run" e, por conseguinte, de uma oferta substituta, é fator adicional para afastar preocupações quanto à possibilidade de efeitos anticompetitivos decorrentes da operação no mercado de painéis de uso comum. A inexistência de importação de painéis de pressão, além da inflexibilidade de oferta resultante das especificidades técnicas próprias a essa produção inviabilizam a inclusão na estrutura do mercado de painéis de pressão de produtores substitutos.

3. Padrão de Competição

3.1. Opinião dos Distribuidores

Foram consultadas as principais clientes das Requerentes: Cia Brasileira de Distribuição, Carrefour, Mesbla, Lojas Americanas e Martins, a respeito das marcas de painéis mais vendidas, da importância do fator marca na decisão de compra do consumidor, dos principais efeitos da aquisição sobre o mercado,

dentre outras questões sobre condições de negociação, sistema de distribuição, utilidade das painéis de pressão, etc.

Com relação às marcas de painéis mais vendidas, destacando por linha de painéis, de alumínio polido, anti-aderente e de pressão o Quadro X abaixo sintetiza a visão das empresas consultadas.

Quadro X - Principais Marcas Vendidas

Principais Clientes	Painéis de Pressão	Painéis Comuns*
Cia. Brasileira de Distribuição	Clock Rochedo	Nigro Trofa Panex
Carrefour	Clock Panex Rochedo Penedo	T-Fal Panex Rochedo Nigro Penedo
Mesbla	Panex Rochedo	Panex Rochedo
Lojas Americanas	Rochedo Panex	Rochedo Panex
Martins	Penedo Clock Globo	Penedo Clock Globo

* Na linha de painéis comuns estão agregadas as de alumínio polido e as revestidas com anti-aderente.

Fonte: Diligências Cade. Elaboração Cade.

Quanto à importância da marca na decisão de compra do consumidor, as empresas consultadas estimaram seu grau de relevância a partir da análise da seguinte composição de fatores: tradição/marca; preço; inovação de produto; propaganda; e promoções. Saliente-se que para todas as empresas o fator marca vem geralmente associado à qualidade, eficiência e segurança, principalmente no que se refere às painéis de pressão.

Os Quadros abaixo apontam a preferência do consumidor dentre os cinco fatores relacionados e de acordo com as principais cadeias de venda a varejo e distribuidores.

Quadro XI - Fatores Determinantes na Decisão de Compra do Consumidor (Painéis Comuns)

Empresa	Tradição/Marca	Preço	Inovação	Propaganda	Promoções
Cia. Bras. De Distribuição	1	2	3	5	4
Carrefour	1	5	3	2	4
Mesbla	1	2	5	4	3
Lojas Americanas	1	2	4	5	3
Martins	1	2	5	4	3

Fonte: Diligências Cade. Elaboração Cade.

Quadro XII - Fatores Determinantes na Decisão de Compra do Consumidor (Painéis de Pressão)

Empresa	Tradição/Marca	Preço	Inovação	Propaganda	Promoções
Cia. Bras. de Distribuição	1	2	3	5	4
Carrefour	1	5	3	2	4
Mesbla	1	2	5	4	3
Lojas Americanas	1	2	4	5	3
Martins	1	2	5	4	3

Fonte: Diligências Cade. Elaboração CADE.

No Quadro XIII abaixo, à exceção do Grupo Trofa, as empresas acreditam que a qualidade está sempre associada à marca e tradição no mercado.

Quadro XIII - Fatores Determinantes na Decisão de Compra do Consumidor (Painéis de Alumínio)

Empresa	Tradição/Marca	Preço	Inovação	Propaganda	Promoções
T-Fal	-	-	-	-	-
Grupo Trofa	4	1	5	3	2
Marmicoc	3	1	4	5	2

Nigro	2	3	1	4	4
Globo	2	1	3	5	4

Fonte: Diligências Cade. Elaboração Cade.

Segundo o Sindicato das Indústrias de Artefatos de Metais Não Ferrosos - SIAMFESP (fls. 1042), a presença da marca no mercado regional de painéis tem uma importância relativamente pequena, uma vez que as empresas Alegrette, Trofa, Fulgor e Cookier entraram no mercado nos últimos dois anos e já adquiriram uma posição significativa desse mercado. No entanto, o fator preço tem grande relevância neste mercado, já que as inovações tecnológicas são relativamente pequenas.

Já na visão das instituições de consumidores, Brasilcon, IDEC e Movimento das Donas de Casa de Minas Gerais, a marca, por estar associada à qualidade, adquire muita importância principalmente na linha de painéis de pressão quando da decisão de compra do consumidor. Em seguida, o preço dos produtos é fator fundamental na decisão do consumidor.

Com exceção do Grupo Trofa, que considera o preço o principal fator determinante na decisão de compra do consumidor, todos os principais concorrentes da Panex consideram a marca o fator determinante, como se pode verificar no Quadro a seguir.

Quadro XIV - Fatores Determinantes na Decisão de Compra do Consumidor (Painéis de Pressão)

Empresa	Tradição/Marca	Preço	Inovação	Propaganda	Promoções
T-Fal	-	-	-	-	-
Grupo Trofa	4	1	5	3	2
Marmicoc	1	2	4	5	3
Nigro	1	3	2	4	4
Globo	1	2	3	5	4

Fonte: Diligências Cade. Elaboração CADE.

As respostas às diligências realizadas no âmbito do Cade, quanto a esse aspecto, revelam que se tratam de mercados que competem por diferenciação, visto que a marca é o fator sobre o qual se centra a disputa pela preferência do consumidor.

Entretanto, há características dos mercados relevantes no espaço doméstico que os destacam em relação a outros espaços nacionais. Os mercados de painéis de uso comum e de pressão apresentam características muito distintas, no que tange ao padrão de competição, no Brasil em relação aos países de-

envolvidos. Tais distinções estão associadas à dimensão do mercado consumidor e aos níveis de renda disponível em cada ambiente econômico. O Brasil caracteriza-se por um grande contingente de população de baixa renda, um grande potencial de crescimento do mercado com inclusão de novos consumidores ao mercado popular e expansão da classe média. Da perspectiva da oferta isso significa um considerável potencial de crescimento da demanda para utensílios com baixo grau de sofisticação ou incorporação de tecnologia. Daí a existência de uma franja de produtores que produzem bens mais simples, mas de grande aceitação pelo mercado, dado o grande contingente de população de baixa renda, o que é uma característica geral dos mercados de bens de consumo final brasileiros. Esse contingente de consumidores é mais sensível a preços e menos sensível à sofisticação tecnológica desses produtos, o que o difere do consumidor médio do primeiro mundo.

A característica brasileira do mercado de painéis de uso comum é a predominância de painéis de alumínio puro - a oferta nacional de painéis de alumínio puro representou, em 1995, 92,3% do total de painéis produzidos independente do material utilizado - quando é fato que esse tipo de painéis encontra-se em desuso nos países do primeiro mundo. As alternativas disponíveis aos consumidores desses países é a existência de produtos com considerável grau de sofisticação.

A concorrência no mercado de painéis nos países do primeiro mundo caracteriza-se pela incorporação de inovações e pela maior sofisticação resultante de um esforço de diferenciação, acompanhando a dinâmica de mercados com demanda estável, estagnada no que diz respeito a esses bens. Outra característica que delinea a dinâmica da concorrência nesse mercado é a vida útil razoavelmente longa e proporcional à qualidade do bem, o que acentua a necessidade de introdução de inovações, diferencial de sofisticação para estimular demanda, como ocorrem em mercados de bens de consumo durável.

Totalmente diferente é a dinâmica da concorrência nesse mercado no Brasil, posto que as características da demanda revelam um contingente de consumidores de baixa renda desproporcionalmente maior, além de potencial de crescimento do mercado, em função de grande parcela da população sequer compor o mercado consumidor. Enquanto o crescimento vegetativo da população em países de primeiro mundo é por vezes negativo, o crescimento da população brasileira é da ordem de 1,5% ao ano. Aqui ainda é grande o potencial de crescimento da demanda por bens de baixo valor agregado e sofisticação. O movimento de concentração nessa indústria a nível global citado pelas Requerentes parece seguir a tendência de maior sofisticação/diferenciação dos bens nos mercados do primeiro mundo, mas não parece imediatamente aplicá-

vel às condições de concorrência no Brasil, que estão associadas às características da demanda já mencionadas⁴

Uma característica geral que conforma a dinâmica competitiva é que as panelas, de qualquer tipo, são nitidamente um bem experiência caracterizado por compras não repetidas, dada a vida útil associada diretamente à qualidade. A qualidade é avaliada pelo consumidor e a força das marcas é mantida pela reputação de qualidade. Não é um bem caracterizado por compras repetidas. Existe uma relação direta entre preço, qualidade e durabilidade. Uma relação considerada injusta pelo consumidor não permite repetição da experiência. Não obstante a importância da marca na escolha do consumidor, as panelas não são um bem intensivo em propaganda, uma vez que a marca é alicerçada na tradição da presença no mercado e na reputação. Isso significa que os custos irre recuperáveis associados à entrada nesse mercado são relativamente baixos.

Por outro lado, a força da marca é baseada, além da reputação de qualidade, na maior facilidade de acesso aos grandes distribuidores varejistas. Esses por sua vez possuem razoável poder de barganha para negociar condições vantajosas de prazos de financiamento, pagamento e preços, o que pode ser transferido para o consumidor através de promoções e baixos preços, tendo em vista a dinâmica de razoável rivalidade competitiva ao nível dos grandes varejistas. Há, por conseguinte, três fontes de pressão competitiva nos mercados de panelas:

- a) importações de panelas de baixo custo ou de qualidade superior, que por um critério ou outro podem representar melhor opção para o consumidor;
- b) entrada de novos concorrentes, particularmente o retorno da T-Fal através do contrato com a Nigro para a fabricação de panelas de pressão, maior fabricante de panelas (da Europa ou do mundo), detentora de tecnologia líder em revestimentos anti-aderentes, no que opera verticalizada, com consideráveis ganhos de eficiência, além da entrada já realizada de dois novos fabricantes no mercado de panelas de pressão, a Chiodo e a Trofa.
- c) pequenos fabricantes de produto de baixa qualidade, sem revestimento ou com revestimento de uma camada, que operam à margem do mercado formal e que encontram potencial de expansão em virtude do contingente de consumidores de baixa renda ou recentemente incorporados ao mercado consumi-

⁴ Como bem salientam as Requerentes, no Brasil, o contingente considerável de população de baixa renda sustenta uma indústria de pequenas empresas ditas de “fundo de quintal”.

dor. Essas empresas não têm produção escoada através de grandes distribuidores, que operam apenas no mercado formal. Portanto, seu potencial de "contestação" de posições de mercado é limitado.

4. Efeitos Anticompetitivos Como Possíveis Resultantes da Operação

Na opinião das concorrentes com relação aos impactos resultantes da aquisição, três empresas o consideram nulo, devido a pulverização de empresas neste setor. As outras duas concorrentes acreditam que a presença majoritária de um fabricante no mercado de painéis de pressão poderá tornar vulnerável o fabricante menor. As empresas salientam também que, após a aquisição, o consumidor pode ser beneficiado numa primeira fase, porém será prejudicado num futuro próximo com a quebra de um outro concorrente.

A T-Fal, recente re-entrante no mercado por meio de associação, considera que o impacto da operação ora em análise será nulo para o mercado de painéis polidos (alumínio puro), devido a pulverização de empresas nesse segmento. Entretanto, a Panex deve atingir 50% a 60% de participação no segmento de painéis anti-aderentes, e cerca de 75% na linha de painéis de pressão, de acordo com a diligenciada (fls.716).

Dentre os distribuidores, as empresas Mesbla e Lojas Americanas acreditam que não existirão problemas nas condições de negociação e comercialização dos produtos através de um único produtor que detém as melhores marcas do mercado. Entretanto, a Cia. Brasileira de Distribuição e a Martins avaliam que a existência de apenas uma indústria detentora de quatro marcas pode inibir a competitividade (sic) no mercado, reduzindo as opções do consumidor.

As entidades representativas de consumidores vêm com bastante preocupação a operação, visto que o impacto decorrente dessa aquisição seria a concentração ainda maior de um mercado com reduzido número de marcas e empresas fornecedoras de painéis, limitando o direito real de escolha do consumidor e o acesso à produtos com qualidade e preços acessíveis. Na avaliação do Movimento das Donas de Casa de Minas Gerais, os preços já são considerados altos e esta fusão pode reverter-se na possibilidade de nivelamento para cima dos preços.

De fato, não são inconsistentes as opiniões dos participantes do mercado sobre os resultados da operação. A operação concentra as quatro principais marcas de painéis de pressão em mãos de um mesmo fabricante. Como a presença da marca e a tradição no mercado foram apontados como fatores determinantes na decisão do consumidor, de acordo com a instrução realizada, o fato levanta preocupações de que, como resultado da operação surjam efeitos anticompeti-

tivos unilaterais nesse mercado relevante. Concretamente significa dizer que - **antes de se examinar as condições de entrada e as eficiências resultantes da operação** - há elementos para se supor que a Panex poderá elevar seus preços sem preocupar-se com uma eventual perda de vendas, uma vez que, em virtude da operação, as marcas substitutas mais próximas estão sob um único comando. Esta proximidade pode ser depreendida tomando-se as participações de mercado de cada marca como indicações da preferência do consumidor (Willig, 1991 e Shapiro, 1995)⁵. O desvio de demanda da marca A para outra(s) mais próxima(s) que ocorreria como resposta do consumidor a um aumento de preço de A passa a ser absorvido pelo mix da empresa adquirente, o que viabiliza o aumento de preços, sem que a empresa se preocupe com a reação das concorrentes.

Dada a possibilidade de ocorrência de efeitos anticompetitivos unilaterais, tal como comentado, é necessário verificar-se quais são as condições de entrada nesse mercado, que neutralizariam a possibilidade de comportamento abusivo por parte da empresa detentora de posição dominante, assim como a possibilidade de que a operação venha a gerar eficiências redutoras de custos, que, ao ampliar as possibilidades de ganho por parte da empresa adquirente, desestimulariam - ou neutralizariam - a opção por uma política de preços altista.

5. Condições de Entrada

As condições de entrada são dadas basicamente pelo tamanho de planta que viabiliza a entrada e pelos custos irrecuperáveis associados à entrada. Além disso é necessário verificar-se a existência de concorrentes potenciais, que poderiam diante da possibilidade de ganho - perspectiva de expansão da demanda e preços supra-normais - examinar a hipótese de se instalar no mercado doméstico.

Não há significativas barreiras à entrada nos mercados relevantes analisados. Os custos irrecuperáveis são baixos, porque não é produto intensivo em propaganda e a rede de distribuição são os grandes magazines e atacadistas. A demanda é concentrada nas mãos de poucos clientes distribuidores; o escoamento da produção não é portanto complexo por não apresentar o mesmo nível de pulverização da demanda final.

⁵ Shapiro, Carl (1989) "Theories of Oligopoly Behaviour" in Handbook of Industrial Organization, ed. By R. Schmalennsee e R. Willig, 2 vols. Amsterdam and New York, North-Holland;

Willig, Robert (1991) "Merger Analysis, Industrial Organization Theory, and Merger Guidelines" in Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics, Brookings Institution, WashingtonD.C..

Com relação à escala eficiente mínima, como se mencionou no relatório, as Requerentes consideram que US\$ 200 mil é a quantia necessária para a instalação de planta de pequeno porte para atuação em nicho de mercado. Para atuação a nível nacional os requisitos de capital seriam da ordem de US\$ 500 mil.

As estimativas mais pessimistas foram apresentadas pela T-Fal, um dos concorrentes que maiores preocupações revelou com relação à operação em exame, os investimentos necessários para que uma empresa ingresse no mercado de painéis de alumínio e painéis de pressão é de R\$ 6 milhões (linha de painéis polidos), R\$ 15 milhões (linha de painéis revestidos com anti-aderente) e R\$ 18 milhões (linha de painéis de pressão), sendo o prazo médio de instalação e implementação de uma fábrica de 12 meses.

A T-Fal considera que “nas painéis revestidos com anti-aderentes o processo produtivo é o mesmo, adicionando-se algumas etapas de preparação da superfície, aplicação do anti-aderente e a cura da peça. Essas etapas aumentam significativamente a entrada no mercado, devido alto custo do equipamento utilizado em torno de US\$ 2.5 milhões (em escala industrial), o elevado custo do anti-aderente fornecido pelos principais fornecedores (DuPont, Aletron e Whiford), um maior custo do processamento de alumínio, já que não é possível reaproveitar sobras de material, além do custo de controle ambiental necessário devido ao ataque químico e mecânico quando do tratamento da superfície” (fls. 714 e 715).

Segundo a T-Fal (fls. 716) as maiores dificuldades de uma empresa entrar nesse mercado de painéis seria o grande volume físico dos produtos e um baixo valor agregado relativo, além do alto custo de frete, atingindo cerca de 20% do valor FOB do produto. Acrescente-se, ainda, o imposto de importação de 16% que permite apenas a entrada de produtos com substantivo diferencial de qualidade.

Não obstante as dificuldades apontadas pela diligenciada, a facilidade de entrada é evidenciada pela interesse renovado da T-Fal pelo mercado. A T-Fal ainda concluiu recentemente um acordo operacional com a Nigro, para a fabricação de painéis de pressão. Isso se deve ao fato da T-Fal não ter painéis de pressão adequadas ao modelo brasileiro, já que na Europa o uso de painéis de pressão não é difundido (fls.597).

Uma outra empresa que ingressou recentemente o mercado, além da Chiodo e da Trofa, foi a Cookier, atingindo um volume de produção em torno de 40.000 peças/mês na linha de painéis de pressão, ou seja, houve efetivamente entrada de novos concorrentes no mesmo contexto econômico e institu-

cional em que se examina a operação (mercado brasileiro entre os anos de 1994 e 1996)⁶.

Em relação às recentes aquisições existentes nesse mercado, a empresa Tramountina uniu-se em joint-venture com a empresa italiana Aluflon para a fabricação de frigideiras e da linha “bakeware” (formas de alumínio revestidas de anti-aderente utilizadas em fornos). Outra recente aquisição foi a SEB, da marca T-Fal, que comprou o controle acionário da Arno, utilizando os mesmos canais de distribuição e de promoção dos produtos da Arno.

Quanto a este ponto conclui-se que a escala mínima eficiente é baixa para o segmento alumínio puro e é um pouco mais elevada para segmento mais sofisticado, mas não para as empresas estrangeiras que já operam nesse segmento de produto, embora não no mercado geográfico relevante. Tais empresas operam em grande escala lá fora, já incorporaram essas tecnologias e como os canais de distribuição não se apresentam como barreiras, podem oferecer condições financeiras (de pagamento e financiamento) mais vantajosas do que as firmas estabelecidas no mercado doméstico.

A marca nos mercados relevantes não constitui barreira de dimensão elevada, porque uma nova alternativa que apresente binômio qualidade e preço atraente para o consumidor não encontraria maiores dificuldades de conquistar parcela da demanda. Não são elevados os custos irrecuperáveis e os custos de operação, o que torna a escala mínima viável baixa e baixo o custo de entrada.

A instrução processual complementar conduzida no âmbito do CADE apurou que 32 empresas estrangeiras foram consultadas pela Alcan como possíveis interessadas na aquisição da divisão Rochedo. A relação está juntada aos autos em apartado sigiloso. O desinteresse de empresas estrangeiras na aquisição da referida divisão deu-se por um conjunto de razões, tais como:

- a) os produtos da Rochedo estão direcionados a faixa qualitativamente inferior em relação aos mercados conhecidos pelos compradores;
- b) muitos desses investidores acreditaram que investimentos significativos teriam de ser feitos para enfrentar a concorrência de importados ou para um *upgrade* da linha de produtos existentes;
- c) algumas dessas empresas acharam que poderiam exportar em condições mais favoráveis e menos arriscadas do que produzir localmente através da

⁶ Seria inútil verificar-se a ocorrência ou inoocorrência tanto de entrada ou saída na busca de evidências se o ambiente econômico e institucional examinado fosse diverso.

aquisição de empresas similares, uma vez que não vislumbraram barreiras de exportação;

d) a escala foi considerada pequena e o mercado fragmentado.

A entrada por via da aquisição de planta de pequeno porte e tecnologicamente defasada não foi vista como atrativa pelos competidores potenciais, sobretudo diante da possibilidade de exportação. Lembre-se que a exportação costuma ser um passo inicial para entrada, na medida em que permite a aquisição de familiaridade com o novo mercado e uma melhor avaliação das possibilidades de ganho, sem comprometimento inicial.

6. Eficiências Associadas à Operação

Se uma operação horizontal como a que se examina levanta preocupações quanto à possibilidade de geração de efeitos anticompetitivos, é preciso avaliar se há eficiências compensatórias capazes de neutralizar tais efeitos ou de estimular as condutas que levam a eles.

Na análise das eficiências apresentadas para a operação é preciso discernir o que são eficiências próprias à operação de fusão daquelas que poderiam ser realizadas internamente, de forma independente da aquisição. As eficiências alegadas pelas Requerentes fazem parte do conjunto tipicamente resultante de operações horizontais, como o melhor uso de recursos e a conseqüente redução do custo de produção decorrente da unificação de plantas que, isoladamente, não alcançam economias de escala.

Às fls. 597 lê-se que a Panex já antecipou uma parte de seus investimentos, colocando em funcionamento a segunda linha de aplicação de anti-aderente pelo sistema de “roller coating”, e uma segunda linha de formatação de painéis de alumínio, ambas previstas para 1998.

Além disso, das três unidades industriais (20.000m² cada uma) que estavam parcialmente ociosas foi transferida no primeiro trimestre de 1997, a antiga fábrica da Penedo, em Guarulhos, para a fábrica de São Paulo da Divisão Rochedo. Segundo as Requerentes às fls. 1049, “não houve troca de tecnologia, mas apenas uma racionalização dos processos industriais, uma vez que os produtos das duas unidades são similares. Essa transferência resultou num corte de aproximadamente 150 pessoas, basicamente em mão-de-obra indireta e administrativa, sendo que a capacidade produtiva e a tecnologia permaneceu inalterada.”

A Panex (fls.1050) também está iniciando um estudo de viabilidade para a fusão das duas unidades industriais existentes em São Paulo e São Bernardo do Campo devido a necessidade de redução de custos, já que a empresa enfrenta uma queda em seu faturamento de cerca de 20% em relação a 1996.

A empresa já terceirizou toda sua fabricação de discos de alumínio, a partir de um contrato com a Alcan Alumínio do Brasil S.A., no qual a Panex envia alumínio em lingote comprado no mercado interno de vários fabricantes e a Alcan os transforma em bobinas que serão cortadas em discos de alumínio posteriormente na unidade da Panex.

De acordo com as Requerentes às fls. 23/25 a transação trará economias de escala na área industrial e de suprimentos. Na área industrial, a partir da formatação das três unidades industriais haverá uma economia de escala relacionada com a mão-de-obra da ordem de 15% na Penedo e Rochedo e de cerca de 10% na Panex. Na área de suprimentos, com o aumento do volume das compras a empresa ganhará maior peso quando das negociações com os diversos fornecedores, o que acarretará numa diminuição de custo de 3% para a Penedo e Rochedo e 1% na Panex.

Em relação aos investimentos realizados em P&D e dado que as fases do processo industrial para a fabricação de painéis de alumínio são de domínio público, não apresentando inovações significativas (fls. 203), a Panex não pretende aumentar seus gastos em P&D para os próximos cinco anos, uma vez que os equipamentos mais recentes adquiridos pela empresa possuem os mesmos processos industriais, sendo apenas mais produtivo e com um nível de automação mais adequado, balanceado e integrado às condições atuais e a cada fase do processo de produção.

A unificação de três plantas certamente é fator gerador de eficiências produtivas, com a conseqüente redução do custo marginal, além da simplificação das estruturas administrativas. Este tipo de eficiência é próprio de operações de fusão. Ademais, a redução dos preços médios cobrados pelos produtos com as marcas controladas pela Panex é indicador de que a empresa não tem se deparado com um ambiente propício para aumento de preços, tal como se depreenderia de sua posição dominante no mercado e conforme Quadro a seguir.

Quadro XV - Custo Total e Preços Praticados Antes e Após à Operação na Linha de Painéis de Pressão Revestidas (R\$)

Empresas	Custo Total Antes	Custo Total Depois	Preços Antes	Preços Depois
Panex	14,03	16,05	23,99	23,29
Clock	11,04	12,58	26,86	22,83

Penedo	10,95	10,45	19,31	18,60
Rochedo	15,11	18,42	26,11	28,26

Fonte: Diligência Cade. Elaboração Cade.

A redução dos custos associada à operação desestimula o efeito unilateral de elevação de preços que seria esperado em mercados com a configuração do que se examina.

Um ponto importante a destacar é que as dificuldades financeiras por que passa a empresa estão associadas à operação de reestruturação, que implicou financiamento bancário para a aquisição das divisões Penedo e Rochedo. Somase ainda a redução na demanda deste mercado, e o alegado crescimento da demanda por produtos populares o que acarretou uma queda no volume de vendas da Panex. Não necessariamente, contudo, a redução de lucros realizada pela empresa corresponde a uma perda de sua participação de mercado.

Por outro lado, a operação parece justificar-se do ponto de vista privado pelo valor que se agrega ao portfólio da empresa com as duas marcas adquiridas (Rochedo e Penedo), que se somam às outras duas já detidas pelo Grupo Panex (Clock e Panex). Lembre-se que 62% da operação corresponde à aquisição das marcas. Essa faceta de operação revela o lado negativo - do ponto de vista do bem-estar de uma operação de fusão: a intenção de “comprar” mercado, representada pelo market share detido pela marca. Por outro lado, a operação permite a unificação das plantas e uma considerável economia de custos.

Preocupações com outros efeitos sobre bem-estar, como a redução do emprego resultante do processo de reestruturação parecem afastadas, uma vez que a empresa empreendeu processo de negociação com sindicato em que se incorporaram os seguintes benefícios: indenização correspondente ao valor de dois salários; cesta básica mensal por um período de cinco meses; manutenção de assistência médica por seis meses e programa interno de orientação e auxílio de recolocação profissional.

Ainda em relação as eficiências aludidas pela Requerente em Instrução complementar, o Quadro XV abaixo aponta como vem se desenvolvendo, até o presente momento, o programa de eficiências proposto pela empresa.

Quadro XVI - Eficiências Apresentadas pelas Requerentes

Eficiência da Operação	Benefício Alcançado (R\$ mil)	Recursos Investidos (R\$ mil)
1. Redução das Unidades Industriais	5040	1700
2. Fábrica de Discos	500	995

3. Suprimentos	1921	0
4. Terceirizações	1701	440
5. Centralização Administrativa	713	346
Total	9878	3481

Fonte: Diligência Cade - fls.983.

Com relação à redução das unidades industriais foi fechada, no final de 1996, a fábrica de Guarulhos, com demissão de 99 funcionários e transferência dos demais para a planta de São Paulo devido a necessidade de adequação de custos internos frente a queda de faturamento.

Em meados de 1997 começou a funcionar a fábrica de discos que substituiu o processo anterior de fundição e laminação próprios trazendo benefícios líquidos da ordem de R\$ 40.719,25/mês.

Em relação ao projeto de suprimentos, houve uma padronização de componentes que viabilizou ganhos de sinergia e de escala junto aos fornecedores.

O processo de terceirização atingiu apenas a unidade de São Bernardo do Campo onde são produzidos os produtos das marcas Panex e Clock, com o fechamento dos processos de fundição, laminação e corte de discos. A unidade de São Paulo, onde se produzem os produtos das marcas Rochedo e Penedo, já utilizava a prática de comprar componentes e não produzi-los internamente. Esse processo de terceirização viabiliza não apenas a redução de custos, mas, também, a transformação de custos fixos em custos variáveis minimizando, assim, o efeito da sazonalidade das vendas.

O processo de centralização administrativa ocorreu em São Paulo, São Bernardo do Campo e Guarulhos, tendo como objetivo a otimização do fluxo de informações e melhoria dos controles e procedimentos já existentes, através da unificação da informática sob o sistema de plataforma única.

7. Conclusão

No tocante ao programa de geração de eficiências, próprias de operações de fusão, relacionadas ao longo do relatório e especificadas na seção anterior verifica-se um potencial de redução de preços e de aumento de qualidade, o que, se realizado, refletir-se-á em ganho para o consumidor. Representa também uma maior capacidade da Panex de fortalecer sua posição competitiva frente à possibilidade de entrada de novos concorrentes, que certamente observam com o interesse o potencial de crescimento do mercado brasileiro *vis à vis* seus mercados domésticos com demanda estagnada e o aumento das importações. Tais desafios representam estímulos em direção à eficiência. Outro

estímulo à redução de custos, embora menos intenso, origina-se da produção a baixo custo - traduzida em baixo preço - da oferta representada pelas pequenas fundições que ocupam espaço relativamente pequeno nos grandes distribuidores varejistas, mas representam uma opção de oferta para contingente significativo da demanda.

A operação, no que tange ao mercado relevante de painéis de pressão, resulta em aumento de poder de mercado e conseqüente fortalecimento de posição dominante, em virtude da concentração sob um único controle das quatro marcas de maior participação no mercado. Como tal, revela sérios riscos de prejuízo a concorrência, mais especificamente a ocorrência de efeitos unilaterais, na forma de aumento de preços, por parte da empresa dominante. Tal risco é neutralizado pela relativa facilidade e pela possibilidade efetiva de entrada de concorrentes potenciais que ainda não operam no mercado brasileiro mas que o fazem em escala global, ao tempo em que se deparam com a estagnação da demanda em seus mercados domésticos. Por outro lado, há um grande potencial de realização de eficiências redutoras de custos - específicas de operações de fusão - e elevadoras da qualidade dos bens - eficiências potencialmente compartilhadas com os consumidores. É um potencial de geração de sinergias genuínas, parcialmente já realizado na forma de redução de custo de produção e de preços ao consumidor.

Assim, nos termos do parágrafo primeiro do artigo 54 da Lei 8.884/94, considero que a operação visa a realização de sinergias e potencialmente pode gerar benefícios a serem compartilhados com os consumidores. Tais pontos correspondem aos incisos I e II do referido parágrafo legal, condicionantes da aprovação de uma operação de concentração. A efetiva realização dessas potencialidades pode ser garantida mediante a celebração de compromisso de desempenho, nos termos do artigo 58 da mesma lei. Acrescento ainda que a operação, a par do aumento da concentração causada pela aquisição de dois dos concorrentes, respeita o inciso IV do parágrafo primeiro do artigo 54, dado que o escopo da operação - com suas inescapáveis indivisibilidades - não ultrapassou desnecessariamente os objetivos de diversificação e crescimento evidenciados na decisão da empresa adquirente.

Isto posto, aprovo a operação, condicionada à assinatura pela Panex de compromisso de desempenho que vise a garantir a realização do conjunto de eficiências a serem geradas e compartilhadas com os consumidores, conjunto este que virá a compensar a restrição à concorrência causada pela operação. Tais eficiências referem-se à redução de preços e do esforço de melhoria da quali-

dade das painelas comercializadas sob as diversas marcas ao nível daquelas hoje voltadas para exportação.

O compromisso de desempenho, deverá ser firmado em trinta dias a contar da publicação do acórdão desta decisão.

Completados vinte e quatro meses da assinatura do compromisso de desempenho, o CADE avaliará, com base inclusive em parecer de auditoria independente aprovada pelo CADE e contratada da Requerente, a realização das eficiências e a partição dos benefícios entre a empresa e os consumidores. Caso não sejam alcançados os benefícios visados pela operação, o CADE reverá esta decisão, nos termos do artigo 55 da Lei 8.884/94.

Lembro que, nos termos do parágrafo terceiro do artigo 58 da Lei 8.884/94, que remete ao artigo 55 da mesma lei, o não cumprimento do referido compromisso, a qualquer tempo durante o prazo estipulado nessa decisão, implicará a revogação da aprovação pelo CADE da operação de aquisição, com a consequente ordem de alienação dos ativos então adquiridos.

Pelas razões expostas em meu voto, o não atendimento às diretivas indicadas nesta decisão constituirá infração à ordem econômica, sujeitando as Requerentes, ao pagamento de multa diária de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais). Ademais, como já explicitado no ponto 1, entendo ser cabível a aplicação de multa prevista no parágrafo 5, do art. 54 da Lei nº 8.884/94; determino a aplicação de multa mínima no valor de sessenta mil UFIRs, equivalente a R\$ 54.648,00 (cinquenta e quatro mil, seiscentos e quarenta e oito reais) pelo atraso na notificação da presente operação à apreciação do CADE.

É o meu voto.

Brasília, 19 de novembro de 1997.

Lucia Helena Salgado e Silva

Conselheira-Relatora

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE**ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 08012.007539/97-22****Requerentes: Canale do Brasil S.A e Zabet S.A Indústria e Comércio****Relator: Conselheiro Mércio Felsky****ACÓRDÃO**

EMENTA. Ato de Concentração. Lei 8.884/94, artigo 54, § 3º. Faturamento anual do Grupo Soema, controlador da empresa Canale superior a R\$ 400 milhões. Inexistência de dano à concorrência e de barreiras ao ingresso de novos concorrentes. Aprovação em restrições.

Vistos, relatado 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 restrições. Participaram do julgamento o Presidente Gesner Oliveira os Conselheiros Lúcia Helena Salgado e Silva, Mércio Felsk, Ruy Afonso de Santacruz Lima e Marcelo Procópio Calliari. Ausentes, justificadamente, o Conselheiro Arthur Barrionuevo Filho e a Procuradora-Geral Marusa Freire, sendo substituída pelo Procurador do CADE Dalton Soares Pereira. Brasília, 01 de julho de 1998 (data do julgamento).

MÉRCIO FELSK
Conselheiro-Relator

GESNER OLIVEIRA
Presidente do Conselho

EMENTA: Ato de Concentração. Lei nº 8.884/94, art. 54, § 3º. Faturamento anual do Grupo Socma, controlador da empresa CANALE é superior a quatrocentos milhões de reais. Inexistência de dano à concorrência e de barreiras ao ingresso de novos concorrentes. Aprovação do ato.

RELATÓRIO**1. Do Requerimento:**

Em 18 de novembro de 1997, a empresa CANALE DO BRASIL S.A — com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua Viradouro, 63, doravante denominada "CANALE" empresa subsidiária do Grupo Socma,

controlado pela sociedade argentina Socma S.A, requereu à Secretaria de Direito Econômico — SDE do Ministério da Justiça, fosse submetida ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica — CADE, em atendimento ao prazo previsto no art. 54, § 4º, da Lei 8.884/94, e Resolução nº 5, do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, de 28 de agosto de 1996, a aquisição da totalidade das quotas representativas ao capital social (votante) da ZABET S.A INDÚSTRIA E COMÉRCIO, doravante denominada "ZABET", também com sede na cidade de São Paulo, na Av. Brasil, 657, Estado de São Paulo.

2. Do Preço do Negócio e sua Justificativa:

Conforme consta no "contrato de compra e venda de ações", celebrado em 28 de outubro de 1997, o preço total de venda foi de US\$ 36,7 milhões. A aquisição decorreu de decisão do Grupo Socma, controlado pela sociedade argentina Socma S.A, visando aumentar sua participação no mercado de biscoitos no Brasil, mantendo sua política de diversificação de atividades.

3. Da Adquirente

A empresa Canale do Brasil S/A, é uma subsidiária brasileira do Grupo argentino Socma. O Grupo atua em vários outros países e está interessado em várias atividades industriais como: alimentação, informática, comunicações, infraestrutura, serviços e automotor. O seu faturamento no ano de 1996 foi na ordem de R\$ 2,2 bilhões.

O segmento de maior atuação do Grupo está representado pelo setor de alimentos, destacando-se o de fabricação de biscoitos. O Grupo está investindo também em empresas que já tenham suas instalações prontas e em abril de 1997, adquiriu a empresa Isabela S/A Produtos Alimentícios, que participa do mercado de biscoitos, mas apenas com importações. A participação da Canale no mercado interno de biscoitos é de aproximadamente 2% . Cumpre-nos destacar, que aquisição da Isabela é objeto do Ato de Concentração nº 08000.0090099/97-87, que também se encontra em meu Gabinete, e que em breve estarei trazendo ao plenário para apreciação.

4. Da Adquirida:

A empresa Zabet S/A Indústria e Comércio, atua no mercado brasileiro oferecendo biscoitos tradicionais tais como: Cream-Crackers, Maria, Maizena, Água e Sal, Rosquinhas, Quadrinhos e alguns tipos de recheados doces. O seu

faturamento no ano de 1996, foi na ordem de R\$ 50,3 milhões produzindo cerca de 24.500 toneladas de biscoitos. Sua participação no mercado brasileiro de biscoitos é de aproximadamente de 2,3% .

5. Do Mercado

A empresa adquirida produz os mesmos tipos de biscoitos fabricados pela Canale (adquirente), contudo esclarece o Parecer da SEAE às fls. 81 que a estrutura de produção confere aos fabricantes flexibilidade para a alteração do "mix" de produtos conforme as exigências /preferências do mercado, e que portanto define o mercado do ato em questão como sendo: o de biscoito em todas as suas apresentações.

Os pareceres da SEAE e SDE, trazem informações da fonte AC Nielsen que as principais empresas deste mercado relevante são as seguintes com as participações: Nestlé com 11%, Aymoré com 9,5%, e a Confiança com 7,3%.

A participação da empresa Zabet é de 2,2% e da Isabela empresa objeto de Ato de Concentração que já mencionei é de 2,4%, passando portanto a empresa Canale a deter um market-share de 4,6%. A SEAE, às fls. 83, informa a pesquisa que realizou junto as empresas a fim de avaliar os efeitos da operação no mercado, recebendo posicionamento favorável da Cia. Brasileira de Distribuição, deixando de responder: Carrefour Comércio e Indústria Ltda., Casas Sendas Comércio e Indústria S/A, e o Supermercado Paes Mendonça S/A .

O mercado de biscoitos não apresenta grandes obstáculos à entrada de novos concorrentes, uma vez que a produção se dá desde a forma artesanal caseira até a grande indústria. Os investimentos para a implantação de uma planta de porte médio é de aproximadamente de 14.000 ton/ano, a um custo de implantação de mais ou menos R\$8 milhões. As tecnologias empregadas são de fácil acesso.

6. Dos Pareceres:

O Parecer Técnico nº 23/98, de 16 de março deste ano, a Secretaria de Acompanhamento Econômico — SEAE, do Ministério da Fazenda assinala dentre outros aspectos já mencionados que a "operação em análise criará um novo concorrente de grande porte no mercado relevante contribuindo para um quadro concorrencial mais favorável, bem como não elevará o poder de mercado da empresa Canale do Brasil S/A no mercado relevante, tendo em vista que:

- a concentração da oferta é reduzida, a participação da adquirente será de 4,6% com a aquisição da Zabet;
- as barreiras à entrada de novos produtores são baixas".

Por fim, conclui que "do ponto de vista econômico, a operação é passível de aprovação".

A Secretaria de Direito Econômico - SDE, do Ministério da Justiça, acompanha o entendimento manifestado pela SEAE/MF, e por considerar que não há nos autos elementos impeditivos à sua admissibilidade.

O exame do processo pela Douta Procuradoria do CADE, às fls. 143/149, destaca que "tendo em vista que a participação relativa no mercado relevante não será alterada e que o Ato sob exame não implica em limitação ou prejuízo à concorrência. Opina no sentido de que a operação pode ser aprovada sem condições".

É o Relatório.

VOTO

1. A Lei antitruste brasileira estatui em seu art. 54, § 3º, in verbis:

"§ 3º Incluem-se nos atos de que trata o caput aqueles que visem a qualquer forma de concentração econômica, seja através de fusão ou incorporação de empresas, constituição de sociedade para exercer o controle de empresas ou qualquer forma de agrupamento societário que implique participação de empresa ou grupo de empresas resultante em 20% (vinte por cento) de um mercado relevante, ou em que qualquer dos participantes tenha registrado faturamento bruto anual no último balanço equivalente a R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais)" (sublinhei).

2. No caput do art. 54, a lei estipula que deverão ser submetidos à apreciação do Conselho os atos, sob qualquer forma manifestados, que possam limitar ou prejudicar a livre concorrência ou resultar na dominação de mercados relevantes de bens ou serviços. O exame dos atos de concentração econômica visa assim a prevenir os seus efeitos anticoncorrenciais potenciais,

quando identificados. Como critérios subsidiários para tal identificação de efeitos potenciais, o § 3º estabelece que se considere um percentual arbitrário de participação em mercado relevante ou, não atingido esse percentual, que pelo menos um dos participantes do agrupamento societário que se constitui tenha apresentado um faturamento bruto pelo menos equivalente ao patamar de R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais) em exercício anual imediatamente anterior.

3. Os dois parâmetros têm assim como referencial inequívoco a percepção de um dano potencial à concorrência, seja por participação resultante em 20% ou mais de mercado relevante, seja pelo porte econômico-financeiro de um dos participantes, expresso mediante um valor de faturamento igualmente arbitrário, presumindo-se que, por qualquer das duas vias, o novo agrupamento societário poderá, no futuro, chegar a exercer dominação em mercado relevante.

4. No caso em tela, o exame das informações apresentadas na petição permitiria determinar de imediato a escassa possibilidade de dano à concorrência pelo critério de participação relativa das requerentes no mercado de biscoitos. Sob o critério alternativo, o Grupo argentino Socma controlador da Canale é detentor de faturamento total equivalente ao montante indicado na Lei caracterizando, portanto, a presença do requisito que estabelece a jurisdição do CADE para apreciação dos atos, consoante o § 3º do artigo 54, da Lei nº 8.884/94.

5. Isto dito, e uma vez que a participação da adquirente passa a ser apenas de 4,3% do mercado relevante, nada obsta que este Colegiado dê por aprovado o presente ato de concentração, por inofensivo ao mercado sob qualquer critério.

É o meu voto.

Brasília, 23 de junho de 1998.

MÉRCIO FELSKY

Conselheiro Relator

**CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE
ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 08012.000606/98-41**

**Requerentes: Champion Papel e Celulose Ltda., Inpacel Indústria de
Papel Arapoti S.A. e BAF Bamerindus Agro-Florestal**

Relator: Conselheiro Marcelo Calliari

DESPACHO Nº 05/98

A Champion Papel e Celulose Ltda. (doravante Champion) adquiriu em leilão público, como única interessada, o controle da Inpacel-Indústria de Papel Arapoti S.A. (doravante Inpacel) e da BAF-Bamerindus Agro-Florestal (doravante BAF). As empresas foram vendidas pelo interventor nomeado para o BAMERINDUS, antes controlador das empresas e credor da Inpacel.

A Champion, controlada pela Champion Papers Inc. norte-americana, atua na produção de papéis para imprimir e escrever não revestidos, dirigidos ao consumidor final para emprego em xerografia, impressão ink-jet e laser. Comercializa também esse tipo de papel em bobinas e folhas para produção de livros, cadernos, envelopes, formulários contínuos, cheques, base para couchê e para autocopiativo (f. 80 e 83). Utiliza como matéria-prima o eucalipto, proveniente de diversas empresas ligadas ao grupo. O faturamento da empresa em 1997 foi de R\$ 358,2 milhões no Brasil e de US\$ 5,7 bilhões no mundo. A Inpacel opera na produção e comercialização de LWC (Light Weight Coated), papel fino, revestido, liso, brilhante e de baixa gramatura, utilizado na impressão de revistas, encartes e catálogos (f. 80). Respondeu por 22,5% do mercado brasileiro e teve faturamento de R\$ 143,47 milhões em 1997 (f. 92). Emprega como matéria-prima o Pinus, fornecido pela BAF, que dedica toda sua produção ao consumo cativo da Inpacel e faturou no último exercício -R\$ 7,5 milhões.

As empresas envolvidas produzem tipos de papel diferentes, não substitutos do ponto de vista da demanda. No que se refere à substituíbilidade da oferta, além da matéria-prima florestal fornecida pela BAF e pelas empresas do Grupo Champion ser diferente (pinus e eucalipto), o investimento requerido para acrescentar ao processo produtivo a etapa de revestimento, com inclusão do coater, é de cerca de US\$ 50 milhões (f. 99).

Quanto à dimensão geográfica, o mercado brasileiro (f. 84/89) tem balisado seus preços pelos praticados no mercado internacional. Os papéis, como são destinados a fins editoriais, estão isentos de imposto de importação. Nos últi-

mos 3 (três) anos, 40% do consumo geral de papéis no mercado doméstico foi suprido por importações. A demanda do LWC, produto da Inpacel, é abastecida em 50% com a produção interna e a outra metade por importações (f. 96), sendo que há papéis substitutos, como o supercalandrado, que são totalmente importados. No Mundo, o mercado do LWC encontra-se bastante pulverizado: os nove maiores produtores juntos não chegam a 50% (47,8%), o Grupo Champion responde por 1,7% e a Inpacel por 0,4%.

Se o mercado relevante for definido como o nacional, não haverá qualquer tipo de concentração, dado que as empresas fabricam produtos diversos não substitutos. Se for o internacional, a concentração levará o grupo consolidado a uma participação de 2,1%. Assim, dado que a conclusão de que a operação não traz efeitos anticoncorrenciais não será alterada, considero dispensável despende tempo e recursos públicos adicionais para aprofundar a definição geográfica do mercado relevante.

Em entendimento unânime os pareceres da SEAE/MF, SDE/MJ e da Procuradoria do CADE corroboram tal avaliação, recomendaram a aprovação do ato sem restrições.

Assim, dada a simplicidade da operação, e a evidente ausência de qualquer possibilidade de que esta venha, nos termos do caput do art. 54 da Lei 8.884/94, a "limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência, ou resultar na dominação de mercados relevantes de bens ou serviços", informo ao Plenário do CADE minha decisão de não colocar o presente ato em julgamento, permitindo que se produzam os efeitos previstos no parágrafo 7º do referido artigo 54 da Lei nº 8.884/94.

O prazo legal para apreciação do CADE, segundo o mesmo parágrafo 7º, encerra-se no dia 03.08.98, sendo desnecessário lembrar que até esta data os autos estão à disposição dos membros do Plenário para qualquer providência ou esclarecimento que considerarem necessário.

Brasília, 22 de julho de 1998

MARCELO CALLIARI

Conselheiro Relator

**CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE
ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 177/97****Requerentes: Unigel Participações, Serviços Industriais e Representação Ltda.
(Monsato do Brasil Ltda.) e Companhia Brasileira de Estireno****Relator: Conselheiro Marcelo Procópio Calliari****ACÓRDÃO**

EMENTA. Ato de Concentração. Reorganização societária. Aquisição de 50% do capital social da Companhia Brasileira de Estireno-CBE pela Unigel, que já detinha 50%. Hipótese prevista pelo § 3º do artigo 54 da Lei nº 8.884/94. Cláusula de não concorrência entendida como prática comercial normal, não ofensiva à concorrência per se. Impossibilidade de fixação, pelo CADE, de prazos máximos aceitáveis para tais cláusulas, a serem apreciados caso a caso. Interpretação lógica e sistemática do § 1º com o caput do artigo 54 da Lei 8.884/94, não cabendo ao CADE exigir eficiências compensatórias do § 1 quando inexistir possibilidade de dano à concorrência. Aprovação sem condições.

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 restrições. Participaram do julgamento o Presidente Gesner Oliveira os Conselheiros Lúcia Helena Salgado e Silva, Arthur Barrionuevo Filho, Mércio Felsk, Afonso de Santacruz Lima, declarando-se impedido e Marcelo Procópio Calliari. Presente a Procuradora-Geral do Cade, Marusa Vasconcelos Freire. Brasília, 24 de junho de 1998

MARCELO PROCÓPIO CALLIARI
CONSELHEIRO-RELATOR

GESNER OLIVEIRA
Presidente do Conselho

VOTO

Apesar da aparente complexidade da operação societária envolvida, esta é um daqueles atos que, quando o CADE dispuser de um mecanismo de triagem prévia, será classificado como simples, do ponto de vista da defesa da concorrência. Trata-se, como visto no relatório, da mera consolidação de controle acionário da CBE nas mãos da Unigel, que já detinha 50% das ações da em-

presa. A transação foi motivada pelas decisões de ambas as sócias da CBE de concentrarem o foco de suas atividades, no caso da Monsanto, nos setores de biotecnologia e farmacêuticos (o que implicou sua retirada dos setores petroquímico e de plásticos em âmbito mundial), e no caso da Unigel, o de monômero de estireno, produto básico da CBE, adquirindo a participação da Monsanto e procedendo, juntamente com a Monsanto, à alienação das operações de poliestireno por meio da venda da CBP para a BASF (operação objeto do Ato de Concentração 179/97).

A operação foi submetida ao CADE com base na participação da CBE no mercado brasileiro de estireno (de 32% em 1996), pela via do parágrafo 3 do artigo 54 da Lei 8.884/94. Uma questão que se coloca, contudo, desde logo trata do cabimento desta submissão, dado que a participação superior a 20% prevista no referido dispositivo legal refere-se ao mercado relevante. De fato, o elevado nível das importações de estireno (de 24% do estireno comercializado no país) sugere a possibilidade de que o mercado relevante do produto tenha na verdade dimensões internacionais. Conforme afirmou decisão recente deste Conselho, no Ato de Concentração 08012.007749/97-75, com relação a atos submetidos com base no parágrafo 3º do artigo 54 da Lei 8.884/94, não são conhecíveis pelo CADE os atos lá previstos que não se enquadrem no caput do mesmo artigo e que não preencham os requisitos de faturamento ou participação elencados no parágrafo 3º. Considerando-se o mercado geográfico como sendo o internacional, a participação percentual da CBE ficaria em cerca de 0,5%.

A identificação do mercado relevante internacional, no entanto, exigiria uma série de dados mais detalhados, por exemplo, sobre a evolução do fluxos de importação e dos preços relativos entre o mercado interno e internacional, que não estão disponíveis nos autos. Os custos público e privado de obtenção dessas informações, em termos de tempo e recursos, não se justificam no caso concreto, dado que não teriam impactos no resultado final. Assim, adoto a definição, mais conservadora, do mercado relevante geográfico como sendo o nacional, de acordo, ademais, com precedente deste CADE que, em julho do ano passado, em decisão do Ato de Concentração 125/97, envolvendo Copesul e Perez Companc Internacional, rejeitou definição mais ampla para o mercado relevante do estireno, adotando a dimensão nacional.

Recebido o Ato, portanto, com base no parágrafo 3º do artigo 54 da Lei 8.884/94, passo a sua apreciação.

Por se tratar de uma mera reestruturação societária da CBP - que não implica aliás modificação efetiva no controle, dado que a Unigel já detinha 50% das ações antes da operação-, o ato não provoca qualquer alteração na estrutura do mercado, como aliás ressaltam em unísono os pareceres da SEAE, SDE e da douta Procuradoria. A perspectiva de maior foco e concentração no negócio do estireno por parte da controladora, com a saída da Monsanto, que abertamente havia deixado de dar importância a esta atividade, pode mesmo implicar um acirramento da competição com a DOW, atual líder no setor no Brasil que responde por 44% do produto comercializado. Ademais, a entrada da Innova e a reentrada da Petroflex como grandes players neste mercado nos próximos dois anos aponta para um considerável aumento da concorrência no mercado de estireno, além da possibilidade sempre presente de importação.

Um outro aspecto que merece atenção trata da cláusula de não-concorrência presente na transação pela qual a alienante compromete-se a não retornar ao mercado de estireno por um período de 10 anos. A Procuradoria considerou a obrigação longa demais, sugerindo sua redução para um prazo de cinco anos, usual, segundo o parecer, nos contratos apreciados pelo CADE. Com a devida vênia, considero perigoso que o CADE venha a determinar um prazo padrão, para todos os setores da economia no caso de tais cláusulas, já reconhecidas pelo CADE como prática comercial normal, não-ofensivas à concorrência per se. Isso porque as condições de cada setor podem ser as mais diversas, e a imposição de cinco anos de quarentena para um ex-concorrente pode ser extensa demais em alguns casos e exígua demais noutros. Para indústrias com investimentos mais vultosos, planos estratégicos de longo prazo, maturação mais lenta e tradição de relações duradouras com fornecedores e clientes, como é o caso de indústrias do setor petroquímico, parece justificar-se o prazo mais dilatado da cláusula de não-concorrência. Aliás, o período de 10 anos é costume sedimentado e predominante no setor. Não caberia, ademais, eventualmente argumentar que a Monsanto seria uma entrante (ou re-entrante) potencial futura no mercado de estireno, dado que esta empresa não só anunciou como vem agindo internacionalmente de modo a demonstrar seu total desinteresse na área petroquímica. Mais ainda, acho difícil e não considero, neste caso específico, necessário o dispêndio de tempo e recursos para calcular o que seria um prazo razoável, comercialmente, que assegurasse à empresa entrante tempo para se firmar sem que a retirante retornasse, por exemplo, para retomar seus antigos clientes. Assim, do ponto de vista do direito antitruste, não vejo qualquer problema no prazo de 10 anos previsto na cláusula de não-concorrência nesta operação.

Reiterando, na medida em que não passa de uma reorganização societária com alteração na titularidade do capital social da empresa em questão, e em função dos demais elementos de fato apresentados no relatório, o ato não implica concentração alguma nem traz qualquer efeito sobre a estrutura do mercado. Não é passível, portanto, de trazer qualquer dano à concorrência, o que significa que não pode, logicamente, ser enquadrado entre os atos que, nos termos do artigo 54, caput, da Lei 8.884/94, "possam limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência, ou resultar na dominação de mercados relevantes de bens ou serviços". Assim sendo, e respeitando jurisprudência do CADE neste sentido, voto pela aprovação da operação sem condições, considerando desnecessária a análise e enumeração das eficiências compensatórias elencadas no parágrafo 1º do referido artigo 54, por entender que a determinação do caput combinado com o parágrafo 1º do mesmo artigo deve ser compreendida de forma lógica e sistemática dentro do ordenamento pátrio de defesa da concorrência, incluída dentro do sistema constitucional que preza também a livre iniciativa, assim como a livre concorrência, dentre seus preceitos basilares. A determinação legal, assim compreendida, é de que CADE exija compensação à sociedade e ao mercado, analisando e identificando a realização das condições previstas nos incisos do referido parágrafo 1º, apenas naqueles casos em que há risco de limitação ou prejuízo à concorrência ou de dominação de mercado, nos termos do mesmo caput. Agir de modo diverso configuraria na verdade uma intervenção juridicamente indevida nos direitos dos administrados, por arbitrária e imotivada, e no funcionamento do mercado, por desnecessária e possivelmente contraproducente. Não há dever, nem competência, nos referidos dispositivos legais, para o que o CADE imponha condições onde não há qualquer possibilidade fática de dano.

É o voto.

Brasília, 24 de junho de 1998
MARCELO CALLIARI
Conselheiro Relator

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE
ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 08012.001501/98-01 (APRESENTAÇÃO PRÉVIA)
Requerentes: GE Celma S.A e VARIG – Viação Aérea Rio- Grandense S.A
Relator: Conselheiro Marcelo Calliari

ACÓRDÃO

EMENTA. Ato de Concentração. Consulta prévia, joint-venture. GE Celma S/A e VARIG – viação Aérea Riograndense S/A. Hipótese contemplada pelo § 3º da Lei 8.884/94. Ausência de danos à concorrência. Vantagem contratual sob apreciação exclusiva das partes. Aprovação da operação sem exigência de compensação, por unanimidade.

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 restrições, na forma apresentada, com as considerações contidas no voto do Relator quanto ao exame da documentação definitiva. Participaram do julgamento o Presidente Gesner Oliveira os Conselheiros Lúcia Helena Salgado e Silva, Mércio Felsky, Ruy Afonso de Santacruz Lima e Marcelo Procópio Calliari. Ausente, justificadamente, o Conselheiro Arthur Barrionuevo Filho. Presente a Procuradora-Geral do Cade, Marusa Vasconcelos Freire. Brasília, 15 julho de 1998 (data do julgamento)

MARCELO CALLIARI
Conselheiro-Relator

GESNER OLIVEIRA
Presidente do Conselho

VOTO

Preliminarmente, faço referência ao parecer da douta Procuradoria do CADE, que não havia sido mencionado no relatório, e que opinou pelo conhecimento e aprovação da operação. O parecer faz apenas a ressalva de que, caso sejam verificadas alterações nas suas condições quando da sua concretização, o ato deverá ser submetido a nova apreciação do CADE.

Passo ao voto. Como dito, as requerentes apresentaram a operação ao CADE previamente à sua realização, conforme §§ 3º e 4º do art. 54 da Lei nº

8.884/94, em 19 de março de 1998 (fls. 06). Os autos foram encaminhados ao CADE para apreciação em 15 de junho de 1998 (fl. 143)

A operação constitui na verdade uma desverticalização, por meio da qual a VARIG passa para a GE a atividade de manutenção de turbinas realizada na sua oficina do Aeroporto do Galeão, no Rio de Janeiro. Trata-se de uma atividade auxiliar à sua atividade principal, de transporte aéreo, na qual a empresa pretende focalizar suas atenções e recursos. Além disso, segundo as requerentes, a utilização das instalações da oficina da VARIG é sub-ótima na medida em que se dedica quase que exclusivamente ao atendimento das necessidades da própria empresa. Não é uma venda pura e simples, uma terceirização total, na medida em que a VARIG decidiu preservar 5% das ações da nova empresa nas mãos da VARIG, decisão explicada pela importância de manter a marca VARIG vinculado à atividade, dada a confiabilidade associada ao nome da empresa.

A primeira questão que se coloca na apreciação do ato é a definição do mercado relevante. As requerentes propuseram e o parecer da SEAE/MF, adotado pela SDE/MJ, acatou a proposição do mercado relevante geográfico como sendo o mundial e de produto como aquele de intersecção entre as atividades exploradas pela VARIG e pela GE Celma na sua oficina no Brasil. Neste sentido, o mercado relevante da operação seria o dos serviços de manutenção de turbinas CFM 56-3 e CF6-50, de dimensão mundial.

Do ponto de vista geográfico, parece sem dúvida a definição mais apropriada. Dos dados constantes dos autos, bem como das manifestações de empresas concorrentes, fica claro que a concorrência entre os prestadores deste tipo de serviço se dá de fato entre ofertantes de várias partes do mundo. O reduzido custo do envio do equipamento face ao custo do serviço, a facilidade que as clientes, no caso empresas aéreas, têm para transportar seus motores, possibilita que boa parte da manutenção de turbinas de empresas aéreas brasileiras seja efetivamente feita no exterior. Mais ainda, como visto, parcela significativa dos serviços prestados pela GE Celma no Brasil destina-se a clientes estrangeiros, o que só corrobora este entendimento. Lembre-se que a VARIG dedicava-se operava principalmente à manutenção de suas próprias turbinas. De todo modo, pelos dados dos autos, este padrão de elevada internacionalização dos serviços verifica-se mesmo no caso de empresas estrangeiras.

No que se refere ao produto, contudo, a definição apresentada não parece a mais adequada. De fato, se a dimensão geográfica é a internacional, não se

pode de forma coerente considerar apenas os serviços prestados pela VARIG e a GE Celma para a definição da dimensão do produto afetado pela operação. A GE Celma faz parte de um grupo maior, aqui doravante denominado Grupo GE, cuja atividade fora do Brasil não pode ser excluída se mercado é efetivamente mundial. Seria algo como apreciar uma fusão entre uma empresa situada, por exemplo, em Alagoas e um grupo com unidades espalhadas pelo Brasil todo e, tendo definido o mercado relevante como o nacional, considerar, para fins de concentração, apenas a produção das unidades localizadas em Alagoas.

Assim, dado que o mercado tem efetivamente contornos planetários, a análise da intersecção deve necessariamente considerar a atividade da GE como um todo -ela é afinal um player só no mercado mundial, com último centro decisório único apesar das suas múltiplas personalidades jurídicas tanto aqui quanto lá fora. Como o Grupo GE realiza também os serviços de manutenção das turbinas CF6-80 fora do Brasil, estes serviços passam também a integrar o mercado relevante de produto, juntamente com os motores CFM 56-3 e CF6-50.

Considero desnecessária uma avaliação mais aprofundada do mercado relevante de produto levando em conta a substituíbilidade da oferta dos serviços de manutenção de outros motores. Tal trabalho demandaria mais tempo e recursos e não afetaria o resultado da apreciação neste caso. Fico portanto com a definição mais conservadora aqui adotada.

Da mesma forma, também os indicadores de participação no mercado devem levar em conta as atividades do Grupo GE em todo o mundo, e não apenas da GE Celma, além da oficina da VARIG envolvida na operação. Dessa forma, de acordo com informações prestadas pelas requerentes (para as quais foi retirado o pedido de confidencialidade antes apresentado), o Grupo GE passa a ter, com a operação, as seguintes participações nos mercados:

Motor	Grupo GE	VARIG	GE + VARIG
CF6-50	cerca de 20%	4%	cerca de 24%
CF6-80	cerca de 10%	5%	cerca de 15%
CFM56-3	cerca de 50%	2%	cerca de 52%

A imprecisão na participação percentual da GE no mercado internacional é explicada pelas requerentes devido à prática ainda corrente no mercado de contratar os serviços de forma ad hoc, o que torna bastante fluida essa informação. Não estavam disponíveis informações sobre a participação das outras concorrentes, embora tenham sido listadas cerca de 25 outras empresas capa-

zes de realizar tais serviços, incluindo muitas das principais linhas aéreas do mundo, como a Air France e Lufthansa.

De todo modo, o impacto da operação sobre o mercado é reduzido, dada a variação pouco significativa na participação hoje detida pelo Grupo GE. No caso dos serviços do motor CFM56-3, por exemplo, embora a fatia do mercado detida pela GE, de cerca de 50% do mercado internacional, seja considerável, a operação em exame provocará um aumento de apenas dois pontos percentuais. Nos outros, a variação é maior, mas para patamares consolidados menores, como de 10% para 15% no que se refere ao motor CF6-80 e de 20% para 24% para o CF6-50.

Note-se ainda, quanto a este ponto, que a oficina da VARIG era na verdade menos do que uma concorrente no mercado, dado que se voltava prioritariamente (95% da sua atividade, segundo as requerentes) para o atendimento da própria frota. Neste sentido, a operação não implica a perda de um competidor independente, pelo menos não tanto quanto seria de imaginar, e ao mesmo tempo coloca a capacidade da VARIG, nas mãos da GE, à disposição dos outros consumidores.

Outro dado crucial para a avaliação do impacto da operação sobre o mercado é a manifestação de clientes dos serviços em questão. É verdade que foram consultadas apenas empresas brasileiras, quando a dimensão internacional do mercado ensejaria consultas a empresas estrangeiras (que são mesmo, no caso da GE Celma, por exemplo, mais de 50% dos clientes). Mesmo assim, a resposta foi conclusiva no sentido de que não se vêem quaisquer riscos para a concorrência com a operação. As manifestações das clientes citadas no relatório evidenciam, do ponto de vista da demanda, a existência efetiva de outras opções de prestadoras de serviços de manutenção. Apontam, neste sentido, claramente, para a ausência de poder de mercado, em sentido estrito, das requerentes, ou seja, do poder de impor preço a seus clientes, independentemente da sua participação percentual.

Os dados disponíveis indicam portanto que a operação não causa danos à concorrência. Assim, não sendo passível de "limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência, ou resultar na dominação de mercado relevante de bens ou serviços", nos termos do caput do artigo 54 da Lei nº 8.884/94, deve portanto ser aprovado sem a imposição de qualquer condição. Fica igualmente dispensada a apreciação dos quesitos dispostos no parágrafo primeiro do

mesmo artigo 54, as chamadas eficiências compensatórias, dado que, conforme jurisprudência do CADE firmada, entre outros, nos Atos de Concentração nº 177/96 e 179/96, não cabe à autarquia exigir compensação onde não há qualquer possibilidade de dano.

Restam ainda contudo dois outros pontos por apreciar. O primeiro refere-se ao contrato de prestação de serviços a ser assinado entre a VARIG e a nova GE Celma-VARIG, prevendo a revisão e manutenção de turbinas por um período de 10 anos, comprometendo-se a empresa aérea a realizá-los exclusivamente junto a este prestador de serviços. Ora tal escolha, pela VARIG, dos serviços e da forma que deseja contratar, é matéria contratual que não afeta a concorrência no mercado, dado que outras clientes continuarão tendo acesso às instalações da GE Celma e, agora, também às da antiga oficina da VARIG. Assim, se a VARIG considera vantajoso tal contrato de exclusividade de longo prazo, não cabe ao CADE aí imiscuir-se.

Finalmente, como dito, a operação foi apresentada previamente à sua realização, nos termos do § 4º do art. 54 da Lei nº 8.884/94, que permite a apresentação prévia ou em até 15 dias da realização do ato. Em função disto, afirmam as requerentes que não dispõem ainda dos contratos finais que vão corporificar a operação. Os autos foram instrumentados com minutas, as mais recentes disponíveis, segundo as requerentes, mas minutas e portanto passíveis de alteração. Neste sentido, complementando o voto proferido acima, voto também que o ato seja aprovado nas exatas condições submetidas ao CADE, ficando obrigadas as requerentes a apresentarem a esta autarquia, para apreciação, todos os documentos definitivos da operação imediatamente após sua assinatura. Desnecessário lembrar que qualquer diferença verificada entre as minutas ora aprovadas e os documentos definitivos poderá ensejar a revisão do ato, nos termos do artigo 55 da Lei nº 8.884/94.

É o voto.

MARCELO CALLIARI

Conselheiro Relator

LEGISLAÇÃO

A CONCENTRAÇÃO DO PODER ECONÔMICO - LEI AUSTRALIANA DE “PRÁTICAS COMERCIAIS”¹

Tradução de Pedro Dutra e Patricia Galizia

A primeira Lei australiana relativa ao controle da conduta de empresas foi a “Lei de Defesa Industrial Australiana”², editada em 1906, uma norma de natureza essencialmente protecionista. Após a introdução de um novo sistema tarifário e de uma bem-sucedida impugnação constitucional, na qual a Suprema Corte da Austrália sustentou que o Parlamento não tinha poderes para legislar a respeito das atividades de sociedades comerciais³, a Lei perdeu sua eficácia.

Seguiu-se uma lacuna de sessenta anos, antes que fosse votada a “Lei de Práticas Comerciais”, de 1965⁴ que, entretanto, não dispunha sobre atos de concentração, o que a tornou objeto de várias críticas, responsáveis pela sua revogação em 1972.

Em 1974 foi promulgada nova “Lei de Práticas Comerciais”⁵, o estatuto atualmente em vigor, emendado substancialmente em 1977⁶ e em 1986⁷.

A “Lei de Práticas Comerciais” em vigor é aplicável em todos os estados e territórios australianos, e aos atos de concentração consumados fora da Austrália, desde que irradiem efeitos sobre o mercado concorrencial desse país.

Como se verá a seguir, o texto da Lei australiana é extremamente complexo, agravando a tradição discursiva dos legistas anglo-saxônicos.

1 O texto legal foi retirado do livro *International Mergers – The Antitrust Process*. Rowley, J. William & Baker, Donald I. Vol. I - Sweet & Maxwell, 1996.

2 *Australian Industries Preservation Act*

3 *trading corporations*, no original

4 *Trade Practices Act 1965*

5 *Trade Practices Act 1974*

6 *Trade Practices Amendment Act 1977*

7 *Trade Practices (Transfer of Market Dominance) Amendment Act 1986* e *Trade Practices Revision Act 1986*

Seguimos o padrão adotado em nossas traduções anteriores, “*The Clayton Act*” e “*Regulamento do Conselho (ECC) 4064/89*”⁸, e “*Lei Relativa à Prevenção de Monopólios Privados e à Preservação de Condições Justas de Comércio do Japão (Lei nº 54, de 14 de abril de 1947)*”⁹, de buscar manter a maior fidelidade possível ao texto vernáculo, e nas notas referindo a expressão original, quando a sua tradução sugerir mais de uma interpretação.

8 publicadas na Revista do IBRAC volume 3 número 2 – fevereiro de 1996

9 publicada na Revista do IBRAC volume 4 número 1 – janeiro de 1997

Proibição de aquisições que possam resultar em substancial restrição à concorrência

50.(1)Uma empresa¹⁰ não poderá, direta ou indiretamente:

(a) adquirir ações do capital de outra pessoa jurídica¹¹; ou

(b) adquirir quaisquer ativos de um agente econômico¹²;

se a aquisição puder resultar, ou tiver a probabilidade de vir a resultar, em substancial restrição à concorrência em um mercado.

(2)Um agente econômico não poderá, direta ou indiretamente:

(a) adquirir ações do capital de uma empresa; ou

(b) adquirir quaisquer ativos de uma empresa;

se a aquisição puder resultar, ou tiver a probabilidade de vir a resultar, em substancial restrição à concorrência em um mercado.

(3)Sem restringir as questões que possam ser consideradas para os propósitos dos parágrafos (1) e (2), com a finalidade de determinar se a aquisição poderia resultar, ou teria a probabilidade de vir a resultar, em substancial restrição à concorrência em um mercado, as seguintes questões devem ser consideradas:

(a) o nível efetivo e potencial da concorrência da importação no dado mercado;

(b) o nível das barreiras à entrada no mercado;

(c) o grau de concentração no mercado;

(d) o grau de poder compensatório¹³ no mercado;

(e) a probabilidade de que a aquisição possa resultar na capacidade do adquirente de elevar significativa e sustentadamente preços ou margens de lucro;

(f) a medida na qual produtos substitutos estejam disponíveis, ou tenham a probabilidade de estar disponíveis no mercado;

10 *Corporation*, no original.

11 *Body Corporate*, no original.

12 *Person*, no original. Adotamos a terminologia empregada pela Lei brasileira.

13 *Countervailing power*, no original.

- (g) as características dinâmicas do mercado, incluindo crescimento, inovação e diferenciação de produtos;
- (h) a probabilidade de que a aquisição possa resultar na exclusão de um vigoroso e efetivo concorrente do mercado relevante;
- (i) a natureza e a extensão da integração vertical no mercado relevante.

(4) Se:

- (a) um agente econômico celebrou contrato para adquirir ações do capital de uma pessoa jurídica ou ativos de outro agente econômico;
- (b) o contrato está sujeito à condição de que as provisões relativas à aquisição não serão eficazes a menos e até que ao adquirente tenha sido concedida autorização para adquirir as ações ou os ativos; e
- (c) o agente econômico requereu a concessão de tal autorização antes de decorridos 14 dias da celebração do contrato,

a aquisição das ações ou dos ativos não poderá ser considerada, para o fim desta lei, como tendo sido efetivada, nos termos do contrato antes de:

- (d) o requerimento para a autorização haver sido formalizado; ou
- (e) o contrato deixar de sujeitar-se à condição.
o que ocorrer primeiro.

(5) Para o fim do parágrafo (4), um requerimento para a concessão de uma autorização deverá ser concedido:

- (a) em caso ao qual (b), deste parágrafo, não se aplique, decorridos 14 dias do prazo no qual o requerimento deve ser enviado ao Tribunal, para uma revisão da resolução, pela Comissão, do requerimento para a concessão da autorização; ou
- (b) se um requerimento é enviado ao Tribunal, para uma revisão da resolução, pela Comissão, do requerimento para a concessão da autorização, decorridos 14 dias da data da resolução da revisão, pelo Tribunal.

(6) Neste parágrafo:

“mercado” significa um mercado expressivo de bens e serviços na Austrália, em um Estado ou em um Território.

Aquisições fora da Austrália

50A.(1) Se um agente econômico adquire, fora da Austrália, de outro modo que em razão da aplicação do parágrafo (8)(b), uma “posição de controle” (a “primeira posição de controle”) em qualquer pessoa jurídica e, em razão mas não necessariamente somente em razão da aplicação do parágrafo (8)(b) à “primeira posição de controle”, obtém uma outra “posição de controle” (a “segunda posição de controle”) em uma empresa ou em cada uma de duas ou mais empresas, o Tribunal poderá, mediante requerimento do Ministro, da Comissão ou de qualquer outro agente econômico, se o Tribunal está convencido de que:

- (a) a obtenção pelo agente econômico da “segunda posição de controle” resultaria, ou teria a probabilidade de vir a resultar, em substancial restrição à concorrência em um mercado; e
- (b) a obtenção pelo agente econômico da “segunda posição de controle” não resultaria, em qualquer circunstância, ou teria a probabilidade de vir a resultar em tal benefício público que a obtenção deveria ser desconsiderada para os propósitos deste parágrafo,

proferir uma decisão em conformidade.

(1A) Sem prejuízo das questões que possam ser consideradas para determinar-se que a segunda “posição de controle” resultaria, ou teria a probabilidade de vir a resultar em substancial restrição à concorrência em um mercado, as questões mencionadas no parágrafo 50(3) deverão ser consideradas para aquele propósito.

(1B) Para determinar-se se a obtenção da “segunda posição de controle” resultaria, ou teria a probabilidade de vir a resultar, em tal benefício ao público que ela deveria ser desconsiderada para o propósito deste artigo:

- (a) o Tribunal deverá considerar o seguinte como benefícios ao público (além de quaisquer outros benefícios ao pú-

- blico que possam existir independentemente deste parágrafo):
- (i) um significativo incremento no valor efetivo das exportações;
 - (ii) uma relevante substituição de produtos nacionais por bens importados; e
- (b) sem prejuízo às questões que possam ser consideradas, o Tribunal deverá analisar todas as outras questões relacionadas à competitividade internacional de qualquer indústria australiana.
- (2) Se um requerimento nos termos do parágrafo (1) é feito:
- (a) o Tribunal deverá
 - (i) a cada empresa em relação à qual o requerimento se refere; e
 - (ii) ao Ministro e a Comissão, notificar por escrito, declarando que o requerimento foi formalizado; e
 - (b) os agentes econômicos referidos no parágrafo (a) e, se o requerimento foi feito por outro agente econômico, esse outro agente econômico, são autorizados a comparecer, ou serem representados, nos procedimentos seguintes ao requerimento.
- (3) Um requerimento nos termos do parágrafo (1) deverá ser elaborado a qualquer tempo, em até 12 meses da data da aquisição referida naquele parágrafo, em relação à qual o requerimento é feito.
- (4) O Tribunal poderá, por requerimento do Ministro, da Comissão ou de qualquer outro agente econômico, ou por iniciativa própria, revogar uma notificação realizada nos termos do parágrafo (1).
- (5) O Tribunal deverá declarar por escrito suas razões para a efetivação, recusa ou revogação de uma notificação realizada nos termos do parágrafo (1).

-
- (6) Decorridos 6 meses da notificação efetuada nos termos do parágrafo (1), relativa à obtenção de uma “posição de controle” em uma empresa, ou em duas ou mais empresas, por um agente econômico, ou, se este, antes do término daquele prazo de 6 meses, requerer a um membro presidencial a sua prorrogação, após o fim de tal prazo adicional (não excedente a 6 meses) concedido pelo membro presidencial, a empresa, ou cada uma das empresas, conforme o caso, não poderá, enquanto a notificação permanecer em vigor, prosseguir com os negócios no mercado ao qual a notificação se refere.
- (7) O parágrafo (1) não se aplicará a uma aquisição ali referida, se a ela aplicar-se o artigo 50.
- (8) Para os fins desta seção:
- (a) considerar-se-á que um agente econômico detém uma “posição de controle” em uma pessoa jurídica se a pessoa jurídica é, ou se o agente econômico fosse uma pessoa jurídica, seria, uma subsidiária do agente econômico (de outra forma que em razão da aplicação do parágrafo 4A(1)(b); e
- (b) se um agente econômico detém uma “posição de controle” (incluindo uma “posição de controle” detida devido a outro ou outros requerimentos nos termos deste capítulo) em uma pessoa jurídica que
- (i) controle a composição da diretoria de outra pessoa jurídica;
- (ii) esteja em posição de votar, ou controlar a votação de assembleia de acionistas, ou diretores de outra pessoa jurídica; ou
- (iii) possua ações no capital de outra pessoa jurídica,
- o agente econômico poderá ser considerado (mas não para a exclusão de qualquer outro agente) controlador da composição daquele corpo diretor, ou estar em posição de votar, ou controlar a votação, ou deter aquelas ações, conforme o caso.
- (9) Nesta seção:

“mercado” significa um mercado relevante de bens e serviços na Austrália, em um estado ou em um território.

Interpretação

75B.(1) Uma referência neste capítulo a um agente econômico envolvido em infração a uma disposição dos capítulos IV, IVA ou V deverá ser compreendida como uma referência a um agente econômico o qual:

- (a) auxiliou, instigou, recomendou ou provocou a infração;
- (b) induziu, por ameaças ou promessas ou por outra maneira, a infração;
- (c) esteve de qualquer forma, direta ou indiretamente, conscientemente envolvido na infração, ou tenha nela tomado parte;
- (d) conspirou com outros para efetivar a infração.

(2) Neste capítulo, a menos que a intenção contrário seja clara

- (a) uma referência ao Tribunal em relação a uma questão é uma referência a qualquer tribunal que tenha jurisdição sobre tal questão;
- (b) uma referência ao tribunal Federal é uma referência ao Tribunal Federal da Austrália; e
- (c) uma referência a uma decisão é uma referência a uma sentença ou decisão judicial final ou interlocutória.

Sanções Pecuniárias

76.(1) Se o Tribunal estiver convencido de que um agente econômico:

- (a) infringiu disposição do capítulo IV;
- (b) tentou infringir tal disposição;

- (c) ajudou, instigou, recomendou ou provocou um agente econômico, para que infringisse tal disposição;
- (d) induziu, ou tentou induzir, um agente econômico, seja por ameaças ou promessas ou por outro modo, a infringir tal disposição;
- (e) esteve, de qualquer forma, direta ou indiretamente, conscientemente envolvido, ou tenha tomado parte na contra-venção, realizada por um agente econômico, de tal disposição; ou
- (f) conspirou com outros para infringir tal disposição;

o Tribunal imporá ao agente econômico o pagamento, à Comunidade¹⁴, de uma sanção pecuniária, relativa a cada ato ou omissão do agente aos quais este artigo se aplique, na medida em que o Tribunal determine serem todas as questões relevantes, incluindo a omissão, qualquer perda ou dano sofrido como resultado do ato ou da omissão, as circunstâncias nas quais o ato ou omissão ocorreu e se o agente foi previamente julgado pelo Tribunal, nos termos deste capítulo, por envolvimento em conduta similar.

(1A) A sanção pecuniária a ser paga nos termos do parágrafo (1) por uma pessoa jurídica não deverá exceder

- (a) ...
- (b) \$ 10 milhões¹⁵ para cada outro ato ou omissão a que este artigo se aplique.

(1B) A sanção pecuniária a ser paga nos termos do parágrafo (1) por um agente outro que não a pessoa jurídica, não deverá exceder \$ 500,000 para cada ato ou omissão a que este artigo se aplique.

Medidas Preventivas¹⁶

14 *Commonwealth*, no original. A Austrália integra a *British Commonwealth*. No caso, recolher ao Tesouro a multa.

15 Moeda australiana.

16 *Injunctions*, no original.

80.(1) Nos termos dos parágrafos (1A) e (1B), se, por requerimento do Ministro, da Comissão ou de agente econômico, o Tribunal se convencer que um agente econômico se envolveu, ou tenciona envolver-se, em conduta que constitua ou possa constituir:

- (a) infração a dispositivo [relativo a ato de concentração]...
- (b) tentativa de infringir tal dispositivo;
- (c) auxílio, instigação, recomendação ou provocação de um agente econômico para que infrinja tal dispositivo;
- (d) indução, ou tentativa de indução, por ameaças, promessas ou por outra maneira, de um agente econômico, para que infrinja tal dispositivo;
- (e) o envolvimento consciente do agente econômico, de qualquer forma, direta ou indireta, na infração a tal dispositivo; ou
- (f) conspiração com outros para infringir tal dispositivo;

o Tribunal concederá uma medida preventiva nos termos em que entenda apropriados.

(1AA) Se houve o requerimento de medida preventiva nos termos do parágrafo (1), seja antes ou após o início deste artigo, o Tribunal, se entender apropriado, concederá uma medida preventiva, com a anuência das partes do processo, estando ou não convencido o mesmo que um agente econômico se envolveu, ou tenciona envolver-se, em alguma conduta descrita no parágrafo (1).

(1A) Nos termos do parágrafo (1B), um agente econômico, que não o Ministro ou a Comissão, não está autorizado a requerer medida preventiva nos termos do parágrafo (1) em razão de um agente econômico ter infringido, ou tencionar infringir, ou ter estado ou tencionar estar envolvido em uma infração ao artigo 50 ou 50A.

(1B) Se o Tribunal, devido ao requerimento de um agente econômico (neste parágrafo referido como “requerente”) que não o Ministro ou a Comissão, proferiu uma decisão nos termos do

parágrafo 50A(1), relativa à aquisição por um agente econômico de uma “posição de controle” em uma empresa, o requerimento consoante o parágrafo (1) para uma empresa que tenha infringido ou tentado infringir o parágrafo 50A(6) em relação a

(2) Se o Tribunal entender apropriado, poderá conceder uma medida preventiva limitando a decisão de um requerimento nos termos do parágrafo (1).

(3) O Tribunal poderá rescindir ou modificar uma medida preventiva concedida nos termos do parágrafo (1) ou (2).

(4) O poder do Tribunal, de conceder uma medida preventiva para impedir que um agente econômico se envolva em conduta infrativa poderá ser exercido:

(a) seja ou não claro ao Tribunal que o agente econômico pretenda envolver-se novamente, ou continuar envolvido, em conduta daquela espécie;

(b) tenha ou não o agente econômico previamente se envolvido em conduta daquela espécie; e

(c) haja ou não um perigo iminente de dano relevante para qualquer outro agente econômico, se o primeiro agente econômico mencionado envolver-se em conduta daquela espécie

(5) O poder do Tribunal de conceder uma medida preventiva requerendo que um agente econômico realize um ato ou negócio poderá ser exercido:

(a) sendo ou não evidente, ao Tribunal, que o agente econômico pretende recusar-se ou não obtiver êxito, ou continue a recusar-se ou não obter êxito ao realizar tal ato ou negócio;

(b) tenha ou não o agente econômico, previamente, se recusado ou não obtido êxito ao realizar tal ato ou negócio; e

(c) haja ou não um perigo iminente de dano relevante para qualquer outro agente econômico se o primeiro agente mencionado se recusar ou não obtiver êxito em realizar tal ato ou negócio.

(6) Se o Ministro ou a Comissão requerem ao Tribunal a concessão de uma medida preventiva nos termos deste artigo, o Tribunal não poderá exigir quaisquer garantias aos possíveis

danos, do requerente ou de qualquer outro agente econômico, como condição para a concessão da liminar.

Desconstituição¹⁷

81.(1) A requerimento do Ministro, da Comissão ou de qualquer agente econômico, e se decidir, ou houver decidido em outro processo instaurado nos termos deste capítulo, que um agente econômico infringiu o artigo 50, o Tribunal poderá, por ordem judicial, dar instruções com o propósito de assegurar a alienação pelo agente econômico de todas ou qualquer das ações ou ativos adquiridos por meio da infração àquele artigo.

(1A) Se:

(a) o Tribunal concluir, em um processo instaurado nos termos deste capítulo, que um agente econômico (neste parágrafo tratado como “adquirente”) adquiriu ações do capital de uma empresa ou quaisquer ativos de um outro agente econômico em infração ao artigo 50;

(b) o Tribunal concluir, naquele ou em quaisquer outros processos instaurados nos termos deste capítulo, que o agente econômico (neste artigo tratado como “vendedor”) do qual o adquirente adquiriu aquelas ações ou ativos, conforme o caso, esteve envolvido na infração; e

(c) ao tempo da decisão referida no parágrafo (b), quaisquer daquelas ações ou daqueles ativos, conforme o caso, são adquiridos em nome do adquirente ou, se o adquirente é uma empresa, em nome de qualquer empresa relacionada ao adquirente, o Tribunal poderá, a requerimento do Ministro ou da Comissão, declarar que a aquisição, na medida em que relacionada às ações ou ativos referidos no parágrafo (c), é nula desde o dia em que ocorreu e, se o Tribunal assim decidir

(d) as ações ou os ativos aos quais se refere a decisão deverão ser considerados como se não tivessem sido alienados pelo vendedor; e

(e) o vendedor deverá devolver ao adquirente qualquer quantia relativa à aquisição das ações ou ativos referidos na decisão que tenha recebido.

¹⁷ *Divestiture*, no original.

(1B) Se uma decisão relativa à obtenção de uma “posição de controle” em uma empresa, ou em cada uma de duas ou mais empresas, foi proferida nos termos do parágrafo 50A(1), o Tribunal poderá, a requerimento do Ministro ou da Comissão, e se decidir, ou houver decidido em um processo instaurado nos termos do artigo 80, que aquela empresa, ou quaisquer daquelas empresas, conforme o caso (neste parágrafo tratada como a “empresa principal¹⁸”), infringiu o parágrafo 50A(6), por ordem judicial, com o propósito de assegurar que a obtenção daquela “posição de controle” deixe de ter o resultado referido no parágrafo 50A(1), orientar a empresa principal a dispor de suas ações ou ativos como e pelo período especificado na ordem judicial.

(1C) Se um requerimento para uma ordem judicial nos termos do parágrafo (1) ou uma declaração nos termos do parágrafo (1A) é dirigido ao Tribunal, este poderá, ao invés de proferir uma ordem judicial nos termos do parágrafo (1) com o propósito de assegurar a alienação por um agente econômico de ações ou ativos, ou uma declaração de acordo com o parágrafo 1(A), afirmando que a aquisição por um agente econômico de ações ou ativos é nula, aceitar, nas condições (quaisquer que sejam) que julgar necessárias, a garantia dada pelo agente econômico de vender outras ações ou ativos por ele possuídos.

(2) Um requerimento nos termos dos parágrafos (1), (1A) ou (1B) poderá ser feito a qualquer momento dentro do prazo de 3 anos da data em que ocorreu a infração.

(3) Se um requerimento para instruções nos termos do parágrafo (1) ou para uma declaração nos termos do parágrafo (1A) foi feito, antes ou após do início dos procedimentos descritos nesse parágrafo, o Tribunal poderá, se julgar apropriado, dar diretrizes ou emitir uma declaração com a concordância de todas as partes aos procedimentos, tenha ou não o Tribunal emitido a ordem judicial e/ou a declaração referida nos parágrafos (1) e (1A).

18 *relevant*, no original.

Comissão poderá conceder autorização

88.(9) Nos termos deste capítulo, a Comissão poderá, a requerimento de um agente econômico

(a) conceder autorização para que o agente econômico adquira ações do capital de uma pessoa jurídica ou ativos de um outro agente econômico; ou

(b) conceder autorização para que o agente econômico adquira uma “posição de controle” em uma pessoa jurídica nos termos do artigo 50A,

e, enquanto tal autorização vigorar

(c) no caso de uma autorização nos termos do parágrafo (a), o artigo 50 não impede o agente econômico de adquirir ações do capital, ou ativos, da pessoa jurídica, de acordo com a autorização; ou

(d) no caso de uma autorização consoante o parágrafo (b), o artigo 50A não se aplica, nos limites da autorização, em relação à aquisição de tal “posição de controle”.

Decisão sobre requerimentos para autorizações

90.(9) A Comissão não proferirá decisão concedendo uma autorização nos termos do parágrafo 88(9), relativa a uma aquisição de ações no capital de uma pessoa jurídica, ou ativos de um agente econômico, ou relativa à aquisição de uma posição de controle em uma pessoa jurídica, nos termos do artigo 50A, a menos que esteja convencida, sob todos os aspectos, de que a aquisição proposta possa resultar, ou tenha a probabilidade de vir a resultar, em benefício público tal que justifique a aquisição.

(9A) Para determinar o que constitui um benefício público, para os propósitos do parágrafo (9):

(a) a Comissão deverá considerar o seguinte como benefícios ao público (além de quaisquer outros benefícios ao público que possam existir independentemente deste parágrafo):

(i) um aumento relevante no valor real das exportações;

(ii) uma substituição significativa de produtos domésticos por bens importados; e

(b) Sem prejuízo das questões que possam ser consideradas, a Comissão deverá analisar todas as demais questões relevantes relacionadas à competitividade internacional de qualquer indústria australiana.

(10) ...

(11) Nos termos dos parágrafos (12), ...[e] ... (13) ..., se a Comissão não decidir sobre um requerimento de autorização nos termos do parágrafo 88(9) dentro de

(a) 30 dias a contar da data em que o requerimento é recebido pela Comissão;

ou

(b) se a Comissão, antes do fim deste período de 30 dias, solicitar ao requerente por notificação escrita, informações adicionais necessárias à decisão, o prazo consistirá em 30 dias a contar da data em que o requerimento for recebido pela Comissão, acrescido do número de dias do período iniciado no dia em que o requerente for notificado e findo no dia em que o mesmo, conforme seja capaz de as providenciar, prestar as informações adicionais à Comissão, decorrido o prazo, considera-se que a Comissão concedeu a autorização requerida.

(11A) A Comissão poderá, dentro do prazo de 30 dias mencionado no parágrafo (11), notificar o requerente, por escrito, que considera que o prazo deve ser prorrogado para 45 dias devido à complexidade das matérias envolvidas. Se a Comissão assim notificar o requerente, as referências, no parágrafo (11), a 30 dias, devem ser consideradas como referências a 45 dias.

(12) Se o requerente de uma autorização informar à Comissão, por escrito, antes de expirado o prazo referido no parágrafo (10) ou (neste parágrafo e no parágrafo (13) referido como “prazo base”), que concorda com a prorrogação pela mesma do prazo determinado para a decisão sobre o requerimento, uma referência àquele prazo prorrogado, para os propósitos daquele requerimento, deverá ser substituída no parágrafo (10) ou (11), conforme o caso, como referência naquele parágrafo ao prazo base.

(13) Para os propósitos de qualquer requerimento do parágrafo (12), uma referência naquele parágrafo ao prazo base deverá, se uma referência a outro prazo for considerada, em qualquer outro requerimento ou requerimentos daquele parágrafo, como substituída no parágrafo (10) ou (11) pela referência no parágrafo (10) ou (11) ao prazo base, ser interpretada como uma referência àquele outro prazo.

ÍNDICE DAS MATÉRIAS JÁ PUBLICADAS NA REVISTA DO IBRAC

DOCTRINA

Araujo Jr, Tavares de., José Tineo, Luis	Integração Regional e Política de Concorrência	Vol. 4 n.º 6
Arruda Sampaio, Onofre	Considerações a respeito de processo administrativo	Vol. 3 n.º 6
Bangy, Azeem R.	Legislação da Defesa da Concorrência em Portugal	Vol. 4 n.º 6
Bastos, Alexandre A. Reis	Informação e defesa da concorrência	Vol. 4 n.º 3
Bello, Carlos Alberto	Uma avaliação da política antitruste frente às fusões e aquisições, a partir da experiência americana	Vol. 4 n.º 3
Bello, Carlos Alberto	a Questionável decisão da FTC no caso Boing/Macdonnel Douglas	Vol. 5 n.º 8
Benjó, Isaac	A urgência do aparato regulatório no estado brasileiro	Vol. 4 n.º 4
Bogo, Jorge	Privatizaciones Y Competencia Algunos Comentarios Sobre La Experiencia Argentina.	Vol. 4 n.º 6
Bourgeois, H. J	European community competition policy: the impact of globalization	Vol. 3 n.º 5
Carvalho, Carlos Eduardo Vieira de	Apuração de práticas restritivas à concorrência	Vol. 1 n.º 4
Castañeda, Gabriel	The mexican experience on antitrust	Vol. 3 n.º 6
Conrath, Craig W.	Dominant Position in a Relevant Market Market Power: How to Identify It	Vol. 4 n.º 6
Costa, Maurício de Moura	Breves observações sobre o compromisso de desempenho	Vol. 4 n.º 2
Costa, Maurício de Moura	O princípio constitucional de livre concorrência	Vol. 5 n.º 1
Costa, Maurício de Moura	Apresunção do caráter anticoncorrencial das operações de concentração visadas pela lie 8.884/94	Vol. 5 n.º 6
Cysne, Rubens Penha	Aspectos Macroeconômicos da Defesa da Concorrência	Vol. 4 n.º 6
Dobler, Sônia Maria Marques	Infração à ordem econômica: preço predatório	Vol. 3 n.º 5

Donald J. Johnston	Competition Policy and Economic Reform Conference	Vol. 4 n.º 6
Dutra, Pedro	A concentração do poder econômico e a função preventiva do CADE	Vol. 4 n.º 1
Dutra, Pedro	A concentração do poder econômico, aspectos jurídicos do art. 54, da lei 8884/94,	Vol. 3 n.º 8
Dutra, Pedro	Defesa da concorrência e globalização	Vol. 3 n.º 6
Dutra, Pedro	Novos órgãos reguladores: energia, petróleo e telecomunicações	Vol. 4 n.º 3
Dutra, Pedro	O acesso à justiça e ampla defesa no direito da concorrência	Vol. 3 n.º 5
Dutra, Pedro	O controle da concentração do poder econômico no Japão: contexto político-econômico e norma legal	Vol. 4 n.º 1
Dutra, Pedro	Poder Econômico: concentração e re-estruturação	Vol. 4 n.º 2
Dutra, Pedro	Preços e polícia	Vol. 4 n.º 4
Dutra, Pedro	Regulação: O desafio de uma nova era	Vol. 5 n.º 2
Dutra, Pedro	Regulação: segurança jurídica e investimento privado	Vol. 5 n.º 3
Dutra, Pedro	A negociação antecipada de condição de aprovação de ato de concentração	Vol. 5 n.º 4
Dutra, Pedro	Reforma do estado: avanço e memória	Vol. 5 n.º 5
Dutra, Pedro	A saúde da regulação	Vol. 5 n.º 6
Dutra, Pedro	Agência de vigilância sanitária	Vol. 5 n.º 7
Fagundes, Jorge	Políticas de defesa da concorrência e política industrial: convergência ou divergência?	Vol. 5 n.º 6
Faria ,Werter R.	Regras de concorrência e órgãos de julgamento das infrações e de controle das concentrações	Vol. 3 n.º 8
Farina, Elizabeth	Globalização e concentração econômica	Vol. 3 n.º 6
Farina, Elizabeth	Política industrial e política antitruste: uma proposta de conciliação	Vol. 3 n.º 8
Farina, Laércio	Do processo administrativo da natureza do ato	Vol. 3 n.º 6
Fernando Henrique Cardoso	Discurso do Presidente da República no III <i>SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	Vol. 4 n.º 6
Ferraz Jr, Tércio Sampaio	Discrecionalidade nas Decisões do CADE Sobre Atos de Concentração	Vol. 4 n.º 6
Ferraz, Tércio Sam-	Aplicação da legislação antitruste:	Vol. 3 n.º 6

paio	política de estado e política de governo	
Ferraz, Tércio Sampaio	Conduta discriminatória e cláusula de exclusividade dirigida	Vol. 4 n.º 1
Ferraz, Tércio Sampaio	Das condições de obrigatoriedade de comunicação de atos de concentração	Vol. 5 n.º 2
Fonseca, Antonio	Concorrência e propriedade intelectual	Vol. 5 n.º 7
Fonseca, João Bosco Leopoldino	Admissibilidade de Atos que limitam a concorrência	Vol. 4 n.º 5
Franceschini, José Inácio Gonzaga	As eficiências econômicas sob o prisma jurídico (inteligência do art. 54, § 1º, da lei 8.884/94)	Vol. 3 n.º 6
Franceschini, José Inácio Gonzaga, Pereira, Edgard Antonio Lagroteria Da Silva, Eleni	Denúnciação de Práticas Anticompetitivas: Ganhos Privados e Custos Públicos	Vol. 4 n.º 6
Garcia, Fernando	Um modelo de pesquisa sobre estruturas de mercado e padrões de concorrência	Vol. 3 n.º 5
Gheventer, Alexandre	A outra lâmina da tesoura – considerações sobre a oferta na definição de mercado relevante	Vol. 5 n.º 6
Grinberg, Mauro	A responsabilidade dos administradores de sociedades na legislação de defesa da concorrência.	Vol. 5 n.º 1
Grinberg, Mauro	Distribuição, concessão, exclusividade e recusa de venda	Vol. 3 n.º 8
Grinberg, Mauro	O direito das licitações e o direito da concorrência empresarial	Vol. 3 n.º 5
Grinberg, Mauro	O Estado, suas empresas e o direito da concorrência	Vol. 4 n.º 2
Howe, Martin	The British experience regarding the defence of competition	Vol. 3 n.º 8
Jobim Filho, Paulo	Pronunciamento do Ministro Interino da Indústria, do Comércio e do Turismo	Vol. 4 n.º 6
Klajmic, Magali e Nascimento, Cynthia	Compromisso de desempenho: uma abordagem introdutória	Vol. 4 n.º 4
Lafer, Celso	Sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio	Vol. 3 n.º 9
Leidenz, Claudia Curiel	Privatization Processes From The Viewpoint of Competition Policy: The Venezuelan Experience 1993 - 1997	Vol. 4 n.º 6

Londoño, Alfonso Miranda	El Derecho de La Competencia en el Sector de Las Telecomunicaciones	Vol. 4 n.º 6
Magalhães, C. Francisco de	Análise abreviada de atos submetidos à aprovação prévia do CADE (atos de concentração e outros)	Vol. 3 n.º 6
Malard, Neide Teresinha	Integração de empresas: concentração, eficiência e controle	Vol. 1 n.º 4
Mattos, Cesar	O compromisso de cessação de práticas anticompetitivas no CADE: uma abordagem de teoria dos jogos	Vol. 4 n.º 4
Mattos, Cesar	Mercado relevante na análise antitruste: uma aplicação do modelo de cidade linear	Vol. 5 n.º 5
Mattos, César	The Recent Evolution of Competition Policy in Brazil: An Incomplete Transition	Vol. 4 n.º 6
Meziat, Armando	A defesa comercial no brasil	Vol. 3 n.º 8
Meziat, Armando	A Defesa Comercial no Brasil	Vol. 4 n.º 6
Nellis, John	Competition and Privatization: Ownership Should Not Matter - But it Does	Vol. 4 n.º 6
Oecd	Suggested Issues for Discussion III <i>SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	Vol. 4 n.º 6
Oliveira, Gesner	Discurso de Abertura do III <i>SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	Vol. 4 n.º 6
Oliveira, Gesner de	Programa de trabalho para o CADE	Vol. 3 n.º 6
Oliveira, Gesner de	Regimento interno do CADE e segurança jurídica	Vol. 5 n.º 4
Oliveira, Gesner de	Discurso de posse 1998	Vol. 5 n.º 6
Pereira, Edgard Antonio	Pontos para uma agenda econômica para a ação antitruste	Vol. 3 n.º 5
Pereira, José Matias	A defesa da concorrência no Mercosul	Vol. 1 n.º 4
Pittman, Russell	Entrevista durante a VI Semana Internacional do CADE	Vol. 5 n.º 8
Possas, Mário Luiz	Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência	Vol. 3 n.º 5
Possas, Mário Luiz e Schuartz, Luís Fernando	Habilitação em licitações públicas e defesa da concorrência	Vol. 5 n.º 3
Rainer Geiger	Opening Statement ao III <i>SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA</i>	Vol. 4 n.º 6

Rivière Marti, Juan Antonio	Comissão das comunidades europeias xxv relatório sobre política de concorrência	Vol. 3 n.º 5
Rocha, Bolivar Moura	Articulação entre Regulação de infraestrutura e defesa da concorrência	Vol. 5 n.º 7
Rodrigues, José R. Penomian	Dumping em serviços	Vol. 5 n.º 3
Rowat, Malcolm	Cross-Country Comparison of Competition Rules/ Institutions and the Interface with Utility Regulation	Vol. 4 n.º 6
Salgado, Lucia Helena	Aspectos econômicos na análise de atos de concentração	Vol. 4 n.º 1
Salgado, Lucia Helena	discurso de posse - 1998	Vol. 5 n.º 6
Santacruz, Ruy	Preço abusivo e cabeça de bacalhau	Vol. 5 n.º 2
Sayeg, Ricardo Hasson	A proteção do consumidor contra o monopólio	Vol. 3 n.º 5
Schuartz, Luis Fernando	As medidas preventivas no art. 52 da lei 8.884/94	Vol. 3 n.º 5
Schymura, Luiz Guilherme	As Deliberações sobre Atos de Concentração: O Caso Brasileiro	Vol. 4 n.º 6
Solon, Ary	Diferenciação de preços	Vol. 3 n.º 8
Stephoe, Mary Lou	Current antitrust issues in U. S. federal enforcement	Vol. 3 n.º 5
Stephoe, Mary Lou e Wilson, Donna L.	Developments in exclusive dealing	Vol. 4 n.º 1
Takahashi, Iwakazu	Competition Policy and Deregulation	Vol. 4 n.º 6
Vaz, Isabel	Legislação de Defesa da Concorrência e Extraterritorialidade	Vol. 4 n.º 6

ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA

A.C. 12/94	RHODIA S. A. E SINASA ADMINISTRAÇÃO, PARTICIPAÇÕES E COMÉRCIO	Vol. 2 n.º 3
A.C. 12/94	RHODIA S. A. E SINASA ADMINISTRAÇÃO, PARTICIPAÇÕES E COMÉRCIO (2ª PARTE)	Vol. 2 n.º 3
A.C. 11/94	YOLAT - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE LATICÍNIOS LTDA E CILPE - COMPANHIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO DE LEITE DO ESTADO DE PERNAMBUCO	Vol. 2 n.º 3
A.C. 06/94	ETERNIT S. A. E BRASLIT S.A.	Vol. 2 n.º 3
A.C. 01/94	ROCKWELL DO BRASIL S. A. E ÁLBARUS IN-	Vol. 2 n.º 4

	DÚSTRIA E COMÉRCIO	
A.C. 20/94	CBV INDÚSTRIA MECÂNICA	Vol. 2 n.º 4
A.C. 07,08,09,e 10/94	HANSEN FACTORING - SOCIEDADE DE FOMENTO COMERCIAL LTDA; HANSEN MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA; TRANSPORTADORA RODO-TIGRE LTDA; TCT - GERENCIAMENTO EMPRESARIAL LTDA	Vol. 2 n.º 4
A.C. 16/94	SIDERÚRGICA LAISA S.A. (GRUPO GERDAU) E GRUPO KORF GMBH (CIA SIDERÚRGICA PAINS)	Vol. 2 n.º 4
A.C. 16/94	REAPRECIÇÃO DO ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº16/94 - GRUPO GERDAU - CIA SIDERÚRGICA PAINS	Vol. 3 n.º 3
A.C. 05/94	CARBORUNDUM DO BRASIL LTDA. E NORTON S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO	Vol. 3 n.º 4
A.C. 43/95	FEDERAÇÃO BRASILEIRA DOS EXPORTADORES DE CAFÉ	Vol. 3 n.º 4
A.C. 04/94	HLS DO BRASIL SERVIÇOS DE PERFILAGEM LTDA. (HALLIBURTON SERVIÇOS LTDA.)	Vol. 3 n.º 4
A.C. 56/95	JOVITA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.	Vol. 3 n.º 4
A.C. 14/94	BELGO MINEIRA, DEDINI	Vol. 3 n.º 7
A.C. 33/96	COPLATEX, CALLAS TÊXTIL	Vol. 3 n.º 7
A.C. 15/94	VELOLME ISHIBRAS S.A..	Vol. 3 n.º 7
A.C. 27/95	K & S AQUISIÇÕES LTDA. E KOLINOS DO BRASIL S/A	Vol. 3 n.º 10
A.C. 41/95	HOECHST DO BRASIL, QUÍMICA E FARMACÊUTICA E RHODIA S.A. (FAIRWAY)	Vol. 4 n.º 1
A.C. 38/95	BASF. S. A.	Vol. 4 n.º 3
A.C. 42/95	ÍNDICO PARTICIPAÇÕES	Vol. 4 n.º 3
A.C. 29/95	PRIVATIZAÇÃO DA MINERAÇÃO CARAÍBA	Vol. 4 n.º 3
A.C. 58/95	COMPANHIA CERVEJARIA BRAHMA, MILLER BREWING COMPANY E MILLER BREWING M 1855, INC.	Vol. 4 n.º 4
A.C. 83/96	COMPANHIA ANTÁRTICA PAULISTA INDÚSTRIA BRASILEIRA DE BEBIDAS E CONEXOS, ANHEUSER BUSH INTERNATIONAL INC. – ABII, ANHEUSER BUSH INTERNATIONAL HOLDINGINC. – ABIH	Vol. 4 n.º 5
A.C. 83/96 reapreciação	CIA ANTÁRTICA PAULISTA INDÚSTRIA DE BEBIDAS E CONEXOS, ANHEUSER BUSH INTERNATIONAL INC.	Vol. 5 n.º 1
A.C. 02/94	ULTRAFÉRTIL S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE FERTILIZANTES E FERTILIZANTES FOSFATADOS S.A. – FOSFÉRTIL	Vol. 5 n.º 2
A.C. 62/95	ELETROLUX LTDA. E OBERDORFER S.A.	Vol. 5 n.º 2
A.C. 71/96	ELETROLUX LTDA. E UMUARAMA PARTICIPAÇÕES S.A..	Vol. 5 n.º 3
A.C. 54/95	COPEL, OPP PETROQUÍMICA, OPP POLIETILENOS E IPIRANGA PETROQUÍMICA	Vol. 5 n.º 4

A.C. 54/95 II	COPEL, OPP PETROQUÍMICA, OPP POLIETILENOS E IPIRANGA PETROQUÍMICA	Vol. 5 n.º 5
A.C. 58/95	COMPANHIA CERVEJARIA BRAHMA, MILLER BREWING COMPANY E MILLER BREWING M 1855, INC (REAPRECIACÃO)	Vol. 5 n.º 7
A.C. 84/06	MAHLE GMBH E COFAP	Vol. 5 n.º 8
A.C. 08012.0027 40/98-02	SHERWIN WILLIANMAS DO BRASIL	Vol. 5 n.º 8
A.C.133/97	MADECO S/A E FICAPS/A	Vol. 5 n.º 8
A.C. 135/97	POLIBRASIL RESINAS E POLIBRASIL POLÍMEROS	Vol. 5 n.º 8
A.C. 179/97	CBP E BASF	Vol. 5 n.º 8

PROCESSOS ADMINISTRATIVOS

P.A. 15	<i>PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA X LABORATÓRIO SILVA ARAÚJO ROUSSEL S/A</i>	Vol. 1 n.º 1
P.A. 19	<i>PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA X KNOLL S.A PRODUTOS QUÍMICOS E FARMACÊUTICOS</i>	Vol. 1 n.º 1
P.A. 17	<i>PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA X LABORATÓRIOS PFIZER LTDA. S.A.</i>	Vol. 1 n.º 1
P.A. 20	<i>PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA X GLAXO DO BRASIL</i>	Vol. 1 n.º 1
P.A. 18	<i>PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA X MERREL LEPETIT FARMACÊUTICA LTDA.</i>	Vol. 1 n.º 1
P.A. 02	<i>SDE EX OFICIO X WEST DO BRASIL COM E IND. LTDA, METALÚRGICA MARCATTO LTDA., RAJ COM E IND DE TAMPAS METÁLICAS LTDA</i>	Vol. 1 n.º 1
P.A. 38	<i>SECRETARIA DE JUSTIÇA E DA DEFESA DA CIDADANIA DO ESTADO DE SÃO PAULO X SHARP ADMINISTRAÇÃO DE CONSÓRCIOS S/C LTDA. E SHARP DO BRASIL S/A INDÚSTRIA DE PRODUTOS ELETRÔNICOS</i>	Vol. 1 n.º 2
P.A. 12	<i>PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA X ACHÉ LABORATÓRIOS</i>	Vol. 1 n.º 2
P.A. 29	<i>SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL X ACHÉ LABORATÓRIOS FARMACÊUTICOS S.A</i>	Vol. 1 n.º 2
P.A. 13	<i>PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA X PRODOME QUÍMICA FARMACÊUTICA LTDA</i>	Vol. 1 n.º 2
P.A. 109/89	<i>ELMO SEGURANÇA E PRESERVAÇÃO DE VALORES S/C X SINDICATO DAS EMPRESAS DE SEGURANÇA E VIGILÂNCIA DO EST. DE SÃO PAULO E OUTROS</i>	Vol. 1 n.º 2
P.A. 07	<i>SERPRO - SERVIÇO FEDERAL DE PROCESSAMENTO DE DADOS X TICKET - SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO S/C LTDA. E OUTRAS</i>	Vol. 1 n.º 2
P.A. 30/92	<i>SEARA AGRÍCOLA COMERCIAL E INDUSTRIAL LTDA X ICI BRASIL S/A.</i>	Vol. 2 n.º 1
P.A.	<i>REPRO MATERIAIS E EQUIPAMENTOS DE XEROGRAFIA LTDA.</i>	Vol. 2 n.º 1

23/91	<i>E OUTRAS X XEROX DO BRASIL LTDA</i>	
P.A. 01/91	<i>INTERCHEMICAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA. X SHARP INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA</i>	Vol. 2 n.º 1
P.A. 31/92	<i>TRANSAUTO TRANSPORTES ESPECIALIZADOS DE AUTOMÓVEIS S/A X FIAT AUTOMÓVEIS S/A</i>	Vol. 2 n.º 1
P.A. 10/91	<i>FOGAREX - ARTEFATOS DE CAMPING LTDA X LUMIX QUÍMICA LTDA</i>	Vol. 2 n.º 1
P.A. 32	<i>SDE X VALER ALIMENTAÇÃO E SERVIÇOS LTDA E ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DE SUPERMERCADOS-ACATS</i>	Vol. 2 n.º 2
P.A. 53/92	<i>MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DE SERGIPE X ASSOCIAÇÃO DOS HOSPITAIS DO ESTADO DE SERGIPE - AHES</i>	Vol. 2 n.º 2
P.A. 34/92	<i>COSMOQUÍMICA S/A - INDÚSTRIAS E COMÉRCIO X CARBOCLORO S/A - INDÚSTRIAS QUÍMICAS</i>	Vol. 2 n.º 2
Consulta 03/93	<i>ABRAFARMA - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FARMÁCIAS E DROGARIAS.</i>	Vol. 2 n.º 2
Consulta 01/93	<i>ANCOR - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS CORRETORAS DE VALORES, CÂMBIO E MERCADORIAS</i>	Vol. 2 n.º 2
P.A. 15	<i>PRESIDENTE DA REPÚBLICA X LABORATÓRIO SILVA ARAÚJO ROUSSEL S/A</i>	Vol. 3 n.º 11
P.A. 121/92	<i>MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DE SÃO PAULO X SIEEESP</i>	Vol. 3 n.º 11
P.A. 40/92	<i>REFRIO LTDA X COLDEX S/A</i>	Vol. 3 n.º 11
P.A. 20/92	<i>DEP. EST. (SP) CÉLIA C. LEÃO EDELMUTH X EMPRESA MUNICIPAL DE DESENVOLVIMENTO DE CAMPINAS</i>	Vol. 3 n.º 11
P.A. 35/92	<i>MP DO ESTADO DO PARANÁ X OUTBOARD MARINE LTDA, HERMES MACEDO</i>	Vol. 3 n.º 12
P.A. 211/92	<i>EULER RIBEIRO X DISTR. DE GÁS DO MUNICÍPIO DE BOCA DO ACRE</i>	Vol. 3 n.º 12
P.A. 45/91	<i>SDE X SHARP IND. E COM.</i>	Vol. 3 n.º 12
P.A. 62/92	<i>DPDE X ASSOCIAÇÃO DOS HOSPITAIS DO ESTADO DE SÃO PAULO</i>	Vol. 3 n.º 12
P.A. 76/92	<i>DAP X AKZO - DIVISÃO ORGANON</i>	Vol. 3 n.º 12
P.A. 38/92	<i>PROCON - SP X SHARP ADM. DE CONSÓRCIOS</i>	Vol. 3 n.º 12
P.A. 61/92	<i>FEDERAÇÃO NACIONAL DE EMPRESAS DE SEGUROS PRIVADOS E CAPITALIZAÇÃO X ASSOCIAÇÃO MÉDICA BRASILEIRA</i>	Vol. 3 n.º 12
P.A. 49/92	<i>LABNEW IND. E COM. LTDA X BECTON E DICKSON IND. CIRÚRGICAS LTDA.</i>	Vol. 4 n.º 2
P.A. 148/92	<i>Recurso Voluntário KRAFT SUCHARD</i>	Vol. 4 n.º 2
P.A. 68/92	<i>MEFP X ALCON LABORATÓRIOS DO BRASIL LTDA.</i>	

Representação 83/91	<i>MEFP X ABIGRAF</i>	Vol. 4 n.º 2
P.A. 155; 159 a 172/94	<i>DPDE X SINDICATO DOS LABORATÓRIOS DE PESQUISA E ANÁLISES CLÍNICAS DE BRASÍLIA</i>	Vol. 4 n.º 3
P.A. 03/91	<i>RECURSO DE OFÍCIO DEPARTAMENTO DE ABASTECIMENTO DE PREÇOS DO MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO X GOODYEAR DO BRASIL - PRODUTOS DE BORRACHA LTDA; PIRELLI PNEUS S/A; IND. DE PNEUMÁTICO FIRESTONE LTDA; CIA BRASILEIRA DE PNEUMÁTICOS MICHELIN IND. E COMÉRCIO</i>	Vol. 5 n.º 1
P.A. 21/91	<i>DPDE, EX-OFFÍCIO X SINDICATO DOS TRABALHADORES NO COMÉRCIO DE MINÉRIOS E DERIVADOS DE PETRÓLEO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO E SINDICATO DO COMÉRCIO VAREJISTA DE DERIVADOS DE PETRÓLEO DO MUNICÍPIO DO RIO DE JANEIRO</i>	Vol. 5 n.º 1
P.A. 155/94 e 164/94	<i>DPDE/SDE EX OFFICIO X SINDICATO DOS LABORATÓRIOS DE PESQUISAS E ANÁLISES CLÍNICAS DE BRASÍLIA - P.A. Nº 155/94; LABORATÓRIO DE ANÁLISES MÉDICAS - P.A. Nº 164/94</i>	Vol. 5 n.º 1
P.A. 156/94	<i>DPDE/SDE EX OFFICIO X ASSOCIAÇÃO MÉDICA DE BRASÍLIA</i>	Vol. 5 n.º 1
P.A. 157/94	<i>DPDE/SDE EX OFFICIO X ASSOCIAÇÃO DOS MÉDICOS DOS HOSPITAIS PRIVADOS DO DISTRITO FEDERAL</i>	Vol. 5 n.º 1
P.A. 158/94	<i>DPDE/SDE EX OFFICIO X SINDICATO DOS MÉDICOS DO DISTRITO FEDERAL</i>	Vol. 5 n.º 1
P.A. 96/89	<i>ABRADIF X FORD BRASIL LTDA.</i>	Vol. 5 n.º 2
	<i>AGRAVO DE INSTRUMENTO AGRAVANTE: CENTRO METROPOLITANO DE COSMÉTICOS LTDA. AGRAVADA: UNIÃO</i>	Vol. 5 n.º 8

REPRESENTAÇÕES

R.E. 006/94	<i>Copias Heliográficas Avenida Central X Xerox do Brasil Ltda</i>	Vol. 5 n.º 1
R.E. 79/93	<i>Bio Inter Industrial E Comercial L.T.D.A. X Dragoco Perfumes e Aromas L.T.D.A.</i>	Vol. 5 n.º 1
R.E. 89/92	<i>Recurso De Ofício Indicato Rural De Lins X Quimio Produtos Químicos Comércio E Indústria S/A.</i>	Vol. 5 n.º 1
R.E. 102/93	<i>Recurso De Ofício Ligue Fraldas Comércio E Representações Ltda. X Johnson & Johnson Indústria E Comércio Ltda.</i>	Vol. 5 n.º 1
R.E. 160/91	<i>Recurso De Ofício Dnpde X Refrigerantes Arco Iris Ltda</i>	Vol. 5 n.º 1
R.E. 267/92	<i>Recurso De Ofício Clf - Administração E Projetos Ltda. X Sharp S/A Equipamentos Eletrônicos</i>	Vol. 5 n.º 1

LEGISLAÇÃO

HORIZONTAL MERGERS GUIDELINES (edição bilingue) Tradução John Ferencz Mcnaughton	Vol. 3 n.º 1
CLAYTON ACT - CONTROLE DE CONCENTRAÇÃO DE EMPRESAS (edição bilingue) Tradução e comentários Pedro Dutra	Vol. 3 n.º 2
REGULAMENTO DO CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPÉIAS (EEC) 4064/89 SOBRE CONTROLE DE CONCENTRAÇÃO DE EMPRESAS (edição bilingue) Tradução e comentários Pedro Dutra	
DECRETO N.º 1355 DE 30 DE DEZEMBRO DE 1994 - Promulga a Ata Final que Incorpora os Resultados da Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais do GATT DECRETO N.º 1.488 DE 11 DE MAIO DE 1995 - Medidas de salvaguarda - Regulamentação	Vol. 3 n.º 9
LEI RELATIVA À PREVENÇÃO DE MONOPÓLIOS PRIVADOS E À PRESERVAÇÃO DE CONDIÇÕES JUSTAS DE COMÉRCIO DO JAPÃO – LEI N.º 54, DE 14 DE ABRIL DE 1947) Tradução Rubens Noguchi e Pedro Dutra	Vol. 4 n.º 1
LEI MEXICANA DE REPRESSÃO AO ABUSO DO PODER DOMINANTE - REGULAMENTO INTERIOR DA <i>COMISIÓN FEDERAL DE COMPETENCIA</i>	Vol. 4 n.º 1
LEI ARGENTINA: LEY DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA	Vol. 4 n.º 2
PORTARIA 144 DE 03/04/97 – REGIMENTO INTERNO DA SDE	Vol. 4 n.º 3
PROTOCOLO DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA NO MERCOSUL	Vol. 4 n.º 3
ACÓRDÃOS E DESPACHOS	Vol. 4 n.º 3
LEI PERUANA LEY DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES DEL INSTITUTO DE DEFENSA DE LA COMPETENCIA Y DE LA PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL.	Vol. 4 n.º 4
LEGISLAÇÃO PORTUGUESA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA DECRETO-LEI N.º 371/93 DE 29 DE OUTUBRO	Vol. 5 n.º 1
LEGISLAÇÃO PORTUGUESA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA PORTARIA N.º 1097/93 DE 29 DE OUTUBRO	Vol. 5 n.º 1
LEI DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA DA VENEZUELA LEY PARA PROMOVER Y PROTEGER EL EJERCICIO DE LA LIBRE COMPETENCIA, DE 13 DE DICIEMBRE DE 1991.; REGLAMENTO N.º 1 DE LA LEY PARA PROTEGER EL EJERCICIO DE LA LIBRE COMPETENCIA; DECRETO N.º 1311, DE 2 DE MAYO DE 1996. REGLAMENTO N.º 2 DE LA LEY PARA PROMOVER Y PROTEGER EL EJERCICIO DE LA LIBRE COMPETENCIA; INSTRUCTIVO N.º 1 DE LA SUPERINTENDENCIA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA;	Vol. 5 n.º 2

INSTRUCTIVO N° 2 DE LA SUPERINTENDENCIA PARA LA PROMOCIÓN Y PROTECCIÓN DE LA LIBRE COMPETENCIA	
LEI CHILENA	Vol. 5 n.º 3
LEI COLOMBIANA	Vol. 5 n.º 3
LEI PANAMENHA	Vol. 5 n.º 3
REGIMENTO INTERNO DO CADE	Vol. 5 n.º 4
PROPOSTA DE REGIMENTO INTERNO DO CADE	Vol. 5 n.º 5
NEGOCIANDO COM A COMISSÃO (Dealing with the Commission, notifications, complaints, inspections and fact finding powers under articles 85 e 86 of the EEC Treaty) - tradução	Vol. 5 n.º 6
COMO A FTC INSTAURA UMA AÇÃO (HOW FTC BRINGS AN ACTION – A BRIEF OVERVIEW OF THE FEDERAL TRADE COMMISSION’S INVESTIGATIVE AND LAW ENFORCEMENT AUTHORITY)	Vol. 5 n.º 7

TRANSCRIÇÕES DE SIMPÓSIOS E SEMINÁRIOS

Eugênio de Oliveira Fraga Marcos Vinícius de Campos José Del Chiaro F. da Rosa José Inácio G. Franceschini Lázara Cotrin	Mauro Grinberg, Carlos F. de Magalhães Neide Malard Tércio Sampaio Ferraz Ubiratan Mattos	<i>SIMPÓSIO “PRÁTICAS COMERCIAIS RES- TRITIVAS NA LEGISLAÇÃO ANTITRUSTE”</i>	Vol.1 n.º 3
Carlos F. de Magalhães Guilherme Duque Estrada Mauro Grinberg Pedro Camargo Neto Pedro Wongtschowski	Edmondo Triolo Tércio Sampaio Ferraz Leane Naidin Ubiratan Mattos	<i>SIMPÓSIO "DUMPING E CONCORRÊNCIA EXTERNA"</i>	Vol.1 n.º 3
Luiz Olavo Baptista Michel A. Alaby Werter R. Faria Maria Isabel Vaz		<i>SIMPÓSIO "CONCORRÊNCIA NO MERCOSUL"</i>	Vol.1 n.º 3
Carlos Francisco de Magalhães Ruy Coutinho Neide Malard José Del Chiaro Tércio Sampaio Ferraz	José Inácio Franceschini Laércio Farina Elizabete Farina Jorge Gomes de Souza.	<i>SIMPÓSIO “CONCENTRAÇÃO ECONÔMI- CA E A RESOLUÇÃO N.º 1 DO CADE”</i>	Vol.3 n.º 1

Gesner de Oliveira Gabriel Castanheda Elizabeth Farina Pedro Dutra Onofre C. de Arruda Sampaio	Carlos Francisco de Magalhães Laércio Farina José Inácio G. Franceschini Tércio Sampaio Ferraz.	<i>TRANSCRIÇÃO DAS PALESTRAS DO II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DA CONCOR- RÊNCIA</i>	Vol.3 n.º 6
---	---	--	-------------

