



**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 5/2019/DEE/CADE**

**Referência:** Ato de Concentração nº 08700.004162/2018-79

**Representantes/Requerentes:** Saint-Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda. ("Saint-Gobain") e Rockfibras do Brasil Indústria e Comércio Ltda. ("Rockfibras")

**Ementa:** Aquisição e controle pela Saint-Gobain dos ativos da Rockfibras. Análise sobre os aspectos de mercado relevante, rivalidade e poder de barganha. Ausência de eficiências relativas à operação. Possíveis remédios estruturais.

**Versão:** Pública

**1. Escopo da nota**

Em atendimento ao despacho ordinatório (SEI nº0581895) de 15 de fevereiro de 2019 do Gabinete da Conselheira Paula Azevedo (GAB4/Cade), este Departamento de Estudos Econômicos do Cade (DEE/Cade) avalia, por meio desta nota técnica, os efeitos decorrentes do Ato de Concentração de nº 08700.004162/2018-79 entre a Saint-Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda. ("Saint-Gobain") e Rockfibras do Brasil Indústria e Comércio Ltda. ("Rockfibras").

O segmento em questão é o da produção e comercialização de materiais de isolamento térmico e acústico, na qual atuam a Saint-Gobain, por meio de sua Divisão Isover ("Isover"), e a Rockfibras, por meio de sua matriz e também por suas subsidiárias: Rock-Sil Isolantes Ltda. e Rockfibras Isolantes Ltda. Neste texto, far-se-á referência indireta à Saint-Gobain pela denominação de sua divisão Isover.

Isover e Rockfibras produzem e comercializam itens como feltros, mantas, painéis, tubos e outros itens personalizados (*Original Equipment Manufacturers - OEMs*). As empresas diferenciam-se, principalmente, pelo uso de insumos distintos na produção, a saber, a lã de vidro e a lã de rocha, respectivamente.

Esta nota procura observar três aspectos que foram elencados na petição produzida pelo Pinheiro Neto Advogados (SEI 0569400 no processo público e SEI 0569402 no processo restrito às requerentes), que são:

- Mercado relevante
  - Para as requerentes, o mercado deve ser definido como o de produtos de isolamento termo-acústico em geral ou, no limite, por tipo de aplicação: técnica e construção.
- Rivalidade
  - Existência de capacidade ociosa no mercado: Ibar e La Rocha
  - Fibra de cerâmica seria um substituto de lã de vidro e lã de rocha.
  - Dificuldade em realizar um aumento de preço numa dada faixa de temperatura. Desconhecimento da temperatura à qual o material será exposto.
- Poder de Barganha
  - Para a faixa de temperatura que vai de 150°C à 450°C, aqui referenciada como “faixa de interesse”, as partes alegam a presença de clientes com poder de barganha.

À luz dos dados, a nota faz considerações sobre tais aspectos. Exames adicionais serão realizados sobre as supostas eficiências pós-operação e sobre possíveis remédios estruturais.

Esta nota está assim dividida: na segunda seção é discutido o tratamento dos dados fornecidos, os recursos tecnológicos utilizados e a metodologia adotada no tratamento dos dados. Na terceira seção, faz-se a análise descritiva das receitas das empresas, a fim de melhor caracterizá-las para, então, na quarta seção, realizar considerações sobre os aspectos já mencionados no parecer da Pinheiro Neto Advogados. As seções cinco e seis tratam, respectivamente, das alegações de eficiências e de possíveis remédios estruturais. A última seção apresenta as conclusões da análise.

## 2. Dados e metodologia

Esta seção dedica-se a tratar das decisões metodológicas e dos dados que foram contemplados na estruturação deste parecer.

No que diz respeito à metodologia, a estratégia consistiu em apresentar, sempre que possível, aqueles que seriam os melhores e/ou piores cenários do ponto de vista concorrencial. Estabelecidos esses cenários críticos, buscou-se realizar inferências sobre os possíveis efeitos da operação proposta.

Toda a análise contou com o *software* R para tratamento e realização dos cálculos. Mais especificamente, fez-se uso do pacote *ggplot2* para a elaboração dos gráficos apresentados.

Quanto aos dados, são contempladas neste parecer quatro diferentes bases de dados: duas da Isover (SEI 0576497 e SEI 0589582), que denominaremos de 1º e 3º ofícios, respectivamente; uma da Rockfibras (SEI 0579656); e uma da Unifrax<sup>1</sup> (SEI 0554108).

Em geral, os dados foram apresentados mês a mês para o período de janeiro de 2013 a dezembro de 2017. Em todas as bases havia campos de: descrição do produto (basicamente com o nome do produto), código do produto, dimensões como comprimento, largura e espessura, densidade do material, faixas de temperatura de trabalho e aplicações (técnicas ou construção civil).

Isover e Rockfibras apresentaram alguns campos que agregavam seus produtos em classes. Tanto o campo “Família” da Isover quanto o campo “Material” da Rockfibras tinham o propósito de agrupar seus enormes conjuntos de especificações em grupos minimamente coesos. Os mais importantes notados aqui são: Feltros, Mantas, Painéis (PLRs também, no caso da Isover) e Tubos.

Algumas considerações têm de ser feitas sobre tais agregações, especificamente as da Isover. É possível encontrar especificações cuja descrição sugere que o produto pertença a uma dada família, mas que foi atribuída a uma outra família pela requerente. É o caso do artigo EE07158211, descrito como “PAINEL ULTIMATE - U”, mas atribuído à família de “Mantas”.

---

<sup>1</sup> Empresa de maior relevância no segmento de fibras cerâmicas.

Infelizmente não se pôde contabilizar a proporção exata com que esse tipo de inadequação ocorre, até porque alguns produtos não são óbvios de se atribuir a uma família por parte deste departamento, como os itens descritos pela sigla PSI (trata-se um painel). Não se está aqui a tratar de identificar os produtos um a um, mas de forma sistemática por meio de programação, uma vez que são 1207 especificações da Isover e 2371 especificações da Rockfibras, tornando o trabalho consideravelmente desafiador.

A existência de agregações inadequadas poderia distorcer algumas estatísticas obtidas neste parecer, razão pela qual se adotou a estratégia de escolher uma subseleção dos produtos para realizar as análises de preços em vez de se utilizar a totalidade da amostra.

Em seu terceiro ofício, a Isover apresentou uma “pseudosolução” para o problema. Para cada código, adotou-se a última descrição como a válida, alterando os registros passados para aquele código. Essa alteração verificada não explica o porquê das divergências de informação e em nada melhora a base para a avaliação de preços.

Voltando aos campos das bases, a Isover foi capaz de segregar os produtos entre os negociados no mercado interno e externo enquanto a Rockfibras não. A Rockfibras conseguiu segregar as vendas de produtos da empresa e as revendas, enquanto a Isover não.

Para esses campos descritos (este nível de agregação) as empresas apresentaram as receitas e os pesos associados a aquele item, naquele mês. Para a Isover, foi apresentado também o campo com o peso da peça, que também pôde ser obtido alternativamente pela expressão:

$$h_i = d_i \times (c_i l_i e_i) \quad (1)$$

Onde:

$h_i$ : peso da peça  $i$ <sup>2</sup>

$d_i$ : densidade da peça  $i$

$c_i$ : comprimento da peça  $i$

---

<sup>2</sup> A fórmula do cálculo do peso da peça  $h_i$  apresentada acaba tendo suas finalidades reduzidas a explorar as limitações decorrentes dos problemas com as densidades apresentadas pela Rockfibras e a servir de validador para o campo peso da peça apresentado pela Isover. Em verdade, nos cálculos de número de peças da Isover (e por consequência, do preço), usou-se o peso da peça fornecido pela empresa e não o calculado aqui.

$l_i$ : largura da peça  $i$

$e_i$ : espessura da peça  $i$

Em outras palavras, considerou-se que o objeto sempre tinha a forma de um objeto retangular, o que é particularmente inadequado para tubos (ou calhas). A dificuldade em calcular seus volumes não se dava pela “matemática”, mas pela dificuldade de reconhecer na base o que era um tubo (ou calha) pelas descrições.

Contudo, esses produtos com “formatos alternativos”, principalmente tubos, estão, em sua maioria, fora da faixa de temperatura que denominamos “faixa de interesse”, a saber, a faixa de temperatura que a SG considerou preocupante para o mercado nacional de itens para aplicação técnica (entre 150°C e 450°C). Sendo assim, considera-se que o paralelepípedo é uma boa aproximação para a forma dos itens das empresas.

Para se determinar o número de itens transacionados em um dado mês, basta dividir o peso total pelo peso da peça que foi calculado.

$$n_i = \frac{H_i}{h_i} \quad (2)$$

Onde:

$H_i$ : peso total transacionado de peças  $i$  em dado mês

$n_i$ : número de peças  $i$  transacionadas

Para chegar ao preço da peça, basta dividir a receita obtida pelo número de peças que foi calculado. Para obter os preços por m<sup>2</sup> (metro quadrado) e kg (quilograma) vistos na seção de análise, basta dividir o preço da peça por estas medidas da própria peça. As séries de preço foram atualizadas pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) para a data de dezembro de 2017 e são, portanto, comparáveis entre si.

$$p_i = \frac{R_i}{n_i} \quad (3)$$

$R_i$ : receita total da peça  $i$  em dado mês

$p_i$ : preço da unidade da peça  $i$

Ressalta-se que alguns dados de densidade da Rockfibras foram apresentados em faixas. Por exemplo, o item [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] descrito como [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES], um feltro, tem sua densidade descrita pela faixa de [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]. Com suas medidas, é possível calcular um volume de [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]. Multiplicando esse valor pelos extremos da densidade, temos um peso de peça que varia de 0,0234kg a 0,0468kg, ou seja, em 100%.

Arranjando as expressões 1, 2 e 3, temos:

$$p_i = \frac{R_i}{n_i} = \frac{R_i}{\frac{H_i}{h_i}} = \frac{R_i}{\frac{H_i}{d_i \times (c_i l_i e_i)}} = \frac{R_i}{H_i} \times d_i \times (c_i l_i e_i) \quad (4)$$

Portanto, nestes casos, quando a densidade dobra, o preço da peça também dobra.

Ainda em relação aos dados da Rockfibras, tem de se tratar aqui das adaptações realizadas nas faixas de temperatura. O objetivo era compatibilizar esta informação com as informações providas pela Isover.

A Tabela 1 apresenta na coluna “**temperatura\_rockfibras**” os valores como foram enviados pela requerente e, na segunda coluna, “**temperatura\_adaptação**”, os ajustes propostos por este departamento. Grosso modo, consideraram-se os tetos das faixas apresentadas. Para faixas múltiplas de 100, atribui-se uma temperatura de trabalho 50°C menor (afinal, se suporta uma temperatura maior, suporta uma menor), tudo com a finalidade de compatibilizar essas informações com as da Isover.

**Tabela 1: Adaptações no campo temperatura da base da Rockfibras.**

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Tendo-se em vista a faixa de interesse, alerta-se para o fato de que alguns objetos da Rockfibras que tinham temperatura de 500°C foram atribuídos à faixa de 450°C. A faixa de interesse contempla, exatamente, os seguintes valores: “Até 250°C”, “Até 350°C” e “Até 450°C”. Outras inconsistências foram encontradas: nos dados de temperatura, para um mesmo código de produtos, era possível, algumas vezes, encontrar mais de uma faixa de temperatura associada (um exemplo é o item “GALPSL032A10”, que em alguns momentos é apresentado suportando até 100°C, em outros suportando 150°C). Também

foi possível encontrar produtos que apresentavam duas densidades distintas (o GALMIT100A05, por exemplo, ora apresentava uma densidade de 10kg/m<sup>3</sup>, ora de 100kg/m<sup>3</sup>). O efeito sobre o cálculo de preço é o mesmo discutido anteriormente.

Quanto ao primeiro ofício da Isover, este trouxe apenas os itens relativos à aplicação técnica vendidos no mercado interno. Ademais, os dados de receita apresentados eram líquidos e não brutos. Os mesmos gráficos produzidos no item 4.1.2 com os dados originários do terceiro ofício foram reproduzidos com os dados do primeiro ofício e encontram-se no anexo deste documento.

Quanto ao terceiro ofício da Isover, o qual de fato subsidia os resultados encontrados no corpo deste texto, foram apresentados tanto os dados de receita líquida quanto bruta, além de dados de construção civil e das vendas para o mercado externo que não tinham sido apresentados anteriormente.

Ainda sobre as bases da Isover, este departamento reconheceu um conjunto de produtos que parecem absolutamente alheios à análise realizada aqui. Sendo assim, foram retiradas da amostra linhas cujas descrições continham os termos AMOSTRA, CAIXA, FERRAMENTA, COLA, ELIMINADO, ESQUADRO, FITA, ADESIVA, FITA, GRAMPEADOR, GRAMPO, KIT, LAMINA, ACES, CONECTOR, FIXADOR. **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**.

Em relação aos dados da Rockfibras, esta apresentou receitas para venda e revenda de seus produtos. **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**, tais registros de revenda foram ignorados.

Quando da realização dos cálculos de preços (especificamente para a base da Isover), extraíram-se ainda outras linhas. Sempre que surgiam valores nulos ou negativos, ou mesmo *missing values*, para os campos de faturamento bruto, faturamento líquido, peso, comprimento, largura ou espessura, densidade ou peso da peça, a linha foi desconsiderada dos cálculos.

No saldo destes tratamentos, observou-se que os dados da Isover mantiveram em média 18,41 linhas por código de produto, enquanto os da Rockfibras, 14,93. Ainda assim, existem as questões das densidades nos registros da Rockfibras que criam uma amplitude muito grande para os cálculos de preços dentre outras inconsistências.

Por fim, tratemos das exceções da base de dados fornecida pela Unifrax. Esta não apresentou código de produto, apenas nome, não apresentou comprimento ou largura,

apenas uma faixa de espessura em que seus produtos se encontram. Também apresentou uma faixa densidade e não trouxe um campo de aplicação.

Apesar de restritos, a Unifrax trouxe dados mensais da receita total líquida, peso, número de itens e área total dos itens, para seis agregações de produto: FIBERMAT, THERMOFELT, MANTA FD, FIREWRAP, MANTA HP e MANTA AZS<sup>3</sup>. Com essas informações, foi possível realizar os cálculos médios de preço por m<sup>2</sup> e por kg.

Uma ressalva importante sobre os dados submetidos pela Unifrax: conforme esclarecido por tal empresa (SEI 0599248), os produtos apresentados **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

### 3. Perfil das receitas das empresas

Este tópico intenta caracterizar o negócio das requerentes, algo muito similar ao que já fora apresentado no parecer 14/2018/CGAA2/SGA1/SG (SEI 0559269). Cabe ressaltar que a receita bruta foi adotada como padrão para receitas, dado que este é o dado que está disponível em ambas as bases das requerentes (Isover e Rockfibras).

#### 3.1. Isover

A Figura 01 mostra que as receitas da Isover **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Se essa mesma receita é desagregada por aplicação, como se pode ver na Figura 02, nota-se que em 2017 um pouco mais de **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** desta referia-se à construção civil.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

---

<sup>3</sup> Para os três primeiros produtos desta lista foram apresentados os dados de quantidade (número de itens), para os três últimos foram apresentados a área total dos produtos transacionados.



No entanto, em produtos categorizados como de construção civil, observa-se na Figura 03 que suas temperaturas de trabalho estão, em sua quase totalidade, na faixa de até 150°C. Existem de fato alguns produtos na faixa de 250°C nos anos de 2015 e 2016, mas seus valores são residuais e podem ser ignorados. Sendo assim, dada a forma como a SG propõe a segmentação do mercado, poder-se-ia, neste ponto, desconsiderar algum tipo de problema neste mercado.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

A figura 04 a seguir dá uma melhor dimensão da importância das faixas de temperatura que vão de 150°C à 450°C para o faturamento bruto da Isover em 2017 no mercado nacional de aplicações técnicas.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Resultado similar, dentro da faixa e mercado de interesse, pode ser observado na Figura 05 para os segmentos:

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Nota-se que categorias importantes para a receita como *HVAC (Heating, ventilation, and air conditioning)* e itens para indústria automotiva estão fora da faixa de temperatura que a SG considerou preocupante. A figura 06 dá uma noção da importância dos segmentos por faixa de temperatura ao observar as receitas de 2017.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

### 3.2. Rockfibras

A Rockfibras apresentou seus produtos com uma grande diversidade de faixas de temperatura, muitas vezes bem específicas. Contudo, como se pode ver na seção 2, foi necessário compatibilizar os dados da Rockfibras ajustando as faixas para que ficassem mais similares às apresentadas pela Isover.

#### [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Comparada com a Isover, a Rockfibras [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] por exemplo. Uma segunda observação sobre as Figuras 01 e 07, é a de que as empresas têm tamanhos relativamente parecidos, chegando a Rockfibras a ser maior que a Isover no ano de 2014.

No entanto, a comparação desses gráficos evidencia que os perfis de temperatura das empresas são, em regra, distintos. As receitas da Isover são em grande parte da faixa de temperatura até 150°C, enquanto a Rockfibras tem bons resultados nas faixas acima de 750°C.

O mesmo pode ser observado quando a receita é desagregada por aplicações, como na Figura 08. Grosso modo, [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES].

#### [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Quando cruzamos as temperaturas e as aplicações, como na Figura 09, mais uma vez se observa que a construção civil se concentra, na maioria dos casos, nas faixas mais baixas de temperatura.

#### [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

É curioso que, não obstante as empresas terem uma distribuição de receita por faixa de temperatura dissimilar, as receitas para a faixa de interesse têm importância similar como proporção do faturamento total, como pode ser verificado nas figuras 04 e 10: [ACESSO

**RESTRITO ÀS REQUERENTES]** da receita com aplicações técnicas de cada uma das duas empresas em transações nacionais.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

A Rockfibras não trouxe nenhum campo equivalente ao de “segmento” apresentado na base da Isover. No entanto, foi capaz de trazer um campo chamado “material”, similar ao de “família” da Isover (um agrupamento de produtos com formatos similares).

Por fim, para fornecer uma noção ainda mais clara de como é essa distribuição de receitas por faixa de temperatura na Rockfibras, apresenta-se a Figura 11. As colunas são preenchidas com os materiais. Nota-se a importância **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Em suma, por mais que em termos de temperatura a carteira das empresas pareça mais complementar que substituta, ainda existe uma faixa (150°C até 450°C) bastante relevante na qual as receitas das empresas são representativas.

#### 4. Análise

O conjunto de tópicos desta seção objetiva tratar dos pontos trazidos pela petição<sup>4</sup> das requerentes após a impugnação da operação ao Tribunal do Cade. As discordâncias se dão em três aspectos principais: mercado relevante, rivalidade e poder de barganha.

##### 4.1. Mercado relevante

A já citada petição das requerentes posiciona-se de forma discordante em relação à definição de mercado relevante indicada pela SG. A saber, segundo a SG, os mercados seriam desagregados por **aplicação técnica** ou **construção civil**, e estes, por sua vez, seriam subdivididos em faixas de temperatura:

Faixa	Temperatura
A	Entre -100°C e 150°C
B	Entre 150°C e 450°C
C	Entre 450°C e 750°C
D	Acima de 750°C

Já as requerentes entendem que a definição mais ampla, a de produtos de isolamento termo-acústico em geral, seria a mais adequada, sopesando que, no limite, uma definição de mercado relevante por tipo de aplicação: técnica e construção, seria tolerável. Destacam-se aqui suas motivações para não segmentar o mercado por faixas de temperatura:

- a) “[...] o fabricante pode não saber de antemão, necessariamente, para qual aplicação seu produto será destinado[...].”
- b) “[...] produtos isolantes são utilizados em sites industriais, equipamentos e tubulações nos quais há ampla variação de temperatura [...]”
- c) “[...] parcela significativa das vendas ocorre via distribuidores e revendedores.”

---

<sup>4</sup> SEI 0569400 no processo público e SEI 0569402 no processo restrito às requerentes.

Quanto a não saber para qual aplicação o produto será dedicado, as figuras 03 e 09 revelam que produtos com temperaturas de trabalho mais altas estão, em sua maioria, associados às aplicações técnicas. Tomando só os dados como referência (existem outras dimensões não analisadas neste ponto), até seria tolerável imaginar que seria difícil determinar para qual aplicação seria dedicado um produto que suporta até 150°C. No entanto, no que diz respeito aos demais, inclusive os que estão na faixa de interesse, as estatísticas são decisivas no sentido de que estes provavelmente se destinarão às aplicações técnicas.

Quanto ao uso sujeito a amplas variações de temperatura, não há grandes discordâncias. Só há de se considerar que, mesmo sujeito a amplas variações de temperatura, percebe-se que há indicação clara quanto à temperatura de trabalho em que se deve submeter dado produto, bem como a natureza circunstancial das temperaturas limites que esse pode alcançar, como se pode ver, por exemplo, no documento “MIT-96” do “Anexo Saint-Gobain (Resp. Of. 272/2019)” (SEI 0579655):

“Mantas flexíveis em lã de rocha THERMAX®, [...] apresentam **melhor desempenho**[grifo nosso] em temperaturas operacionais máximas entre 400 e 500°C.”

Estas temperaturas são apresentadas no documento como “temperaturas recomendadas”. Quanto às temperaturas limites:

“Incombustíveis, segundo método da ISO 1182, as mantas MIT resistem a temperaturas até 750°C, sem modificar sua estrutura física. Além disso, suportam picos de temperatura superiores a 1000°C, com poucas alterações dimensionais e físicas, proporcionando segurança nos equipamentos sujeitos aos súbitos descontroles de temperatura.”

Esta descrição segue no tópico de “comportamento ao fogo”, ou seja, mais sobre aspectos de segurança sob eventos adversos.

Quanto à importância dos revendedores, os dados fornecidos por meio do documento “Doc. 5 - Clientes Isover - ACESSO RESTRITO” disponível no “Anexo Saint-Gobain e Rockfibras (Resp. Of. 272/2019)” (SEI 0576497), a saber, que tratam dos maiores compradores por tipologia, [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]. Cabe relatar, no entanto, que [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]. Os dados sobre os compradores serão melhor explorados no tópico 4.3.

Outro aspecto interessante é que existe um conjunto de especificações muito variado nas bases de ambas as empresas. Muitas dessas especificações são muito similares, como calhas que variam apenas nas medidas. No entanto outros formatos como feltros, painéis e mantas foram identificados. Dentre estes, alguns apresentam uma forma mais inflexível (i.e., um pouco mais “sólido”), enquanto outros são flexíveis. Algumas perguntas simples seriam: Como uma calha pode ser um substituto de um painel? Como uma calha de uma dada polegada pode ser substituída por uma calha de uma polegada menor?

Não obstante a existência de soluções criativas de engenharia, crê-se que muito do que sustenta o argumento de substituíbilidade dos produtos advém da flexibilidade na produção. Em tese, em tendo capacidade ociosa na caldeira, uma empresa rival seria capaz de produzir um mesmo item que tenha tido seus preços aumentados, digamos, pela nova firma fusionada.

Este argumento não leva em conta que pode haver uma escala mínima de operação para se produzir um dado item. Sobre a capacidade ociosa, este será um ponto tratado adiante, e é de suma importância para admitir a substituíbilidade como está aqui descrita.

#### 4.1.1. Aplicação técnica vs. Construção civil

As Figuras 03 e 09 deixam claro que as aplicações para a construção civil se dão em uma faixa inferior aos 150°C. Como esta faixa de temperatura não está contemplada na faixa de interesse da SG, dedicar-se-á esta análise apenas a avaliar os itens de aplicação técnica.

#### 4.1.2. Similaridade nos preços e comparação de médias - Isover-Unifrax

O propósito dos gráficos seguintes é mostrar os níveis de preços<sup>5</sup> praticados por Isover e pela Unifrax<sup>6</sup>. Tendo em vista os dados disponíveis, nesta seção é realizado um exercício exploratório que pode levantar indícios sobre potencial de substituição dos produtos de

---

<sup>5</sup> A seção 2 deixa clara a forma de cálculo adotada para chegar no que estamos admitindo como níveis de preços. Destaca também as limitações principalmente no que diz respeito a produtos com formatos “alternativos”.

<sup>6</sup> Para que pudesse haver alguma comparação mínima de preços, optou-se pela base da Isover em detrimento da Rockfibras, tendo em vista questões como as das densidades nos registros da Rockfibras que criam uma amplitude muito grande para os preços calculados, dentre outras inconsistências de sua base. Assim, não foi feita comparação direta entre Isover, Rockfibras e Unifrax. No entanto, não há prejuízo da análise, dado que os produtos de Isover e Rockfibras competem entre si.

ambas as empresas. Diz-se potenciais dado que outras características que podem estar associadas à natureza dos materiais, e que hipoteticamente seriam limitantes para a substituição, não serão averiguadas.

Um problema da comparação série a série dos itens é que muitos destes são pequenos em volume e contribuem de forma marginal para a receita das empresas. Outros itens de maior importância para a receita acabam apresentando preços um pouco mais consistentes no tempo, possivelmente porque há um cuidado<sup>7</sup> maior no preenchimento dos campos de faturamento bruto, peso da peça, largura e comprimento, necessários para os cálculos de preço por m<sup>2</sup> e por kg que realizamos nesta nota.

Por conveniência, observa-se que grande parte das receitas da Isover se concentra em um conjunto relativamente pequeno de itens. A figura 12 a seguir apresenta o TOP 10 de receitas dos produtos<sup>8</sup> da Isover no mercado nacional de aplicações técnicas para o ano de 2017 (estão inclusas todas as faixas de temperatura).

#### [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Estes 10 produtos<sup>9</sup> respondem conjuntamente por aproximadamente [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da receita de 2017 com aplicações técnicas no mercado nacional. [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES].

O mesmo gráfico é apresentado para o subconjunto dos produtos da faixa de temperatura que vai de 150°C à 450°C. Os 10 produtos<sup>10</sup> da Figura 13 respondem por [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] das receitas de 2017 com aplicações técnicas no mercado nacional na faixa de 150°C à 450°C ([ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da receita total).

Aqui as alterações nos campos de descrição dos produtos apresentadas na seção 2 causam possíveis perdas de informações. Como se pode ver na Figura A2 do anexo, apesar de não

---

<sup>7</sup> Se num dado mês, para um dado código, só há a venda de um item, um erro pode distorcer de forma fatal os cálculos de preços realizados aqui. No entanto, se são realizadas diversas vendas, a existência de um erro (como os volumes nulos, em toneladas, que são apresentados na base) pouco afeta os cálculos de média.

<sup>8</sup> Foram considerados os IDs dos produtos. Outros IDs podem ter descrição similar.

<sup>9</sup> [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

<sup>10</sup> [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

haver alterações significativas nos valores, alteram-se bastante os nomes dos produtos. No anexo, é possível identificar os dois primeiros produtos como "PAINEL PLR 25 ESM" e "PLR 25 ESMALTEC", o que poderia dar indícios da importância de certos clientes para a empresa, pois, conjuntamente, estes itens representam **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** da receita desse subconjunto de produtos.

Ainda sobre a Figura 13, produtos que se apresentam com o mesmo nome se diferenciam pelas dimensões ou outras características disponíveis na base.

### **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Com um número mais reduzido de itens, é possível realizar a plotagem dessas séries de preço em gráficos, bem como das séries de suas médias ponderadas pelas receitas.

Essa comparação é interessante dado que o insumo base de cada uma das empresas é distinto. Para a Isover, a base é a lã de vidro, enquanto que para a Unifrax a base é a fibra de cerâmica.

A análise aqui intenta avaliar se os produtos oferecidos pela Unifrax, à base de fibra de cerâmica, têm preços similares aos produtos oferecidos pela Isover, à base de lã de vidro.

Lembrando que a Unifrax apresentou apenas seis agregações como produtos. Tratava-se de médias de suas especificações, de modo que não há filtro na seleção da Unifrax; ali todas as temperaturas disponíveis estão contempladas (estas variam de **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**, conforme o documento “Anexo UNIFRAX (Resp. Of. 5495/2018)” - SEI 0554108).

Como a Unifrax apresentou apenas seis agregações de produtos, todas suas series serão sempre contempladas (exceto para os gráficos que consideram os preços por m<sup>2</sup>. A Unifrax não apresentou dados de metragem para os produtos denominados por “FD” e “FIBERMAT”). Para a Isover, serão apresentados apenas os 10 itens de maior receita no grupo que foi delimitado.

Vale a pena lembrar uma ressalva feita na seção 2 sobre os dados submetidos pela Unifrax. A empresa esclareceu que os dados dos produtos enviados para este Departamento **[ACESSO RESTRITO AO CADE]** (SEI 0599248). A Unifrax frisou que os dados encaminhados dizem respeito **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**. Por isso, o



exercício realizado a seguir é bastante conservador no sentido de que, se for encontrada uma diferença nos preços das duas empresas, na realidade os preços podem ser ainda mais díspares se forem incluídos todos os produtos da Unifrax na comparação.

A Figura 14, que apresenta o preço do item por kg, segue um padrão de apresentação que será mantido a seguir. Cada série representa um código específico de produto que assume uma dada cor a depender da empresa à qual pertence. A saber, as séries de preços da Isover representam a média por mês, ano e código de produto, ponderada pela receita, desses valores de preço.

Como a Unifrax apresentou apenas receitas líquidas de impostos e como a Isover também disponibilizou essa informação os preços foram calculados com base nas receitas líquidas.

#### [ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

Considerados os **preços por kg**, nota-se que alguns produtos da Isover são até mais caros que os da Unifrax. Essa poderia ser uma informação importante em favor de alegar a possibilidade de substituição. A Figura 15 com as médias ponderadas das empresas dos preços apresentados na Figura 14, reforçaria, por sua vez, o mesmo argumento.

#### [ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

No entanto, além das outras diferenças químicas que podem existir entre esses materiais, há de se ter em mente que materiais de densidades diferentes, quando com mesmo peso, ocuparão lugares (volumes) distintos no espaço. Dessa forma apresenta-se na figura 16, para os mesmos itens, os preços dos itens por m<sup>2</sup>.

O entendimento aqui é de que a variável preço por m<sup>2</sup> é a mais adequada para comparar os diferentes itens, sejam eles de lã de vidro ou fibra de cerâmica, pois o objetivo de isolar um determinado objeto passa pelo espaço que este objeto ocupa.

A Figura 16 mostra uma inversão de padrão. Quando medido **por unidade de área**, os níveis de preço dos produtos à base de fibra de cerâmica são mais altos. Podemos recorrer aos valores médios dos preços por m<sup>2</sup> na Figura 17 para uma noção mais geral.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

Na figura 17, nota-se a média dos preços da Isover bastante abaixo dos da Unifrax quando se considera o preço médio do metro quadrado.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

Os itens usados para a série de média da Unifrax são aqueles que **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**. Isso porque estes são os produtos de sua empresa **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Uma possível limitação da Figura 17 é que, para a realização dos cálculos da série da Isover, agregaram-se produtos de todas as faixas de temperatura (ressalvado que todos pertencem ao hipotético subconjunto do mercado nacional de aplicações técnicas). Esse seria um retrato para a definição mais ampla de mercado proposta pelas requerentes. Se recorremos à proposição da SG, podemos em tese estruturar um conjunto mais homogêneo de produtos.

As figuras a seguir replicam os cálculos realizados nas Figuras 14 a 17 mas, desta vez para o **subconjunto de itens nas faixa de temperatura que vai de 150°C à 450°C** para o mercado nacional de aplicações técnicas. Como se vê nas figuras 18 e 19, os **preços por kg** da Unifrax agora se mostram um pouco mais altos que os da Isover, mas por uma distância média mínima.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

Por sua vez, quando a comparação se dá **por m<sup>2</sup>** nas Figuras 20 e 21, que apresentam as séries de preço por m<sup>2</sup> para a faixa de 150°C à 450°C no mercado nacional de aplicações técnicas, a conclusão de que estes preços estão em níveis totalmente diferentes é evidente.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

É difícil imaginar que a Unifrax seja capaz de fornecer uma solução competitiva diante da Isover quando seus preços são **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**. Os preços médios por m<sup>2</sup> dos itens da Isover, ou seja, da carteira de produtos da Isover, são notavelmente mais baixos que os da Unifrax. A própria petição (SEI 0569402), na página 13, alega:

“[...] clientes, instaladores e distribuidores procurarão sempre a solução com melhor custo benefício.”

Se isso é verdade, então, em média os clientes, instaladores e distribuidores recorrerão mais à Isover que à Unifrax. Claro que é possível que produtos com níveis de preços bem distintos estejam sujeitos a substituição por parte do consumidor, mas isso decorre de uma certa capacidade de diferenciação. Ou seja, para que a fibra cerâmica pudesse ser considerada no mesmo mercado que a lã de vidro, deveria haver alguma qualidade nela que justificasse o consumidor se dispor a pagar **[ACESSO RESTRITO AO CADE]** mais caro por ela. Tendo em vista que presumimos que o preço por área é importante e que é a alternativa de menor custo-benefício a que importa para o consumidor, parece contra intuitivo argumentar em favor de uma substituição.

Em adição, neste documento, foram feitos alguns questionamentos sobre a natureza do **formato** em que estes produtos são apresentados, a saber, mantas, feltros, painéis, tubos, ou mesmo aqueles personalizados, como OEMs.

Aqui realiza-se uma extrapolação. Sugere-se recordar as Figuras 12 e 13 e a diversidade de produtos da Isover ali constantes. Os preços apresentados até o momento são uma composição de objetos com diferentes formatos de apresentação. Por exemplo, para o cálculo da média apresentada na Figura 21 foram considerados, painéis, mantas, feltros,

etc para a Isover, enquanto que, para a Unifrax, foram consideradas apenas o que foi disponibilizado, como se vê na Figura 22<sup>11</sup>.

### [ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados de concorrentes. Elaboração: DEE.

Extrapolando os limites de mercado relevante propostos pela SG, simula-se aqui algo ainda mais restrito: uma comparação entre **produtos com formatos equivalentes**. Para o mercado nacional de aplicações técnicas, na faixa de interesse, foram selecionados na base da Isover registros cujo campo “família” se refere a **mantas**.

Como na Figura 23 estão sobrepostas todas as séries de mantas da Isover disponíveis para a seleção, a aparência fica um pouco confusa. No entanto, a principal informação não se perde: mesmo para mantas, os **preços por kg** da Isover se apresentam mais altos. Isso também pode ser observado na Figura 24.

### [ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

### [ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

Quando se realiza a comparação **por unidade de área**, o que se vê é uma certa disparidade entre os preços das mantas de Isover e Unifrax. Em média, os preços da Unifrax são [ACESSO RESTRITO AO CADE] maiores, diferença que tem aumentado com o passar do tempo.

Pensemos por cenários como hipótese: Isso poderia sugerir um mercado relevante ainda mais restrito? Caso o fosse, a consequência seria a de que de fato a Unifrax dispõe de produtos que são capazes de concorrer com alguns produtos da Isover (estas mantas para aplicação técnica com temperaturas de trabalho entre 150°C e 450° transacionados nacionalmente). No entanto, o que dizer de todos os outros formatos que fizeram a média

---

<sup>11</sup> A receita apresentada na Figura 22 [ACESSO RESTRITO AO CADE].

da Isover se tornar equivalente a **[ACESSO RESTRITO AO CADE]** da média da Unifrax? Certamente não teria a Unifrax competitividade alguma contra esses produtos.

São dois cenários críticos: ou se supõe um mercado relevante conforme a SG, onde fica evidente a diferença de preços entre as empresas, ou se supõe um mercado ainda mais desagregado, onde haveria competição para certas mantas, a despeito de não haver qualquer competição para feltros, painéis e etc. Ainda assim, seria necessário lidar com a **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

A diferença de médias em todos os cenários, principalmente quando se considera o preço por unidade de área, inclina à conclusão de que a substituição entre os itens de Isover e Unifrax não parece evidente.

Tais resultados são consistentes com os elementos qualitativos produzidos no processo. Em resumo, a partir dos ofícios que entregaram resposta e não alegaram desconhecimento sobre a questão da substituíbilidade das fibras cerâmicas, que foram cerca de 48% do total, tem-se que 64% dos respondentes alegaram elevado custo relativo do produto frente à substituição por lã de rocha ou de vidro. Outros 27% entendem que há uma substituição condicional, a partir de certas temperaturas ou para um determinado tipo de produto, enquanto apenas um ofício, correspondente a 9%, afirmou total viabilidade.

Destacam-se aqui algumas das considerações feitas nos ofícios. Segundo a IBAR (SEI 0580310), a **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**. Já para a Esmaltec (SEI 0575280) “os itens em fibra cerâmica são bem mais caros, em média 150% acima”, **[ACESSO RESTRITO AO CADE]** Whirlpool (SEI 0578005), **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**. Por fim, a própria Unifrax (SEI 0575787) afirma que seus produtos são “substitutos viáveis na faixa de 600° a 800°C. Abaixo desta faixa nossos produtos são significativamente mais caros e, portanto, não viáveis atualmente”.

#### 4.2. Rivalidade

Nos tópicos anteriores foram discutidos alguns aspectos que na avaliação deste departamento dizem mais respeito à definição do mercado relevante do que a uma questão de rivalidade, como fora proposto pelas requerentes.

Neste tópico pretende este parecer tratar da possibilidade de uma empresa concorrente rivalizar com a nova firma fusionada diante de possíveis aumentos de preços decorrentes da fusão. A análise aqui não averigua se a concorrente tem incentivos para disputar o mercado, mas se esta tem condições de fazê-lo de forma tempestiva. Para isso, analisa-se a existência de capacidade ociosa que permitiria a reação mais imediata das concorrentes frente um aumento de preço unilateral.

Dedica-se, este parecer, à constituição de cenários, de modo a buscar demonstrar que, mesmo num hipotético cenário conservador, ou seja, aquele em que é considerado o maior número de empresas no mercado, as condições de rivalidade ainda assim seriam limitadas. Para tal, far-se-á uso dos dados de capacidade instalada das possíveis envolvidas neste mercado.

Sobre o tema capacidade a petição das requerentes faz considerações importantes:

“A Isover estima que [...] **La Rocha e IBAR** [*grifo nosso*] teriam ampla capacidade ociosa. Com efeito, a Isover estima que IBAR e La Rocha tiveram vendas de aproximadamente **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** e **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** toneladas de produtos isolantes (em geral) em 2017, respectivamente, e que a capacidade ociosa dos fornos de produção atualmente em uso de tais empresas seria de ao menos **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** .”

“Em relação à IBAR, a Isover ainda acredita que tal empresa possui um forno de lã de rocha que não está em operação, sendo que tal forno possui a mesma capacidade de fabricação daquele atualmente em uso (ou seja, a IBAR teria ociosidade de, ao menos, **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**). Assim, a Isover avalia que a capacidade total de fabricação de IBAR e La Rocha seria de, ao menos, **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** e **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**, respectivamente. A capacidade ociosa de ambos já

representaria praticamente **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** do mercado de produtos de isolamento para aplicações técnicas como um todo.”

De modo a verificar tais informações, o gabinete da conselheira Paula Farani encaminhou um conjunto de ofícios<sup>12</sup> para diversas empresas a fim de coletar as informações de capacidade instalada e ociosa (dentre outras informações). No corpo desses ofícios foi solicitado:

- d) Informar a capacidade nominal por linha de produção, por fábrica/planta e por ano, nos anos de 2013 a 2017.
- e) Informar a capacidade nominal ociosa por linha de produção, por fábrica/planta e por ano, nos anos de 2013 a 2017.

As tabelas a seguir compilam todas as respostas a esses quesitos, iniciando-se pela Tabela 2 com as informações de capacidade instalada que foram compartilhadas. Como mais adiante este parecer avaliará algumas possibilidades de proposição de remédio estrutural, apresentam-se os dados de capacidade da Rockfibras segregado por suas plantas, a saber, Guararema/SP (Rockfibras (A))<sup>13</sup> nas tabelas seguintes) e Boituva/SP (Rockfibras (B) nas tabelas seguintes).

---

<sup>12</sup> Ofícios 404 (SEI 0573161), 406 (SEI 0573187), 407 (SEI 0573188), 408 (SEI 0573189), 409 (SEI 0573190), 410 (SEI 0573191), 411 (SEI 0573192), 412 (SEI 0573194), 413 (SEI 0573196), 414 (SEI 0573197), 415 (SEI 0573209), 418 (SEI 0573258), 419 (SEI 0573272), 420 (SEI 0573281), 421 (SEI 0573283), 422 (SEI 0573284), 423 (SEI 0573285), 424 (SEI 0573286), 425 (SEI 0573287), 426 (SEI 0573288), 427 (SEI 0573289), 428 (SEI 0573290) e 429 (SEI 0573292).

<sup>13</sup> Não está claro para este departamento se as **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** para a produção de itens à base de silicato de cálcio dependem, ou não, de alguma forma das **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** das linhas de produção de lã de rocha. Dessa forma, adotou-se a premissa conservadora de que sim, uma vez que o cenário proposto já é suficiente para justificar os pontos aqui citados.

**Tabela 2: Capacidade instalada total informada pelas empresas.**

<b>CAPACIDADE TOTAL (MIL TONELADAS)</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Isover	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (A)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (B)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Ibar	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
La Rocha	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Owens Corning (MEX)	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
<b>TOTAL</b>	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

O que se observa é que, a despeito das expectativas das requerentes, a capacidade instalada da IBAR é de [ACESSO RESTRITO AO CADE], e não [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] como se tinha sugerido. Por sua vez, para a La Rocha, a capacidade instalada é de [ACESSO RESTRITO AO CADE], não [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] como sugeriram as requerentes.

A capacidade ociosa de cada firma também foi apresentada, como se vê na Tabela 3:

**Tabela 3: Capacidade Ociosa - razão entre a capacidade ociosa e a capacidade instalada total da empresa.**

<b>Ociosidade (%)</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Isover	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (A)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (B)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Ibar	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
La Rocha	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Owens Corning(MEX)	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.



As requerentes mais uma vez superestimam as empresas citadas. Em 2017, a capacidade ociosa da IBAR é de **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**, diante dos **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** sugeridos, enquanto que a La Rocha **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**, a despeito dos **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** sugeridos pelas requerentes.

A Tabela 4 a seguir computa a importância em termos percentuais da capacidade de cada uma das firmas citadas.

Mesmo nesse cenário, o que contempla mais empresas e que é, portanto, o mais favorável às requerentes, observa-se que um possível conglomerado formado por Isover e Rockfibras deteria **[ACESSO RESTRITO AO CADE]** de toda a capacidade instalada. Só a Rockfibras detém **[ACESSO RESTRITO AO CADE]** de toda essa capacidade.

Ademais, com uma capacidade ociosa de **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** em 2017, é interessante que a Isover queira adquirir outra firma com plantas com **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** de capacidade ociosa em 2017.

**Tabela 4: Participação das empresas na capacidade total de produção de um suposto mercado relevante mais amplo.**

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

Com tamanha dominância na capacidade de produção, mesmo uma hipotética ação da Unifrax, ou qualquer outra empresa, no sentido de buscar adaptar produtos para concorrer no mercado de isolantes poderia ser imediatamente confrontada pela nova firma fusionada, que poderia imediatamente inundar o mercado, inclusive, com preços melhores, dada a escala de produção (supondo ganhos de escala).

As Tabela 5 e 6 a seguir apresentam, respectivamente, a capacidade ociosa em mil toneladas por empresa e a respectiva importância de cada empresa para a capacidade ociosa total apresentada.

**Tabela 5: Capacidade ociosa em mil toneladas, por empresa.**

<b>CAPACIDADE OCIOSA (MIL TONELADAS)</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Isover	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (A)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (B)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Ibar	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
La Rocha	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Owens Corning(MEX)	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
<b>TOTAL</b>	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

O que se vê é que hoje a Rockfibras detém [ACESSO RESTRITO AO CADE] da capacidade ociosa nesse mercado.

**Tabela 6: Share da capacidade ociosa total por empresa.**

[ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

Não há como concluir que as demais empresas têm condições imediatas de disputar mercado com uma empresa com o porte que tem a Rockfibras. Não há como esperar que, desse cenário, surjam condições de plena rivalidade.

#### 4.3. Poder de barganha

A Figura 01 já indicava a importância limitada para as receitas da Isover dos itens nas faixas de temperatura que vão de 150°C a 450°C. Na página 13 da referida petição das requerentes, reafirma-se esse aspecto:

“A Isover envidou seus melhores esforços para realizar estimativas com base na segmentação proposta pela Superintendência-Geral do CADE. Desse modo, a Isover estima que apenas uma parcela pequena das vendas da empresa é feita para a faixa de temperatura de 150°C a 450°C. Mais especificamente, em 2015, 2016 e 2017, a representatividade dessas vendas foi de apenas **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**, **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** e **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**, respectivamente.”

Cálculos adicionais foram realizados, de forma que os percentuais apresentados foram checados. Esses percentuais referem-se à totalidade da receita (líquida ou bruta, a escolha pouco afeta a proporção). Ressalva-se que, quando se considera apenas o mercado nacional de aplicações técnicas, estes percentuais mudam para **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**.

Na mesma página 13, tem-se um dos principais argumentos suscitados na petição: o de que parte da clientela da Isover teria elevado poder de barganha:

“[...] a Isover identificou que a maior parte dessas vendas - de **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** a **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**, entre 2015 e 2017, teria sido realizada para clientes OEM, em especial de fogões. Ocorre que tais clientes detêm elevado poder de barganha, o que dificultaria ainda mais um hipotético aumento de preços por parte da Isover.”

Sobre a importância desses clientes OEM (divisível em Linha Branca Quente e setor automotivo), segue a Figura 27. Esta destaca que os produtos LBQ (Linha Branca Quente) representam por volta de **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** das receitas líquidas quando se considera o mercado nacional de aplicações técnicas na faixa de temperatura de 150°C a 450°C como referência.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Checar esta e outras informações sobre a importância relativa dos clientes da Isover é o intento deste tópico. Sua importância, em termos de faturamento, pode ser um indício de que estes clientes seriam capazes ou não de limitar as ações da empresa fusionada.

Por meio do documento “Doc. 5 - Clientes Isover - ACESSO RESTRITO” disponível no “Anexo Saint-Gobain e Rockfibras (Resp. Of. 272/2019)” (SEI 0576497), a empresa apresentou as receitas líquidas obtidas em 2017 com os 5 maiores clientes da Isover em cada uma das 5 tipologias apresentadas.

A saber, tais tipologias têm origem no parecer 14/2018/CGAA2/SGA1/SG (SEI 0559269). No entanto, dada a dificuldade de enquadrar as receitas nas respectivas tipologias apresentadas pela SG, as requerentes apresentaram, em sua petição, versões adaptadas de algumas dessas tipologias. Estas estão assim descritas:

- **FABRICANTE**
  - SG: “[...] utilizam produtos das Requerentes como insumo em sua produção (fabricantes da linha branca de eletrodomésticos, de drywall, de painéis acústicos, além de construtoras, montadoras de automóveis e suas fornecedoras de autopeças), como a empresa Rocktec, que oferece em seu site o “Duto Flexível Isolado”, fabricado de filme de ALU/PET e isolado com manta de lã de vidro (ilustração abaixo), no caso, duto para utilizar em sistemas de climatização.”
- **DISTRIBUIDOR ESPECIALIZADO**
  - SG: “[...] lojas com foco em isolamento, acústico, térmico ou proteção contra o fogo e que prestam serviços de projeto, instalação e montagem dos produtos, como a empresa Isar, que é distribuidora autorizada de produtos isolantes de diversas marcas e também prestadora de serviços de isolamento, atuando desde a concepção do projeto até a execução, entre outras atividades da empresa;”
  - Isover: **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**
- **DISTRIBUIDOR**
  - SG: “[...] “Revendedor”: lojas de materiais de construção e home centers, como as empresas Telhanorte e Leroy Merlin, que comercializam material de construção e decoração em geral, são milhares de itens em suas lojas, inclusive produtos isolantes que são destinados, em geral, para pequenas reformas ou reposição em residências ou escritórios;”
  - Isover: **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**
- **CLIENTE FINAL**

- SG: “[...]indústrias e usinas, por exemplo, a empresa Agropalma, produtora de óleo de palma, informou utilizar isolamentos térmicos para cumprir normas de segurança do trabalho, isolando termicamente superfícies quentes de caldeiras, vasos de pressão e tubulações. Assim, os produtos isolantes são usados em seu maquinário, em suas instalações industriais, e não compõe o produto que comercializam;”
- Isover: **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**
- OEM
  - Isover: **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**
    - Esta é uma tipologia destacada pela Isover e não constante do parecer 14/2018/CGAA2/SGA1/SG.

Para cada uma das tipologias, apresentam-se as respectivas receitas líquidas dos 5 maiores clientes, em reais e como percentual da receita líquida<sup>14</sup> de 2017. Não fica claro *a priori* se estas tipologias são mutuamente exclusivas ou não, mas dados os distintos nomes de clientes entre tipologias, é razoável supor que sim.

A Tabela 7 apresenta os 5 maiores clientes em termos do faturamento líquido de 2017 da Isover para a tipologia fabricante. Estes clientes são responsáveis por **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** da receita líquida total e, dentre eles, destaca-se a **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**.

**Tabela 7: Importância dos 5 principais clientes da tipologia fabricante para a receita líquida total de 2017 da Isover.**

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

A Tabela 8, por sua vez, apresenta os 5 maiores clientes em termos do faturamento líquido de 2017 da Isover para a tipologia distribuidor especializado. **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** da receita da Isover foi obtida com estes 5 clientes.

---

<sup>14</sup> Apenas para manter a coerência, como os dados dos clientes foram informados como líquidos, realizou-se a divisão pela receita líquida total do ano de 2017.

**Tabela 8: Importância dos 5 principais clientes da tipologia distribuidor especializado para a receita líquida total de 2017 da Isover.**

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

A Tabela 9 apresenta os 5 maiores clientes em termos do faturamento líquido de 2017 da Isover para a tipologia distribuidor. Responsável por **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** da receita líquida total, este grupo de clientes não apresenta nenhum ente destacado.

Ressalva-se que **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** das receitas líquidas não é um valor pequeno; certamente um cliente que seja responsável por esse volume de transação é um cliente importante. No entanto, com tal *share*, é possível imaginar um cenário onde a perda deste cliente é superada por ganhos associados a aumentos de preço para outros clientes.

**Tabela 9: Importância dos 5 principais clientes da tipologia distribuidor para a receita líquida total de 2017 da Isover.**

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

A Tabela 10 apresenta os 5 maiores clientes em termos do faturamento líquido de 2017 da Isover para a tipologia cliente final. Responsáveis por apenas **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** da receita líquida total, este grupo de clientes é o menos importante dos apresentados neste capítulo. Ressalva-se aqui que estamos a observar apenas os 5 primeiros, ou seja, que este grupo supostamente pode ser até maior mas, se assim o for, pela amostra que temos, será certamente pulverizado.

**Tabela 10: Importância dos 5 principais clientes da tipologia cliente final para a receita líquida total de 2017 da Isover.**

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

A Tabela 11 apresenta os 5 maiores clientes em termos do faturamento líquido de 2017 da Isover para a tipologia OEM (*Original Equipment Manufacturers* - OEMs). Estes clientes são responsáveis por [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da receita líquida total e, dentre eles, destacam-se as empresas [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES].

Para o caso específico, foi possível obter a importância das compras desses clientes frente as receitas de 2017 com OEMs. Essa receita foi obtida por meio do primeiro ofício Isover citado na seção 2 deste documento, e totaliza um valor de R\$ [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES].

Se considerarmos apenas esse conjunto de produtos OEM, aí sim observamos uma dominância destes clientes. Mas fora deste contexto, uma empresa como a [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] seria responsável por menos de [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] do faturamento da Isover.

**Tabela 11: Importância dos 5 principais clientes da tipologia OEM para a receita líquida total de 2017 da Isover.**

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Todos estes clientes juntos, que totalizam 25 empresas, representam [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da receita líquida da Isover no ano de 2017. Não é exatamente um retrato de concentração que se espera para se falar em poder de barganha. Por mais importante que sejam para as receitas da Isover, não parecem estes clientes fontes insubstituíveis de receita e, mesmo que supusermos que fossem, haveria ainda os ou [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da receita nas mãos de outros clientes que não poderiam evitar um aumento de preço. Sendo mais realista, não parece haver cliente suficientemente grande para tal.

Deve-se destacar, sim, as empresas [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] pois, juntas, somam [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] do faturamento da Isover em 2017, sendo três das quatro categorizadas na tipologia OEM. No entanto, mesmo que se suponha poder de compra para estas, ainda existe todo um outro conjunto de clientes que não tem essa importância.

Uma complementação às considerações anteriores é o de que, como se vê na Figura 21, os níveis de preços por m<sup>2</sup> atribuídos à Isover (lã de vidro) são significativamente menores que os apresentados para a Unifrax (fibra de cerâmica) quando considerado o mercado nacional de aplicações técnicas na faixa de 150°C á 450°C, de forma que a substituição de fornecedor não parece ser uma realidade tão imediata para evitar o impacto de um possível aumento unilateral de preço por parte da nova firma fusionada. Importa muito que o cliente tenha outra opção, e não é claro que é a Unifrax<sup>15</sup> que fará esse papel.

Uma ressalva tem de ser feita em relação às aplicações técnicas em OEM. Quando considerada a receita de OEM no ano de 2017, percebe-se que os cinco clientes mencionados são essenciais para este negócio específico, respondendo estes por **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** das receitas de 2017. Dado que a continuidade da produção dessa linha específica de produtos depende do negócio feito com estes clientes, é possível, sim, imaginar que estes possam ter algum poder de barganha. Este, no entanto, seria limitado à possibilidade que tem a nova firma fusionada de buscar seus lucros com outros clientes menos resistentes a variações nos preços.

Em resumo, parecem bem pulverizada as fontes de receita da Isover e, mesmo num cenário ideal em que alguns clientes detém algum poder de compra, não há como dizer que existe um efeito compensatório (em termos de poder de barganha dos clientes) que impeça um aumento unilateral de preços.

## 5. Eficiências

A presente seção tem por objetivo avaliar a existência de ganhos de eficiência associados à operação de fusão. As considerações realizadas aqui têm por insumo o documento “E-mail Saint-Gobain (Resp. ao Of. 4620/2018)” (SEI 0545346). Inclusive, provêm deste os trechos aqui apresentados. Em primeiro lugar, a requerente afirma que:

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** (p.3)

Este não é o entendimento deste parecer, nem do parecer da SG. Portanto, tais análises seriam sim convenientes. Na ausência de um estudo adequado de eficiência, não há, em verdade, o que discutir. **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**:

---

<sup>15</sup> Sim, existem outros fornecedores, mas como se viu, existem limitações de capacidade que podem ser críticas para uma competição efetiva.



[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.6)

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.3)

Mesmo na ausência de estudos, as requerentes realizaram algumas inferências válidas. Afirmam que:

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.4)

Acontece que o conteúdo de tal afirmação encontra limites nas orientações do Guia de Atos de Concentração Horizontal do Cade, que no seu item 3.1 afirma que “... deve-se afastar qualquer benefício que seja puramente especulativo ou que não seja concretamente provável e verificável...”.

Mais adiante, a requerente apresenta outros argumentos baseados em estimações não apresentadas, e que deveriam ter sido fundamentadas com metodologia e dados concretos:

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.6)

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.4)

Por último, em diversos trechos a requerente apresenta argumentos essencialmente especulativos como, por exemplo, melhorias no bem-estar do consumidor não comprovadas por dados concretos:

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.6)

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.6)

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.5)

[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (p.5)

Segundo o Guia de Atos de Concentração Horizontal do Cade, no seu item 3.2, “... para que uma eficiência seja contabilizada no sentido de compensar os prováveis efeitos negativos ao bem-estar coletivo, não basta que gere reduções de custos, aumento de lucros ou outros benefícios que sejam incorporados unicamente pelas empresas fusionadas”. Parte relevante destes benefícios deve ser repassada aos consumidores. Não há qualquer análise fundamentada em dados que indique que este repasse acontecerá.

Em suma, os impactos esperados pelas requerentes não foram quantificados, ou seja, não foram apresentados métodos quaisquer que permitissem a este departamento refletir sobre esses possíveis ganhos. Desta forma, a argumentação da requerente falha em atender aos requisitos do guia para contabilização das eficiências da operação. Sendo assim, rejeita-

se por ora o argumento apresentado de que esta fusão produzirá quaisquer efeitos compensadores por meio de ganhos de eficiência.

## 6. Análise de possíveis remédios alternativos

A proposta desta seção é a de avaliar, mais uma vez por cenários, algumas dimensões de um hipotético remédio estrutural, em linha com a sugestão da SG que “...em caso de imposição de remédios, seja dada preferência a um remédio estrutural, focado na venda de uma das unidades produtivas da Rockfibras, sem prejuízo de se analisar também as unidades da Isover...”. (página 78, 14/2018/CGAA2/SGA1/SG (SEI 0559269))

As atividades da **Rockfibras** são realizadas por suas subsidiárias “Rockfibras do Brasil Ind. Com. Ltda.” (Rockfibras BR), “Rock-Sil Isolantes Ltda.” (RockSIL) e “Rockfibras Isolantes Ltda.” (Rock Isolantes). Estas três subsidiárias estão em duas plantas localizadas nos municípios de Guararema/SP e Boituva/SP.

Na fábrica de Guararema são produzidos produtos com base em lã de rocha e silicato de cálcio (Rockfibras BR e RockSIL); em Boituva, somente produtos à base de lã de rocha (Rock Isolantes).

Abordemos de forma descritiva alguns aspectos gerais dessas subsidiárias. A Figura 28 apresenta a receita da Rockfibras por subsidiária, bem como o percentual em que aquela subsidiária contribuiu com a receita do ano.

O primeiro aspecto, já discutido anteriormente, é que [**ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES**]. Agora nota-se que a sede, apresentada por Rockfibras BR no gráfico, [**ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES**]. O segundo aspecto é que a receita da Rock Isolantes, relativa à planta de Boituva, respondeu no pico por [**ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES**] da receita da Rockfibras, nunca ultrapassando este limite.

Para simplificar o debate de remédio, passar-se-á aqui a descrever os resultados dessas subsidiárias pelas respectivas plantas, como se vê na Figura 29 que agora apresenta o **volume produzido** em toneladas. Ressalva-se que a produção da RockSIL está sendo considerada pela produção da planta de Guararema como um todo.

[**ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES**]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

### [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Praticamente [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da produção da Rockfibras é realizada na planta de Guararema. Nota-se que a produção geral chegou próximo das [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] toneladas no ano de 2014, o que [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da produção potencial, quando se consideram as [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] toneladas que a Rockfibras teria de capacidade para produzir.

Os dados de produção da **Isover** são apresentados na Figura 30. A Isover só tem uma planta, em Santo Amaro, São Paulo – SP. Como se pode ver, tal planta já produziu acima das [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES].

### [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Conforme o parecer, página 78, 14/2018/CGAA2/SGA1/SG (SEI 0559269):

“Em termos de capacidade instalada, considerando a produção combinada das requerentes em 2017 no mercado de isolantes termo acústicos em geral, de [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] toneladas, pode-se afirmar que qualquer uma das plantas constituiria remédio efetivo para a operação, já que, mesmo a unidade de Boituva, com sua capacidade produtiva de [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES], seria capaz de absorver [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] da demanda da empresa resultante combinada.”

O número que este departamento encontrou para a produção combinada de 2017 foi de [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES] (feitos os tratamentos que retiravam vários produtos que nada tinham a ver com a análise de isolantes). No entanto, isso não afeta o entendimento da SG. A Figura 31 dá noção da produção e do potencial produtivo de cada uma das plantas.

### [ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

De fato, é notável o potencial produtivo da planta de Guararema. No entanto, este não parece ter sido determinante, dada a manutenção da Isover no mercado de Isolantes.

No caso de um remédio estrutural envolvendo o desinvestimento da planta de Boituva, supondo flexibilidade da planta, o que talvez se possa sustentar pela Figura 32, é factível inferir que a nova firma teria capacidade de produzir uma diversidade de produtos capaz de competir com as demais em situações de aumento de preço de um produto específico, e o poderia fazer em grande escala, conforme fica evidente na Figura 31.

Em adição ao argumento da SG, deve-se também considerar a capacidade de Boituva frente ao melhor cenário de produção observado (ou o pior cenário concorrencial), a saber, o ano de 2013. Nesse ano, Isover e Rockfibras produziram conjuntamente **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** toneladas, de modo que a planta de Boituva teria capacidade para atender **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** dessa demanda.

No entanto, ressalta-se que, por qualquer motivo, esta planta somente produziu mais que **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]** toneladas no ano de 2013, **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**. É, assim, necessário que se verifique as condições fabris da planta de Boituva, identificando, por exemplo, o tempo que o maquinário ainda suporta operando até sua total depreciação, bem como quais seriam os condicionantes para que a planta pudesse operar nos níveis máximos informados e com a diversidade aqui presumida.

### **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

O parecer da SG ressalta que “[...] seria necessário maior detalhamento acerca dos produtos que cada planta é capaz de produzir atualmente bem como a indicação das faixas de temperatura de trabalho de cada um deles” (p.78). A Figura 32 atende parcialmente tal demanda. Parcialmente pois a evidência quantitativa não encerra o assunto. Cabe destacar que a SG percebe que “aparentemente, as plantas produtivas da Rockfibras são destinadas à fabricação de diferentes tipos de produtos isolantes”.

“A Rockfibras entende que, na fábrica de Boituva, é possível fabricar produtos flexíveis e de mais baixas densidades a partir da lã de basalto e materiais moldados para o mercado automotivo. Por sua vez, na fábrica de

Guararema, são produzidas mantas com tela, tubos isolantes, flocos, painéis revestidos, painéis semi-rígidos e de alta densidade à base de lã de rocha e produtos à base de silicato de cálcio” (p.78).

A fim de usar a informação para avaliar proposições de remédio efetivos para os problemas concorrenciais verificados, o parecer da SG menciona na página 78:

“Seria importante explorar, por exemplo, quais os produtos de lã de rocha que são comercializados para a faixa de temperatura de trabalho entre 150° e 450° (mercado B) e onde cada um deles é produzido ou capaz de ser produzido”

A Figura 33 apresenta o resultado dessa exploração. A produção na faixa de interesse (entre 150°C e 450°C) **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**. **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**.

No entanto, o resultado anterior é o observado **[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

#### **[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

Quanto aos formatos, tem de se ver se existe alguma substituição entre os painéis produzidos atualmente pela Rockfibras e os PLR (painéis levemente resinados) produzidos pela Isover (estes associados muitas vezes à produção de OEMs).

Nesse cenário de substituição entre os diferentes tipos de painéis de ambas as empresas, uma hipotética flexibilidade de produção na planta de Boituva poderia ajudar a contrapor possíveis efeitos adversos.

Pesa contra a possibilidade de encontrar um novo comprador, a nova diversidade de produtos que a Isover tornar-se-á capaz de oferecer. Diante de um competidor com poder de portfólio, pode uma possível compradora entender serem ainda mais reduzidas as condições de rivalizar. Recordando a Figura 32, observa-se que, para outras faixas de temperatura, foi possível produzir produtos em muitos outros formatos.

Em suma, este parecer conclui que dentre outros fatores elencados, a flexibilidade na produção e as condições fabris da eventual planta a ser desinvestida são fatores essenciais para a viabilidade ou não da adoção do remédio. Ademais, em linha com as recomendações do Guia de Remédios do Cade, a adoção de um *Market test* seria

recomendável para trazer informações adicionais para avaliar o remédio sob análise. Além disso, tendo em vista a existência de alta capacidade ociosa no mercado em questão e o decorrente risco de não existência de comprador para um eventual desinvestimento, a adoção de um *upfront buyer* parece recomendável. Assim, a consumação da operação ficaria condicionada à identificação de um comprador para o ativo, aumentando a probabilidade de o remédio ser efetivo.

## 7. Conclusão

A presente nota técnica avaliou alguns dos efeitos decorrentes do Ato de Concentração de nº 08700.004162/2018-79 entre a Saint-Gobain do Brasil Produtos Industriais e para Construção Ltda. (Isover) e a Rockfibras do Brasil Indústria e Comércio Ltda (Rockfibras). O segmento em questão é o da produção e comercialização de materiais de isolamento térmico e acústico, tais como feltros, mantas, painéis, tubos e outros itens personalizados (*Original Equipment Manufacturers* - OEMs). As empresas diferenciam-se, principalmente, pelo uso de insumos distintos na produção, a saber, a lã de vidro e a lã de rocha, respectivamente.

Em particular, esta nota discutiu três aspectos elencados pelas requerentes: mercado relevante, rivalidade e poder de barganha. Além disso, discorreu sobre as alegações de eficiências apresentadas, bem como sobre possíveis remédios estruturais.

Com base nos dados fornecidos pelas requerentes e pela Unifrax, realizou-se uma análise para verificar se os produtos oferecidos por esta última, à base de fibra de cerâmica, teriam preços em níveis similares aos produtos oferecidos pela Isover, à base de lã de vidro. A inexistência de similaridade seria um indício em favor de que os produtos de ambas as empresas não poderiam ser considerados substitutos.

As análises indicaram que os preços por metro quadrado da Unifrax são expressivamente superiores aos da Isover. Tais resultados dão indícios em favor da não substituíbilidade entre produtos à base de fibra de cerâmica e à base de lã de vidro, corroborando as análises qualitativas empreendidas pela SG realizadas por meio de respostas dos competidores. Não houve, portanto, elementos para justificar alterações na delimitação de mercado relevante proposta pela SG.

Adicionalmente, não foram encontradas evidências da existência alegada pelas requerentes de rivalidade e poder de barganha, que pudessem mitigar os riscos

concorrenciais identificados durante a instrução do processo. Tampouco houve elementos concretos apresentados que justificassem a aceitação das alegações de eficiência.

Por sua vez, como exercício, a nota analisou a potencialidade de um remédio estrutural envolvendo o desinvestimento de uma das plantas da Rockfibras, mais especificamente, a de Boituva. As análises apontaram que tal remédio poderia ser considerado para mitigar efeitos anticompetitivos decorrentes da operação. Contudo, sua viabilidade dependeria, dentre outros fatores, da flexibilidade da planta em alterar seu *mix* de produtos, bem como às suas condições fabris, o que indicaria a realização de *market tests*. Além disso, considerando o risco de não haver comprador para o desinvestimento, dada a alta capacidade ociosa no mercado em análise, bem como de eventual poder de portfólio das requerentes pós-operação, indicar-se-ia a adoção de um *upfront buyer*, isto é, que a consumação da operação ficasse condicionada à identificação de um comprador.

Brasília, 10 de abril de 2019.

DEE/CADE

Assinado eletronicamente [SEI 0602064]

**Anexo A**

A.1 Isover-Unifrax (dados do 1º ofício)

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]**

Fonte: Dados das requerentes. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.



**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e da Unifrax. Elaboração: DEE.

A.2. Cenários de capacidade com presença da Unifrax**Tabela A1: Capacidade instalada total informada pelas empresas.**

<b>CAPACIDADE TOTAL (MIL TONELADAS)</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Isover	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (A)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (B)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Unifrax	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Ibar	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
La Rocha	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Owens Corning (MEX)	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
<b>TOTAL</b>	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

**Tabela A2: Capacidade Ociosa - razão entre a capacidade ociosa e a capacidade instalada total da empresa.**

<b>Ociosidade (%)</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Isover	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (A)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (B)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Unifrax	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Ibar	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
La Rocha	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Owens Corning(MEX)	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

**Tabela A3: Participação das empresas na capacidade total de produção de um suposto mercado relevante mais amplo.**

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

**Tabela A4: Capacidade ociosa em mil toneladas, por empresa.**

<b>CAPACIDADE OCIOSA (MIL TONELADAS)</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Isover	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (A)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Rockfibras (B)	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]	[ACESSO RESTRITO ÀS REQUERENTES]
Unifrax	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Ibar	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
La Rocha	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
Owens Corning(MEX)	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]
<b>TOTAL</b>	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]	[ACESSO RESTRITO AO CADE]

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.

**Tabela A5: Share da capacidade ociosa total por empresa.**

**[ACESSO RESTRITO AO CADE]**

Fonte: Dados das requerentes e concorrentes. Elaboração: DEE.