



Ministério da Justiça e Segurança Pública – MJSP
Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE

SEPN 515 Conjunto D, Lote 4 Ed. Carlos Taurisano, 4º andar - Bairro Asa Norte, Brasília/DF, CEP 70770-504
Telefone: (61) 3221-8409 e Fax: (61) 3326-9733 – www.cade.gov.br

NOTA TÉCNICA Nº 38/2017/DEE/CADE

Competência: 3ª Vara Cível da Comarca de Natal/RN

Referência: Ação Civil Pública nº 0142992-32.2012.8.20.0001

Partes: Itabira Agro-Industrial S.A. vs. Ministério Público do Rio Grande do Norte

Ementa: Ação Cautelar Incidental de Produção Antecipada de Provas ajuizada pela Itabira Agro-Industrial S.A., com o objetivo de produzir prova técnica para demonstrar que a empresa ré não participou de cartel. Existência de prova pericial frágil, com diversas contradições e equívocos conceituais, que afirma não haver indício de participação da empresa Itabira no cartel. Tal parecer não deve servir de substância a que o Poder Judiciário tome qualquer tipo de decisão, considerando deficiências de caráter material e formal apontadas na presente nota técnica.

Processo Administrativo nº 08012.011142/2006-79 (original)

Processo Administrativo nº 08700.006776/2017-12 (referente a esta resposta)

VERSÃO PÚBLICA

1. Introdução

O Departamento de Estudos Econômicos (DEE) foi instado pela Procuradoria do CADE a se manifestar a respeito do mérito da perícia feita no âmbito da Ação Civil Pública nº 0142992-32.2012.8.20.0001.

Trata-se de Ação Cautelar Incidental de Produção Antecipada de Provas ajuizada pela Itabira Agro-Industrial S.A., com o objetivo de produzir prova técnica para demonstrar que a empresa ré não participou de nenhuma organização criminosa para formação de cartel. Na exordial, a ré pugnou pela produção antecipada de provas, dentre

elas a perícia judicial, prevista no art. 420 do Código de Processo Civil, com o intuito de realizar uma análise de cunho econômico na empresa ré, compreendendo o período de 2002 a 2006, para aferir a participação em organização criminosa e formação de cartel.

O Perito Contábil Judicial, Tomislav R. Femenick, às fls. 157/697, de 31 de agosto de 2015 e juntado aos autos em 10 de setembro de 2015, proferiu parecer com as seguintes conclusões:

“a) Não há provas, evidentes e conclusivas, de que a Itabira Agro Industrial S/A e o grupo João Santos tenham participado de ações coordenadas para estabelecer preço de venda de cimento.

b) Não há provas, evidentes e conclusivas, de que essa empresa e a organização que integra tenham interferido em ação coordenada com vista a estabelecer quantidades a ser produzida pelas unidades que compõem a indústria cimenteira nacional.

c) Como a Itabira não mais possui e nem controla nenhuma unidade de produção de concreto e, além do mais, como o grupo João Santos possui somente uma ‘divisão’ concreteira, não há como concluir que tenham participado de conluio cartelizado no setor de concreto. Destaque-se que as ‘divisões’ de concreto que o grupo possuía nos Estados do Espírito Santo, Sergipe e Bahia foram desativadas.

d) Como os preços de venda de cimento praticados pela Itabira e pelo grupo João Santos sempre estiveram abaixo do preço médio nacional, nem a empresa nem o grupo se beneficiaram da existência de cartel.

e) Todas as indicações contra a Itabira e o grupo João Santos se sustentam em ilações, proposições e induções, e não em provas objetivas, de tal forma que os elementos apontados como ‘provas’ representam tão somente interpretações.

Diante desses elementos, concluímos que nem a Itabira Agro Industrial S.A. nem o grupo João Santos integram o suposto cartel da indústria de cimentos” (fls. 386-387 do processo nº 0142992-32.2012.8.20.0001).

O Ministério Público do Rio Grande do Norte, por meio da 24ª Promotoria de Justiça da Comarca de Natal, com atribuição na defesa do consumidor, em petição da lavra do Douto Promotor de Justiça Leonardo Cataxo Trigueiro, às folhas 710 a 788 dos autos, em 23 de fevereiro de 2016, por seu turno, solicitou “*intimação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE para se manifestar a respeito do Laudo Pericial Contábil, assim como para informar se tem interesse em intervir no feito*” (item ‘c’ da fl. 788 do supramencionado processo). Na mesma oportunidade, o Ministério Público apresentou um Parecer elaborado pelo Prof. Dr. Luciano Sampaio (idem, fls. 790 a 806) contraditando as conclusões do perito judicial.

O DEE, antes de abordar o mérito da perícia, irá realizar uma necessária análise preliminar (seção 2), sobre (i) a necessidade de intimação do CADE (subseção 2.1); e (ii) o interesse do perito no processo (subseção 2.2). Após, será realizada análise da perícia (seção 3), onde serão feitos comentários de caráter geral sobre a perícia (subseção 3.1), e também será feita a análise específica qualitativa (subseção 3.2) e de cada um dos quesitos do autor, ponto a ponto (subseção 3.3).

2. Análise preliminar

2.1. Sobre a necessidade de intimação do CADE

De acordo com o art. 118 da Lei 12.529/2011, “*nos processos judiciais em que se discuta a aplicação desta Lei, o CADE deverá ser intimado para, querendo, intervir no feito na qualidade de assistente*”. Este mesmo dispositivo era previsto no art. 89 da Lei anterior, a nº 8.884/94, e respeitado por tribunais, mesmo no âmbito de pleitos cíveis.

Ementa: Apelação Cível. Responsabilidade Civil. Ação objetivando o credenciamento de empresa prestadora de serviços de saúde junto a operadora de plano de saúde, cumulando pedido indenizatório por danos morais e materiais. Necessidade de prévia intimação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE. Art. 89, Lei nº 8884/94. Nos processos judiciais em que se discute a aplicação da Lei nº 8884/94, conhecida como lei de Defesa da Concorrência, por força do disposto no art. 89 há obrigatoriedade de intimação do CADE - Conselho Administrativo de Defesa Econômica para, caso queira, intervir na qualidade de assistente. Sentença desconstituída. Unânime. (Apelação Cível Nº 70017825233, Quinta Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Gelson Rolim Stocker, Julgado em 22/04/2009).

Ementa: Agravo de Instrumento. Processual Civil. Preliminares. As ações relativas à propriedade intelectual não estão incluídas na competência privativa de uma das câmaras do sétimo grupo cível desta corte. Precedente do órgão especial. Competência da justiça estadual para decidir sobre o cabimento de intimação do CADE para intervir no feito, pois ainda não se está a decidir sobre o cabimento de sua intervenção, não incidente, assim, a súmula nº 150 do STJ. A determinação de intimação do CADE, em cumprimento ao art. 89 da Lei nº 8.884/94, não é despacho de mero expediente, mas sim decisão recorrível. Legitimidade da segunda agravante, ainda que não demandada, para agravar, decorrente da alegada titularidade de patentes das quais decorrem o direito à cobrança de indenização que a agravada pretende afastar, incidente, assim, o disposto no art. 499, § 1º, do CPC. Mérito. Ainda que a intervenção de terceiro, conforme o

art. 50, do CPC, seja da iniciativa daquele, que deverá demonstrar seu interesse jurídico na solução da lide, o juiz não pode negar cumprimento à disposição legal que, nas demandas em que haja alegação de abuso de poder econômico, determina a intimação do CADE para, querendo, intervir no feito. Preliminares rejeitadas. Recurso desprovido. Unânime. (Agravo de Instrumento Nº 70011000056, Décima Oitava Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Pedro Luiz Pozza, Julgado em 07/04/2005).

Ementa: Agravo de Instrumento - Ação de reparação de danos - Intervenção do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE - Manutenção - Nos processos judiciais em que se discute a aplicação da Lei nº 8.884/94 deverá o CADE ser intimado para, caso queira, intervir na qualidade de assistente - Recurso não provido. (TJSP; Agravo de Instrumento 0279201-14.2010.8.26.0000; Relator (a): Roberto Mac Cracken; Órgão Julgador: 37ª Câmara de Direito Privado; Foro de Rio das Pedras - Vara Única; Data do Julgamento: 16/09/2010; Data de Registro: 14/10/2010).

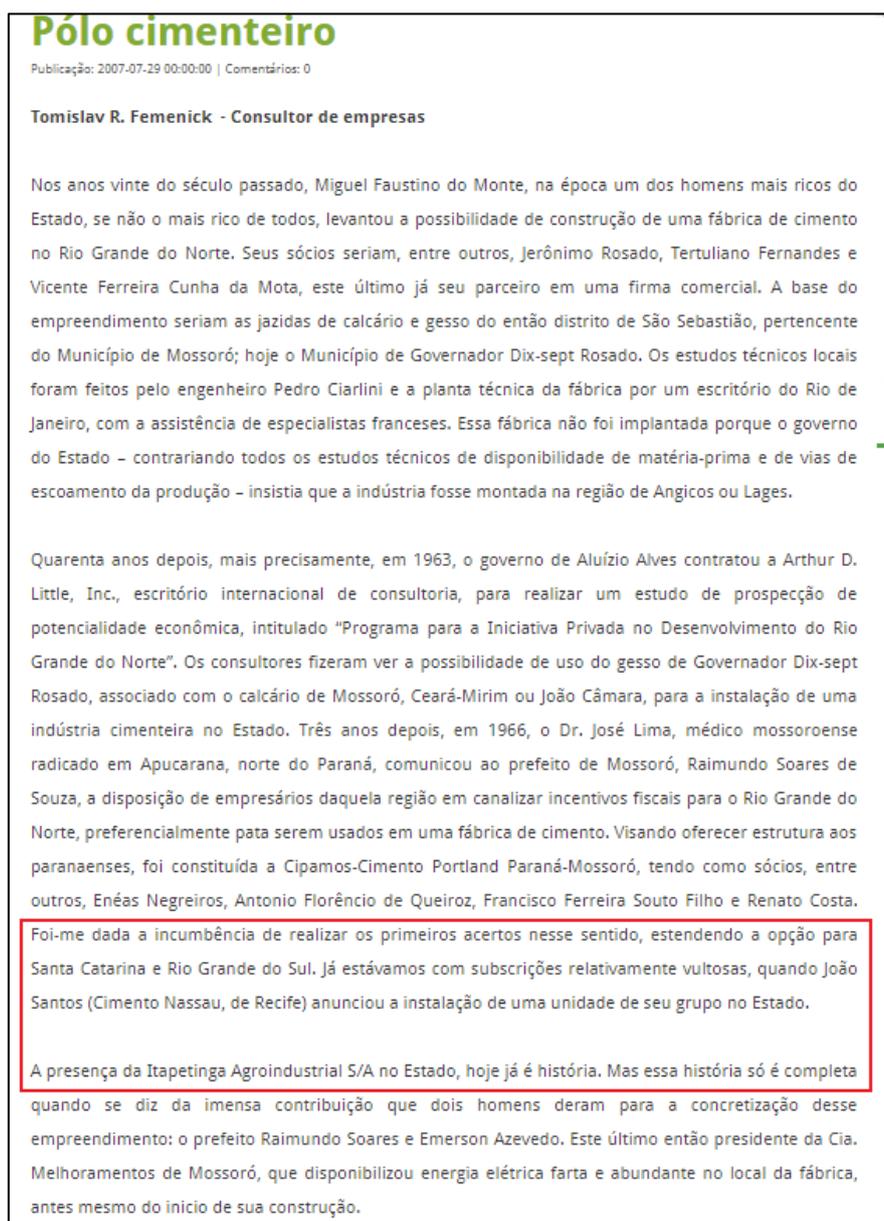
A presente ação foi distribuída em 13 de novembro de 2012. À época, o CADE já possuía busca e apreensão de diversos documentos autorizados pela Justiça, bem como já havia pareceres pela condenação da autora por cartel.

A empresa representada sabia do interesse do CADE na avaliação deste processo administrativo específico, bem como de sua *expertise* no trato de questões concorrenciais e de sua maior proximidade com o acervo probatório. Ao excluir o CADE da confecção desta perícia, obstaculizou-se o necessário diálogo institucional, impedindo que esta Autarquia, que é parte interessada no deslinde deste feito, fizesse quesitos, de maneira tempestiva, ao perito judicial. Além disto, há uma desconsideração do dispositivo legal específico para tanto e reconhecido pelos tribunais. Deste modo, ao não incluir o CADE no pólo passivo, a perícia não seguiu o trâmite correto, já que não basta a bilateralização ou multilateralização da prova pericial após a confecção dos quesitos ou mesmo após a oportunidade de impugnação do perito.

De todo modo, ainda que eventualmente se entenda válido o procedimento em que pese o referido vício formal e material, apenas por motivos retóricos, entende-se que o conteúdo probatório do referido documento deve se tido como extremamente restrito, já que a autora exclui, conscientemente, ator relevante do processo de instrução.

2.2. Sobre o interesse do perito

O perito judicial, ao realizar a referida perícia, não informou ao Poder Judiciário seus laços profissionais ou de amizade que o mesmo possui com as empresas que estavam sujeitas ao escrutínio de sua análise. Verifica-se, conforme texto da lavra do próprio Sr. Tomislav R. Femenick, que o perito foi incumbido de encontrar empresas para o pólo cimenteiro do Rio Grande do Norte e teve sua tarefa adimplida quando o Grupo João Santos chegou a Mossoró (ver Figura 1):



Pólo cimenteiro
Publicação: 2007-07-29 00:00:00 | Comentários: 0

Tomislav R. Femenick - Consultor de empresas

Nos anos vinte do século passado, Miguel Faustino do Monte, na época um dos homens mais ricos do Estado, se não o mais rico de todos, levantou a possibilidade de construção de uma fábrica de cimento no Rio Grande do Norte. Seus sócios seriam, entre outros, Jerônimo Rosado, Tertuliano Fernandes e Vicente Ferreira Cunha da Mota, este último já seu parceiro em uma firma comercial. A base do empreendimento seriam as jazidas de calcário e gesso do então distrito de São Sebastião, pertencente do Município de Mossoró; hoje o Município de Governador Dix-sept Rosado. Os estudos técnicos locais foram feitos pelo engenheiro Pedro Ciarlini e a planta técnica da fábrica por um escritório do Rio de Janeiro, com a assistência de especialistas franceses. Essa fábrica não foi implantada porque o governo do Estado – contrariando todos os estudos técnicos de disponibilidade de matéria-prima e de vias de escoamento da produção – insistia que a indústria fosse montada na região de Angicos ou Lages.

Quarenta anos depois, mais precisamente, em 1963, o governo de Aluísio Alves contratou a Arthur D. Little, Inc., escritório internacional de consultoria, para realizar um estudo de prospecção de potencialidade econômica, intitulado “Programa para a Iniciativa Privada no Desenvolvimento do Rio Grande do Norte”. Os consultores fizeram ver a possibilidade de uso do gesso de Governador Dix-sept Rosado, associado com o calcário de Mossoró, Ceará-Mirim ou João Câmara, para a instalação de uma indústria cimenteira no Estado. Três anos depois, em 1966, o Dr. José Lima, médico mossoroense radicado em Apucarana, norte do Paraná, comunicou ao prefeito de Mossoró, Raimundo Soares de Souza, a disposição de empresários daquela região em canalizar incentivos fiscais para o Rio Grande do Norte, preferencialmente para serem usados em uma fábrica de cimento. Visando oferecer estrutura aos paranaenses, foi constituída a Cipamos-Cimento Portland Paraná-Mossoró, tendo como sócios, entre outros, Enéas Negreiros, Antonio Florêncio de Queiroz, Francisco Ferreira Souto Filho e Renato Costa.

Foi-me dada a incumbência de realizar os primeiros acertos nesse sentido, estendendo a opção para Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Já estávamos com subscrições relativamente vultosas, quando João Santos (Cimento Nassau, de Recife) anunciou a instalação de uma unidade de seu grupo no Estado.

A presença da Itapetinga Agroindustrial S/A no Estado, hoje já é história. Mas essa história só é completa quando se diz da imensa contribuição que dois homens deram para a concretização desse empreendimento: o prefeito Raimundo Soares e Emerson Azevedo. Este último então presidente da Cia. Melhoramentos de Mossoró, que disponibilizou energia elétrica farta e abundante no local da fábrica, antes mesmo do início de sua construção.

Figura 1: Matéria sobre o pólo cimenteiro publicada no jornal Tribuna do Norte, de 29/07/2007, conforme site <<http://www.tribunadonorte.com.br/noticia/polo-cimenteiro/48335>>, acessado em 24/10/2017.

Ou seja, o perito foi pessoalmente incumbido de negociar a instalação de um pólo cimenteiro no Rio Grande do Norte, obtendo êxito em sua tratativa com a empresa Itapetinga. Tal empresa, é uma das “*fábricas do Grupo João Santos, todas iniciadas pelo prefixo “ita”, de origem Tupi e que significa pedra, estão distribuídas em 10 estados do Norte, Nordeste e Sudeste: Cibrasa (Capanema/PA), Itapuí (Barbalha/CE), Itabira (Cariacica/ES), Itaguassu (Nossa Senhora do Socorro/SE), Itapessoca (Goiana/PE), Itapetinga (Mossoró/RN), Itapicuru (Codó/MA), Itapissuma (Fronteiras/PI), Itautinga (Manaus/AM), Itacimpasa (Itaituba/PA) e Itaguarana (Ituaçu/BA)*”¹. Assim, a ‘Itabira Agroindustrial S.A.’ é do Grupo João Santos² (ver item 38 do voto do conselheiro Márcio de Oliveira Júnior no Processo Administrativo nº 08012.011142/2006-79 e a resposta ao quesito 51 do Laudo Pericial).

Não se está aqui afirmando que houve corrupção ou qualquer ato ilícito por parte do Perito Judicial. Todavia, por dever de transparência, para avaliação da substância de sua análise, seria interessante investigar, com maior profundidade, como se deu a negociação do pólo cimenteiro do Rio Grande do Norte e qual a participação e a relação comercial ou de amizade que o perito possui com o Grupo que é dono da empresa ora investigada.

3. Análise da perícia

3.1. Comentários de caráter geral sobre a perícia em debate

A perícia apresentada diz respeito a um documento com 101 quesitos apresentados pelo autor e 11 quesitos apresentados pelo réu. As respostas a tais quesitos constituem o parecer contábil: parecer este que é um documento extremamente contraditório, simplista e, portanto, imprestável para ser utilizado como evidência ou sustentação de qualquer tipo de decisão.

Para se ter uma ideia, o parecerista compreendeu, à folha 163, que “*mesmo sendo o único vendedor de um produto insubstituível, o monopolista não pode abusar do*

¹ De acordo com site <<http://cidadeverde.com/colunadozozimo/82656/nassau-fecha-sua-fabrica-de-cimento-no-piaui>>, verificado em 24 de outubro de 2017.

² De acordo com o site <<http://www.aquinoicias.com/espírito-santo/2017/02/com-salarios-atrasados-empresa-de-cachoeiro-comparece-a-audiencia-em-procuradoria-do-trabalho/2321940/>>, verificado em 24 de outubro de 2017.

seu poder de impor preços ao mercado”. Todavia, à folha 181, o parecerista conclui que “preços abusivos são aqueles que “empresas com poder de mercado (pouca, ou nenhuma concorrência) determinam preços ‘excessivamente altos’ para os produtos”. Ora, ou preço abusivo é possível por parte de um monopolista (e de empresas com poder de mercado) ou não é possível. O parecerista mostra-se contraditório e não se decide nem por uma tese, nem por outra.

O parecerista não conhece os modelos econômicos. Ele acredita, de forma equivocada, que o ‘Modelo de Bertrand’ é aplicado apenas a produtos homogêneos, deixando de lado todos outros possíveis modelos de oligopólio³. Aliás, o autor sustenta com elevado grau de certeza que este é o modelo de oligopólio que explica a indústria de cimento. O que o perito não menciona é que o modelo de “Bertrand homogêneo” é sabidamente irreal e que poucas pessoas teriam coragem de sustentar um modelo como este, sabendo de antemão que o modelo pressupõe preços iguais para todos os agentes e ausência total de lucro. Ocorre que o perito verificou diferença de preços de cimento e verificou que o lucro operacional bruto é positivo para diversas empresas, inclusive para

³Tais como modelos de dois estágios (KREPS & SCHEINKMAN, 1983), modelos com empresas estatais (GOSHI & MITRA, 2009), modelos dinâmicos (LEDVIDA & SIRCAR, 2011) (BASAR & OLSDER, 1995) (JUDD, 1990) (ARVAN, 1985), modelos com livre entrada (MUKHERJEE, 2005) (CELLINI, LAMBERTINI, & OTTAVIANO, 2004), modelos com insumos finitos/exauríveis (HARRIS, HOWISON, & SIRCAR, 2010), modelos com regras de racionamento estabelecidas (VIVES, 1986), modelos com consumidores heterogêneos (SZECHA & WEINSCHENKB, 2013), modelos de multimercados (BULOW, GEANOKOPIOS, & KLEMPERER, 1985), modelos com trocas de informações entre os agentes (GALOR, 1985), modelos com formação de estoque (KIRMAN & SOBEL, 1979), modelos com quantidades pré-contratualizadas (KREPS & SCHEINKMAN, 1983), modelos com mudanças exógenas na estrutura de oferta (SALANT, SWITZER, & REYNOLDS, 1983), modelos com restrição de capacidade (EDGEWORTH, 1897) (LEVIATAN & SHUBIK, 1972) (OSBORNE & PITCHNIK, 1983) (PUU & NORIN, 2002) (LAYE & LAYE, 2008), modelos de mercados de dois lados (FARHI & HAGIU, 2007) (ROCHET & TIROLE, 2006), modelos com incerteza de quais são os participantes (JANSEEN & RASMUSEN, 2002), modelos com custos de entrada assimétricos (THOMAS, 1999), modelos de estratégias mistas, em que as estratégias podem mudar ao longo do jogo (DASGUPTA & MASKIN, 1981) (DIXON, 1984), modelos em que a propaganda rotaciona a curva de demanda (TREMBLAY, TREMBLAY, & ISARIAYAWONGSE, 2013). A maioria dos estudos impõe algum tipo de modelo, estrutural e aprioristicamente. Geralmente, há uma assunção de que a concorrência via modelo de Bertrand diferenciado (ver, por exemplo, estudo apresentado como evidência no caso *State of New York v Kraft General Foods* et 93 civ 0811. (COTTERILL & HALLER, 1994)). Outros casos, no entanto, tentam mensurar qual tipo de modelo melhor se enquadra em relação aos dados apresentados (GASMI, LAFONT, & VUONG, 1992). A este respeito, por exemplo, (DHAR T. P., CHAVAS, COTTERILL, & GOULD, 2005) testaram vários modelos, desde o modelo que previa existência de cartel, a Bertrand puro, a estratégias mistas de Bertrand com Stackelberg. Há autores, no entanto, como Kenneth Judd que compreendem que “os esforços para determinar qual jogo estático é correto” (se Bertrand ou Cournot) “são fúteis, já que ambos são claramente equivocados. Empresas não escolhem quantidade ou preço em razão de um mecanismo automático capaz de fazer tal determinação. Empresas escolhem ambas variáveis, preços que querem vender seus produtos e qual quantidade almejam produzir; qualquer formulação de decisão empresarial que elimina uma das escolhas é implausível” (JUDD, 1990, p. 3) [Tradução livre].

Itabira. Assim, ou o modelo do perito está errado, ou fatos narrados pelo perito estão errados.

Também, outra grande contradição do parecer é que o próprio parecerista alega que “*analisando uma só variável — a curva de evolução dos preços — não há como definir se uma empresa participa ou não de um cartel*” (fl.182). Ocorre que, em diferentes partes do parecer, o próprio perito, ao analisar apenas a variável preço, agregada ao extremo e sem o mínimo de cuidado estatístico, acaba por concluir aquilo que ele mesmo teria dito ser impossível: a ausência de cartel.

Não bastasse isto, **o delito de cartel não depende de efeitos!** A Lei 12.529/2011, no seu art. 36 é muito clara neste sentido. Deste modo, o cartel não é um delito de ordem apenas contábil. Ou seja, não é olhando notas fiscais ou tabelas, produzidas *a posteriori*, pelo próprio investigado, muito tempo após a prática, com dados agregados, que o perito irá entender o que realmente aconteceu no mercado. Todavia, a grande tese do perito, sumarizada na resposta ao quesito 101, é que é impossível a Itabira ter participado do cartel, porque: (i) os preços da Itabira são inferiores à média nacional de preços, (ii) o lucro da Itabira é inferior ao lucro médio do setor, (iii) o Grupo João Santos tem sofrido dificuldades econômico-financeiras, (iv) o Grupo realiza apenas projetos pioneiros (*greenfields*) em áreas não totalmente assistidas por outros fabricantes. Às vezes, o perito sugere que há paralelismo de preços, mas que tal paralelismo é natural do mercado (ver resposta ao quesito 70).

Data máxima vênua, nenhuma destas características impede que um gerente de uma empresa converse com outro gerente de outra empresa e combine preços. Eventualmente, os lucros de uma empresa são mais baixos, porque ela não sabe administrar outras questões de custos que nenhuma relação possui com sua atividade produtiva. Quando se analisa a receita operacional bruta, a empresa Itabira possui elevado lucro. O que cria dificuldades financeiras ao Grupo, em grande medida, são suas despesas financeiras, que não estão necessariamente atreladas ao debate de poder de mercado.

O mais grave de todo parecer pericial não é apenas o tom autista em relação às evidências de cartel, mas a argumentação teoricamente equivocada e empiricamente pobre, sem sustentação mínima. Por exemplo, à folha 371, o Perito alega que o “*Sr. Sérgio Mações recebeu da Holcim uma lista em que se compara os preços praticados pela própria Holcim e pela Itabira, em diversas cidades de Minas Gerais*”. Todavia, concluiu que houve ‘**tentativa de simetria de preços**’, mas que apenas configuraria

prática ilícita se, e somente se, os preços praticados pelas partes no mercado se igualassem após o recebimento de tal fax.

O erro do perito é conceitual. O cartel não se perfectibiliza com a precificação. A mera combinação ou a tentativa de acordo por si só já é o ilícito, segundo jurisprudência nacional e internacional. O CADE, aliás, já puniu o simples convite a cartel, porque se trata de uma conduta com potencialidade de gerar danos concorrenciais e não se trata de um convite republicano e, sim, um convite para lesar a coletividade e os consumidores (ver Processo Administrativo 08012.004484/2005-51 – Representante: SEVA Engenharia Eletrônica S.A., Representadas: Siemens VDO Automotive Ltda., Continental do Brasil Indústria Automotiva Ltda. Julgado em 18/08/2010). Frise-se, de outro lado, que, no presente caso não há apenas convite, mas há uma série de evidências coletadas na sede da empresa Itabira que demonstram seu papel na coordenação desta organização criminosa [algumas das quais serão mencionadas no item 3.2 desta nota, como manual do cartel, fax dos diretores da empresa para seus concorrentes, intensa troca de planilhas com dados confidenciais de concorrentes, menções a tabelas de preços, entre outros].

E, por amor ao debate e por exercício meramente retórico, ainda que por ventura a tese de que não houve acerto quanto à precificação do cimento venha a prosperar, sendo consideradas tais evidências apenas divulgação de informações sensíveis, tem-se que tais fatos continuam a ser delitos concorrenciais. Um concorrente não envia seus preços a outro concorrente para comparação e tentativas de simetria, por esporte. Ele sequer deveria conversar com seu concorrente a este respeito. Envia-se preços a consumidores, não a concorrentes.

Nos Estados Unidos, a troca de informação sensível, por si só, já foi punida como ilícito antitruste. Em uma primeira fase da jurisprudência norte-americana, tinha-se que o dolo era um elemento necessário para punição de troca de informação sensível entre concorrentes, que gerasse pontos de colusão tácita, tais como *American Column and Lumber Co. v. United States*, 257 U.S. 377 394-95 (1921); *Cement Mfrs. Protective Assn. v. United States*; *United States v. American Linseed Oil Co.*, 262 U.S. 371 (1923); e *Maple Flooring Mfrs. Ass'n v. United States*, 268 U.S. 563 (1925). Todavia, com o aperfeiçoamento da jurisprudência norte-americana, após o caso *United States v. Container Corporation of America*, 393 U.S. 333 (1969), basta que a troca de informação tenha efeito anticompetitivo, que seu intercâmbio configura ilícito concorrencial.

Reverberou tal entendimento no caso *In re Petroleum Products Antitrust Litigation*, 906 F.2d 432 (9th Cir 1990). Também, em *United States v. Airline Tariff Publ'g Co.*, 836 F. Supp. 9, 12 (D.D.C. 1993), verificou-se que sinalização de preço futuro é um ilícito, assim como em *Todd v. Exxon Corp.*, 275 F.3d 191 (2d Cir. 2001) compreendeu-se que a troca de informações de custo pode ser problemática e ilícita do ponto de vista concorrencial.

Na Europa, a compreensão é semelhante. No caso *Aalborg Portland e outros vs. Comissão* [2004 ECR I-123] e no caso do Cimento (decidido em 1994, 94/815EC, OJ L/343), por exemplo, a Corte de Justiça referiu que se for comprovada a participação de um agente em uma reunião na qual se deliberou um acordo anticompetitivo, sem evidências de que tal parte se opôs ao referido acordo (sem denúncia imediata à autoridade antitruste), então, pelo princípio do *Opt-Out*, compreender-se-á que o sujeito, efetivamente, participou do cartel, ainda que tal sujeito tenha ficado calado na reunião. Tal se dá em razão do seguinte raciocínio: para que o 'efeito' no mercado de uma troca de informações ocorra, basta que uma parte fale e troque informações sensíveis, e outra parte escute. Assim, mesmo que fique quieta, tal parte receberá informações sensíveis de seus concorrentes. Também, mais do que simplesmente trocar informações, as partes que participam de reuniões com tal escopo, ainda que não falem nada, podem se adequar às práticas sugeridas na referida reunião com escopo anticompetitivo. Daí que é simplório acreditar que o cartel é apenas uma prática comissiva própria, sem outro tipo de nuance.

No presente caso, não havia só um fax de troca de informação e sugestão de preços na sede da Itabira. Havia uma grande quantidade de documentos, explicando as regras do cartel, com agendas e reuniões entre concorrentes, que debatiam divisões territoriais de mercado e a constituição de uma câmara de compensação por meio de *swaps* (troca de ativos, de cliente, de contratos entre outros). Ou seja, é uma organização muito mais complexa do que uma simples fixação linear de preços, que é a evidência buscada pelo perito.

O perito sobressimplificou a realidade para que a mesma coubesse em seu modelo econômico irrealista, acreditando na implausível hipótese de que a Itabira estava estocando evidências contra si, por puro deleite e esporte, como se um *hobby* fosse.

O perito buscou alegar que: (i) houve tentativa de equalizar preços de cimento, porém a simetria não foi alcançada; (ii) não há elementos que indiquem o monitoramento de nível de preços (controle de preços) por parte da Itabira; e (iii) não há

bases conclusivas para que se possa afirmar que a Itabira dividiu regionalmente os mercados de cimento e de concreto no Brasil.

O perito gostaria de uma prova do tipo: antes do acordo os preços tinham dispersão e após a conduta os preços deixam de ter dispersão e passam a ter a mesmo valor nacional, ignorando custos logísticos, custos administrativos, diferenças de rendas de municípios, diferentes tipos de demanda nacional.

Ocorre que as médias de preços, de quantidades, de lucros e de custos, não falam por si só. Há a necessidade de se ter uma história qualitativa por trás destes números. História esta que não foi contada, minimamente, pelo perito judicial, que preferiu tratar este caso ou do ponto de vista exclusivamente contábil ou por uma análise sabidamente inverossímil e autista.

Cabe, assim, sanar tal aspecto.

3.2. Análise específica qualitativa

Com efeito, o pior problema do parecer em análise é que o mesmo ignora as evidências qualitativas coletadas no âmbito dos autos do Processo Administrativo nº 08012.011142/2006-79.

Ao longo do seu parecer, o perito refere que *“o simples acompanhar, por semelhante que seja, o preço médio do mercado não tipificaria a Itabira como integrante de um cartel; esse comportamento individual seria insuficiente para tal”* (resposta ao quesito 15, folha 183 dos autos).

Este parecer foi feito de 31 de agosto de 2015 e juntado aos autos judiciais em 10 de setembro de 2015.

Na referida data, o Perito tinha como ter a decisão publicada do CADE em 2014, na internet. Assim, tinha plenas condições de saber que o CADE (i) condenou a empresa por cartel e (ii) não sustentou, em nenhum momento, paralelismo de preço. Aliás, o voto-vista do conselheiro Márcio de Oliveira Júnior (fls. 658-925 do Processo Administrativo nº 08012.011142/2006-79) deixa muito claro este ponto:

“O presente caso traz diversos elementos que comprovam existência de um cartel no setor de cimento. Com estratégias e ações coordenadas, as empresas Representadas foram capazes de sustentar anos de estabilidade e invulnerabilidade do mercado, seja quanto à inexistência de disputa por mercados e clientes, seja quanto à fixação

de preços, quantidades, estoques e participações de mercado. O caso em apreço não tratou de combinação tácita ou mero paralelismo, mas sim de acordo explícito entre cimenteiras e entidades de classe, envolvendo inúmeras pessoas naturais, para prejudicar a concorrência nos setores de cimento e de concreto. Com isso, Votorantim, Cimpor, Camargo Corrêa, Holcim, Itabira e Itambé restringiram oferta de produtos cimentícios. Para tanto, asseguraram-se de controlar os canais de distribuição de cimento no setor de concreto com o escopo de facilitar o monitoramento das atividades do cartel e evitar a saída de participantes do grupo alinhado, mesmo que esse controle gerasse aumento de custos e diminuição da rivalidade entre os agentes. Não se pode esquecer que tudo isso só conseguiu ser operacionalizado graças à participação das entidades de classe que constam do polo passivo, responsáveis também por circular as informações sensíveis para a concertação. Contribuíram, ainda, as pessoas naturais Representadas, que diretamente agiram em favor da estratégia e da implementação do cartel, tornando possível a criação das ineficiências intensamente descritas ao longo da investigação da SDE e dos votos já proferidos” (ver itens 97 e 98 do voto-vista do conselheiro Márcio de Oliveira Júnior no Processo Administrativo 08012.011142/2006-79, fls. 681-682).

Uma evidência interessante do cartel referido é o documento ‘Visão Comum’ (fls. 940-943 do Processo Administrativo 08012.011142/2006-79) apreendido na sede da Itabira. A única menção que o perito faz a tal documento é na resposta ao quesito 31, da seguinte forma:

“Documento denominado "Visão Comum" (s.d.), obtido pela Secretária de Direito Econômico (SOE) na sede da Itabira, contém o seguinte texto: "Suape: Ambas as partes se comprometem a desenvolver uma estratégia conjunta para resolver de maneira sustentável a questão". Suape é a denominação de um complexo industrial portuário localizado no Estado de Pernambuco, entre os municípios de Ipojuca e Cabo de Santo Agostinho, na Região Metropolitana do Recife. A SDE identificou os componentes citados como "ambas as partes" (fls. 196, do Processo Administrativo nº 08012.011142/2006-79) como sendo os grupos Votorantim e João Santos, e apenas inferiu que a retaliação seria "a um novo entrante no mercado de cimento" talvez (interpretação nossa) a Cia. Industrial e Mercantil de Cimentos, localizada em Suape, adquirida em março de 2008 pela InterCement, holding cimenteira do grupo Camargo Corrêa” (folha 240 dos autos).

Lendo o parecer do perito, dá a impressão que isto é a única parte estranha do documento. No entanto, Excelência, uma análise mais detida do documento intitulado ‘Visão Comum’ chama a atenção por diversas outras partes, senão vejamos:

Fl. 941 "Visão Comum" (apreendido na Itabira)				
Norte/Centro-Oeste				
Bases V/S				
1-Definições(%) N e CO				
	N-1 (PA e AP)	N-2 (AM/RR)	N-3 (AC/RO)	CO (MT/TO/GO/DF/MS)
V	30,0	zero	36,5	49,0
S	70,0	100	31,3	3,5
CI	zero	zero	13,4	19,6
CI	zero	zero	10,3	15,0
C	zero	zero	8,5	12,4
H	zero	zero	zero	0,5
	100,0	100,0	100,0	100,0

Figura 2: Visão comum do cartel – Parte 1

Fl. 941 "Visão Comum" (apreendido na Itabira)
<p>Regras:</p> <p>A- ficam garantidos os pisos (volumes mínimos) de 29,5 Kt/mês para V em N-1 pelo prazo de 3 anos e 10,5 Kt/mês para S em CO, pelo prazo de 03 anos .</p> <p>B- Ambas as partes envidarão esforços para negociar a saída total dos demais players da região. Caso não seja possível, o MS desse (s) player (s) será absorvido por S e V na proporção de seus MS's.</p> <p>C- percentuais serão aplicados ao consumo previsto (mensal ou trimestral) e incluem toda e qualquer obra , não sendo permitido volume extra (especial ou temporário)</p> <p>D- O " zero" significa ausência completa na área.</p> <p>E- Obrigatório o respeito às outras áreas .</p> <p>F- permitido Swap de volumes entre as duas partes, respeitado os limites de MS de cada parte e mediante acerto prévio destas partes e dando ciência posteriormente as demais partes.</p> <p>G- Unidades novas de produção estarão com MS limitados e já abrangidas nos % definidos pela tabela 1 acima. Fabrica do MT de S só poderá operar a partir de dez anos dessa data.</p> <p>H- vigência a partir de setembro/2006</p> <p>I- validade desse documento será por 15 anos a partir do inicio</p> <p>J- Preços: serão acordados entre as partes de forma temporal, visando compatibilizar a maximização do resultado e evitar a entrada de novos players. Em relação a N-2, a fixação da política de preços será exclusiva de S As partes tem objetivos conjuntos de obter 115\$ 85,00/t para N1 e de ter para N3 preços iguais a N2 para atender a maximização de resultados e evitar novos players</p>

Legenda: V = Votorantim; S = João Santos (Itabira); CI = Cimpor; CI = Cimento Itambé; H = Holcim; N = Norte; CO = Centro Oeste; MS = market share.

Figura 3: Visão Comum – Parte 2 (fl. 941 do PA nº 08012.011142/2006-79).

Ou seja, o perito esqueceu de mencionar que o documento possui:

- (i) Divisão de *market shares* por empresa;
- (ii) Volume mínimo de produção por empresa em regiões específicas;

- (iii) Negociação de saída de players de certas regiões e, caso não seja possível, realocação de *market share* entre agentes do mercado;
- (iv) A necessidade de ‘respeito’ de áreas entre concorrentes;
- (v) Início da vigência do acordo entre concorrentes e validade máxima temporal do acordo;
- (vi) Estipulação de cláusula contendo parâmetros a respeito de como concorrentes iriam negociar preços entre si.

É no mínimo estranho que o perito, que se diz conhecedor de Economia, entenda que este tipo de documento e evidência, dentro da Itabira, não mereça sequer menção em seu parecer. João Santos, representado pela letra “S”, como já referido, possui uma grande quantidade de marcas a seu dispor, sendo uma delas a da empresa Itabira, onde estes documentos foram coletados.

Abaixo está outro documento coletado na sede da empresa Itabira. Trata-se de um slide, contendo o ‘Modelo Indústria e Concreto’, em que os executivos da empresa Itabira buscariam ‘coordenar iniciativas setoriais’.

The image shows a slide with a title bar and a main content area. The title bar is light green and contains the text 'Fl. 916' and '“Modelo Indústria do Concreto” (apreendido na Itabira)⁵¹'. The main content area has a white background with a black border. It features the title 'Modelo Indústria do Concreto' and the subtitle 'Diretrizes Básicas – Objetivos Estratégicos'. Below this, there are three main bullet points, each with sub-bullets. A signature is visible on the right side of the slide.

Fl. 916
“Modelo Indústria do Concreto” (apreendido na Itabira)⁵¹

Modelo Indústria do Concreto
Diretrizes Básicas – Objetivos Estratégicos

- Proteger contra novos entrantes no cimento
 - › importação
 - › novas moagens
 - › integração vertical das concreteiras independentes
- Influenciar o mercado de concreto
 - › adequar o nível de rentabilidade
 - › coordenar as iniciativas setoriais conforme interesses dos cimenteiros (ex: CPII-40)
- Garantir a rentabilidade do cimento

Figura 4: Modelo Indústria do Concreto (fl. 916 do PA nº 08012.011142/2006-79).

Explicando as regras do cartel, o ex-conselheiro Márcio Oliveira Júnior referiu que

Um cartel não subsiste sem regras e não foi diferente com o cartel do cimento. Esse documento trouxe dez regras bem definidas que sintetizam o comprometimento de Votorantim e Itabira, representadas no documento como “V” e “S”, respectivamente, bem como as definições de participações de mercado dos demais players: Cimpor, Camargo Corrêa, Holcim e Ciplan. Essa divisão consistia em fixar uma determinada área de atuação para cada empresa, a qual deveria ser cumprida e respeitada: “obrigatório o respeito às outras áreas”. “Respeito” aqui é entendido como obediência e acatamento às ordens de divisão de mercados do cartel, já que havia ações “não permitidas” (vide regra “C”). Parcela desse “respeito” consistia, também, em fazer esforços para expulsar potenciais concorrentes do mercado ao “negociar a saída total dos demais players da região”, o que incluía umaregra alternativa a esse cenário: “caso não seja possível, o MS [market share] desse(s) player(s) será absorvido por S [João Santos] e V [Votorantim] na proporção de seus MS’s [market shares]”. Havia regras sobre volume, especialmente as regras “A” “ficam garantidos os pisos (volumes mínimos) de 29,5 kt/mês para S em CO, pelo prazo de 03 anos” e “C” “porcentuais serão aplicados ao consumo previsto (mensal ou trimestral) e incluem toda e qualquer obra, não sendo permitido volume extra (especial ou temporário)”. Nesse sentido, esses excertos indicam que as Representadas tinham especial atenção quanto à quantidade de produto a ser disponibilizada ao mercado, isto é, à limitação da oferta de cimento aos consumidores. Outro item bastante abordado por diversos documentos apreendidos e defesas das Representadas é o swap de ativos planejado e executado fielmente pelos participantes do cartel. Esse swap esteve explicitamente previsto no manual do cartel denominado “Visão Comum” na regra “F”: “permitido Swap de volumes entre as duas partes, respeitados os limites de MS [market share] de cada parte e mediante acerto prévio destas partes e dando ciência posteriormente as demais partes”. Novamente vem à tona algo a ser “respeitado”, algo a ser “permitido”, um “acerto prévio” e uma “ciência às partes”.

Na regra “J” do manual “Visão Comum” (fl. 940), apreendido na Itabira, havia a seguinte menção: *“Preços: serão acordados entre as partes de forma temporal, visando compatibilizar a maximização do resultado e evitar a entrada de novos players. Em relação a N-2, a fixação da política de preços será exclusiva de S. As partes têm objetivos conjuntos de obter US\$ 85,00/t para N1 e de ter para N3 preços iguais a N2 para atender a maximização de resultados e evitar novos players”.*

O documento apreendido na sede da Itabira, portanto, faz menção expressa a existência de ajuste de preços entre concorrentes e o Grupo João Santos, dono da Itabira.

Há, também, correspondências, em fax, enviadas pelo Sr. Sérgio Mações da Itabira, com orientações para que a Holcim não compareça na mesma reunião que seu concorrente: *“Paraíso [marca da Holcim] e Cauê [marca da Camargo Corrêa] comparecerem em reuniões [do Sindicon] separadas. Empresas sem estarem representadas por seus sindicatos não podem aparecer juntas para uma reunião com sindicatos e associações que representam várias empresas”*. E outra diretiva da pelo Sr. Sérgio Mações é que os seus concorrentes deveriam repetir o mantra de que o preço de mercado era competitivo e mais baixo que em outros países, enfatizando que a margem de lucro é baixa no setor.

Ocorre que um concorrente não deveria conversar a respeito destes assuntos com o seu rival. Ainda assim, o que se verifica no documento abaixo, é uma situação distinta:

Fl. 899 (apreendido na Itabira)	
De:	Sérgio Mações/DISP/São Paulo
Para:	Sr. João Zamir Grilo/Carapina/Esp. Santo
Com relação aos ofícios 342 e 344 que convocaram as cimenteiras para reunião no Sindicon, na 2ª feira, dia 29, às 17:30 horas, sugiro:-	
1) combinar com Paraíso e Cauê para comparecem em reuniões separadas. Empresas sem estarem representadas por seus sindicatos não podem aparecer juntas para uma reunião com sindicatos e associações que representam várias empresas;	
2) comparecendo, separadamente, deve ser mantida a posição de que os preços do cimento são competitivos e mais baixos do que em vários países, apesar do combustível aqui ser mais caro, e que a qualidade e a garantia de suprimento, a cada dia, são seguranças e tranquilidade que todos os consumidores muito valorizarão;	
3) informar, ainda, que as margens atuais são muito baixas ou inexistentes, e que por isso ainda existe uma tendência para alguns ajustes no preço;	
4) evitar e desconversar qualquer provocação sobre guerra entre cimenteiras ou mesmo entendimentos entre os mesmos;	
5) com relação à possível ameaça de importação, reiterar que a nossa competitividade em qualidade e preço e, principalmente, em atendimento, nos dão muita segurança com referência a qualquer produto importado, e	
6) por último, enfatizar, no decorrer de toda a reunião, a grande atenção da NASSAU e a tradição de bom produto e bom relacionamento, que vem sendo mantida ao longo de tantos anos.	

Figura 5: Fax do executivo da Itabira (fl. 899 do PA 08012.011142/2006-79).

Ademais, as médias escondem as variâncias existentes entre diferentes tipos de vendas, entre diversos tipos de consumidores e entre regiões geográficas diferenciadas. Ainda assim, o perito calcou diversas conclusões, que serão pontuadas, uma a uma, a seguir, em correlações feitas com poucas observações, o que não garante qualquer significância estatística, ausente controle do poder e da severidade dos testes aplicados. Não houve testes de especificação de modelos, assim como não houve controle de robustez por parte do perito.

Também, há documentos apreendidos na sede da Itabira, à folha 910 dos autos do Processo Administrativo 08012.011142/2006-79. Tratam-se de anotações do Sr. Sérgio Mações da Itabira que revelam o rateio do mercado geográfico no estado de Minas Gerais entre **Itabira**, Holcim e Camargo Corrêa (esta representada pela sigla CC).

Tabela 1: Documento apreendido na Itabira
ACESSO RESTRITO

Fonte: fl. 910 do Processo Administrativo 08012.011142/2006-79

Outro ponto importante é a declaração do Diretor da Holcim, Sr. Carlos Eduardo Garrocho de Almeida, no sentido de que a Holcim recebeu dados diretamente da Itabira e os utilizou para firmar suas estratégias de preços:

“Marcela Fernandes, Coordenadora-Geral da CGAI – Bom, finalmente na diligência de busca e apreensão realizada pela SDE na sede da empresa Itabira foi apreendido um documento que consiste num fax enviado pelo senhor Sérgio Mações ao senhor João Zamir Grilo. Contendo afirmações de que o senhor Sérgio Mações havia recebido das mãos de Carlos Eduardo a relação comparativa de preços Nassau Barroso para diversas cidades de Minas Gerais indicando diferenças de 4 a 10% entre os preços. Nesse fax, ele solicita que João Zamir Grilo analise urgente a situação dando-lhe uma posição sobre se os preços da Nassau estão corretos e também os do Barroso. O senhor conhece o Sergio Mações?”

Senhor Carlos Eduardo Garrocho de Almeida – Conheço, ele é presidente do nosso sindicato e o diretor da britadeira.

Marcela Fernandes, Coordenadora-Geral da CGAI – O senhor João Zamir Grilo?

Senhor Carlos Eduardo Garrocho de Almeida – Não, não sei quem é.

Marcela Fernandes, Coordenadora-Geral da CGAI – Como o senhor explica a **necessidade de comparação entre os preços dessas duas marcas**? O senhor saberia falar alguma coisa sobre isso?

Senhor Carlos Eduardo Garrocho de Almeida – Sim. Isso, se não me engano, foi antes da década de 80, acho que foi em 1970 e poucos, não sei se 79 por aí, pode ser?

Marcela Fernandes, Coordenadora-Geral da CGAI – Não 1997.

Senhor Carlos Eduardo Garrocho de Almeida – 97 desculpa, ah 97. Nessa época o Grupo João Santos estava interessado em vender uma operação de cimento eles estavam passando dificuldades financeiras e eles tinham duas fábricas no Sudeste. Uma em Cachoeira do Itapemirim, Espírito Santo e outra essa CCRG que depois eles venderam porque, aliás, bancos assumiram o controle da CCRG. Então, nós iniciamos negociações de aquisição de alguma operação entre eles e nós tínhamos uma pequena fábrica no interior do Estado do Rio de Janeiro, pequena que a gente queria colocar nessa operação também. Então, **o que a gente estava analisando era a precificação e preço, precificação do ativo daquela fábrica, daquelas fábricas analisando as fábricas. E uma das coisas que define preço num negócio como cimento é o preço de venda dos produtos e o que nós vimos é que os produtos deles eram vendidos a preços muito mais baixos** como aí de 4 não sei quantos por cento abaixo dos nossos. Então, como é que eu posso precificar ou valorizar a fábrica deles ao preço que nós vendemos e, portanto, a nossa rentabilidade, comparada com a rentabilidade deles. Então, era parte dessa análise depois.

Marcela Fernandes, Coordenação-Geral da CGAI – Então quando ele fala que ele tinha recebido essa comparação das mãos do senhor Carlos Eduardo ele se refere ao senhor?

Senhor Carlos Eduardo Garrocho de Almeida – Olha, eu acho que sim.

Marcela Fernandes, Coordenação-Geral da CGAI – **E essa troca de informações sensíveis ocorreu durante as negociações?**

Senhor Carlos Eduardo Garrocho de Almeida – Negociações de venda e que efetivamente eles acabaram, eles estavam também pedindo preço tão alto, **eu participei dessas negociações** eles estavam pedindo preço tão alto que foi inviabilizado, a Holcim não comprou. E acabou o consórcio de bancos se não me falha a memória o Bradesco era um dos líderes um dos credores maiores assumindo esta fábrica e depois revendendo para outras empresas, não sei quem que ficou com ela.

Marcela Fernandes, Coordenadora-Geral da CGAI – E nessas negociações que outras informações internas foram trocadas?

Senhor Carlos Eduardo Garrocho de Almeida – Mas era certamente para se analisar uma empresa se analisa receita e custos. Então coisas associadas a isso e passivos e passivos tributários, passivos trabalhistas, esse tipo de coisa. Para fazer a valorização tem que fazer isso” (sem grifos no original – fls. 8725/8727).

O voto do ex-Conselheiro Márcio de Oliveira Júnior faz menção a outros documentos que comprovam a participação da Itabira e do Grupo João Santos no cartel, tais como:

ACESSO RESTRITO

Figura 6: Tabela 46357.xls (Processo Administrativo 08012.011142/2006-79 / Cimento Nassau é do grupo da Itabira)

O voto do ex-conselheiro Márcio de Oliveira Júnior também singulariza a participação do Diretor Comercial da Itabira, no seguinte sentido:

O Sr. Sérgio Mações foi Diretor-Vice-Presidente da ABCP entre 2000 e 2003 e 2005 e 2008, Presidente do SNIC entre 2005 e 2006 e Diretor-Comercial da Itabira. Foi bastante participativo na parte operacional do cartel, tanto para combinar e monitorar preços e aumentos, quanto para participar de divisões de mercado. Essas ações conjuntas, sem dúvida, tiveram impactos significantes na limitação da oferta de cimento no mercado ao longo de vários anos. Documentos apreendidos na sala do Sr. Sérgio Mações a ele endereçado pelo Sr. João Zamir Grilo (fls. 901/902) revelou o monitoramento de concorrentes (especificamente a Votorantim) e a declaração de que a estratégia comercial da Itabira dependeria de atitude de decisão de rival na expressão “a confirmação desses preços está na palavra final da Votorantim”. Tal raciocínio tem conexão lógica com a expressão “precisamos ver se Poty [Votorantim] acerta preço”. Em ambos os documentos, o Sr. Sérgio Mações estava ciente não somente dos preços, mas da atitude estratégica em consultar concorrentes e deles dependerem para fixar preços.

A respeito de tal documento, o ex-Conselheiro Alessandro Octaviani Luis o refere na íntegra:

 **ITABIRA AGRO INDUSTRIAL S.A.**

Date : 10.09.97 Pages : 1 NR. 929/97

To : SÃO PAULO - SUPERINTENDÊNCIA

Att. : DR. SÉRGIO MAÇÃES

De/From : ESC. VENDAS CARAPINA

Company : CIMENTO NASSAU
Address : Rod. B R 101 Norte - KM 07 - Carapina - Serra - ES // Cap.: 29160-970
Fax : 027 - 328.2271 voice : 027 - 328.0500
Nota : Se não recebido corretamente, favor contatar-nos para imediata retransmissão.
If not correctly, please report immediately back for transmission.

Poty continua entrando em São Mateus e Linhares, revendedores vendendo no varejo a R\$ 5,50 (Poty). Nosso preço naquela região R\$ 5,65 e R\$ 5,75.

Precisamos ver se Poty acerta preço.

DE : O.BONADA
PARA : DR.SERGIO MAÇÃES

PREÇOS RIO DE JANEIRO

REAJUSTES:-
Ensaçado:- 2,7% a partir de 16/09/97 para todas as fábricas, exceto Mauá, que colocará novos preços dia 17 ou 18/09.

Granel:- Proposta
ARI - R\$ 115,00
CP-2 - R\$ 100,00
CP-3 - R\$ 95,00

A confirmação desses preços está na palavra final da Votorantim. Data de vigência: 25/09/97. No Rio Interior o granel CP-3 poderá ter uma diferença a menor de até 7% (preço aplicado pela Votorantim). Rio Interior granel posto - R\$ 88,35 / ton.

Observação:- Para a comercialização Fob Fábrica, até dia 10/09 será proposta uma tabela de frete de modo a corrigir distorções.

Atacadista:- 8% sobre preço revendedor da região.

Consumidor final Rio Interior:- Acréscimo de R\$ 0,15 do preço revendedor de cada região.

Atc: 
c.e. Zamir Grillo



Figura 7: Documento da Itabira.

O ex-conselheiro Octaviani considera que, como se pode observar, a **Itabira** (que estava cobrando um preço de R\$ 5,65 e de R\$ 5,75) buscava que a **Votorantim** (que cobrava um preço inferior ao seu, de R\$ 5,50) ajustasse seu preço ao dela. Tal atitude não “decorre das características do mercado de cimento” ou de qualquer outro, não havendo argumentação razoável que justifique tal conduta, a não ser o objetivo de cessar a concorrência entre as empresas. O perito Judicial, de forma surrealista ignorou totalmente a argumentação do ex-conselheiro Alessandro Octaviani Luis e do ex-conselheiro Márcio de Oliveira Júnior, afirmando o seguinte:

“Informa que, em São Mateus e Linhares, revendedores do cimento Poty (Votorantim) continuavam a vender cimento por um preço inferior ao praticado pela Itabira. Até aqui se constata apenas uma simples verificação de preços praticados pela concorrência. O problema estaria na intenção de que a Votorantim “acertasse preços” para igualar os seus aos da Itabira. A intenção por parte da Itabira de que isso acontecesse fica claro no texto enviado pelo Escritório de Vendas de Carapina — distrito do Município da Serra-ES. Para comprovar se

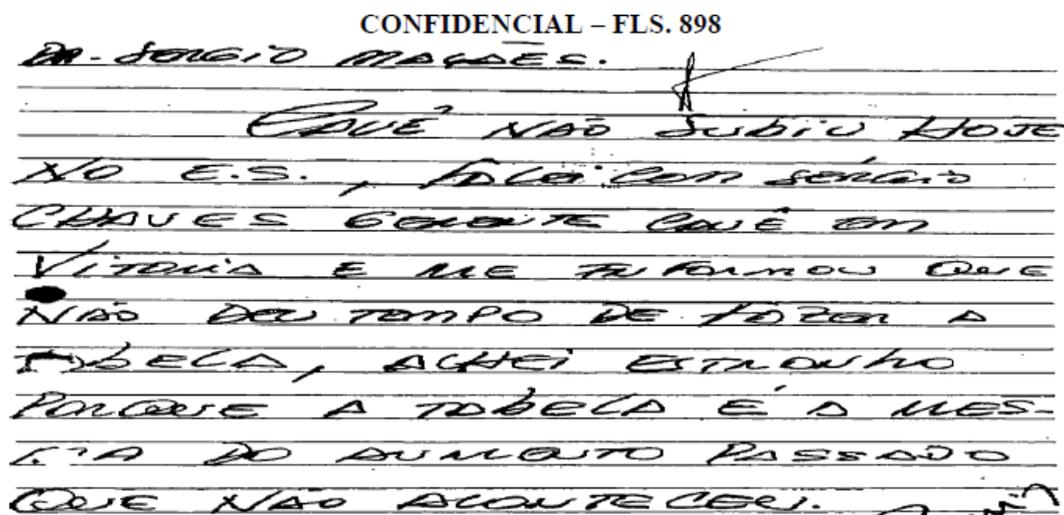
houve alinhamento de preços praticado pelas duas empresas, seria necessário constatar se esses se igualaram, após essa data”.

Não há necessidade dos concorrentes ‘acertarem o preço’. Eles sequer deveriam estar conversando sobre o preço ou fazendo pressão para interferir na precificação alheia, em um país civilizado. O perito acha que este tipo de conversa é admissível?

Frise-se que caso Poty não acertasse o preço, ainda assim, subsistiria um convite ilícito. De todo modo, esta evidência não está isolada de outras. Se a hipótese do perito está correta, ou seja, se Itabira tem sempre o menor preço e é um agente sem poder de mercado, como neste caso ela está fazendo pressão para que o seu rival aumente seu preço? Esta pressão ocorre em um caso onde há um manual do cartel, com uma visão comum e uma série de regras bem estruturadas, que estavam dentro da sede da Itabira.

O aumento coordenado de preços é notório em anotações apreendidas na mesma sala. Em nota escrita pelo Sr. João Zamir Grilo em 05/12/1997 ao Sr. Sérgio Mações, é possível ler que “Cauê [InterCement] não subiu hoje no E.S., falei com Sérgio Chaves gerente Cauê em Vitória e me informou que não deu tempo de fazer a tabela, achei estranho porque a tabela é a mesma do aumento passado que não aconteceu” (fl. 898).

CONFIDENCIAL - FLS. 898



SR. SERGIO MACOES. ✓
CAUÊ NÃO SUBIU HOJE
NO E.S., FALEI COM SÉRGIO
CHAVES GERENTE CAUÊ EM
VITÓRIA E ME INFORMOU QUE
NÃO DEU TEMPO DE FAZER A
TABELA, ACHEI ESTRANHO
PORQUE A TABELA É A MES-
MA DO AUMENTO PASSADO
QUE NÃO ACONTECEU. A. M.

Figura 8: Documento coletado na Itabira.

Isso significa que há uma tabela de preços e que é observada por dois concorrentes no setor. Observa-se que ambas as empresas detinham capacidade de atuar

em Vitória, já que possuem fábricas dentro do raio de 500 km (a fábrica da Itabira em Cachoeiro do Itapemirim/ES e a da InterCement em Santana do Paraíso/MG ficam, respectivamente, a 135 km e 428 km de Vitória).

Mais uma vez, o Perito de forma totalmente enviesada, conclui que: a comprovação do ilícito deste bilhete somente poderia ter sido realizada com a verificação dos preços de vendas praticados por ambas as empresas, após a data do bilhete. Como não houve tal avaliação dos preços ‘pós-bilhete’, o perito acredita que não houve cartel. Ora, é no mínimo inusitado que um perito acredite que o *standard* de prova de cartel tenha que ser tal, diferente do *standard* de prova da Europa, dos Estados Unidos e de diversos outras regiões do mundo. Assim, só será possível punir um cartel que tenha registrado em cartório e registrado os ganhos do cartel em seus balanços. Assim, mesmo quando dois concorrentes documentam conversas sobre tabelamentos de preços em suas agendas, tal não bastaria, na visão do perito, para configurar qualquer tipo de conversa ilícita. Na realidade, o perito talvez vislumbre alguma justificativa oculta para tal conversa, embora não tenha expresso qual justificativa seria em seu parecer. Ocorre que, novamente, o perito acredita que o cartel se perfectibiliza apenas com a precificação conjunta. Ocorre que toda a jurisprudência nacional e internacional considera cartel como um ilícito *per se*, ou seja, por si só: independente de outros atos. Basta que uma vez se tenha combinado preços que do ponto de vista da tipificação o delito se consuma. O delito pode se prolongar ao longo do tempo (ou mesmo nem sequer se concretizar, mas apenas haver indícios para a sua constatação ou sua mera tentativa de construção): mas basta uma única tabela de preços entre concorrentes que o potencial de dano e de perigo concorrencial já está delineado.

Outro documento interessante neste caso é o seguinte: O Sr. João Zamir Grilo deixou outra nota ao Sr. Sérgio Mações, também encontrada na sala do mesmo Sr. Sérgio Mações, em que informou aumento: “*Campeão [Lafarge] ofereceu cimento hoje em Barra de São Francisco a 5,75, nosso preço [Itabira]. Hoje 6,00, acredito que não estejam sabendo do aumento*”.

CONFIDENCIAL – FLS. 900

81
ITABIRA CARRP/INA
82732271

ANOTAÇÕES IMPORTANTES.

~~M. Sérgio Mações.~~
~~Compreço O FÁBRILO CIMENTO~~
~~HOJE EM BOMBA DE SÃO FRANCIS-~~
~~CO A 5,75, ALMOÇO PLENO~~
~~HOJE GIRD, AUMENTO QUE~~
~~NÃO ESTEJAM SABENDO DO~~
~~AUMENTO.~~

Figura 9: Documento coletado na sede da Itabira.

Por que razão um concorrente (no caso Itabira) conversa com outro concorrente, no caso a Lafarge, para que este último fique sabendo de aumento de preços e realize uma tabela de preços? Informa que seu preço é de R\$ 6,00 e o do concorrente é de R\$ 5,75 (e se indigna pelo desconhecimento da elevação de preços de seu rival).

O que se verificou acima é algo análogo a um corredor, em uma competição esportiva, em uma Olimpíada, se irritar porque o seu oponente não diminuiu o passo. Este tipo de documentação demonstra e registra comportamento que não se justifica, de forma alguma, em um ambiente onde há competição.

O perito, mais uma vez, de forma autista, alega que

“no documento não há indicação de intenção de mudança de preços por parte da Itabira. Repete-se aqui a situação ressaltada nos itens anteriores: seria necessário constatar se esses se igualaram, após essa data”(fls 372 dos autos – item d)

Nunca, em uma situação de concorrência, um concorrente, sem poder de mercado (que é a tese do perito) e que segue o preço dos líderes, tem um gerente que escreve em sua agenda que aumentou o seu preço para R\$ 6,00, reclamando que o seu rival não está sabendo de seu aumento de preços. Essa leitura do documento não faz sentido algum.

Como mencionado pelo ex-conselheiro Marcio Oliveira Junior, seja com a InterCement, seja com a Lafarge, o Sr. Sérgio Mações continuou a ter ciência da ação coordenada de fixação de preços de cimento na região do Espírito Santo para as fábricas de Cachoeiro do Itapemirim/ES (Itabira e Lafarge), Santa Luzia/MG (Lafarge) e Santana do Paraíso/MG (InterCement) integrantes dos mercados relevantes destinados ao

abastecimento de Barra de São Francisco e Vitória. A obtenção de dados sobre preços e quantidades de concorrentes pelo Sr. Sérgio Mações também ocorria via SNIC. Houve envio de informações diretamente ao Sr. Sérgio Mações, as quais eram detalhadas em termos de quantidades despachadas por cada fábrica de cimento em cada região do país, inclusive por tipo de cimento e por quantidade de clínquer e de cimento em estoque (fls. 945/968), informações estas sensíveis aos negócios de cimento e concreto:

- ✓ Fl. 946: Tabela “Produção de Clínquer Segundo os Tipos, Fábricas e Unidades da Federação,” Janeiro/Dezembro de 1994, Janeiro/Julho de 1995 e Julho/1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 948, Tabela “Despacho de Cimento Portland a Granel Segundo as Fábricas, Tipos e Unidade da Federação”, Janeiro/Julho de 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 949, Tabela “Despacho de Cimento Portland a Granel Segundo as Fábricas, Tipos e Unidade da Federação (em toneladas”, Julho de 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 950, Tabela “Despacho de cimento Portland a Granel Segundo as Fábricas, Tipos e Unidade da Federação”, Janeiro/Julho de 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 951, Tabela “Despacho de Cimento Portland a Granel Segundo as Fábricas, Tipos Unidade da Federação (em toneladas), Julho de 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 955, Tabela “Cimento Portland Despachado a Granel em Sacos de 2 a 6 Folhas (em toneladas), Julho 1995, Janeiro/Julho 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 956, Tabela “Cimento Portland Despachado a Granel em Sacos de 2 a 6 Folhas (em toneladas), Julho 1995, Janeiro/Julho 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 957, Tabela “Estoque de Clínquer e de Cimento em 31/07/95”, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 958, Tabela “Cimento Portland Despachado pelas Fábricas para Região Centro-Oeste (em toneladas)”, Julho 1995, Janeiro/Julho 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);

- ✓ Fl. 959 Tabela “Cimento Portland Despachado pelas Fábricas para Região Sul (em toneladas)” Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 960, Tabela “Cimento Portland Despachado pelas Fábricas para Região Sudeste (em toneladas)”, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 961 Tabela “Cimento Portland Despachado pelas Fábricas para Região Nordeste (em toneladas)” Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 962, Tabela “Cimento Portland Despachado Para Região Norte (em toneladas)”, Julho 1995, Janeiro/Julho 1995, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 963, Tabela “Despacho de Cimento Portland Segundo as Fábricas, Tipos e Unidades da Federação em 93/94/95. Variação Percentual de 1995 sobre 1994. Exportação”, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 964, Tabela “Despacho de Cimento Portland Nacional Segundo as Fábricas, Tipos e Unidades da Federação em 93/94/95. Variação percentual de 1995 sobre 1994. Exportação” Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 965 Tabela “Despacho de Cimento Portland Nacional Segundo as Fábricas, Tipos e Unidades da Federação em 93/94/95. Variação Percentual de 1995 sobre 1994. Exportação” Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 966, Tabela “Produção Nacional de Cimento Portland Segundo as Fábricas, Tipos e Unidades da Federação em 93/94/95. Variação Percentual de 1995 sobre 1994” Fonte: SNIC (apreendido na Itabira);
- ✓ Fl. 967, Tabela “Produção Nacional de Cimento Segundo as Fábricas, Tipos e Unidades da Federação em 93/94/95. Variação Percentual de 1995 sobre 1994”, Fonte: SNIC (apreendido na Itabira).

Explica o ex-conselheiro Márcio Oliveira Júnior que diante de tantos detalhes geográficos e numéricos e informações sensíveis contidos nessas tabelas, é óbvio que o Diretor Comercial da Itabira, que também foi Diretor-Vice-Presidente da ABCP e Presidente do SNIC, conseguiu mensurar a disponibilidade de cimento no mercado e, assim, tomar decisões com vistas a manipular a concorrência em favor da empresa com a

qual compartilha interesses. Portanto, o Sr. Sérgio Mações teve conhecimento de toda a quantidade de cimento produzida e estocada no período informado. O conselheiro relator Alessandro Octaviani explicou como o *swap* de ativos ocorreu para garantir as posições de mercado dos participantes do cartel. Evidência da existência desse *swap* e do envolvimento do Sr. Sérgio Mações nessa dinâmica é a menção a *swap* de ativos com a Cimpor em sede de ‘contraproposta’, conforme se verifica em documento apreendido na sala do Sr. Sérgio na Itabira:

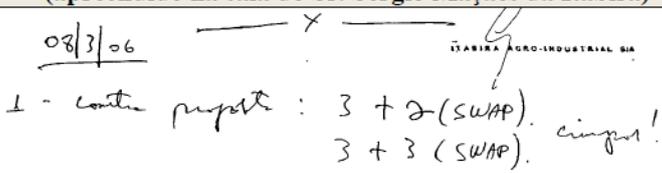
Fl. 909 (apreendido na sala do Sr. Sérgio Mações da Itabira)	Legenda
	08/3/06 1 – contra proposta: 3 + 2 (swap). Cimpor! 3 + 3 (swap).

Figura 10: Análise de documentos apreendidos na empresa Itabira (fl. 909 do PA 08012.011142/2006-79).

ACESSO RESTRITO

Figura 11: Análise de documentos apreendidos na empresa Itabira (fl. 909 do PA 08012.011142/2006-79).

Nos documentos da sala do Sr. Sérgio Mações também há menção à divisão de mercados no trecho “CC [Camargo Corrêa] exige 1 no sul, p/ compensar perda dentro M.G. p/ So [Soecom]. Muito bem defendido p/ Buhler” (fl. 910). Isso reforça a participação da Itabira – e também da Camargo Corrêa – na repartição de mercados de cimento, especialmente por meio das pessoas naturais Sr. Sérgio Mações e Sr. Karl Bühler. A posição da Camargo Corrêa em dividir mercados foi amplamente demonstrada pelo Conselheiro Relator ao explicar como o documento ‘4275.pdf’, apreendido na Camargo Corrêa, desenhou a dinâmica concorrencial do cartel. O documento “Visão Comum”, apreendido na sala do Sr. Sérgio Mações na Itabira, trouxe mais menções a divisões de mercado ao consignar que “as partes concordam em construir uma participação de mercado no concreto da mesma grandeza que seu MS em cimento nas suas respectivas regiões. Em princípio esta participação seria feita via aquisições. Qualquer decisão de greenfield de qualquer das partes, deverá ser submetida a aprovação previa da outra, nas suas regiões de atuação. Previsto swap de regiões entre todos, visando otimização” (fl. 940).

Jamais um concorrente deve, em um cenário de rivalidade, submeter suas decisões de compras de ativos ou de manutenção de *market share* a outro concorrente. Tal ocorre apenas em um cenário de ilegalidade e em uma situação de cartel.

Os concorrentes tinham informação precisa uns dos outros. Tal é o que se constata de diversas planilhas formuladas e distribuídas pelo SNIC, obtidas em busca e apreensão, em que constam fábricas, quantidades despachadas, estoques, tipos de cimento produzidos em cada planta de cimento, o que pode ser visto, por exemplo, nos documentos ‘66810.xls’, ‘66814.xls’, ‘66818.xls’, ‘66822.xls’, ‘66826.xls’, ‘66830.xls’, ‘66834.xls’, ‘66842.xls’, ‘66846.xls’, ‘66854.xls’, ‘66859.xls’, ‘66863.xls’, ‘66867.xls’, ‘66871.xls’, ‘66875.xls’, ‘66883.xls’, e ‘66887.xls’. A divulgação de tais informações não é esperada em ambiente não cartelizado e serve apenas como monitoramento das práticas já referidas acima. Todas estas tabelas constam dos autos do processo administrativo do CADE e foram obtidas por meio de buscas e apreensões.

Assim, há farta documentação qualitativa de envolvimento da Itabira no cartel, com evidências diretas de seu envolvimento.

3.3. Análise da perícia quesito a quesito

Além das considerações de caráter geral, o DEE analisou todos os 101 quesitos do Autor e sua respectiva resposta do perito, conforme se verifica abaixo:

Tabela 2: Análise dos quesitos periciais pelo DEE

QUESITOS	PERITO	DEE
1 Informe o Sr. Perito: qual e importância da variável preço para a projeção de faturamento de uma empresa?	Após longo debate teórico, o perito descobre que sim, preço é relevante	Quesito irrelevante para avaliar cartel: é óbvio que preço é importante em qualquer indústria.
2 Explique o Sr. Perito a posição dos preços de saco de cimento praticado no mercado brasileiro em relação ao exterior, no período entre 2001 a 2011	o preço do saco do cimento no Brasil, em média, foi inferior aos preços praticados no Exterior, para o período de 2002 a 2011	Quesito irrelevante para avaliar cartel: é possível haver cartel mesmo com diferença de preços entre preço doméstico e internacional, até porque os dados agregados do perito, com poucas observações anuais e sem custo de internalização dificultam outras conclusões

<p>3 Exemplifique o Sr. Perito a curva de evolução dos preços de saco de cimento no Brasil no período de 2001 a 2011</p>	<p>A curva de evolução dos preços da tonelada do cimento no Brasil para o período de 2001 a 2011 se comportou de forma crescente para o período de 2001 a 2003 e de 2007 a 2011, decrescente para o período de 2004 a 2006</p>	<p>Cartel diz respeito a combinação de preços que se perfectibiliza no momento da combinação. Não há necessidade de comprovação de efeitos. Portanto, trata-se de quesito irrelevante para avaliar cartel. E mesmo que significasse alguma coisa, há apenas 11 observações, anuais, agregadas, sem indicação da unidade de medida. Preço não é medido em Mt.</p>
<p>4 Com relação à curva de evolução dos preços de saco de cimento no Brasil com os preços de outros países, como se comportaram os preços internos?</p>	<p>Os preços do saco de cimento no Brasil, como já dito no quesito anterior, teve uma curva ascendente para a maior parte do período de 2001 a 2011, da mesma forma se comportaram os preços dos outros países, em sua maioria</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: não importa como o preço do Brasil e de outros países se comportaram, se há evidências diretas de combinação de estratégias comerciais entre agentes domésticos</p>
<p>5 Extraíndo o período de 2002 a 2006, que movimento houve nos preços internos com relação aos preços de saco de cimento no Brasil?</p>	<p>Foi apresentada tabela de apenas 5 observações (sem qualquer tipo de significância estatística). De todo o modo, o perito busca mostrar que o preço em 2002 era R\$283,38/Mt enquanto em 2006 era R\$286,15. Assim, embora tenha aumentado em 2003, acabou diminuindo gradativamente em 2004 a 2006.</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: A não ser que o perito construa um contrafactual em relação aos preços, este tipo de debate sobre evolução de preços é inócuo e contraproducente. Com efeito, há outras questões de custo e de demanda que fazem o preço variar.</p>
<p>6 Como é a curva de produção de cimento no Brasil no período de 2001 a 2011?</p>	<p>Foi apresentada uma regressão linear entre PIB e consumo de cimento, mostrando que ambas teriam aumentado de 1986 a 2011.</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Cartel existe ou pode existir mesmo em mercados em que há aumento de consumo. A não ser que o perito construa um contrafactual em relação à evolução das quantidades produzidas, este tipo de debate é inócuo e contraproducente.</p>
<p>7 Qual é a relação que existe entre as variáveis: preço do saco de cimento e quantidade produzida no Brasil no período de 2001 a 2011?</p>	<p>o perito alega que o preço do cimento segue a relação de oferta x procura, já que à medida em que a produção diminuiu o preço aumentou.</p>	<p>Para chegar a tal avaliação, o perito não fez nenhum controle de variáveis endógenas, não fez qualquer teste de hipótese, não avaliou a significância estatística, entre outras questões. Todavia, trata-se de quesito irrelevante para avaliar cartel: muitos carteis existem justamente porque a coordenação para restringir a produção eleva o preço e o lucro dos seus participantes. Também, mesmo em um cartel, é esperado que outras variáveis da oferta (exceto a concorrência) e a</p>

		<p>demanda acabem por explicar parte da variação de preços.</p>
<p>8 Como é o comportamento dos preços de cimento da Itabira Agro Industrial S/A em relação ao comportamento dos preços de cimento no Brasil no período de 2001 a 2011?</p>	<p>o perito olhou o site http://www.cbicdados.com.br/menu/materiais-de-construcao/cimento e daí inferiu qual seria o preço “médio” da Itabira.</p>	<p>quesito irrelevante para avaliar cartel: UM cartelista pode divergir da média de preços nacional e ainda assim fazer cartel, já que há outras variáveis que disciplinam a margem de lucro dos agentes, em especial em um sistema complexo, como o que se verificou. Também, o perito não solicitou notas fiscais, não avaliou possibilidade de eventual discriminação de preços entre regiões ou consumidores e comparou o preço da Itabira com o preço do restante do Brasil, sem se preocupar se outras variáveis da oferta (exceto a concorrência) e outras variáveis de demanda poderiam justificar preços diferenciados dentro do território nacional. Ao não fazer os referidos controles, suas comparações de preços acabam sendo anedóticas e portanto sem possibilidade de extrair qualquer tipo de conclusão mais ampla. Aliás, o parecerista utilizou apenas 11 observações para fundamentar suas conclusões, o que é estatisticamente insignificante. No quesito 8, o perito informou que o preço médio da Itabira era 278,99 em 2011 (folha 175 – tabela inicial). Na mesma página, no quesito 9, o perito apresenta outros valores dos preços da Itabira no Brasil. A contradição é tamanha que na mesma página há duas informações dissonantes para a mesma variável (que aliás ora o perito chama de preço, ora o perito chama de faturamento da Itabira por estado.</p>

<p>9 Como é o comportamento dos preços de cimento da Itabira Agro Industrial S/A em relação ao comportamento dos preços de cimento no Brasil no período de 2001 a 2011, por indústria localizada no mercado?</p>	<p>No quesito 9, o perito apresenta preços da Itabira por estado e por ano, segundo o site acima mencionado (sem fazer qualquer auditoria em notas fiscais da empresa).</p>	<p>Pelo mesmo motivo anterior, entende-se que é um quesito irrelevante para avaliar cartel</p>
<p>10 Considerando o período de 2001 a 2011. Qual é a composição do preço do cimento produzido pela Itabira Agro Industriai S/A? Quais são os principais custos e margem de lucro?</p>	<p>Apresentou o lucro contábil</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel - É possível fazer cartel com diferentes margens de lucro resultantes. Verifica-se que a receita operacional garante elevado lucro bruto para a parat. A não ser quando se diminui as "outras despesas", sabe-se lá o que seja tal rúbrica, é que o Lucro Líquido da Autora diminui. O poder de mercado é mensurado pelo lucro operacional bruto.</p>
<p>11 Como é a curva do custo de produção do cimento da Itabira Agro industrial S/A no período de 2001 a 2011?</p>	<p>O perito apresentou a evolução dos custos ao longo do tempo.</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel - É possível fazer cartel com diferentes margens de lucro resultantes. Não se trata de curva de custo vis-à-vis a quantidade produzida. Trata-se de mera análise de evolução de custos.</p>
<p>12 Qual a relação existente entre os preços e os custos de produção da Itabira Agro Industrial S/A no período de 2001 a 2011?</p>	<p>Segundo o perito "as curvas de preço médio de venda e custo de produção são idênticas para quase todo o período, ou seja, o aumento/diminuição do preço é diretamente proporcional ao aumento/diminuição do custo de produção, salvo os anos de 2003, 2004, 2009 e 2010, quando as curvas de preço médio e custo de produção são antagônicas, ou seja, neste período houve um aumento no custo de produção e uma redução no preço do cimento por "tonelada"</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Não houve nenhuma espécie de regressão feita pelo perito para fazer tal avaliação, não houve teste de hipótese, não houve análise de força do teste. E de todo modo, mesmo em casos de cartel, se espera que os preços sejam influenciados pelos custos de produção.</p>
<p>13 Destacando o período de 2002 a 2006, pode-se verificar alguma modificação no comportamento destas duas variáveis em relação ao período ampliado?</p>	<p>De acordo com o perito: sim. Alega que no período de 2002 a 2006 o preço diminui e o custo aumentou</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: É possível haver cartel mesmo no referido cenário, já que há outras explicações para variância do preço que não se reduz, apenas, ao aspecto concorrencial.</p>
<p>14 Os preços praticados pela Itabira Agro Industrial S/A no período de 2002 a 2006 podem ser considerados abusivos em relação aos custos? Por quê?</p>	<p>Segundo o perito, As análises efetuadas não indicam a prática de preços abusivos por parte da Itabira Agro Industrial S/A no período indicado, pois preço de venda da Itabira aumentou</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Não é possível que o perito diga o que é um preço abusivo, sem fazer uma análise precisa de um contrafactual. O perito compara o preço unitário</p>

	<p>proporcionalmente ao custo, nos anos de 2002 e 2003, e diminuiu também proporcionalmente aos custos, nos anos de 2005 e 2006. Já no período de 2003 a 2005 16 esta relação é inversamente proporcional, pois o custo aumenta, porém o preço diminui.</p>	<p>do cimento com o custo total de produção da Itabira, esquecendo que há endogeneidade entre as variáveis (ou seja que o custo total é uma função da quantidade vendida). Uma comparação mais realista veria que o lucro bruto da Itabira caiu de 38% de 2002 para 32% em 2006.</p>
<p>15 Analisando as curvas de evolução dos preços da Itabira Agro Industrial S/A e das demais indústrias no País, é possível afirmar que o comportamento dos preços dessa empresa é típico e exclusivo de uma empresa que participa de um cartel? Por quê?</p>	<p>O perito concluiu olhando os preços que Não há evidência absoluta de que o comportamento dos preços da Itabira possa tipificar a empresa como participante de um cartel.</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: O perito gera uma situação impossível para demonstrar cartel, porque ou há paralelismo de preços derivado de liderança de preços, o que em sua opinião seria lícito, ou há divergência do preço da Itabira com a média nacional, o que também na opinião do perito é algo lícito. Divergir do preço ou concordar com o preço são comportamentos lícitos segundo o perito. Ocorre que a análise dos preços, por si só, como o próprio perito alega, não demonstra nem existência nem ausência de cartel. Portanto, é irrelevante (ausente debates de caráter qualitativo)</p>
<p>16 Qual é a relação que existe entre o faturamento da Itabira Agro Industrial S/A e os preços de cimento por ela praticados entre 2001 e 2011? Há perdas ou Lucros? Ocorrendo lucros, são abusivos?</p>	<p>Segundo o perito, a relação "faturamento x preços" é diretamente proporcional salvo o período de 2009 a 2011, intervalo de tempo em que se constata um aumento de faturamento, acompanhado de uma queda no preço de venda do produto. O perito calculou margem de lucro líquido e verificou que a mesma era pequena (entre 3% e 0,26%), entendendo não ser esta uma margem abusiva</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Ambas situações podem ocorrer em casos de cartel ou em casos de concorrência. Um aumento do faturamento pode ser derivado de questões diferentes do preço, como melhoria dos contatos comerciais, melhor abordagem comercial, campanhas publicitárias, dentre vários outros aspectos. Quanto à margem de lucro calculada, como já referido anteriormente, a mesma está poluída pelas despesas financeiras. Além disto, não há um parâmetro legal que diga o que é margem de lucro abusiva ou não. Em que pese o infame dispositivo do art.4 da Lei de Economia Popular que pune pessoas físicas que tenham mais de 20% de lucro, tem-se que tal dispositivo é arcaico e discriminatório, porque premia a ineficiência e</p>

		<p>não é aplicável a bancos, por exemplo, e a diversas outras pessoas jurídicas que possuem bons advogados. Aliás, se tal dispositivo fosse aplicado ao presente caso, tem-se que a empresa em questão tem lucro operacional bruto superior a 20%. Todavia, de novo, cumpre esclarecer que o CADE não subscreve este parâmetro como threshold de abusividade. Pelo contrário, acredita-se que o mesmo é ineficiente. Saber se um preço é abusivo ou não, na maioria das vezes, é possível avaliar pelo fato de se ter ou não um cartel ou outra prática anticompetitiva que impede a natural formação do preço. A referida medida não está ligada a um percentual fixo de lucro, mas a ideia de precificação autônoma dos agentes em um sistema de liberdade de precificação respeitando-se eventuais preços teto.</p>
<p>17 Para projetar o faturamento da Itabira Agro Industriai S/A a variável preço pode ser considerada relevante? Por quê?</p>	<p>Segundo o perito, o preço é uma variável relevante. Salientou que, no caso em questão, o aumento do preço significa aumento de faturamento; salvo o período de 2009 a 2011, quando existiu aumento de faturamento e uma diminuição dos preços.</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Tal avaliação em nada contribui para saber se houve ou não cartel.</p>
<p>18 Atuando num mercado de concorrência, a variável "preço da concorrência" é importante para a projeção de faturamento da Itabira Agro Industrial S/A? Por quê?</p>	<p>preço de venda dos produtos de uma empresa impacta diretamente em quase todas as outras áreas da sociedade, de tal forma que é vital para a sua sobrevivência</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Tal avaliação em nada contribui para saber se houve ou não cartel. Aliás, é extremamente óbvia</p>
<p>19 Os preços praticados pela Itabira Agro Industrial S/A no período de 2002 a 2006 estavam coordenados pelo setor ou por algum grupo de indústrias? Quais são as evidências estatísticas desta conclusão?</p>	<p>Para o perito, ao se analisar o item preço, conforme a tabela e o gráfico" a seguir, onde é comparada a evolução do preço médio praticado pelas empresas cimenteiras do Brasil com o preço médio adotado pela Itabira Agro Industrial S/A para o período 2002 a 2006, fica evidenciado que os preços da Itabira Agro Industrial S/A sempre estiveram abaixo do preço médio nacional. Diante desta única variável podemos afirmar que a Itabira não teve</p>	<p>CONCLUSÃO COMPLETAMENTE EQUIVOCADA: Pode haver cartel em diferentes regiões de um país com preços distintos e ainda assim coordenados de algum modo. Fixação de preços é uma forma de cartel (ver caso US v. Trenton Potteries Co.). Todavia, é possível que atores venham a coordenar compra de excedentes (US v. Socony-Vacuum Oil Co), retirar benefícios de compras a crédito (Catalano Inc v. Target Sales Inc.) realizar sofisticado sistema de</p>

	<p>seu preço coordenado por outras indústrias do setor; se assim fosse os preços da empresa seriam iguais ou muito próximos.</p>	<p>divisão territorial (FTC v Cement Institute) e uniformização de práticas (Sugar Institute vs U.S.), coordenar custos e markups (US. vs United Liquors Corp), interferir na diferenciação de grades de produtos ou utilizar classificação comum para impedir descontos. Em diversas destas práticas é possível haver coordenação ilícita sem necessidade de fixação de um patamar de preço. Aliás, é esperado que o preço seja flexível e mimetize algum nível de dispersão considerando não apenas outras variáveis explicativas do preço como, também, o fato de que as representadas sabiam que estavam sendo monitoradas pelo Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência.</p>
<p>20 E possível afirmar que o produto cimento normalizado e padronizado admite grande diferenciações de preço entre os diversos produtores do mercado? Por quê?</p>	<p>De forma extremamente contraditória, o perito na pergunta anterior alegou que os preços da Itabira e do mercado eram bem diferentes. Na pergunta 20, o perito alega que o cimento é um produto padronizado que não admite variação significativa</p>	<p>CONCLUSÃO CONTRADITÓRIA - O perito precisa escolher uma linha de argumentação: ou o preço é padronizado e não se admite diferenciação de preços, e a resposta 20 está certa. Ou a resposta 19 está certa e o cimento admite diferenciação de preços.</p>
<p>21 Se houver alguma interdependência entre os preços da Itabira Agro Industrial S/A e os preços da concorrência ou do mercado, esta conclusão a poderia incluir automaticamente como integrante de um grupo que pratica cartel na indústria do cimento? Por quê?</p>	<p>Para o perito, "a interdependência de preço v mais além e pode ser gerada pela própria livre concorrência de mercado"</p>	<p>Não se discorda do perito neste ponto. Todavia, o CADE nunca alegou que as requerentes estavam apenas seguindo paralelismo de preços. Pelo contrário, argumenta-se caso de conluio expresso</p>
<p>22 Considerando o modelo das 5 Forças de Competitividade de Porter, como são caracterizados os fatores que determinam a intensidade das forças do setor da indústria de cimento no Brasil (possibilidade de entrada de concorrentes, rivalidade entre empresas do ramo, ameaça de produtos substitutos, poder de negociação dos compradores, e poder de negociação dos fornecedores)?</p>	<p>o perito explica a análise de Michael Porter</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Trata-se da opinião teórica do perito e da descrição da obra de um autor conhecido. Apenas isso.</p>
<p>23 Queira o Sr. Perito utilizar o formulário anexo, também disponibilizado em forma de</p>	<p>O perito tenta classificar a indústria de cimento usando o referencial teórico. Chega ser</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Trata-se da opinião teórica do perito sobre as</p>

<p>planilha desenvolvida pelo SEBRAE Nacional e pela Fundação Dom Cabral, para avaliar os fatores correspondentes as 5 Forças de Porter, para caracterizar a intensidade de competição do segmento da indústria do cimento no Brasil.</p>	<p>irônica a nota de 4,33 para a "rivalidade" do setor, considerando as provas produzidas pelo CADE.</p>	<p>características estruturais da indústria, com pouco relação com o debate sobre tipificação da prática de cartel. Diferentes estruturas mercadológicas admitem diferentes tipos de conduta, inclusive cartel. De todo modo, não deixa de ser interessante o esforço do perito de tentar classificar a indústria de cimento, com poucos players e com produto homogêneo, como tendo elevado nível de rivalidade, de forma autista com todos os documentos produzidos ao longo do processo mostrando os constantes diálogos entre empresas a respeito de preços, quantidades e fixação de market shares</p>
<p>24 Considerando o modelo das 5 Forças de Competitividade de Porter, como se caracteriza o grau de competitividade da indústria de cimento no Brasil (baixa, média ou altas)? Por que?</p>	<p>O perito tenta classificar a indústria de cimento usando o referencial teórico. Chega ser irônica a nota de 4,33 para a "rivalidade" do setor, considerando as provas produzidas pelo CADE.</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Idem ao item anterior</p>
<p>25 Considerando ainda o modelo das 5 Forças de Competitividade de Porter, como se caracteriza o grau de competitividade da indústria de cimento no Brasil (baixa média ou alta) em relação ao mercado da América Latina em especial, e dos demais Continentes? Queira o Sr Perito justificar.</p>	<p>O perito tenta classificar a indústria de cimento usando o referencial teórico. Chega ser irônica a nota de 4,33 para a "rivalidade" do setor, considerando as provas produzidas pelo CADE.</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Idem ao item anterior</p>
<p>26 Com base na análise dessas 5 Forças de Porter, pode-se afirmar que a atuação da Itabira Agro Industrial S/A privilegia a livre concorrência? Por quê?</p>	<p>O perito tenta classificara Itabira como sendo empresa que segue a Livre Concorrência, conforme Porter</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Idem ao item anterior</p>
<p>27 Com base na análise dessas 5 Forças de Porter pode-se afirmar que o setor da indústria de cimento no Brasil está mais próximo da livre concorrência ou do monopólio? Por quê?</p>	<p>O perito entendeu que no Brasil o setor da indústria do cimento está mais próximo da concorrência do que do monopólio, segundo Porter</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Idem ao item anterior</p>
<p>28 Com base na análise das 5 Forças de Porter, e possível afirmar que existe limitação da concorrência na indústria de cimento brasileira, tornando-a com um comportamento típico de cartel, ou mesmo de baixa competitividade? Por que?</p>	<p>O perito deu nota de 3,18 para a indústria de cimento, entendendo que a mesma está na faixa média de competitividade. Entende que a rivalidade é elevada e há acirrada disputa de preços. Não fala, no entanto, em que está baseada tal afirmação. Houve</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Idem ao item anterior</p>

	<p>análise de elasticidade preço da demanda? Não. Houve análise de elasticidade cruzada entre agentes? Não. Houve análise econométrica dos ganhos marginais dos agentes deste setor? não. Assim, é difícil acreditar neste tipo de avaliação generalista. De todo modo, esta é a opinião PESSOAL do perito a respeito do nível de rivalidade, não embasada em nenhuma análise quantitativa mais sólida</p>	
<p>29 Itabira Agro Industrial S/A tem unidade de produção onde? Em qual mercado atua? Qual o percentual de sua participação em cada Estado onde atua?</p>	<p>O perito afirma que o Grupo João Santos tem 59% de participação de mercado no norte do Brasil. Tem 25% no nordeste e 5,37% no sudeste</p>	<p>Esta divisão territorial CONFIRMA as provas qualitativas coletadas pelo CADE no sentido de que há divisão territorial entre empresas. Se o mercado fosse um todo homogêneo, não haveria grande participação de empresas em uma região mas não em outras</p>
<p>30 Considerando a cadeia de produção do setor de cimento no país, pode-se afirmar que a Itabira Agro Industrial S/A verticalizou-se? Por quê?</p>	<p>Para o perito "a existência de uma única empresa voltada para a utilização de cimento produzido pela Itapessoca, na cidade de Cabo-PE, não tem alcance para identificar a integração para frente"</p>	<p>Quesito irrelevante para avaliar cartel: Cartel pode estar atrelado a práticas verticais, mas é uma conduta essencialmente horizontal</p>
<p>* 31 É possível afirmar que a Itabira Agro Industrial S/A contribui para a limitação da concorrência no setor? Por quê?</p>	<p>Segundo o perito "nota-se que, no período de 2001 a 2011, o grupo João Santos lançou dois empreendimentos, sendo superado por três outros grupos (Votorantim, InterCement e Mizu) e igualado por um deles (Lafarge); superando cinco deles, todos novos players no mercado de cimento. Constata-se, pois, que o grupo João Santos (e muito menos a Itabira) não tinha força suficiente para limitar a concorrência do setor. Destaque-se que de 2001 a 2011 foram inauguradas 29 novas fábricas de cimento, numa média de superior a duas por ano. Desse universo, o grupo João Santos realizou uma parte de 10% do total, enquanto o grupo líder teve uma participação superior a 40%. Conforme se pode constatar, apesar de indício levantado pela Secretaria de Direito Econômico (SDE), não se pode concluir que a Itabira contribui para a limitação da</p>	<p>É impressionante como o perito olhando o documento obtido pela SDE, intitulado "Visão Comum", com divisão territorial, conversa de preço, estabelecimento de regras de swap, entre uma série de questões, olha de maneira autista uma parte do documento mais benéfica à Itabira, esquecendo-se de várias outras partes comprometedoras de tal documento, explicitadas no corpo da nota. Com este nível de qualidade do debate, não é possível fazer qualquer avaliação sobre limitação da concorrência por parte da Itabira.</p>

	concorrência no setor; não há sustentação para comprovar tal fato."	
32 Como é a composição da concorrência na indústria de cimento do Brasil?	Fez menção ao quesito anterior	Idem
33 Quais são as indústrias que atuam no setor e quais são suas respectivas participações no mercado?	Votorantim Cimentos, InterCement, Grupo João Santos, Lafarge, Ciplan, Itambé	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
34 Qual a capacidade instalada de produção de cada fábrica de cimento brasileira em funcionamento, até o ano de 2011?	Em 2011, os projetos de expansão e os cronogramas de instalação de equipamentos para aumento da capacidade instalada das fábricas de cimento continuaram, permitindo à indústria elevar sua produção em 8,4%, chegando ao patamar de 64,093 milhões de toneladas	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
35 Onde essas indústrias estão localizadas geograficamente?	As indústrias cimenteiras estão espalhadas por todo território nacional, porém com uma concentração maior na região Sudeste do Brasil, onde está o maior número de compradores e, conseqüentemente, o maior volume de venda. Apresentou mapa	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
36 Houve algum movimento de aquisições fusões ou incorporações no segmento? Em quais grupos de empresa isso ocorreu? Quando?	O perito citou casos de atos de concentração	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
37 Analisando a evolução da indústria do cimento no Brasil é possível afirmar que houve impedimento para a entrada de concorrentes internacionais na indústria de cimento no país? Por quê?	Perito não respondeu	NÃO RESPONDEU
38 Quais grupos internacionais de grande porte atuam no mercado de cimento brasileiro, e qual foi a movimentação de crescimento destes grupos internacionais entre 2001 e 2011?	Perito citou história do setor	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso

<p>39 A Itabira Agro industrial S/A participou de alguma fusão, aquisição, venda, associação ou incorporação durante sua existência, no Brasil ou exterior?</p>	<p>Perito alegou que a Itambira diz não ter participado de atos de concentração</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>
<p>40 A Itabira Agro Industrial S/A já foi proprietária de planta industrial localizada no Estado de São Paulo? Onde e qual a capacidade produtiva instalada nesta fábrica?</p>	<p>Sim, a "Itabira já foi proprietária de planta industrial localizada no Estado de São Paulo", quando a empresa possuía duas unidades; uma em Cachoeiro de Itapemirim-ES, e outra em Ribeirão Grande-SP, até quando houve a cisão relatada no quesito anterior, ocasião em que foi mantida a Itabira, a partir de então restrita a fábrica de Cachoeiro de Itapemirim-ES, e criada a Cia. de Cimento Ribeirão Grande, que passou a responder pelas operações em Ribeirão Grande-SP. "A capacidade instalada era, então, de aproximadamente 2.000.000 de toneladas/ano"</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>
<p>41 A fábrica referenciada no quesito anterior tornou-se, por cisão, pessoa jurídica autônoma? Qual sua denominação?</p>	<p>Sim, conforme Ata da Assembleia Geral Extraordinária da Itabira Agro industrial S/A, de 25.04.1995, que aprovou os termos de cisão da Itabira Agro industrial S/A, e da criação de uma nova empresa, com a denominação de Cia. De Cimento Ribeirão Grande</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>
<p>42 O que ocorreu com esta empresa e a fábrica de São Paulo? Foi objeto de fusão, venda direta, associação ou incorporação, ou foi objeto de negociação forçada com bancos? Quais bancos ficaram com esta fábrica? Qual o motivo da venda forçada?</p>	<p>De acordo com o "Contrato de Permuta de Ações Componentes da Totalidade do Capital Social de Empresa, por Creditos Titulados por Instituições Financeiras e Outras Avenças" 42, datado de 12.09.1996, os acionistas da Itabira Agro industrial S/A transferiram sua participação na empresa, em troca da quitação das dívidas da sociedade e de outras entidades integrantes do grupo industrial João Santos para com as seguintes instituições: Banco Bradesco S/A, Banco Nacional S/A UNIBANCO - União de Bancos Brasileiros S/A, BCN - Banco de Crédito Nacional S/A, Banco Real S/A, Banco Real de Investimentos S/A, Banco Bamerindus do Brasil S/A, Banco Econômico S/A, Banco BMC S/A,</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>

	<p>Banco BBA Credistanstalt S/A, Banco Pontual S/A, Banco BNC Barclays S/A e Banco Itamarati S/A.</p>	
<p>43 Há na negociação forçada participação de algum produtor de cimento nacional como beneficiário da planta fabril?</p>	<p>No "Contrato de Permuta de Ações Componentes da Totalidade do Capital Social de Empresa, por Creditos Titulados por Instituições Financeiras e Outras Avenças", datado de 12.09.1996, assinado pelos acionistas da Itabira Agro industrial S/A e de outras entidades integrantes do grupo industrial João Santos e pelas instituições financeiras, não consta o nome de nenhum produtor de cimento nacional ou estrangeiro como beneficiário da planta fabril de Ribeirão Grande-SP.</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>
<p>44 Qual o destino dessa fábrica depois da negociação forçada? Quem adquiriu seu controle acionário a partir da negociação forçada a quem ela pertenceu a partir de 1995 até 2011, esclarecendo ainda a quem ela pertence atualmente?</p>	<p>Conforme o "Contrato de Permuta de Ações Componentes da Totalidade do Capital Social de Empresa, por Creditos Titulados por Instituições Financeiras e Outras Avenças", datado de 12.09.1996, o controle acionário da Companhia de Cimento Ribeirão Grande passou para o pool dos bancos credores que, no mesmo ano, o transferiu para a Votorantim (PROCHNIK et al, 1998). Em 2000, a Votorantim vendeu a empresa para o grupo CP Cimento (Tupi), recomprando-a em 2006. Em 22.07.201543 o jornal O Estado de S. Paulo, publicou a notícia do fechamento da fábrica: "A Votorantim Cimentos, empresa do Grupo Votorantim, anunciou a dispensa de funcionários e a suspensão da produção na sua fábrica de cimentos no município de Ribeirão Grande, sudoeste paulista. [...]. Alegou o atual contexto macroeconômico brasileiro".</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>

<p>45 É possível afirmar que existe simetria de porte nacional entre a Itabira Agro industrial S/A e as demais indústrias do setor, principalmente destacando as maiores?</p>	<p>Levando em consideração esses elementos, conclui-se que não há simetria, quer no valor das vendas brutas ou no volume da produção, entre a Itabira e as maiores indústrias do setor. Como o parâmetro usado foi "grupos cimenteiros", para efeito de comparação também foi incluído o grupo João Santos, chegando-se no mesmo resultado. Os levantamentos evidenciaram que de 2011 a 2013 a Votorantim e a InterCement apresentaram curvas crescentes de vendas e produção, enquanto que a Itabira e o grupo João Santos praticamente permaneceram nos mesmos patamares.</p>	<p>IRRELEVANTE: Cartéis ocorrem em ambiente sem simetria</p>
<p>46 Como esta distribuída a produção de cimento no Brasil entre as indústrias atuantes nos pais?</p>	<p>Referiu como está distribuída a produção de cimento no Brasil</p>	<p>IRRELEVANTE: Cartéis ocorrem em ambientes com diferentes níveis de distribuição de produção</p>
<p>47 Quanto é a participação da Itabira Agro Industriai S/A na produção de cimento no Brasil e no mundo?</p>	<p>Itabira Agro Industriai S/A participa do mercado nacional produzindo 2,23% do total e do mercado mundial com 0,04%</p>	<p>Esqueceu o perito de dizer que se trata do agente com quase 60% de market share na região norte do país</p>
<p>48 Considerando a produção da Itabira Agro Industrial S/A (que atua exclusivamente no Brasil), pode-se considerá-la de grande porte em relação às empresas que atuam ou pertencem a grupos com atuação também em outros países?</p>	<p>Não, de acordo com os percentuais apresentados no item anterior, a Itabira não pode ser considerada uma empresa de grande porte, se comparada com os grupos com atuação também em outros países.</p>	<p>IRRELEVANTE: Cartéis ocorrem com agentes de diferentes portes</p>
<p>* 49 Considerando a economia de escala nos custos de produção, como está classificada a Itabira Agro industrial S/A em relação a seus concorrentes, inclusive aqueles que atuam em mercados do exterior? É possível afirmar que essa empresa possui ganhos de escala significativos em relação às maiores produtoras mundiais que atuam também no Brasil?</p>	<p>não é razoável emitir uma opinião segura sobre a capacidade competitiva da Itabira (e do grupo João Santos) e do seu possível grau de ganhos de escala "em relação às maiores produtoras mundiais que atuam também no Brasil" sem incorrer em risco de incerteza.</p>	<p>INCONCLUSIVO</p>
<p>50 Como está distribuída geograficamente a atuação das indústrias de cimento no Brasil por Unidade da Federação?</p>	<p>Apresentou uma tabela com base no SNIC</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>
<p>51 Itabira Agro Industrial S/A tem como controlador algum grupo industrial? Qual? Em que setores</p>	<p>Itabira Agro Industrial S/A é uma empresa integrante do chamado "grupo</p>	<p>IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso</p>

atua? Como se deu a expansão desse grupo no mercado cimenteiro?	industrial João Santos". O perito descreveu o referido grupo	
52 Quantas plantas industriais de cimento possui esse grupo? Quais são?	Segundo citado na resposta ao item anterior, o grupo industrial João Santos, possui 11 (onze) empresas cimenteiras,	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
53 Quando começaram a ser implantadas e quando foram postas em funcionamento? Onde se localizam? Queira o Sr. Perito explicar a expansão temporal desde sua primeira fábrica até o presente momento, inclusive com relação a fábricas em implantação.	O perito apresentou tabelas com as cidades e as datas	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
54 Quais plantas industriais utilizaram incentivos fiscais? Quem os concedeu? Foram aplicados?	O perito apresentou tais informações	IRRELEVANTE: cartel acontece mesmo em setores que recebem subsídio
55 Quantas plantas industriais foram pioneiras em seus mercados? Quais critérios orientaram a instalação de cada fábrica?	O perito apresentou tais informações	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
56 Qual a reação dos demais fabricantes a instalação de cada uma das plantas industriais? Existem concorrentes? O preço praticado por esses concorrentes se justifica no mercado respectivo?	O perito apresentou tabelas e alegou que "São praticamente inexistentes registros dessas reações" de concorrentes após a instalação de uma nova unidade do grupo João Santos	IRRELEVANTE: informando falta de informação de reações, além de descrever o mercado
57 Há concorrência do mercado externo? Queira o Sr. Perito justificar por mercado.	Pelo volume e valor, as importações marcam sua presença no mercado nacional de cimento, somente não subindo desse patamar impedido que é pela política do governo brasileiro de proteção à indústria cimenteira do país e pela significativa desvalorização do Real perante as outras moedas — desvalorização direta em relação às moedas fortes; pela paridade cambial, em relação às demais moedas. Uma possível remoção dessas barreiras poderia proporcionar um significativo aumento das importações de cimento.	TAL ASPECTO CONTRARIA A ANÁLISE DO PERITO DE QUE O PREÇO NO BRASIL É TÃO MAIS EM CONTA QUE O PREÇO INTERNACIONAL. Ora, se o Brasil fosse um país tão barato, não haveria necessidade de proteção governamental alguma. Aliás, seria até irracional tal proteção, já que os brasileiros estariam protegidos naturalmente das importações.
58 Os locais onde a Itabira Agro Industriai S/A e demais fábricas do grupo estão localizadas são considerados os mais atraentes para o setor?	Não houve uma resposta direta a tal pergunta. Apenas se disse que os projetos são do tipo green field	Sem comentário

<p>59 Historicamente, o grupo detentor da Itabira Agro industrial S/A buscou expansão territorial para regiões mais desenvolvidas ou com maior potencial de lucratividade e rentabilidade?</p>	<p>Historicamente o grupo industrial João Santos tem centrado suas atividades de produção de cimento nas regiões norte e nordeste do país,(...) A análise conjunta dos quatro retro apresentados evidencia que o grupo João Santos tem voltado suas atividades de produção de cimento mais para as regiões "com maior potencial de lucratividade e rentabilidade", não necessariamente as "mais desenvolvidas" do país</p>	<p>Se há diferença de lucratividade, significa que a análise homogênea feita pelo perito é equivocada, que simplesmente comparou o preço da Itambira com o preço nacional, agregado</p>
<p>60 Qual a margem de lucro histórica da Itabira Agro Industrial S/A. considerando o período de 2001 a 2013? E das demais fábricas do grupo?</p>	<p>O perito apreendeu margens de lucros das empresas do grupo, mostrando que houve anos com lucratividade negativa</p>	<p>Novamente, há que se distinguir o lucro bruto do lucro líquido que gera estes baixos percentuais, mas que junto com o lucro operacional junta também o lucro derivado de operações financeiras não necessariamente ligadas ao poder de mercado da empresa</p>
<p>61 Destacando o período de 2002 a 2006 como se avalia a lucratividade da Itabira Agro industrial S/A em relação ao período estendido? E as demais fábricas do grupo?</p>	<p>Apresentou tabela com lucratividade das empresas do grupo</p>	<p>Idem ao comentário anterior</p>
<p>62 É possível afirmar que a lucratividade da Itabira Agro industriai S/A ou das demais fábricas do grupo se aproxima das margens de lucro esperadas para sua atividade industrial? Por que?</p>	<p>O perito entendeu que Itambira tem lucratividade inferior a outras empresas do setor</p>	<p>Este tipo de comportamento é o esperado em um mercado homogêneo. Por exemplo, em Cournot, a margem de lucro refere-se ao share dividido pela elasticidade preço da demanda própria. Quanto menor o share, menor será a lucratividade. Um cartel pode, em alguns cenários, permitir que empresas tenham lucro diferenciado. Obviamente que há outros modelos teóricos, assim como há particularidades regionais, de custo e de demanda que necessitam ser analisadas. Todavia, o Grupo João Santos possui quase 10% de relação de vendas com o EBITDA em 2012. Trata-se de um lucro menor que o de outras empresas, mas, ainda assim, é um lucro substantivo.</p>
<p>63 Qual a evolução do patrimônio líquido da Itabira Agro Industriai S/A e das demais fábricas do grupo ao longo do período de 2001 a 2012? Esta</p>	<p>O perito apresentou tabela com evolução do patrimônio líquido das empresas do grupo</p>	<p>Trata-se de um conceito meramente contábil. A discussão importante para este caso é econômica e não exclusivamente contábil.</p>

<p>evolução apresenta alguma anormalidade?</p>		
<p>64 Houve algum momento no Brasil quando o Governo Federal, através de qualquer de seus agentes ou do Conselho Interministerial de Preços, fixou os preços do cimento? Em qual período isso ocorreu?</p>	<p>O perito respondeu que sim, explicando o histórico</p>	<p>IRRELEVANTE</p>
<p>65 Pode-se afirmar que o preço do cimento entre 2001 a 2011 é determinado pelo mercado? Quais fatores influenciam na formação do preço do cimento? Este mercado, pelo produto, admite grandes discrepâncias de preços? Por quê?</p>	<p>O perito alegou que A análise dessas duas séries de dados permite que se chegue à conclusão de que enquanto a oferta de cimento (produção interna mais as importações), no período compreendido de 2001 a 2011 cresceu 62,01%, o preço médio nominal do produto cresceu 66,83%. Todavia, se descontada a inflação linear do mesmo espaço de tempo (ver quadro a seguir), tem-se um decréscimo no preço do cimento na ordem) 6,18%. Alegou também que Dentre os fatores que explicam esse comportamento da produção de cimento no Brasil, destacam-se o crescimento econômico no final do período, a expansão do crédito - em especial, o crédito imobiliário - e a retomada dos investimentos públicos em infraestrutura e habitação. Como consequência do desenvolvimento da economia, o consumo brasileiro de cimento per capita aumentou significativamente: 205 kg em 2005, 271 kg em 2009 e 333, em 2011. entre 2001 a 2011, o mercado influiu de forma decisiva para a formação do preço do cimento no Brasil, no que pese as recorrentes suspeitas de formação de cartel pelas empresas produtoras. Entre os principais fatores que influenciam no preço do cimento no mercado nacional estão: o nível de rendas das pessoas, a expansão ou retração do crédito, a atuação do governo na realização de obras estruturantes e no financiamento de habitações e a então redução das taxas de juros</p>	<p>É óbvio que o mercado influi no preço do produto. Isso ocorre também em situações de cartel. A variável concorrência é uma das variáveis que influenciam o preço. Todavia, há outras variáveis que de maneira simultânea influenciam o preço. Neste sentido, não há qualquer problema em considerar outras variáveis explicativas do preço. É sempre o "mercado" que determina o preço. A questão central aqui é saber se o mercado, do ponto de vista da estrutura da oferta, está ou não está cartelizado. Tal só é possível saber com base em dados quantitativos com a construção de um cenário contrafático muito bem delimitado. No presente caso, não parece ter havido a preocupação com a referida necessária atividade de construção de contrafactuais. De todo modo, há robustas provas qualitativas no sentido de que há, sim, cartel no setor. Deste modo, a resposta dada a esta questão, da maneira fornecida pelo perito, pode eventualmente obscurecer o debate.</p>

<p>*66 Destacando o período de 2002 a 2006, os preços praticados pela Itabira Agro industrial S/A e demais fábricas de cimento do grupo são típicos de cartel? Por quê?</p>	<p>De acordo com o perito, "Se tomados isoladamente, o exame dos dados contidos na tabela e no gráfico retro apresentados permite que se conclua que tanto a Itabira como o Grupo João Santos se comportaram como não integrantes de cartel. Isso porque os preços médios de ambos (da Itabira e do Grupo João Santos) durante todo o período analisado, sempre ficaram abaixo da média nacional. Portanto, se cartel há, a empresa e o grupo citados não o integram e, se integram, não acatam as decisões sobre o preço de venda do produto."</p>	<p>Em razão de todos os comentários já feitos aqui, entende-se INCORRETA a avaliação do perito que entende ser possível avaliar o preço do mercado em agregado e comparar tal índice médio com o preço da Itambira, como evidência de que há ou não há cartel. O próprio perito concordou que este tipo de medida é inadequado na resposta ao quesito 15. O perito alegou no quesito 15 que "Analisando uma só variável — a curva de evolução dos preços — não há como definir se uma empresa participa ou não de um cartel." Se isso é verdade, como ou por quê razão o perito esqueceu o que ele mesmo escreveu e agora, neste quesito 66, analisa apenas o preço e afirma categoricamente, com base na avaliação do preço, que não há cartel. Aliás, este é o preço indicado pela própria empresa. Não houve análise de notas fiscais, não houve contracheragem dos referidos valores por parte de consumidores, não houve avaliação dos efeitos dos contratos de swap e, principalmente, houve total desconsideração das provas de caráter qualitativo</p>
<p>*67 Itabira Agro Industrial S/A e demais fábricas de cimento do grupo, levando em consideração sua rentabilidade e demais aspectos de sua participação no mercado, contribuiu ou influenciou em alguma política de preços que seja considerada cartel? Por quê?</p>	<p>Alegou o perito que "Todo o empenho do Processo Administrativo nº08012.011142/2006-79 da SDE (fls. 250 a 260 do Processo nº 0105302-66.2012.8.0001) esteve em buscar provas e constatar a existência de cartel formado por empresas fabricantes de cimento no Brasil; entre as empresas desse provável cartel foi incluída a Itabira Agro Industrial S/A. Todavia, alegou que a rentabilidade do Grupo João Santos é inferior ao de outros grupos. Alegou que os preços do grupo João Santos é inferior ao da média nacional. Alega também que o volume</p>	<p>A análise de rentabilidade, de EBITDA e de preços não é impeditivo para que exista combinação de preços. Eventualmente, a empresa foi ineficiente em determinados aspectos. Também, como o Grupo João Santos não está concentrado em áreas com a mesma densidade econômica de outros grupos é natural que a rentabilidade e os preços sejam diferenciados tanto da média do Brasil como dos grandes competidores nacionais que estão regionalmente localizados em áreas com maior demanda. A comparação da rentabilidade feita pelo perito, também, como já explicitado várias vezes,</p>

	negociado pelo Grupo é baixo comparado com outros agentes do setor e seu EBITDA seria pequeno ou negativo em alguns anos	contempla despesas financeira opacas, com pouco transparência e com pouca ligação em relação à análise de poder de mercado
68 Existe transparência de preços no mercado de cimento brasileiro? Onde essas informações estão disponíveis?	O preço do cimento, principalmente para a embalagem de saco de 50 quilos, é divulgado com transparência em jornais, revistas e, também, pelos sites da CBIC - Câmara Brasileira da Indústria de Construção, da Editora Pine, da ABRAMAT - Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção, da ABCP - Associação Brasileira de Cimento Portland, do SNIC - Sindicato Nacional da Indústria do Cimento e outros	Sem comentário
69 Como o modelo de Bertrand pode ser aplicado na indústria do cimento brasileira?	Por incrível que pareça, o perito acha que é possível usar este modelo em sua modalidade homogênea	é um absurdo usar este modelo. O perito acha que os modelos utilizam estruturas duopolísticas, o que não é verdade. Os modelos podem ser aplicados a duopólios ou a outras estruturas de oligopólio. Além disto, se o Bertrand Homogêneo fosse aplicável, todas as empresas estariam cobrando apenas custo marginal como preço, não teriam lucro algum e teriam preços iguais. Se o perito quisesse usar o modelo como se fosse Bertrand Heterogêneo, significaria que consumidores viriam o cimento como bem diferenciado, o que contraria todo o parecer do perito. O perito alega que as empresas praticam paralelismo de preços, mas também refere, em outro quesito, que a Itabira não pratica paralelismo de preços. Ou seja, o perito consegue se contradizer várias vezes.
70 Observando os princípios do modelo de Bertrand e do paralelismo de preços, como o Sr Perito classifica a Itabira Agro Industrial S/A e demais fábricas de cimento do grupo? Por quê?	O perito acha que é possível aplicar o modelo para Itabira	Idem ao comentário anterior

71 Como se deu a evolução da produção de cimento no Brasil desde a década de 1970 até 2013?	O perito apresentou o gráfico da evolução das quantidades	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
72 Como essa produção se comportou frente aos ciclos econômicos do país especialmente nas fases do Milagre Econômico (anos 70), Estagnação do Plano Cruzado (anos 80), Consolidação do Plano Real (anos 90), Crise na Construção Civil (início dos anos 2000) e Recuperação Recente (a partir de 2005)?	O perito fez uma grande análise descritiva de preços médios da indústria	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso (com base em dados já formatados e agregados)
73 Qual é a relação existente entre o crescimento do PIB da construção civil e o crescimento da produção de cimento no Brasil?	O perito alega que há semelhança de comportamento da variável PIB e crescimento da produção de cimento	Isso é bem óbvio. Aliás, a produção de cimento faz parte da contabilização do próprio PIB. Portanto, há uma relação de endogeneidade entre ambas variáveis, que são afetadas pela demanda em geral.
74 Como se comportou a produção de cimento no país no período de 2002 a 2012?	O perito apresentou poucas observações anuais de 2002 a 2012 para mostrar a evolução da produção de cimento no país	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
75 Como se comportou a produção de cimento no Brasil no período de 1950 a 2013 em relação ao PIB?	O perito apresenta descrição de dados de cimento e de PIB	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
76 A produção de cimento no Brasil cresceu mais ou menos em relação ao PIB do país?	o perito alega que o PIB e a produção de cimento foram proporcionais	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso
77 Analisando essas séries históricas, é possível afirmar que houve limitação de produção pela indústria do cimento no Brasil? Por quê?	o perito entende que não houve limitação da produção no Brasil	Com base em tabelas agregadas e dados contábeis, o perito acha que não houve limitação de produção de cimento no Brasil. Trata-se de sua opinião pessoal.
78 Como se comportou a produção da Itabira Agro Industrial S/A nesse mesmo período?	O perito informou que a empresa aumentou sua produção em 34 anos em 142%	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso (com base em dados já formatados e agregados)
79 Qual é a relação existente entre o crescimento da produção dessa empresa com a indústria do cimento como um todo no país e no mundo?	O perito alega que há correlação entre as variáveis	Sem comentário
80 Quanto foi o índice de concentração do mercado de cimento no Brasil no período de 2001 a 2012, anualmente medido pelo HHI (índice de Herfindahl-Hirschman)?	O perito informou o HHI	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso. O HHI não impede a existência de cartel
81 Essa evolução denota que movimento em relação à	O perito informou movimentos de concentração	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente

concentração do setor (aumento ou diminuição)?		caso. Cartéis ocorrem em indústria com movimento de concentração ou não
82 Destacando o período de 2002 a 2006, como esta análise e conclusão pode ser tomada? Por quê?	O perito alegou que Votorantim aumentou seu share de 21,98% para 40,03%, enquanto a João Santos que é o segundo maior player teria seu share diminuído de 15% para 11,45%	IRRELEVANTE: pura descrição do perito sem impacto no presente caso. Cartéis ocorrem por empresas que perdem market share, justamente para impedir que seu share fique mais dilapidado ainda. Este tipo de análise é justificado no presente caso, que versa sobre um acordo proposto de não agressão. O agente menos eficiente pode querer se proteger por meio de um acordo ao invés de melhorar sua eficiência administrativa e operacional
83 Quantos grupos produtores de cimento existiam no Brasil em 2002?	O perito informou que havia 10 grupos em 2002 no Brasil	Sem comentário
84 Quantos grupos produtores de cimento existem no Brasil atualmente ou na informação mais recente?	O perito não respondeu claramente	Sem comentário
85 Quanto foi o crescimento da quantidade de grupos produtores de cimento no Brasil nesse período?	O perito não respondeu claramente	Sem comentário
86 Houve concentração ou ampliação da quantidade de empresas que produzem cimento no país nesse período?	O perito alegou que no período em estudo (de 2002 e 2006), a entrada de novos grupos alcançou uma média anual de 0,75 empresa/ano.	Sem comentário
87 Quanto era a participação de cada grupo na produção de cimento no Brasil em 2001 e em 2013?	O perito compreendeu que a) O primeiro lugar no ranking nacional de produção de cimento sempre esteve como grupo Votorantim que, partindo de um patamar de 23,53% da produção, em 2001, chegou a deter 41,75% e findou o período com 35,86. b) O segundo lugar esteve com o grupo João Santos de 2001 a 2011, oscilando entre 15,42%, 16,28% e 10,77%. c) A InterCement iniciou o período posicionada em sexto lugar, com 10,71%, decresceu para 7,91% e chegou na segunda posição, com 18,49%, em 2013. d) Os outros produtores (os não colocados entre os oitos maiores) eram responsáveis por 10,78% da fabricação de cimento, em 2001, e encerram o intervalo temporal com 20,66%.	Sem comentário

<p>88 Qual foi o grupo que mais cresceu nesse período?</p>	<p>Dentre os grupos cimenteiros que atuam no país o que mais cresceu em participação absoluta foi a Votorantim, que partiu de 6.912 para 24.360 Mt (em 2001 e 2013, respectivamente), o que representa um aumento de 17.448 Mt. No entanto em termos relativos, o maior destaque ficou com o InterceCement, que subiu de 10,71% para 18,49% (em 2001 e 2013, respectivamente),</p>	<p>Sem comentário</p>
<p>89 Houve concentração, manutenção ou desconcentração nas participações dos grupos produtores de cimento no país de 2001 a 2013?</p>	<p>O perito apresentou as estruturas de oferta em 2001 e 2013</p>	<p>Sem comentário</p>
<p>90 Qual crescimento obteve a Itabira Agro Industriai S/A e demais fábricas de cimento do grupo no período?</p>	<p>O perito alegou que Itabira teve grande crescimento de 2001 a 2013 em termos de vendas e de produção, tendo uma diminuição de seu patrimônio líquido</p>	<p>Assim, como é só o patrimônio líquido afetado, em que pese a elevação de produção e de vendas, verifica-se que há um problema de caráter gerencial, possivelmente não relacionado ao debate do poder de mercado da empresa.</p>
<p>91 Quantas aquisições de cimenteiras a Itabira Agro Industrial S/A e o grupo industrial que lhe controla realizou de 2000 a 2013? E concreteiras (ou concreteiras)? Com base nessas informações e possível dizer que a Itabira Agro industrial S/A e o grupo industrial do qual é parte cresceu a partir de projetos novos (greenfield) ou mediante aquisição de concorrentes?</p>	<p>Desde sua fundação, o grupo João Santos fez apenas três aquisições de unidades cimenteiras: a) em 1961 adquiriu a ITABIRA — sucessora da Barbará S/A Fábrica de Cimento Portland que, por sua vez sucedeu a Barbará & Cia. Ltda; b) em 1967 comprou a Cimentos do Brasil S/A - CIBRASA, e c) em 1979 adquiriu a IBACIP Indústria Barbalhense de Cimento Portland S/A, atual Itapui Barbalhense Indústria de Cimentos S/A. Esse tipo de investimento é conhecido pelo termo inglês <i>brownfields projects</i>; aquisição de plantas industriais desenvolvidas por terceiros, com estrutura preexistente e com base em ativos em funcionamento ou em vias de funcionar. No que concerne a concreteiras, o grupo industrial João Santos chegou a possuir quatro unidades de processamento de concreto, todas como divisões de algumas das suas fábricas de cimento; no Espírito Santos, em</p>	<p>Sem comentários</p>

	Sergipe, na Bahia e em Pernambuco. As três primeiras foram desativadas e somente está em funcionamento a usina da Itapessoca Agro Industrial S/A, localizada em Goiana-PE	
92 Com base na resposta anterior diga se o crescimento Itabira Agro industrial S/A e do grupo industrial do qual é parte, se deu de forma a ampliar ou não a oferta e a concorrência no mercado nacional de cimento? O mesmo pode ser dito dos seus maiores concorrentes? Explique.	Alegou o perito que o Grupo João Santos teve alguns empreendimentos brownfields, e muitos outros greenfields, mas seus concorrentes não investem tanto em greenfields	Sem comentários
93 Qual o comportamento da concorrência, identificando cada concorrente, face à Itabira Agro Industrial S/A e demais fábricas de cimento do grupo? Há convivência pacífica no mercado entre os concorrentes? Há disputa? Em qual nível?	O perito alegou que são praticamente inexistentes registros dessas reações, caso a caso. Poucos são encontrados, como o dumping praticado pelo grupo Votorantim na década de 1950, em face da abertura da primeira unidade cimenteira do grupo João Santos. Referiu também que cimenteiras entram na justiça com ações contra suas rivais, mostrando que haveria disputas e rivalidade	As informações apresentadas são esparsas, imprecisas e incompletas. Esparsas como reconhecido pelo perito. São imprecisas, porque denunciam práticas de dumping que dizem respeito à práticas predatórias internacionais e não a preço predatório nacional. Também, o fato de haver algumas ações cíveis não impede por si só a existência de cartel, nem mostra o nível de rivalidade do setor.
94 Qual o comportamento esperado de uma empresa competitiva em um mercado oligopolizado com produto perfeitamente homogêneo, com informação perfeita, como o cimento?	De acordo com o perito, “espera-se que as empresas operem em competição com as demais concorrentes, obtendo menor custo de fabricação e ofertando melhor preço. Isso porque, em sendo o produto homogêneo e, conseqüentemente, tendo a mesma qualidade, não há como se diferenciar nessas áreas.”	Trata-se de uma pergunta viesada, porque pode dar a entender que o cimento versa sobre um mercado competitivo e que não há diferenças de qualidade do produto cimento. Se a pergunta tiver apenas um aspecto teórico, então, não auxilia na avaliação do caso específico em análise, portanto, sendo irrelevante
95 O que é o fenômeno da liderança de preço?	Resposta teórica	Sem comentários
96 possível num mercado oligopolizado com produtos perfeitamente homogêneos com informação perfeita que haja convergência de preços sem que haja formação de um cartel?	Resposta teórica	Sem comentário
97 O que é paralelismo de preços? Como funciona? Qual a diferença entre cartel e paralelismo de preços?	Resposta teórica	Cabe apenas ressaltar que o CADE não está acusando nem condenou a Itabira por mero paralelismo de preços. Há provas concretas de tabelamento de preços entre concorrentes.
98 É esperado que empresas competitivas, em um mercado	Resposta teórica	Idem ao item anterior

<p>oligopolizado com produtos perfeitamente homogêneos, com informação perfeita possuam comportamentos paralelos mesmo sem a formação de cartel? Esse tipo de comportamento competitivo é normal e esperado? Explique.</p>		
<p>99 Que(m) é o líder do mercado de cimento de Brasil, qual o comportamento esperado do líder nesse mercado? Qual o comportamento esperado das empresas menores? Qual a conduta competitiva racional de cada um, mesmo na ausência de formação de um cartel?</p>	<p>De acordo com o perito, o líder é a Votorantim. A Votorantim e a Interceмент atuam no mercado com liderança em preços e que os fabricantes de menor porte e com menor capacidade de concorrência seguiriam o preço destas duas.</p>	<p>A Itabira não é uma empresa pequena no Norte ou Nordeste. Não é verdade que ela deva necessariamente seguir o preço das demais. De todo modo, nunca foi esta a acusação do CADE, no sentido de que uma empresa estaria seguindo o preço da outra. Na realidade, há provas concretas e diretas, qualitativas, que demonstram troca de informação ilícita entre agentes. O paralelismo de preços apenas é lícito se não há troca de informação sensível, convites para elevação de preço ou fixação de tabelas de preços, como verificado e documentado no presente caso, conforme evidências coletadas na sede da Itambira, que o Perito insiste em não considerar.</p>
<p>100 Aplicando-se o princípio in dúbio pro réu é possível se afirmar que do mero paralelismo de preços seja possível se afirmar a existência de um cartel?</p>	<p>O perito citou jurisprudência do CADE em que a ex-Conselheira Ana Frazão entendeu que simples paralelismo de preços não pode servir de base para punição.</p>	<p>Esquece o perito que a própria ex-Conselheira Dra. Ana Frazão analisou o presente caso e reconheceu que haveria provas diretas de combinação de preços, não havendo simples paralelismo de preço.</p>
<p>101 Conclua o Sr. Perito se a Itabira Agro Industrial S. A e demais fábricas de cimento do grupo podem ser consideradas praticantes de atos que impliquem em formação de cartel na indústria do cimento nacional, entre 2002 e 2006. Queira o Sr Perito justificar sua resposta.</p>	<p>O perito concluiu que não haveria conduta ilícita alguma, porque João Santos estaria enfrentando dificuldades financeiras, porque investe em greenfields, porque está localizada em área distante de outros concorrentes, porque seus preços são inferiores à média nacional e o lucro na venda é inferior ao lucro de outros agentes</p>	<p>Como já extensamente referido anteriormente, nenhuma destas variáveis consegue, por si só, apagar a existência de provas diretas de combinação de preços, encontradas tais evidências na sede da Itambira. Os dados contábeis foram analisados de maneira viesada e com base na tese equivocada que um agente com elevado market share regional pode ter seu preço ou seu custo comparado com grandes médias nacionais. Também, há o equívoco de achar que empresas com pouco lucro não podem fazer cartel. Podem sim. Aliás, é a deterioração da margem de lucro que pode levar agentes a</p>

		querer manter uma situação estável, sem a interferência da concorrência de agentes mais eficientes.
--	--	---

4. Conclusões

Entende-se que a perícia foi realizada sem a participação do CADE, ao contrário do que dispõe a Lei 12.529/2011. Também, há que se investigar a relação do perito em relação às suas eventuais tratativas com o Grupo João Santos. Ademais, ainda que o Juízo não entenda qualquer problema formal ou material com a confecção da perícia, há que se compreender que as respostas do perito são contraditórias e infundadas.

Eis o parecer.

Brasília 27 de outubro de 2017.

(Assinado eletronicamente no DOC SEI 0402851 do Processo nº 08700.006776/2017-12 do CADE)

RICARDO MEDEIROS DE CASTRO
COORDENAÇÃO DE ESTUDOS DE CONDUTAS
DEPARTAMENTO DE ESTUDOS ECONÔMICOS DO CADE

5. Referências

- ARVAN, L. (1985). Some Examples of Dynamic Cournot Duopoly with Inventory. *Rand Journal of Economics*, 16(4), 569-580.
- BASAR, T., & OLSDER, J. (1995). *Dynamic Noncooperative Game Theory*. Academic Press.
- BULOW, J., GEANOKOPLOS, J. D., & KLEMPERER, P. D. (1985). Multimarket Oligopoly: Strategic Substitutes and Complements. *JPE*, 488-511.
- CELLINI, R., LAMBERTINI, L., & OTTAVIANO, G. (2004). Welfare in a differentiated oligopoly with free entry: a cautionary note. *Research in Economics*, 58, 125-133.
- COTTERILL, R., & HALLER, L. (1994). An Econometric Analysis for the Demand of RTE Cereal: Product Market Definition and Unilateral Market Effect. *Food Marketing Policy Center. Research Report No. 35*, 1/72. Acesso em 01 de Abril

- de 2016, disponível em <http://www.canr.uconn.edu/are/zwickcenter/documents/researchreports/rr35.pdf>
- DASGUPTA, P., & MASKIN, E. (1981). *The existence of equilibria in discontinuous economic games 1: Theory, ICERD discussion paper 81/21*. Londres: London School of Economics.
- DHAR, T. P., CHAVAS, J.-P., COTTERILL, R. W., & GOULD, B. W. (Dezembro de 2005). An Econometric Analysis of Brand Level Strategic Pricing between Coca-Cola and Pepsi Inc. *Journal of Economics & Management Strategy*, 14(4), 905-931. Acesso em 1 de Abril de 2016, disponível em <https://www.aae.wisc.edu/fsrg/publications/wp2005-03.pdf>
- DIXON, H. (1984). The existence of a mixed strategy equilibria in a price-setting oligopoly with convex costs. *Economic Letters*, 16, 205-212. Acesso em 29 de Março de 2016, disponível em http://huwdixon.org/publication_archive/articles/econletters84.pdf
- EDGEWORTH, F. (1897). The Pure Theory of Monopoly. *Giornale degli Economisti*, 40, 13-31.
- FARHI, E., & HAGIU, A. (2007). Strategic Interactions in Two-Sided Market Oligopolies - Working Paper 8-11. *Harvard Business School*, 1-25. Acesso em 29 de Março de 2016, disponível em <http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/08-011.pdf>
- GAL-OR, E. (1985). Information Sharing in Oligopoly. *Econometrica*, 53, 329-343.
- GASMI, F., LAFONT, J., & VUONG, Q. (1992). Econometric Analysis of Collusive Behavior in a Soft-Drink Market. *Journal of Economics and Management Strategy*, 1(2), 277-311.
- GOSHI, A., & MITRA, M. (2009). Comparing Bertrand and Cournot Outcomes in the presence of public firms. *UNSW Australian School of Business Research Paper No. 2008 ECON 18*. doi:<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1323262>
- HARRIS, C., HOWISON, S., & SIRCAR, R. (2010). Games with exhaustible resources. *SIAM J. Applied Mathematics*, 70, 2556–2581.
- JANSEEN, M., & RASMUSEN, E. (2002). Bertrand Competition under uncertainty. *Journal of industrial economics*.
- JUDD, K. M. (1990). *Cournot versus Bertrand: a dynamic resolution*. Fonte: Stanford: <http://web.stanford.edu/~judd/papers/invold.pdf>
- KIRMAN, A. P., & SOBEL, M. J. (1979). Dynamic Oligopoly with Inventories. *Econometrica*, 42(2), 279-287.
- KREPS, D. M., & SCHEINKMAN, J. A. (1983). Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes. *Bell Journal of Economics*, 14, 326–337.
- KREPS, D., & SCHEINKMAN, J. (1983). Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes. *Bell Journal of Economics*, 14, 326-337.

- LAYE, J., & LAYE, M. (2008). Uniqueness and characterization of capacity constrained Cournot–Nash equilibrium. *Operations Research Letters*, 36(2), 168–172.
- LEDVIDA, A., & SIRCAR, R. (14 de Abril de 2011). Dynamic Bertrand and Cournot Competition: Asymptotic and Computational Analysis of Product Differentiation. Fonte: <https://www.princeton.edu/~sircar/Public/ARTICLES/dynBvsCprodDiff.pdf>
- LEVIATAN, R., & SHUBIK, M. (1972). Price duopoly and capacity constraints. *International Economic Review*, 111-122.
- MUKHERJEE, A. (2005). Price and quantity competition under free entry. *Research in Economics*, 59, 335–344.
- OSBORNE, M. J., & PITCHNIK, C. (1983). *Price competition in a capacity constrained duopoly. Department of economics discussion paper series. 185*. Nova Iorque: Columbia University.
- PUU, T., & NORIN, A. (2002). Cournot Duopoly when the Competitors Operate under Capacity Constraints. *Cerum Working Papers*, 50, 1-27. Acesso em 29 de março de 2016, disponível em http://www.sprak.umu.se/digitalAssets/18/18964_cwp_50_02.pdf
- ROCHET, J.-C., & TIROLE, J. (2006). Two-Sided Markets: Where We Stand. *Rand Journal of Economics*, 37(3).
- SALANT, S. W., SWITZER, S., & REYNOLDS, R. J. (1983). Losses from Horizontal Merger: The Effects of an Exogenous Change in Industry Structure on Cournot-Nash Equilibrium. *Quarterly Journal of Economics*, 98(2), 185-199.
- SZECHA, N., & WEINSCHENKB, P. (Março de 2013). Rebates in a Bertrand game. *Journal of Mathematical Economics*, 49(2), 124–133.
- THOMAS, C. J. (1999). The effect of Asymmetric Entry Costs on Bertrand Competition. *FTC Working Paper 228*, 1-26. Acesso em 29 de Março de 2016, disponível em <https://www.ftc.gov/sites/default/files/documents/reports/effect-asymmetric-entry-costs-bertrand-competition/wp228.pdf>
- TREMBLAY, V., TREMBLAY, C., & ISARIAYAWONGSE, K. (2013). Cournot and Bertrand Competition when advertising rotates demand: the case of Honda and Scion. *Internation Journal of the Economics of Business*, 20(1), 125-141.
- VIVES, X. (1986). Rationing rules and Bertrand-Edgeworth equilibria in large market. *Economics Letters*, 21, 113-116.