



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico
Coordenação Geral de Produtos Industriais

Parecer n.º 057 CONDU/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 14 de fevereiro de 2002.

Referência: Ofício n.º 983/2001/SDE/GAB/MJ, de 12 de março de 2001.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º
08012.001350/2001-55

Requerentes: Deutsche Gelatine-Fabriken Stoess Ag.
e Goodman Fielder Limited.

Operação: Aquisição de todos os ativos da Leiner
Davis, que é a divisão de Gelatinas da Goodman
Fielder Limited. pela Deutsche Gelatine-Fabriken
Stoess AG.

Recomendação: Aprovação, sem restrições.

Versão: Pública

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54, da Lei n.º 8884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas DEUTSCHE GELATINE-FABRIKEN STOESS AG. e GOODMAN FIELDER LIMITED.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isso, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação do seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

I - DAS REQUERENTES

I.1. Deutsche Gelatine-Fabriken Stoess AG.

A Deutsche Gelatine-Fabriken Stoess AG., doravante “DGF”, é uma empresa sem atividades comerciais (*holding*) sediada na Alemanha. Pertence ao Grupo Gelita e ambos atuam mundialmente no setor de produção e comercialização de hidrocolóides, especificamente gelatinas comestíveis, farmacêuticas e fotográficas. Sua composição acionária está discriminada no Quadro I abaixo:

Quadro I – Composição Acionária da DGF

ACIONISTAS	PARTICIPAÇÃO (%)*
KOEPFF, GERDA	25,38%
KOEPFF, KLAUS PHILIPP	21,70%
KOEPFF, IMKE	8,82%
KOEPFF, HENDRIKI	8,82%
KOEPFF, ANTJE	8,83%
POTZI, BENITA	12,50%
DURAND, ELSA	5,54%
OUTROS	8,40%
TOTAL	100%

Fonte: Requerentes

* Somente os que detêm participação maior que 5% na composição acionária

No Brasil e no Mercosul o grupo Gelita está representado pelas seguintes empresas:

- **Gelita Administração de Patrimônio S/C Ltda.**
- **Sargel Ltda.**
- **Intergel Ltda.**

O faturamento¹ da DGF, no Brasil, em seu último exercício (1999), foi de US\$ 3.628.009,00 (três milhões seiscentos e vinte e oito mil e nove dólares), que convertido para reais, equivale aproximadamente a R\$ 6.587.740,00 (seis milhões quinhentos e oitenta e sete mil setecentos e quarenta reais). No Mercosul (incluindo o Brasil), seu faturamento foi de US\$ 3.753.953,00 (três milhões setecentos e cinquenta e três mil novecentos e cinquenta e três dólares) ou o mesmo que R\$ 6.816.430,00 (seis milhões oitocentos e dezesseis mil quatrocentos e trinta reais). No Mundo, seu faturamento foi de US\$ 342.166.981,00 (trezentos e quarenta e dois milhões cento e sessenta e seis mil novecentos e oitenta e um dólares) ou o mesmo que R\$ 621.306.805,00 (seiscentos e vinte e um milhões trezentos e seis mil oitocentos e cinco reais).

I.2. Goodman Fielder Limited.

A Goodman Fielder Limited, doravante “Goodman”, é uma empresa *holding* sediada na Austrália. Pertence ao grupo de mesmo nome desta requerente, e atua mundialmente no setor de indústria de alimentos, produzindo e comercializando farinha, pão e outros produtos assados, cereais, petiscos, margarina, óleos comestíveis, molhos, temperos, cozinha asiática, pasta, mistura para bolos, sobremesas, gelatinas e ingredientes para alimentos. Sua composição acionária está discriminada no Quadro II a seguir.

Quadro II – Composição Acionária da Goodman Fielder Limited

ACIONISTAS	PARTICIPAÇÃO (%)*
PERPETUAL TRUSTEES LTD.	13,24%
MAPLE BROWN ABBOTT LTD.	11,02%
WARBONT / PDFM	9,09%
NACIONAL AUSTRALIA BANK GROUP	5,92%
PORTFOLIO PARTNERS LTD.	5,21%
OUTROS	55,52%
TOTAL	100%

¹ Todos os faturamentos foram convertidos com base na cotação média para o ano de 1999, taxa de venda, equivalente a R\$/US\$ 1.8158. Fonte: BACFN.

Fonte: Requerentes

* Somente os que detêm participação maior que 5% na composição acionária

No Brasil e no Mercosul o grupo atua através das seguintes subsidiárias.

- **Goodman Fielder Ingredients Brasil Indústria e Comércio Ltda.**
- **Goodman Fielder do Brasil Indústria e Comércio Ltda.**
- **Germantown do Brasil Indústria e Comércio Ltda.**
- **Maramba S.R.L.**
- **Leiner Davis Gelatin Argentina S.A.**
- **Leiner Davis Uruguaya de Gelatinas S.A. (em liquidação voluntária).**

O faturamento² da Goodman, no Brasil, em seu último exercício (1999), foi de US\$ 6.944.000,00 (seis milhões novecentos e quarenta e quatro mil dólares), que convertido para reais equivale aproximadamente a R\$ 12.608.915,00 (doze milhões seiscentos e oito mil novecentos e quinze reais). No Mercosul (incluindo o Brasil), seu faturamento foi de US\$ 12.116.000,00 (doze milhões cento e dezesseis mil dólares) ou o mesmo que R\$ 22.000.230,00 (vinte e dois milhões duzentos e trinta reais). No Mundo, seu faturamento foi de AUD 3.136.300.000,00 (três bilhões cento e trinta e seis milhões e trezentos mil dólares australianos), o mesmo que R\$ 3.679.820.790,00 (três bilhões seiscentos e setenta e nove milhões oitocentos e vinte mil setecentos e noventa reais).

Nos últimos três anos o Grupo Goodman não realizou nenhuma aquisição, fusão, associação, constituição de nova empresa no Brasil ou qualquer dos outros países membro do Mercosul.

II - DA OPERAÇÃO

Trata-se de uma aquisição, por parte da DGF, de todos os ativos da Leiner Davis, que é a divisão de gelatinas da Goodman. O valor total da operação é de US\$ 170.000.000,00 (cento e setenta milhões de dólares), o equivalente na data da operação (14/02/2001) a R\$ 338.198.000,00 (trezentos e trinta e oito milhões cento e noventa e oito mil reais).

A operação é mundial, com reflexos no mercado brasileiro em virtude das empresas envolvidas no ato possuírem empresas instaladas no Brasil, que atuam na produção e comercialização de hidrocolóides, mais especificamente gelatinas.

Segundo a DGF, a aquisição irá aumentar sua participação no setor de hidrocolóides em regiões de baixa presença ou onde não atua. Faz parte da estratégia da DGF de globalizar sua produção em seu mercado de atuação. Já do ponto de vista da Goodman, a operação significará um desinvestimento no setor de hidrocolóides, o que permitirá ao grupo focar seus recursos nos demais negócios, visando aumentar o lucro da empresa, e por conseguinte, dos acionistas.

III - DA DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

² Faturamentos foram convertidos com base na cotação cambial média para o ano de 1999, taxa de venda, equivalente a R\$/US\$ 1,8158 para o Brasil e Mercosul. No mundo, a cotação cambial usada, para o mesmo período, taxa de venda, foi equivalente a R\$/AUD 1.1733. Fonte: BACFN.

III.1. Dimensão Produto

O Quadro III apresenta a relação dos produtos ofertados pelas requerentes no Brasil.

Quadro III – Produtos Ofertados pelas Requerentes no Mercado Brasileiro

PRODUTOS	DGF	GOODMAN (Leiner Davis)
Gelatina bovina comestível / farmacêutica	X	X
Gelatina bovina hidrolisada	X	
Gelatina suína comestível / farmacêutica	X	X
Gelatina em folhas	X	
Gelatina instantânea	X	
Aditivos: Estabilizantes / Emulsificantes alimentícios		X

Fonte: Requerentes

Após análise do quadro acima, pode-se reparar a existência de sobreposição horizontal na produção de gelatinas bovina e suína para utilização comestível e/ou farmacêutica.

Gelatina é uma proteína obtida a partir de hidrólise de colágeno. Através de um processo de purificação ele é separado e processado até a conversão em gelatina. Este processamento pode ser feito sob condições ácidas ou alcalinas. Se por via ácida, temos a gelatina tipo A; se por via alcalina, temos a gelatina tipo B. De um modo geral, porém, tanto um tipo quanto outro podem ser usados nas mesmas aplicações.

A gelatina é uma proteína única, suas características de hidrocolóide e a propriedade de formar géis termicamente reversíveis garantem uma infinidade de aplicações, tais como agente de gelificação, agente de aeração, estabilizante e emulsificante. O baixo ponto de fusão do gel confere a característica de uma dissolução suave na boca. Uma vantagem da gelatina é seu uso em produtos de baixas calorias. Outra propriedade é a capacidade da gelatina formar gel. O gel formado apresenta uma resistência à deformação, que serve como base de sua caracterização.

A gelatina é composta por aminoácidos essenciais, embora não seja uma proteína completa sob o ponto de vista nutricional, já que o aminoácido triplofano não está presente em sua composição.

Por ser um produto extremamente versátil, tem papel fundamental na composição das características de diversos produtos do ramo alimentício, farmacêutico e técnico. Sua capacidade de formar filmes flexíveis, alterar texturas, estabilizar emulsões, formar géis estáveis e absorver líquidos a torna insubstituível nas mais diferentes aplicações, desde confeitos a galvanoplastia. Os usos farmacêuticos da gelatina são diversos: cápsulas duras, moles, veículos para princípios ativos, drageamento e microencapsulação de vitaminas, óleos e corantes.

As instalações para produção de gelatinas são específicas, não permitindo a produção de outros produtos. A principal diferença na linha de produção de um produtor de gelatina está no tipo de matéria-prima utilizada pela empresa. A matéria-prima bovina e a suína, devido as suas diferentes propriedades, demandam processos de produção diferentes, especialmente na sua extração. Isso porque a pele do porco contém uma grande quantidade de gordura, que deve ser separada durante o processo. Por isso as requerentes acreditam

que uma quantidade de capital seria necessário para trocar a linha de produção devida a alteração da matéria-prima (bovina para a suína e vice-versa). Este tipo de conversão vem sendo feito freqüentemente por empresas da Europa Ocidental. Porém, independentemente da matéria-prima utilizada para produzi-las, as gelatinas bovina e suína tem os mesmos usos, sendo assim perfeitamente substituíveis.

No mesmo sentido, os produtos feitos com gelatina competem com os produtos feitos com outros hidrocolóides.

Para a obtenção de gelatinas farmacêuticas numa linha de produção originalmente preparada para a produção de gelatinas comestíveis, as requerentes salientam que seria possível atingir os requerimentos da indústria farmacêutica através da utilização de uma grande quantidade de tecnologia nos equipamentos e processos de purificação. Isso serve tanto para as gelatinas bovinas e suínas. Entretanto, todos os produtores de gelatina tentam fazer a produção num grau farmacêutico, pois assim toda a gelatina produzida pode ser vendida tanto para clientes de gelatinas farmacêuticas como para os de gelatinas comestíveis.

Assim, com algum investimento, conforme afirmam as requerentes, todos os produtores de gelatina são capazes de produzir todos os tipos de gelatina. Isso porque a tecnologia não é muito diferente, a mão-de-obra já estaria treinada e as mesmas máquinas e equipamentos podem ser utilizados em alguns casos. Dessa forma, pelo exposto acima, e de comum acordo com a opinião das requerentes, pode-se definir o produto em análise neste ato como sendo unicamente gelatina³.

III.2. Dimensão Geográfica

O mercado nacional tem uma capacidade de produção, segundo os produtores, de 14.400 toneladas por ano. As importações independentes, segundo estimativas, foram de 600 toneladas em 2000. O volume total produzido pelos produtores nacionais de gelatinas mais suas importações, encontra-se no quadro abaixo:

Quadro IV - Volume do Mercado Brasileiro de Gelatinas (Toneladas) – ano 2000

Empresa	Volume
Leiner Davis (Goodman)	1.200
Sargel (DGF)	900
Rebière	6.306
FRN Nabisco	1.990
Outros	250
Importação Independente	600
TOTAL	11.246

Fonte: Estimativa das Requerentes e Concorrentes

De acordo com as requerentes, as importações totais representam uma fração de aproximadamente 10% do volume total comercializado no mercado brasileiro no ano 2000. Dentro do volume comercializado pelas empresas, exposto no quadro acima, já está

³ Existem alguns produtos que pertencem à família dos hidrocolóides que podem ser substitutos da gelatina, por possuírem característica de gelificação semelhante. É o caso do amido, pectina, goma arábica e outros. Porém, como o produto gelatina é a atividade principal das requerentes, e pela razão dessa substitutibilidade entre a gelatina e os outros tipos de hidrocolóides citados ser bem pequena no Brasil, a análise do produto relevante se limitará às gelatinas.

implícita a quantidade por elas importada⁴. As importações independentes, feitas por diversos clientes e fornecedores, estão destacadas isoladamente.

Os produtores e clientes afirmam que existem obstáculos para a realização de importações. Embora elas compreendam 9,6% do consumo aparente, ela é mais realizada por clientes, dado que o imposto de importação corresponde à 20% do preço CIF do produto, o que o torna bem menos competitivo do que o produzido nacionalmente.

A grande parte das importações no mercado nacional é feita por empresas instaladas na Argentina, que por fazer parte do Mercosul, está isenta de impostos de importação. Além disso, este país também possui vantagem comparativa na produção de gelatina, o que torna economicamente viável sua exportação para diversos países, incluindo-se aí o Brasil.

Além disso, outro fator limitante das importações são as especificações que os produtos devem atender para poderem ser comercializados internamente: Resoluções da ANVISA e portarias do Ministério da Agricultura, além do Certificado Sanitário Internacional, que declara, no Brasil (através dos órgãos governamentais como SIF, DIPOA, SDA e DCI) que o produto está livre da doença BSE (Encefalopatia Espongiforme Bovina), também conhecida como “o mal da vaca louca”. Este fator tem contribuído para que algumas empresas já estejam adotando a substituição da gelatina usada como insumo intermediário em alguns produtos, por outros tipos de hidrocolóides já citados.

Voltando novamente a atenção para o quadro IV, o mercado brasileiro movimentou cerca de 8.350 ton. de gelatina. De uma capacidade para a produção de 14.400, pode-se sugerir a existência de capacidade ociosa nas fábricas produtoras. Porém o que ocorre é que, do volume total produzido no mercado nacional, cerca de 62% é exportado, devido à grande vantagem comparativa na produção de gelatina no Brasil. O preço da gelatina produzida aqui, quando exportada, consegue ainda manter preços inferiores ao preço das gelatinas produzidas no mercado internacional. Desse percentual nacional exportado cerca de 59% pertencem à Sargel e à Leiner Davis. A Rebière também destina uma boa parcela de sua produção (44%) para o mercado internacional.

Com relação ao nível de perecibilidade do produto, os produtores calculam que o prazo de validade da gelatina, em sua forma granulenta (em pó), é de cerca de 2 anos. Os custos de transporte do produto correspondem apenas à 0,5% de seu preço final. Além disso, não há restrições quanto ao seu raio de distribuição, ou seja, o produto pode ser comercializado em todo o território nacional, quanto pode ser exportado.

Esses motivos são suficientes para caracterizar a dimensão geográfica do mercado de gelatinas como nacional.

IV – DA POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

IV.1. Determinação da Parcela de Mercado

O mercado brasileiro de gelatinas possui praticamente 4 produtores de grande porte: O grupo Gelita (Sargel – DGF), a Leiner Davis (Goodman), a Rebière Gelatinas e a FRN Nabisco. Esta última, porém, destina 100% de sua produção ao consumo interno, para a

⁴ Embora ocorram em quantidades muito pequenas, as requerentes importam gelatinas. A maioria dessas importações é proveniente de suas fábricas ao redor do mundo.

produção de sobremesas baseadas em gelatinas (própria gelatina, pudins, etc.). Dessa forma, o mercado se reduz praticamente a 3 participantes (produtores), além do que é importado por outros produtores internacionais.

O quadro V mostra a participação, no mercado brasileiro, das empresas produtoras de gelatinas, com base na quantidade vendida, em toneladas:

Quadro V – Estrutura do Mercado Brasileiro de Gelatinas – ano 2000

EMPRESA	QUANTIDADE VENDIDA (ton.)	PARTICIPAÇÃO (%)
Sargel	806,7	8,98%
Leiner Davis	1.182	13,16%
Subtotal	1.988,7	22,14%
Rebière	4.155	46,25%
FRN Nabisco	1.990	22,15%
Outros	250	2,78%
Importações Independentes	600	6,68%
TOTAL	8.983,7	100%

Fonte: Requerentes e Concorrentes

O quadro acima mostra que, após a operação, as requerentes irão concentrar 22,14% do mercado brasileiro de gelatinas. Esse percentual caracteriza a existência de concentração horizontal no mercado nacional.

Cabe novamente ressaltar que a FRN Nabisco produz 100% de suas gelatinas para o setor alimentício. A totalidade de sua produção é destinada para sua fábrica em Jundiaí (SP) donde são feitos os produtos derivados da gelatina encontrados em supermercados, ou bazares em geral. Se excluirmos a Nabisco do mercado brasileiro, dado que ela não vende seus produtos para outros clientes, a estrutura do mercado nacional ficaria assim caracterizada:

Quadro VI – Estrutura do Mercado Brasileiro de Gelatinas – ano 2000 – Sem a Nabisco

EMPRESA	QUANTIDADE VENDIDA (ton.)	PARTICIPAÇÃO (%)
Sargel	806,7	11,54%
Leiner Davis	1.182	16,90%
Subtotal	1.988,7	28,44%
Rebière	4.155	59,41%
Outros	250	3,57%
Importações Independentes	600	8,58%
TOTAL	6.993,7	100%

Fonte: Requerentes e Concorrentes

Pode-se notar que, neste novo quadro, a concentração das requerentes aumentaria um pouco. Porém, o grande aumento ocorre por parte da Rebière, que é o maior produtor nacional de gelatinas.

Mesmo assim, a análise dos dois quadros que caracterizam a estrutura do mercado nacional de gelatinas, por volume de vendas, aponta uma concentração de poder de mercado por parte das requerentes.

Porém, por se tratar de um produto homogêneo, é necessário também fazer a análise da estrutura do mercado nacional de gelatinas com base na capacidade instalada das empresas participantes. Nos quadros a seguir pode-se observar esses dados, com e sem a participação da Nabisco, por esta dedicar sua produção ao consumo cativo:

Quadro VII – Estrutura do Mercado Brasileiro de Gelatinas Com Base na Capacidade Instalada das Empresas – ano 2000

EMPRESA	CAPACIDADE INSTALADA (ton.)	PARTICIPAÇÃO (%)
Sargel	2.870	12,45%
Leiner Davis	12.000	52,04%
Subtotal	14.870	64,49%
Rebière	6.200	26,89%
FRN Nabisco	1.990	8,63%
TOTAL	23.060	100%

Fonte: Requerentes e Concorrentes

Quadro VIII – Estrutura do Mercado Brasileiro de Gelatinas Com Base na Capacidade Instalada das Empresas – ano 2000 – Sem a Nabisco

EMPRESA	CAPACIDADE INSTALADA (ton.)	PARTICIPAÇÃO (%)
Sargel	2.870	13,62%
Leiner Davis	12.000	56,95%
Subtotal	14.870	70,57%
Rebière	6.200	29,43%
TOTAL	21.070	100%

Fonte: Requerentes e Concorrentes

A análise da estrutura de mercado com base na capacidade instalada das empresas participantes mostra que as requerentes, em especial a Leiner Davis (Goodman) possui quase que o dobro da segunda maior empresa, a Rebière. Após a operação, as requerentes deterão 71% de capacidade de abastecimento do mercado nacional de gelatinas.

Porém, dessa capacidade total de produção, a Sargel (Deutsche) oferta somente no mercado nacional 28%, enquanto a Leiner Davis oferta apenas 10% de sua capacidade. O restante é exportado. Ambas as empresas não operam com capacidade ociosa. A Rebière exporta cerca de 40% de sua produção e também não opera com capacidade ociosa.

IV.2. Análise do C4

Como o mercado nacional de gelatinas é composto basicamente por 4 grandes produtores, esses quatro detêm, conjuntamente, cerca de 91% do volume total comercializado neste mercado. Cabe ressaltar que o C4 já possui esse tamanho independentemente da concretização da operação, ou seja, se esta for concretizada, em nada irá alterar a estrutura do C4. Apenas irá restringir o mercado a 3 grandes produtores.

A análise do C4, bem como da participação das requerentes após a conclusão da operação denota a possibilidade de exercício de poder unilateral e/ou coordenado de mercado. Em face à existência dessa possibilidade, será necessário analisar uma outra etapa neste processo.

V – DA PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

V.1. Condições de entrada

Para se iniciar a produção de gelatinas, englobando toda a estrutura necessária, desde a aquisição do terreno, até o treinamento da mão-de-obra, as requerentes estimam um

investimento da ordem de US\$ 22 milhões (aproximadamente R\$ 51,5 milhões⁵). Esse valor equivale, praticamente, a 1,5 ou 2 vezes o faturamento anual de uma empresa produtora de gelatinas. Ainda segundo as requerentes, o tempo estimado para a implementação total do projeto, desde a sua criação até a venda de gelatina, estaria entre 18 e 24 meses, sendo 18 meses o tempo estimado para aumentar a capacidade produtiva de uma fábrica já funcionando⁶.

As concorrentes também foram questionadas sobre as condições de entrada no mercado de gelatinas e suas respostas foram bastante semelhantes às das requerentes. À Rebière Gelatinas estimou um tempo de 30 meses e investimentos da ordem de R\$ 33 milhões para a construção de uma fábrica com capacidade produtiva de 1.800 ton. por ano.

Em reunião nesta SEAE, as requerentes afirmaram que existem créditos disponíveis para a construção de novas fábricas de gelatina, e esse financiamento tem condições bastante acessíveis. Ainda por cima, existe isenção fiscal em alguns estados para atrair empresas dispostas a instalar ali suas fábricas.

Em relação à capacidade de se poder desviar a produção exportada para abastecer o mercado nacional, as requerentes afirmam não ser vantajoso, pois como já dito, o Brasil possui vantagem comparativa na produção de gelatinas, e por não haver nenhum contrato de exclusividade de fornecimento do produto junto aos clientes internacionais (o cliente é conquistado apenas via preço dos produtos), o custo de deixar de ofertar o produto para um cliente internacional e depois tentar reconquistá-lo é muito alto, e as empresas deixariam de lucrar com a venda para o mercado externo, onde o país possui vantagem comparativa. Apesar das requerentes informarem que a expectativa de crescimento da demanda interna (consumo aparente) é de cerca de 3% ao ano, o que permitiria que as requerentes, concorrentes ou então novos participantes possam absorver essa demanda excedente no mercado, elas afirmam que não teriam interesse em deslocar sua produção exportada para o mercado interno. Além disso, a Rebière, que também exporta uma boa parcela de sua

⁵ Valor convertido com base na cotação média do ano 2001, taxa de compra, equivalente a R\$/US\$ 2,3377.

Fonte: BACEN

⁶ Valores projetados para uma linha de produção de cerca de 2.400 ton. de gelatinas por ano, que segundo as requerentes, é a quantidade mínima de produção para se ter um projeto economicamente viável.

produção, também poderia fazer o mesmo, caso percebesse uma provável estratégia das requerentes nesse sentido, fazendo com que o preço da gelatina que vigora no mercado interno, se torne inalterado.

Os fatores acima evidenciam uma condição de entrada relativamente fácil no mercado de gelatinas.

V.2. Efetividade da Rivalidade

Conforme dito anteriormente, com a conclusão da operação, o mercado brasileiro de gelatinas, excluindo a Nabisco, irá se restringir somente a 2 grandes produtores, o que poderia sugerir o fechamento de mercado. Esta SEAE consultou os principais clientes das requerentes e, praticamente de maneira unânime, todos foram favoráveis à operação.

Durante o ano de 2002 uma nova empresa, chamada Tenusa, formada por donos de curtumes e ex-funcionários da Leiner Davis irá iniciar suas atividades de produção de gelatinas e assim passará a ser mais um concorrente nesse mercado. As requerentes estimam que, por já possuir o *know-how* para produzir gelatinas, e pela proximidade junto

aos curtumes, a Tenusa terá uma capacidade de produção de 6.500 ton./ano de gelatinas. Vendendo a preços competitivos, as requerentes estimam que ela terá uma participação de cerca de 13% do mercado nacional.

Outro produtor, a Gelnex, que atualmente detém cerca de 1,5% do mercado nacional, está expandindo sua produção com a construção de uma nova fábrica, situada no estado de Goiás. Em função da escala mínima viável para se iniciar uma produção de gelatinas, as requerentes estimam que a Gelnex, com esse nova fábrica, estará expandindo sua produção em cerca de 3.000 ton./ano a mais.

Para completar, as requerentes afirmam ser muito difícil praticar aumentos nesse mercado, pois além da concorrência, existe um forte poder de barganha dos clientes na determinação do preço da gelatina. Esses clientes, tanto no setor farmacêutico, quanto no setor alimentício, são formados por grandes empresas nacionais e multinacionais que, ao demandarem grandes quantidades de gelatina, fazem com que as empresas fornecedoras não vendam seus produtos a preços altos sob a hipótese de se trocar o seu fornecedor, dado a não existência de um contrato de fornecimento do produto.

Os fatores relatados acima mostram não ser mais necessário dar prosseguimento à análise deste parecer.

VI - RECOMENDAÇÃO

Apesar da concentração horizontal no mercado nacional após a operação ser grande, a existência de rivalidade e a condição de entrada relativamente fácil, tornam difícil para as empresas participantes desse mercado praticarem danos anticoncorrenciais. Dessa forma, do ponto de vista estritamente econômico, conclui-se pela aprovação deste ato, sem restrições.

À apreciação superior

RODRIGO VARELLA RIBEIRO
Técnico

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS
Coordenador da CONDU

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral

De Acordo

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico