



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico
Coordenação-Geral de Defesa da Concorrência – I

Parecer n.º 218 /2003 COGDC-I/SEAE/MF

Brasília, 19 de Dezembro de 2003.

Referência: Ofício nº 1421 / 2003 / DPDE / GAB

Assunto: Processo Administrativo n.º 08012.009160/2002-67.

Representante: Luiz Sérgio de Oliveira

Representados: Peça Gás, Lig Gás, Liquigás, Jet Gás, Casa do Gás

Conclusão: Sugere aplicação de multa pecuniária e publicação da decisão em jornal de grande circulação no Estado do Paraná

Versão: Pública.

Com base na Lei n.º 8.884/94, a Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE envia Parecer Técnico à Secretaria de Direito Econômico – SDE, do Ministério da Justiça, referente ao Processo Administrativo n.º 08012.009160/2002-67.

I – DA REPRESENTAÇÃO

1. Em agosto de 2002 esta Secretaria de Acompanhamento Econômico recebeu, através de seu e-mail institucional, denúncia realizada pelo Procon de Paranavaí, segundo a qual distribuidoras locais de GLP dessa cidade estariam atuando de forma cartelizada. Ainda segundo a denúncia, os preços do GLP praticados em Paranavaí eram sempre muito superiores aos existentes em cidades/ regiões vizinhas.

2. Em outubro de 2002, esta Secretaria instaurou Procedimento Administrativo para investigar possível conduta concertada entre as companhias distribuidoras e revendedoras de GLP no município. Encontrando indícios de práticas anticompetitivas, esta

Secretaria solicitou, em novembro de 2002, a instauração de Processo Administrativo à SDE (Secretaria de Direito Econômico).

3. Em 20 março de 2003, a SDE decidiu pela instauração do Processo Administrativo, visando a apurar a ocorrência de infração à ordem econômica, consistente nas seguintes práticas: (i) fixar, em acordo com concorrente, preços e condições de venda de gás liquefeito de petróleo em botijões de 13 Kg (GLP-13) e (ii) dividir e impedir o acesso de novas empresas ao mercado de distribuição local do produto. Tais práticas são tipificadas no artigo 20, incisos I,II,III e IV c/c artigo 21, incisos I,III,IV e V, como infração à ordem econômica.

4. Finalmente, em 26 de março de 2003, em cumprimento ao artigo 38 da Lei nº 8.884/94, a SDE expediu ofício à Seae, informando sobre a instauração do Processo e solicitando a emissão de parecer por parte desta Secretaria, o que se passa a fazer nos tópicos seguintes.

II – DA INSTRUÇÃO DO PROCESSO

5. No curso da investigação foram colhidos elementos, no intuito de auxiliar a análise do caso. Entre esses elementos, destacam-se:

(i) Cópia do Procedimento Administrativo Preliminar nº 05/99, instaurado pelo Ministério Público do Estado do Paraná, para apurar formação de cartel no mercado de gás;

(ii) Nota Técnica da ANP, a qual afirma que há indícios de alinhamento de preços entre 14.10.2001 a 24.11.2001.

(iii) Dados coletados no *website* da ANP, referentes ao levantamento mensal de preços nos Estados e em diversos municípios do Estado do Paraná.

(iv) Matéria do jornal Diário do Noroeste, de 07.05.2000, informando que, no dia 04.05.2000, o preço do gás de cozinha acrescido da taxa de entrega era praticamente o mesmo nos estabelecimentos pesquisados.

(v) Diversas oitivas realizadas por membros do DPDE/SDE.

III. – DA CARACTERIZAÇÃO DA CONDUTA ANTICOMPETITIVA

3.1. Divisão de Mercado e Impedimento de Acesso ao Mercado

6. Foram contundentes os indícios reunidos durante a instrução, com o objetivo de demonstrar que houve acordos de divisão de mercado, além de práticas que visavam a impedir o estabelecimento de novas empresas distribuidoras locais de GLP em Paranavaí.

7. Oitivas coletadas pelo Ministério Público do Estado do Paraná – MP/PR, no procedimento administrativo preliminar por si instaurado, demonstraram que os distribuidores locais de GLP da cidade de Paranavaí procuraram entrar em acordo com novo entrante de modo a impedir que o mesmo comesse a desenvolver atividades naquela cidade. Basicamente, o acordo consistia na obrigação, por parte da nova empresa Leibante & Santos Ltda, de não iniciar atividades em Paranavaí, cabendo às Representadas, em contrapartida, adquirir uma determinada quantidade dos seus botijões.

8. No dia 01.03.2000, nos autos do procedimento instaurado pelo MP/PR, o Sr. Dílson dos Santos, sócio da empresa Leibante & Santos LTDA, situada em Japurá, credenciada pela “COPAGAZ”, declarou:

“... que antes de vir para esta cidade, foi procurado em Japurá, por representantes da “Liquigás” (Nestor), “Minas Gás” (Álvaro), “Supergasbrás” (Alexandre) e “Ono Gás” (Rubens), que lhe propuseram o seguinte acordo: não vir o declarante com o seu caminhão até a cidade de Paranavaí para vender botijões e, em contrapartida, comprariam do declarante, mensalmente, 1.600 botijões P-13; que fizeram o acordo, que durou dois meses

9. Os senhores Nestor Simões, Álvaro Sandri e Rubens Garcia (representantes das empresas Liquigás, Peça Gás e Jet Gás, respectivamente) confirmaram, em seus depoimentos ao MP/PR, a aquisição de botijões de gás da Leibante & Santos, sendo que o Sr. Nestor chegou a afirmar que um dos motivos da compra foi o de evitar que esta empresa vendesse os seus produtos em Paranavaí, o que confirma o quanto dito no depoimento transcrito no parágrafo anterior quanto à existência do acordo entre os concorrentes. Confirma-se os trechos dos depoimentos:

(i) **Sr. Álvaro Sandri (Peça Gás)** “...que em setembro e novembro, chegou a adquirir gás da engarrafadora Copagaz, porque estes haviam comprado gás à vista, e estavam fazendo um preço melhor...”

(ii) **Sr. Rubens Garcia (Jet Gás)** “...que no final do ano de 1999, possivelmente durante três meses, teria adquirido, aproximadamente, 160 botijões de gás da empresa Leibante & Santos Ltda, porque estes saiam por um valor abaixo do que o valor que normalmente pagava; que parou de adquirir produto da empresa acima citada, pois esta teria aumentado o preço cobrado; que acredita que Álvaro, representante da Minas Gás, Alexandre Rigobelo, representante da Supergasbrás, e Nestor Simões, representante da Liquigás também teriam adquirido produtos da Leibante & Santos...”

(iii) **Sr. Nestor Simões (Liquigás)** “...que no final de 1999, possivelmente durante três meses, teria adquirido, aproximadamente, 160 botijões de gás da empresa Leibante & Santos Ltda, porque estes saíam por um valor abaixo do que o valor que normalmente pagava, bem como para evitar que esta empresa vendesse os seus produtos nesta cidade; que parou de adquirir produto da empresa acima citada, pois esta não teve uma boa aceitação no mercado; que Álvaro, representante da Minas Gás, Alexandre Rigobelo, representante da Supergasbrás, também teriam adquirido produtos da Leibante & Santos...”

10. O acordo realizado nos termos acima durou pouco. As razões apresentadas pelos representantes da Liquigás, Jet Gás e Peça Gás para justificar o seu encerramento variaram. Enquanto os Srs. Álvaro (Peça Gás) e Rubens (Jet Gás) alegaram que o acordo encerrou por ter a Leibante & Santos aumentado preços, o Sr. Nestor (Liquigás) sustentou que a razão para tal estaria relacionada com o fato de que os produtos da Leibante & Santos não teriam boa aceitação no mercado.

11. Logo após o encerramento do referido acordo, a Leibante & Santos resolveu iniciar atividades em Paranavaí. No entanto, o caminhão da empresa Leibante & Santos foi interceptado, com o propósito de impedir que a empresa comercializasse os seus produtos em Paranavaí, de acordo com o seguinte trecho do depoimento ao MP/PR do Sr. Dílson dos Santos, sócio da empresa Leibante & Santos LTDA:

(...) que após trinta dias do término do citado acordo, (...) ao iniciar seu trabalho nesta região, de tentar apresentar ao mercado e seus comerciantes o seu produto, foi procurado pelos representantes das empresas de gás acima citadas, exceto por Rubens, representante da “Ono Gás”, bem como por representantes das empresas denominadas “Ultragás” e “Butano”, que interceptaram seu caminhão na entrada desta cidade,..., impedindo o caminhão de seguir o seu percurso e continuar seu trabalho...(...)que aquelas pessoas pediram que Paulo (**motorista**) e Juraci (**vendedor**), fossem embora da cidade, ameaçando-os com agressões físicas...”. (...) que os representantes das citadas empresas teriam dito a Paulo que não admitiriam que a empresa do declarante vendesse gás onde eles vendiam seus produtos...”.

12. A interceptação do caminhão foi confirmada pelos senhores Paulo Miguel de Souza (motorista da Leibante & Santos) e Juraci Vicentini Martinez (vendedor da Leibante & Santos), que reforçaram o depoimento prestado pelo Sr. Dílson dos Santos, em oitivas realizadas por técnicos da SDE. Confira-se:

- (i) **Sr. Juraci Vicentini Martinez (ex-vendedor da Leibante & Santos):** “que as empresas revendedoras de gás em Paranavaí interferiram na entrada da empresa L&S nesta cidade, sendo que uma vez bloquearam o caminhão para impedir que o depoente fizesse vendas em Paranavaí. Que as pessoas que bloquearam o caminhão disseram que já estavam estabelecidos na cidade e que tinham uma linha para atender os consumidores de Paranavaí (...) Que não se recorda das pessoas que bloquearam o caminhão, mas se lembra que estiveram presentes o Alexandre, o Nestor e outros representantes de outras companhias”.
- (ii) **Sr. Paulo Miguel de Souza (ex-motorista da Leibante & Santos):** “que quando veio vender gás em Paranavaí foi barrado na entrada da cidade pelo Sr. Rubens e por revendedores/distribuidores de gás que não se recorda dos nomes. Que se recorda somente do Sr. Rubens pelo fato de que este era cliente da L&S. Que as pessoas que bloquearam o

caminhão alegaram que a empresa do depoente estaria invadindo os postos de venda deles e que dali o caminhão somente sairia para voltar a Japurá”.

13. A interceptação mencionada foi também confirmada por outras distribuidoras locais de Paranavaí, desta vez em oitivas ao MP/PR:

(i) **Sr. Álvaro Cezar Sandri (Peça Gás):**“...que não sabe esclarecer quem teria interceptado o caminhão da engarrafadora acima citada (Copagaz) em Paranavaí...”.

(ii) **Sr. Nestor Simões (Liquigás):** “...foi comunicado por seu funcionário de nome Valter,....que um caminhão pertencente à empresa Leibante & Santos,....transitava pelas ruas de Paranavaí, vendendo o seu produto a estabelecimentos comerciais aqui situados; que foi até o local;...questionou o motivo desta estar vendendo botijões de gás em locais considerados pontos de venda dos distribuidores de Paranavaí. (...) que acredita que os representantes das distribuidoras envolvidas mantiveram contato e solucionaram o problema, determinando que o representante da Copagás retornasse para a sua cidade...”

14. Os trechos apontados dos depoimentos colhidos pelo Ministério Público do Estado do Paraná e pelos técnicos da Secretaria de Direito Econômico demonstram de forma inequívoca a atuação das Representadas, no intuito de inibir a entrada de um novo concorrente no mercado de Paranavaí. Ressalte-se que isso ocorre de duas formas. No primeiro momento, as Representadas propuseram um acordo com a empresa Leibane & Santos Ltda para que essa não vendesse seus produtos diretamente em Paranavaí e sim às Representadas. Em um segundo momento, usaram de ameaças físicas para que a empresa Leibane & Santos Ltda não vendesse seus produtos na cidade de Paranavaí, onde as Representadas atuavam.

15. Todas as provas acima indicadas já apontam para acordos de divisão de mercado por parte de empresas concorrentes em Paranavaí. Aliás, os elementos colhidos neste processo apontam para uma divisão de mercado por meio de áreas geográficas (pontos de venda), divisão esta evidenciada também a partir de outros trechos dos depoimentos colhidos pelo Ministério Público do Paraná, a seguir reproduzidos:

(i) **Sr. Nestor (Liquigás):**“...que normalmente não costuma vender seu produto em estabelecimentos comerciais em que outros representantes vendem os seus produtos, assim como estes também não vendem gás em seus pontos de revenda...”

(ii) **Sr. Alexandre Rigobelo (Gás Lar):**“...que é proprietário da distribuidora “Gás Lar”;... não vende gás em estabelecimentos comerciais em que outros representantes vendem, para evitar que estes tentem vender gás em pontos que costuma vender o seu produto”.

(iii) **Sr. Álvaro Cezar Araújo Sandri (Peça Gás):**“...Que é proprietário da distribuidora “Peça Gás”;...que recebe o gás da distribuidora “Minas Gás”;... que não costuma vender o seu produto em estabelecimentos comerciais em que representantes de outras engarrafadoras vendem por respeito, e não porque é proibido;...que as empresas que pretenderem se instalar na cidade, devem se preocupar em abrir novos pontos de revenda...”.

16. A preocupação com os pontos de venda apontada pelas representadas em seus depoimentos, em conjunto com o acordo firmado com a entrante Leibante e Santos, seguido de mecanismo de punição à sua entrada, ilustra a divisão de mercado existente na região.

3.2– Da fixação de preços pelas Representadas

17. Caracterizada a divisão de mercado, bem como o impedimento à entrada e ao desenvolvimento de atividades por entrantes no mercado de Paranavaí, resta analisar os fatos que apontam para existência de fixação de preços por parte das empresas Representadas. Os primeiros indícios nesse sentido decorrem dos depoimentos prestados ao MP/PR. O primeiro deles, do Sr. Dilson dos Santos (sócio da Leibante e Santos), relata a proposta de preço que poderia praticar no mercado de Paranavaí. É o que se depreende dos seguintes trechos do seu depoimento:

“... que, na primeira vez que foi procurado pelos representantes das empresas que vendem gás em Paranavaí, na sede de sua empresa, em Japurá, teriam estes lhe dito que não gostariam que o declarante entrasse no mercado desta cidade, porque, vendendo tal produto por um preço mais baixo do que o praticado por eles, estaria trazendo-lhes prejuízos...(…) que o declarante poderia vender,...., o P-13, nesta cidade, por, aproximadamente, R\$14,00, preço perfeitamente viável”.

18. Os próprios depoimentos prestados por algumas das partes Representadas indica que, além dos preços serem muito elevados, há pouca dispersão de preços em Paranavaí em relação a outros municípios do Estado do Paraná, como se percebe da declaração do Sr. Álvaro Cezar Araújo Sandri (Peça Gás):

“...que não consegue fazer para a cidade de Paranavaí o mesmo preço que faz para as cidades acima mencionadas – São João do Caiuá, Paraíso do Norte e Alto Paraná – porque nestas a concorrência é maior...”; “...que não há diferença de preço, no que diz respeito às regiões onde o gás será entregue, por parte da engarrafadora...”

19. Aliás, a partir dos depoimentos prestados pelas Representadas ao MP/PR, foi possível confeccionar a Tabela 1, ilustrando um forte alinhamento de preços no período, fornecendo indício de conduta concertada por parte das representadas, até porque a grande variação observada nos preços de compra, não se reflete na venda do produto.

Tabela 1

PREÇOS DE GLP-13 PRATICADOS EM PARANAÍ							
Empresa	Proprietário	Preço ao Consumidor		Preço ao Comércio	Preço de Compra	Fornecedor	Data
		Balcão	Entrega				
Gás Citrogás	Maria Neuza Barbosa Mega	16,00	17,00		14,20	Liquegás	12.04.2000
Casa do Gás	Geraldo Valetim dos Reis*	16,00		14,00	10,57	Butano	12.04.2000
Gás Lar	Alexandre Rigobelo*	16,00		14,00	11,20	Serv Gás	12.04.2000
Peça Gás	Álvaro Cezar Araújo Sandri	16,00	17,00	14,00	10,60	Minas Gás	19.04.2000
Ipê Gás	Marlene Silvana de Souza**	17,00	18,00		14,00	Gás Lar	19.04.2000
Lig Gás	Cleto Lanziani Jeneiro***	16,00	17,00	14,50	10,50	Ultra Gás	19.04.2000
Jet Gás	Rubens Garcia		17,00	14,00		Minas Gás	10.05.2000
Simões & Caparroz	Nestor Simões****	16,00	16,50/17,00	14,00 / 15,00	11,04	Liquigás	10.05.2000
Tele Gás	Rafael Otaviano de Souza**	16,40	17,00		13,00	Peça Gás	10.05.2000
Paraná Gás	Rubens André Garcia**	16,00	17,00			Minas Gás	26.05.2000

Fonte: depoimento das representadas junto ao Ministério Público do Paraná

* Em seu depoimento, diz apenas que é o preço praticado ao consumidor, sem especificar se é de balcão ou de entrega.

** Segundo depoimento, vende apenas para consumidores

*** Afirmou que, dependendo da quantidade adquirida, o preço varia de R\$11,00 a R\$14,50

**** Segundo depoimento, os valores de R\$16,50 e R\$14,00 são para vendas à vista, e de R\$17,00 e R\$15,00 são a prazo.

20. Pelo que se nota da Tabela 1, para o consumidor final, 77,77% das empresas cujos representantes foram ouvidos pelo Ministério Público praticavam o mesmo preço para balcão (R\$16,00). Já para a entrega, 87,50% praticavam o mesmo preço (R\$17,00). Com relação ao preço para o comércio, 83,33% das declarantes praticavam o mesmo preço. Essa similaridade ocorria mesmo diante do fato de as distribuidoras locais adquirirem o produto junto a distribuidoras regionais diferentes a preços distintos.

21. Mas não é só. Analisando o mercado de Paranaíba, a ANP considerou haver fortes indícios de alinhamento de preços ao consumidor final, no período entre 14 de outubro e 24 de novembro de 2001, quando os coeficientes de variação dos preços de revenda assumiram valores entre 0,018 e 0,024.

22. Dados coletados no *site* da ANP, referentes ao levantamento mensal de preços nos Estados e em diversos municípios do Estado do Paraná, permitiram realizar um comparativo do comportamento de mercado de GLP-13 entre Paranaíba e os demais municípios do Estado. Os dados disponibilizados no *site* da ANP são referentes ao preço médio, desvio padrão e margem média, no período de agosto de 2001 a agosto de 2003. A análise desses dados fornece fortes indícios da existência de cartel no município de Paranaíba, como explicitado nos gráficos e comentários seguintes.

Gráfico 1

CONSOLIDADO 2001

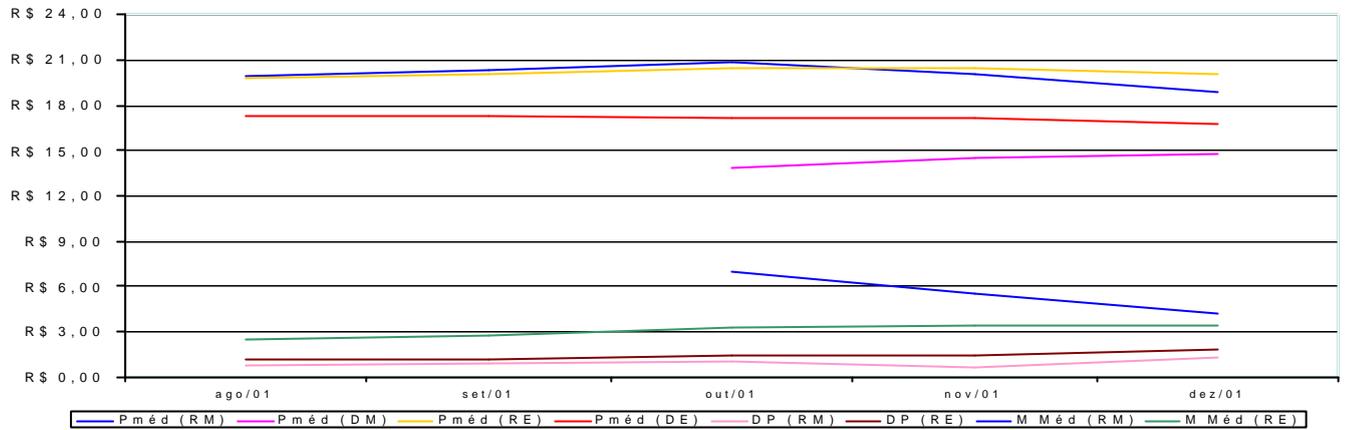


Gráfico 2

CONSOLIDADO 2002

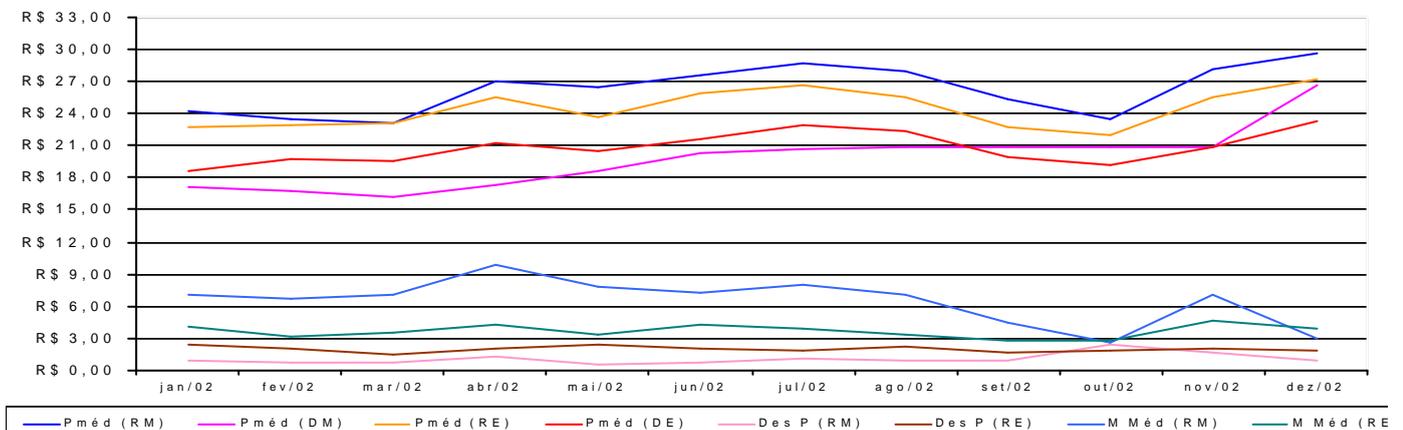
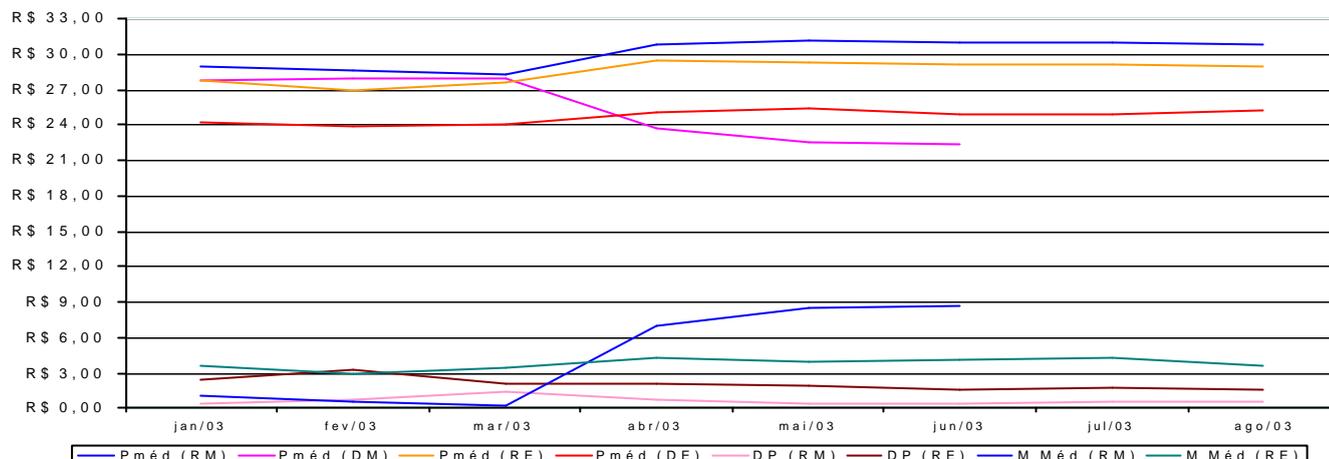


Gráfico 3

CONSOLIDADO 2003



Onde:

Pméd (RM) – preço médio de revenda no Município de Paranavaí

Pméd (DM) – preço médio de distribuição no Município de Paranavaí

Pméd (RE) – preço médio de revenda no Estado do Paraná

Pméd (DE) – preço médio de distribuição no Estado do Paraná

DP (RM) – desvio padrão da revenda no Município de Paranavaí

DP (RE) – desvio padrão da revenda no Estado do Paraná

M Méd (RM) – margem média da revenda no Município de Paranavaí

M Méd (RE) – margem média da revenda no Estado do Paraná

Obs: a ANP não tinha dados disponíveis para Pméd(DM) e Mméd(RM) para ago/01 e set/01 e para jul/03 e ago/03.

23. Inicialmente, tem-se que o preço médio de revenda no município de Paranavaí, durante o período analisado, foi sempre superior ao praticado no Estado, exceção feita aos meses de novembro e dezembro de 2001. Tal fato chama mais atenção, pois o preço médio de distribuição no município foi inferior ao praticado no Estado, exceção feita ao período que se estende de setembro de 2002 a março de 2003. Ora, se o preço médio de distribuição para o município foi, ao longo de boa parte do período em análise, inferior àquele do Estado, seria lógico concluir que o preço médio de revenda no Município fosse, também, inferior ao do Estado. Porém, como visto, não ocorreu.

24. Com relação ao desvio padrão dos preços da distribuição local, verifica-se que o apresentado no Município de Paranavaí é bem inferior ao do Estado, indicando, assim, maior uniformização dos preços praticados. Apenas em outubro de 2002 o desvio padrão do Estado é inferior ao do Município de Paranavaí. No que diz respeito à margem média (diferença entre o preço de aquisição e o preço de venda do produto), a praticada em Paranavaí foi sempre bem superior à praticada no Estado, exceto nos meses de outubro de 2002 e de dezembro de 2002 a março de 2003. Entre janeiro e agosto de 2002, inclusive, a margem média praticada no município foi superior, em no mínimo, R\$3,00 àquela praticada no Estado, atingindo o ápice em abril do mesmo ano, quando a diferença entre as margens chegou a R\$5,42.

25. Em outubro de 2001, o preço médio de revenda (distribuição local) no município era de R\$20,86 e o de distribuição, como visto, R\$13,86, contra R\$20,51 e R\$17,18 de revenda e distribuição praticados no Estado, respectivamente (apesar de o preço médio de distribuição praticado no Município, ser bem inferior ao praticado no Estado, o preço médio de revenda - distribuição local - em Paranavaí é superior ao do Estado).

26. Ora, a elevada margem média praticada em Paranavaí, ao longo de quase todo o período analisado, aliado ao baixo desvio padrão, comparativamente ao existente no Estado, também verificado ao longo do período, ilustrando, assim, um maior alinhamento de preços, caracterizam a prática de condutas colusivas.

27. Ao contrário do que normalmente se acredita, outro fator caracterizador de condutas colusivas é a guerra de preços. Diante dos demais indícios e provas ora apresentados, a guerra de preços que pode ser verificada em alguns momentos retratados nos gráficos acima denotam não uma situação competitiva, mas momentos de ajustes dentro de um cartel. Conforme Cabral (2000)¹, a guerra de preços é necessária para manter a estabilidade do cartel, pois pode revelar uma tentativa de readequação de forças dentro do grupo, de forma que os ora insatisfeitos almejem ganhar mercado e melhorar sua situação dentro da colusão.

28. Os gráficos seguintes ajudam, ainda mais, a demonstrar o comportamento colusivo no mercado de GLP-13 em Paranavaí, fornecendo uma comparação direta do comportamento da margem média e do desvio padrão, ambos na revenda (distribuição local), entre diversos municípios do Estado, ao longo do período analisado.

¹ Cabral, Luís, M.B. **Introduction to Industrial Organization**. Cambridge: MIT Press, 2000.

Gráfico 4

MARGEM MÉDIA GLP PARANÁ - 2001

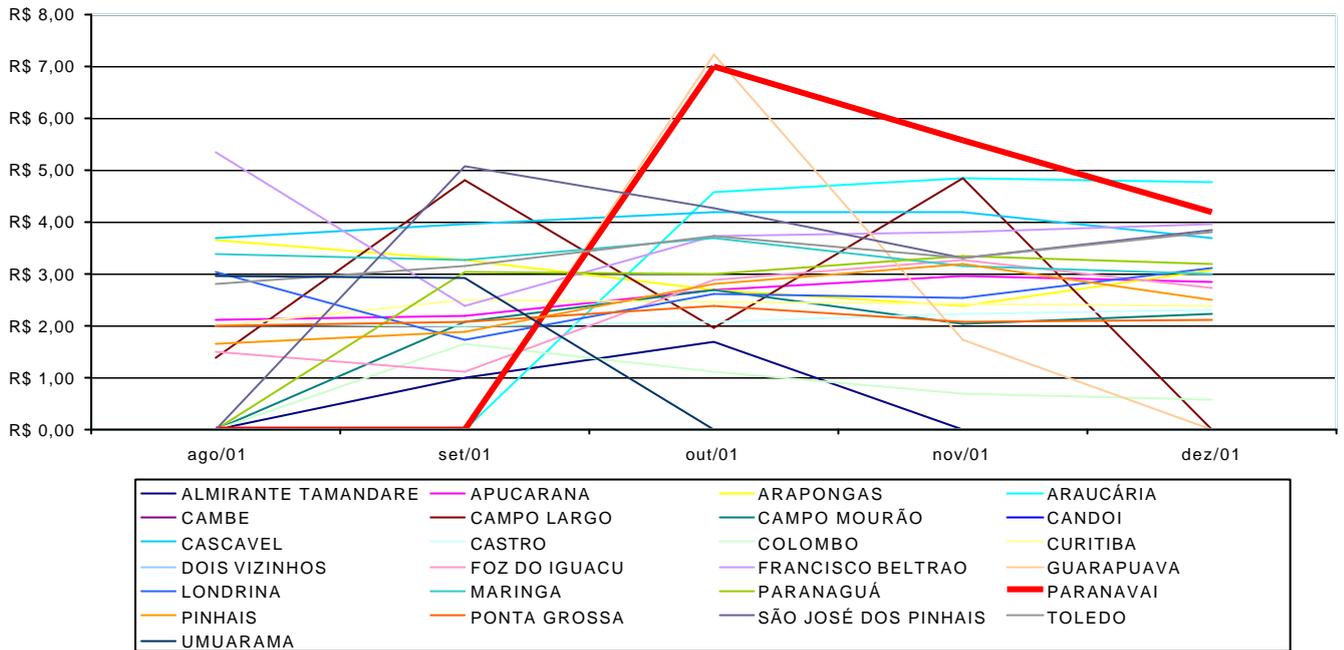


Gráfico 5

DESVIO PADRÃO GLP (REVENDA) - 2001

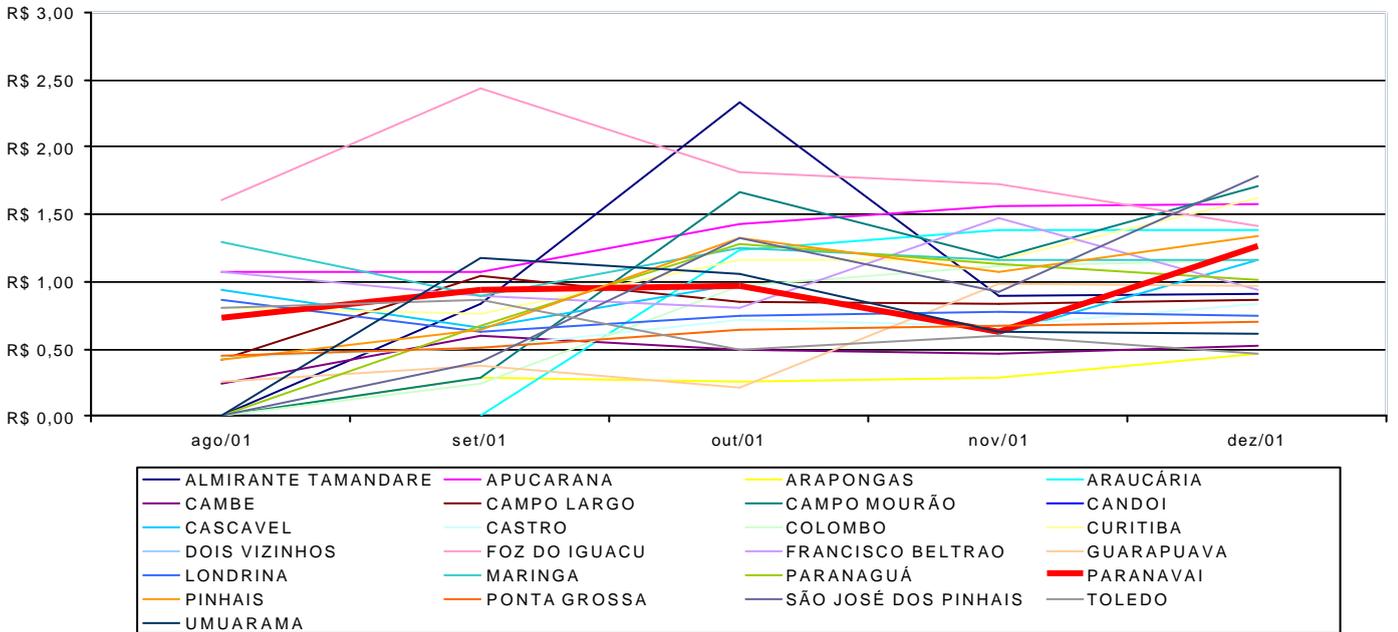


Gráfico 8

Margem Média GLP Paraná - 2003

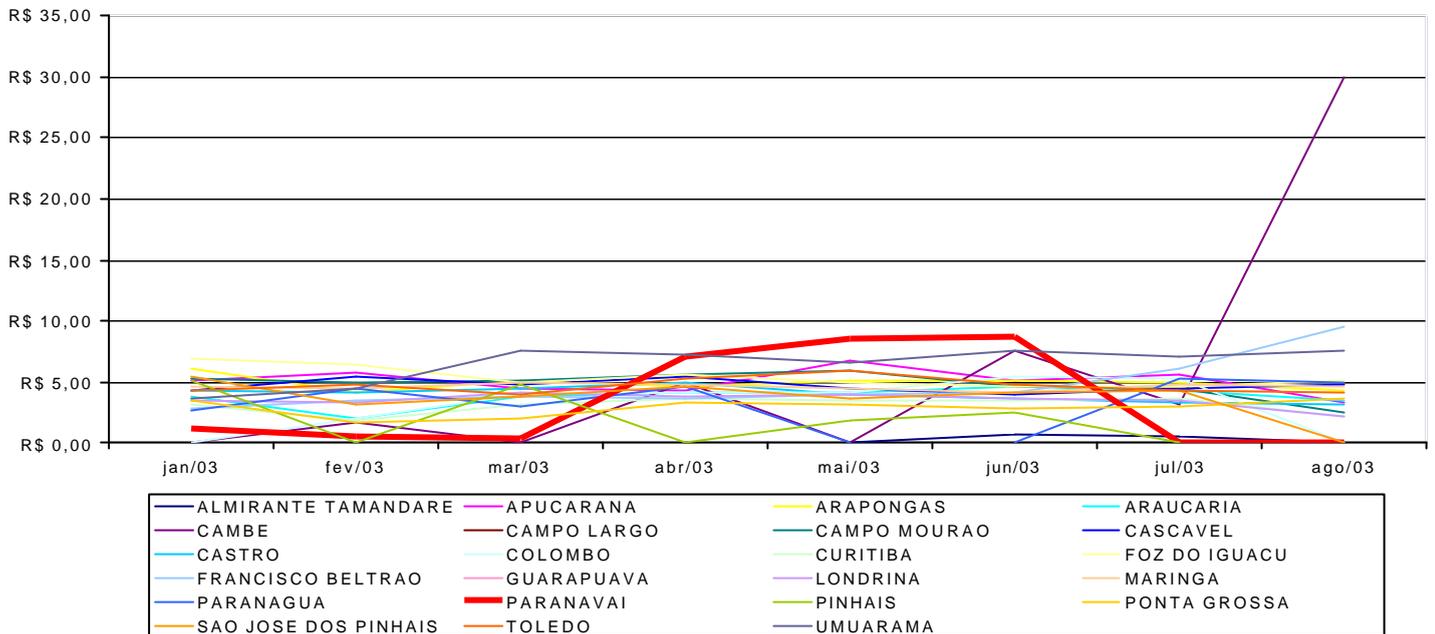


Gráfico 9

Desvio Padrão GLP (Revenda) - 2003

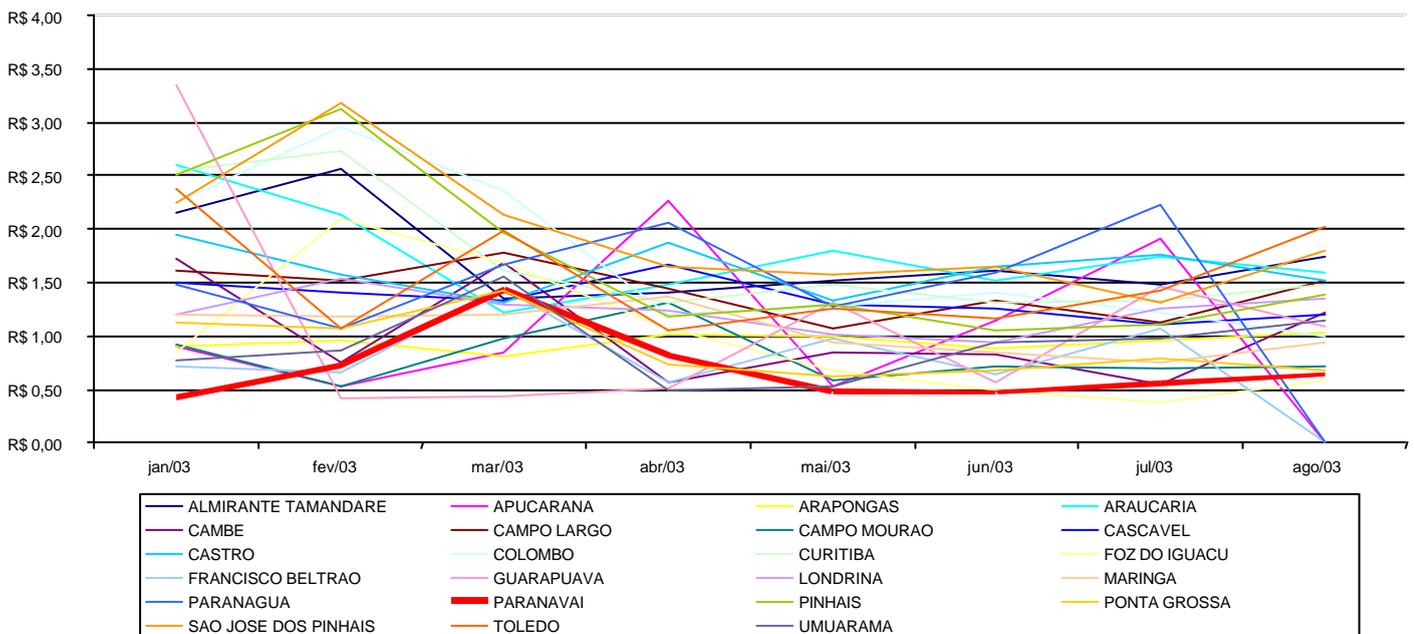


Gráfico 10

COEFICIENTE DE VARIAÇÃO REVENDA - 2001

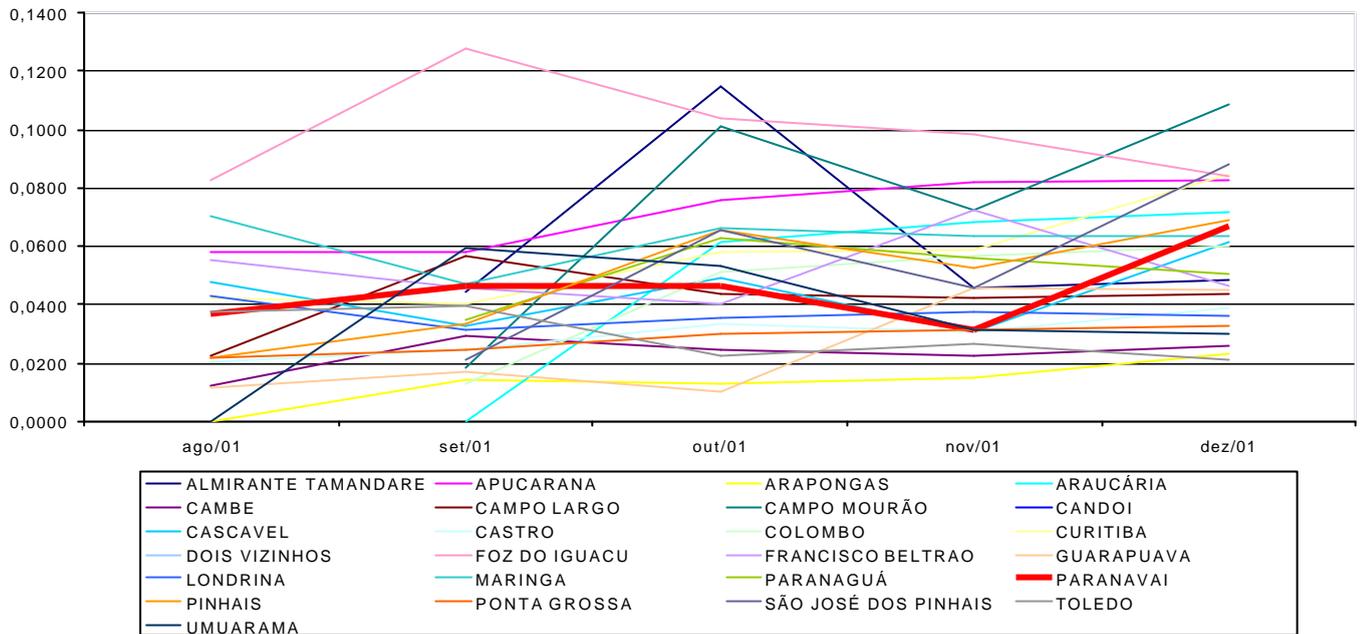


Gráfico 11

COEFICIENTE DE VARIAÇÃO REVENDA - 2003

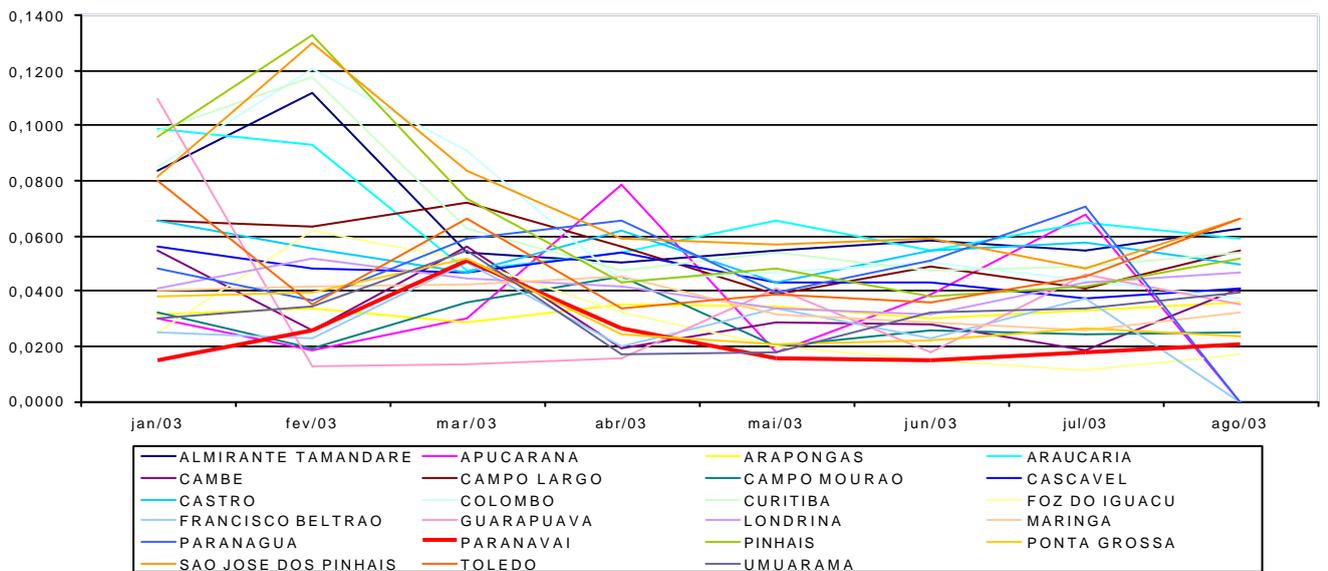
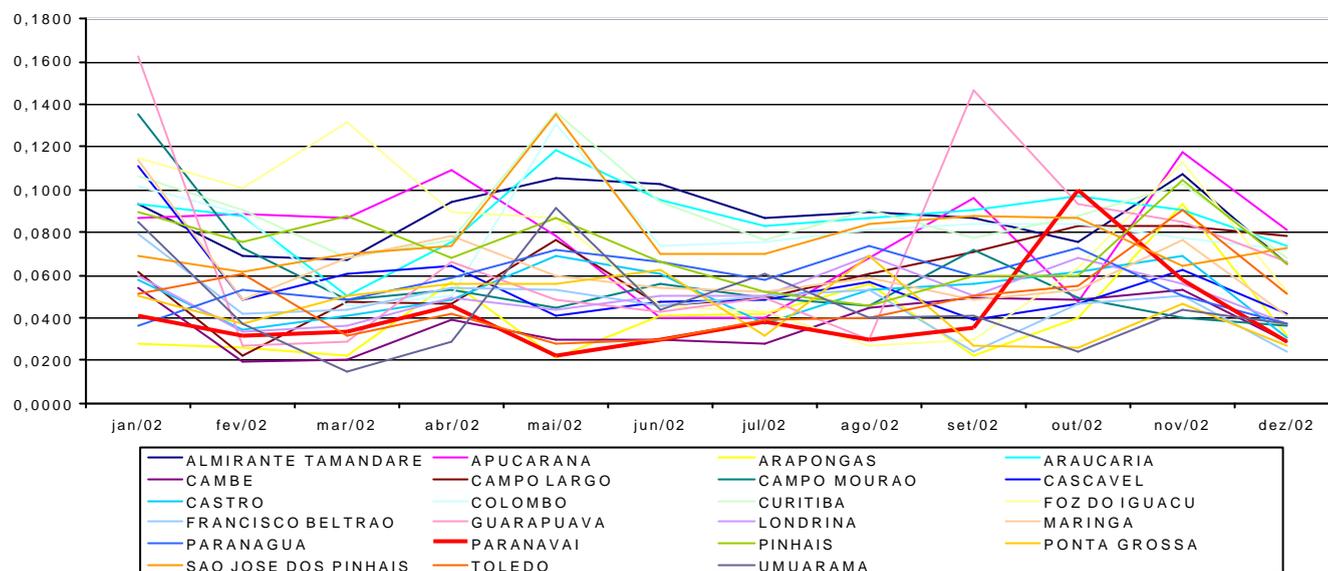


Gráfico 12**COEFICIENTE DE VARIAÇÃO REVENDA - 2002**

Observação: quando a trajetória correspondente a algum município toca o eixo horizontal do gráfico, é pela não existência de dados para o mês em questão.

29. Os gráficos 4 a 12 apenas comprovam a análise feita anteriormente, quando da apresentação dos gráficos consolidados, fornecendo fortes indícios de cartel. A margem média praticada em Paranavaí foi quase sempre superior a dos demais municípios do Estado, para os quais há disponibilidade de dados da ANP. Já o desvio padrão, exceção feita aos dados relativos ao ano de 2001, quando esteve na média dos demais municípios, foi quase sempre inferior ao verificado para os demais, comprovando, assim, que os preços em Paranavaí são menos dispersos, ou em outras palavras, mais alinhados.

30. Corrobora essa idéia o baixo coeficiente de variação verificado em Paranavaí ao longo do período, quando comparado ao demais municípios. Em 2002, o coeficiente de variação em Paranavaí esteve, na maior parte do ano, inferior a 0,04. Em 2003, este coeficiente foi ainda menor, sendo inferior a 0,02 em boa parte do período.

31. Além dos fortes indícios econômicos e dos depoimentos que demonstraram a colusão no mercado de distribuição local de GLP em Paranavaí, a SDE ainda realizou oitivas, por meio das quais pôde se verificar que esse mercado se caracteriza por acordos de preço. É o que se verifica dos seguintes trechos:

- (i) Sr. Geraldo Valentim dos Reis (proprietário da Comércio de Gás Zeponi): “que procurava estabelecimentos comerciais que ainda não comercializavam gás para propor a revenda aos mesmos, antes que outro revendedor. Que não procurava os pontos que já revendiam gás para não criar atrito com as demais empresas revendedoras. (...) Que já foi convidado para

participar de reuniões para negociar preços, contudo não quer mencionar nomes das pessoas que o convidaram. Que tais convites foram realizados por volta do ano 2000.

(ii) Sr. Rubens Garcia (Jet Gás): “Que já aconteceu de um concorrente pedir ao depoente praticar determinado preço (...) Que quem ligou para a Jet Gás sugerindo preço foi o Sr. Alexandre”.

33. Tão notória era a cartelização no município de Paranaíba que, no dia 07 de maio de 2000, o “Diário do Noroeste” publicou matéria informando a respeito dos altíssimos preços praticados naquele mercado, relacionando esse fato com a prática de cartel por parte dos revendedores (distribuidores locais) de GLP. Abaixo algumas transcrições da notícia:

“Levando em conta o valor da taxa de entrega, o preço do gás de cozinha é praticamente o mesmo entre os estabelecimentos pesquisados no dia quatro deste mês pelos técnicos do Procon de Paranaíba...(...) Um consumidor informou recentemente que em municípios menores que Paranaíba e mais distantes das distribuidoras, os preços seriam menores...(...) A hipótese de que estaria havendo a formação de cartel (acordo entre as empresas, que determina os valores do produto, eliminando a livre concorrência), levou a Promotoria de Defesa do Consumidor a instaurar um procedimento administrativo para investigar a questão...”.

33. Aliás tão altos eram os preços do GLP em Paranaíba que determinados consumidores tinham a prática de trazer o produto de outros lugares, o que gerou ameaças por parte de distribuidores locais. Em depoimento prestado pelo Sr. Demerval Silvestre aos técnicos da SDE, um dos que tinha essa prática, se percebeu outro indício de cartel, qual seja, o fato de os preços, em Paranaíba, terem se tornado mais competitivos após a veiculação dos altos preços daquela cidade na mídia. Confira-se:

“Que passou a comprar gás na região de Umuarama, onde ficava sua fazenda, trazendo-os para amigos ao preço que adquiria, moradores de Paranaíba. Que trazia gás somente por encomenda, sendo essa pouca, em razão do veículo que possuía (F-1000) ser pequeno, trazendo de 8 a 10 botijões por semana. Que o objetivo para essa prática era mostrar a diferença de preços existente e fazer com que revendedores de Paranaíba baixassem os seus preços. Que na época os revendedores de Paranaíba disseram à imprensa local que não poderiam praticar os preços nas cidades vizinhas, por que nestes lugares estaria ocorrendo uma guerra de preços entre as distribuidoras e que os revendedores de Paranaíba estavam adquirindo o produto a preços superiores ao daquela região. Que nesta época percebeu que estava sendo seguido por duas pessoas que foram presas pela Polícia Militar e informaram que estavam seguindo o depoente a mando de seu patrão, o Sr. Sandri. Que além de trazer gás para os amigos, neste período também deu entrevistas ao jornal “Diário do Noroeste”, informando os preços praticados na região de Umuarama, comprovando o alegado por meio de notas fiscais. Que nesta época as rádios da região de Umuarama divulgavam os preços cobrados pelo GLP nas cidades da região. Que sobre a diferença de preços também

conversou com o Ministério Público e sugeriu aos jornalistas que fizessem uma matéria para verificar o porquê das diferenças de preços entre as duas regiões. Que após a veiculação da matéria na TV IMAGEM, da Globo, se recorda que os preços praticados em Paranavaí recuaram aos mesmos níveis praticados na região de Umuarama. Que não se recorda se trouxe gás para alguém que o revendia. Que antes da ocorrência policial citada acima, foi procurado pelo Sr. Sandri que tentou justificar os preços que praticava, dizendo que o se o depoente continuasse a trazer gás de outras cidades, “ia sobrar pra ele”. Que após os revendedores de Paranavaí terem recuado com os preços o depoente não se recorda de nenhum outro período posterior a esse fato em que tenha se verificado preços tão diferentes”.

34. Diante de todos os elementos descritos nesse item, destacando-se o alinhamento de preços, que giravam em níveis bem mais elevados se comparados aos praticados em cidades vizinhas, bem como os depoimentos demonstrando o acordo entre concorrentes, não há dúvidas de que também houve fixação de preços por parte das empresas Representadas.

IV – DAS CONDIÇÕES DE MERCADO QUE FACILITAM A COLUSÃO

35. O setor de distribuição local de GLP possui diversas condições que facilitam a formação e a manutenção do cartel.

36. Esse setor apresenta consideráveis barreiras à entrada. Embora o setor de distribuição local de GLP não demande um elevado custo de investimento inicial, subsistem barreiras relevantes à entrada. Além das barreiras artificialmente criadas por incumbentes, o que se verificou no caso *sub-judice*, uma empresa entrante tem que possuir um número mínimo de botijões para poder atuar no mercado, sendo certo ainda que a elasticidade-renda do produto é baixa, o que influi negativamente na expectativa de crescimento da demanda.

37. Nesse sentido, deve-se ressaltar que, quando inexistem barreiras significativas à entrada, ainda que uma firma detenha *market share* elevado ou que o mercado seja concentrado, fica dificultado o exercício unilateral ou coordenado de poder de mercado, pois uma elevada margem de lucro num determinado setor atrairá novos concorrentes que, *ceteris paribus*, provocará um aumento da oferta, com conseqüente redução e margem de lucro até que esta última convirja para a praticada nos demais setores da economia.

38. Um segundo elemento que facilitaria a colusão é a baixa substituíbilidade do GLP, pois essa característica do produto, a exemplo do que ocorre quando as barreiras à entrada são altas, permite o abuso do poder econômico. Não há substitutos próximos para o GLP. Essa peculiaridade, aliada à essencialidade do produto, fazem com que a demanda por este produto seja inelástica, ou seja, não há grandes alterações da quantidade demandada frente à alteração de preços. Assim sendo, o cartel torna-se atraente, já que proporciona um

aumento de lucro dos participantes. Caso a demanda fosse elástica, aumentos de preços afetariam de forma considerável a quantidade demandada, fazendo com que as receitas das empresas fossem reduzidas.

39. Tem-se também o fato de o GLP ser um produto homogêneo, facilitando, portanto, a formação do cartel. Isso porque a diferenciação do produto por parte de uma empresa confere a essa uma capacidade, mesmo que pequena, de estabelecer preços acima do nível competitivo, ou seja, confere à empresa algum poder de mercado. Nesse caso, é natural que produtos semelhantes com alguma diferenciação tenha preços diferentes. A consequência disso é que os membros de um cartel têm maiores dificuldades de definirem o preço a ser cobrado, bem como de monitorarem o preço acordado. Entretanto, quando os produtos são homogêneos, como no caso do GLP, isso não acontece, já que o consumidor vê os produtos como perfeitamente substituíveis entre si, fazendo com que os membros de um cartel tenham maiores facilidades de decidirem qual o preço será cobrado, bem como de monitorar o acordo.

40. Não só o produto é homogêneo, como as estruturas de custos dos distribuidores locais de GLP também são similares. Em outras palavras, espera-se que o custo médio de distribuição local do GLP seja bastante parecido entre as distribuidoras locais deste produto. Isso porque a estrutura requerida ou a tecnologia empresada na distribuição local de GLP é a mesma para qualquer que seja o distribuidor. Basicamente a distribuição local de GLP consiste na aquisição do produto, do acondicionamento deste em local apropriado, de um meio de transporte para fazer a entrega do produto e de funcionários para realizarem o atendimento ao público e trabalhos administrativos. Nessa estrutura de custos, o maior diferencial é o custo de aquisição do GLP junto às distribuidoras regionais. Espera-se que os demais itens de custo não apresentem variações relevantes entre as empresas distribuidoras.

41. A consequência dessa simetria nas estruturas de custo é que se torna mais fácil para o cartel decidir o preço a ser cobrado, na medida que fica mais fácil estabelecer qual seria a margem ideal na concepção do cartel. Observe-se que, em um mercado com estrutura de custo assimétrica entre as empresas, a definição do preço se torna algo mais complexo, pois implica margens diferentes entre os membros do cartel.

42. Pode-se citar também o histórico de tabelamento de preços como algo que facilita a formação do cartel. Esse fato fez com que os distribuidores locais não se preocupassem em fixar preços de forma independente de seus concorrentes. Nesse sentido, a falta de cultura concorrencial neste mercado pode fazer com que haja uma tendência à colusão.

IV – DOS EFEITOS DA CONDUTA

43. Quando um cartel é formado, espera-se redução na concorrência com a consequente elevação dos preços do produto. No caso em análise, foi justamente isso que ocorreu.

44. A análise de dados feita anteriormente, quando da discussão dos indícios econômicos da fixação de preços, ilustra bem o afirmado no item anterior. Notou-se, naquela oportunidade, que o preço médio praticado no município de Paranavaí era superior à média do Estado do Paraná. Além disso, havia uma menor dispersão do preço e uma maior margem média no município de Paranavaí se comparado com outros municípios e com a própria média do Estado, não existindo qualquer justificativa para tanto.

VI. – CONCLUSÃO

45. Verifica-se ao longo deste parecer que são vários os indícios da formação de cartel entre os distribuidores locais de GLP de Paranavaí, seja para dividir mercado (impedindo, inclusive, a entrada de novos entrantes), seja para fixar preços. Os próprios membros do cartel confessaram a existência do acordo em depoimentos que prestaram junto ao Ministério Público do Estado do Paraná ou nas oitivas realizadas pela SDE. Além disso, a análise qualitativa dos dados de preços coletados pela ANP também fornece indícios a esse respeito.

46. Diante do exposto, conclui-se pela caracterização das infrações atribuídas às Representadas, consistentes em:

- (i) fixar, em acordo com concorrente, preços e condições de venda de gás liquefeito de petróleo em botijões de 13 Kg (GLP-13);
- (ii) dividir e impedir o acesso de novas empresas ao mercado de distribuição local do produto;

47. Tais práticas demonstram a ocorrência de infração à ordem econômica, tipificadas no artigo 20, incisos I, II, III e IV c/c artigo 21, incisos I, III, IV e V. Em virtude disso, recomenda-se ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE:

- (i) O estabelecimento de multa pecuniária às representadas; e
- (ii) a publicação da decisão em jornal de grande circulação no Estado do Paraná e no Município de Paranavaí, em caso de condenação pelo CADE.

À apreciação superior.

ABEL ABDALLA TORRES
Técnico

CARLOS EMMANUEL JOPPERT RAGAZZO
Coordenador-Geral

De acordo.

JOSÉ TAVARES DE ARAUJO JÚNIOR
Secretário