

## ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 08012.007912/2001-74

Requerentes: VISA INTERNATIONAL SERVICE ASSOCIATION ("VISA"), BB BANCO DE INVESTIMENTOS S.A. ("BB"), BANCO BRADESCO S.A. ("BRADESCO"), BANCO ABN AMRO REAL S.A. ("REAL")

Advogados: Túlio do Egito Coelho, Alessandro Martins, Carla Iobão e outros.

Relator: CONSELHEIRO FERNANDO DE OLIVEIRA MARQUES

Publicação do Acórdão: 04.05.2004

### EMENTA

*Ato de Concentração. Joint Venture. Constituição da empresa Companhia Brasileira de Soluções e Serviços (CBSS). Mercado relevante nacional de Vales-Benefício. Ausência de concentração horizontal. Existência de Integração Vertical. Possibilidade de práticas anticoncorrenciais. Existência de regulamentação específica do setor (Programa de Alimentação do Trabalhador – PAT). Apresentação tempestiva. Operação subsumida. Pela aprovação sem restrições.*

### ACÓRDÃO

Vistos, relatados e discutidos os presentes autos, na conformidade dos votos e das notas eletrônicas, acordam o Substituto Eventual do Presidente e os Conselheiros do Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, por unanimidade, aprovar a operação sem restrições, vencido, no tocante às restrições, o Conselheiro Roberto Augusto Castellanos Pfeiffer. Determinou-se, outrossim, por unanimidade nos termos do voto do Relator, que se oficiasse à SDE/MJ para a instauração de procedimento administrativo para a apuração da existência de Ato de Concentração envolvendo as empresas VR, Sodexo Pass, e Smart Net Brasil (Grupo VR), segundo disposições constantes nas fls. 1097 dos autos. O Relator retificou seu voto. Participaram do julgamento o Substituto Eventual do Presidente Thompson Almeida Andrade, e os Conselheiros, Roberto Augusto Castellanos Pfeiffer, Fernando de Oliveira Marques, Cleveland Prates Teixeira e Luiz Alberto Esteves Scaloppe. Presente o Procurador-Geral Substituto Mauro Cezar Santiago Chaves.

Brasília, 17 de março de 2004 (data do julgamento 316ª S.O.).

JOÃO GRANDINO RODAS

Presidente do CADE

FERNANDO DE OLIVEIRA MARQUES

Conselheiro do CADE

### VOTO DO CONSELHEIRO-RELATOR FERNANDO DE OLIVEIRA MARQUES

### DAS QUESTÕES PRELIMINARES

#### (i) Ausência de legitimidade da atuação da Requerente “BB Banco de Investimentos S.A.”:

Inicialmente devo observar que nestes autos foi levantado argumento pelas terceiras interessadas (na presente operação) que haveria ausência de legitimidade do BB de Investimentos S.A. em participar do negócio, alegação esta que provocou manifestação preliminar do Ministério Público Federal em favor da suspensão do presente processo até que se sanasse a questão<sup>(1)</sup>.

#### Nota:

(1) O Ministério Público Federal, em 07 de julho de 2003, manifestou em sede de ofício a recomendação de suspensão do Ato de Concentração, a qual fundamentou, em seu parecer de 21 de julho de 2003, na necessidade de aguardar a decisão (sobre o mérito da legitimidade de atuação do Banco do Brasil frente ao argumento de ausência de lei) da Comissão de Fiscalização e Controle do Senado Federal, sem prejuízo às demais parcerias da “joint venture”. A saber: “(...) deferimento do pedido de sobrestamento do exame e julgamento do Ato de Concentração, até a manifestação conclusiva sobre o mérito pela Comissão de Fiscalização e Controle do Senado Federal, sem prejuízo às demais parcerias da joint venture”.

Nessa linha, com a devida *venia* dos que entendem de forma diversa, considero que a matéria foge à competência do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), situação que leva às seguintes asserções: (i) a autoridade competente deverá se pronunciar sobre o argumento levantado; (ii) o CADE não poderá se furta da análise e decisão de aprovação ou não de um ato de concentração em razão de pendência desse jaez (notadamente por exercer atividade revestida de elevado grau de importância e fluidez material cuja competência lhe é reservada pela Lei nº 8.884/94, em que se verifica que a defesa da concorrência é uma matéria de direito difuso – art.1º); e (iii) caberá às partes o ônus de uma eventual/futura ocorrência no sentido de, oficialmente, se declarar a ilegitimidade de tal participação.

Na esteira, aproveito para acolher os argumentos acostados pelo Ministério Público Federal, na figura ilustre de seu Representante junto a este Conselho, Dr. Moacir Guimarães, os quais enriquecem e fundamentam com riqueza jurídica a legitimidade da participação BB Banco de Investimentos S.A. na presente operação.

“40. Quanto à necessidade de autorização legislativa para a participação do BB Banco de Investimentos S.A. na ‘joint venture’, desnecessária é essa autorização legal, segundo o entendimento do Tribunal de Contas da União. Manifestado na TC-005.912/95-4, porque o BB Banco de Investimentos S.A. é uma subsidiária integral do Banco do Brasil S.A. não criada por lei, não se lhe aplicando a vedação contida no art.37, inc. XX, da CF/88”. (fls. 1251)

No mais, com relação a essa específica preliminar, determino que se oficie ao Banco Central (BACEN) para que sejam tomadas as eventuais providências cabíveis no âmbito de suas respectivas competências, caso haja necessidade, ressaltando que não teço aqui nenhum juízo de valor sobre o mérito do argumento, pois, reafirmo, foge à competência deste Conselho.

## **(ii) Juntada “por linha” de petição apresentada por terceira interessada na presente operação (Sodexo Pass) após a publicação da pauta e início dos trabalhos de julgamento:**

Após pautado este ato de concentração para julgamento neste E. Conselho e tendo sido iniciado os trabalhos para sua apreciação colegiada, à data da audiência conjunta das requerentes e demais interessadas na operação (concedida com o fito de atribuir maior oportunidade e celeridade à apreciação das alegações de todos os interessados), foi protocolizada petição de terceira interessada (Sodexo Pass) logrando crescer parecer econômico aos autos, sobre a qual manifestei a decisão de juntá-la “por linha”.

Vali-me desse expediente procedimental em respeito à dinâmica processual adotada por este Conselho, aliada à ausência de previsão regimental para a juntada de documentos de terceiros após iniciados os trabalhos de apreciação colegiada de operação em regime de votação, bem como, à prática adotada nos tribunais superiores, notadamente, no Superior Tribunal de Justiça (STJ), em cujo regimento interno está prevista a juntada “por linha” de documentos que de alguma maneira firam a dinâmica processual a ser observada pela corte, a saber:

Regimento Interno do Superior Tribunal de Justiça

Parte II - Do processo

Tít. II - Das provas

Cap. II - Dos documentos e informações

Art. 141. Nos recursos interpostos na instância inferior, não se admitirá juntada de documentos, após recebidos os autos no Tribunal, salvo:

I - para comprovação de textos legais ou de precedentes judiciais, desde que estes últimos não se destinem a suprir, tardiamente, pressuposto recursal não observado;

II - para prova de fatos supervenientes, inclusive decisão em processo conexo, os quais possam influenciar nos direitos postulados;

III - em cumprimento de despacho fundamentado do relator, de determinação da Corte Especial, da Seção ou da Turma.

§ 1º A regra e as exceções deste artigo aplicam-se, também, aos recursos interpostos perante o Tribunal.

§ 2º Após o julgamento, poderão ser devolvidos às partes os documentos que tiverem sido juntados “por linha”, salvo deliberação de serem anexados aos autos.

Da casuística deste E. Tribunal, colho maior respaldo à utilização desse expediente procedimental no presente ato de concentração, fundamentando-a no vetor mestre da *manutenção da dinâmica processual*, no qual incluo (a exemplo das hipóteses apostas ao Regimento Interno do STJ) (i) a celeridade e (ii) o cabimento/abertura de apreciações que tragam fatos/documentos supervenientes os quais possam influenciar nos direitos postulados (inciso II supra).

Somente assim seria permitida a juntada tardia de conteúdo aos autos, nesse sentido, o que, contudo, não se aproxima da situação desta preliminar. Neste caso, não se verifica prova de fatos supervenientes e situações do gênero que permitiriam reaver a posição e apreciar a questão abrindo vistas às partes e convertendo o julgamento em diligências. Pelo contrário, do conteúdo veiculado na petição que, por minha determinação, foi juntada “por linha” aos presentes autos, não se vislumbra, em visão perfunctória, motivo ao sobrestamento do julgamento já iniciado ao tempo de sua apresentação.

É importante lembrar que os argumentos prós e contra (de toda sorte fixados) já foram explorados às escâncaras por todos os sujeitos que se manifestaram no bojo do presente ato de concentração, notadamente por terceiros interessados (alheios ao rol das partes) autorizados, em homenagem aos primados que norteiam o processo administrativo de natureza e relevância inscritos na Lei nº 8.884/94, a opinar *in casu*.

Desta feita, uma vez pautado, estando em mesa e em regime de julgamento, em homenagem aos primados da transparência, celeridade e devido processo legal, que edificam a ordem e a dinâmica processual, reforço minhas razões pela juntada “por linha” de referida petição veiculando parecer econômico apresentada por terceiro interessado na operação “*sub judice*”. Isto na esteira do corretamente afirmado pelo D. Ministério Público Federal, com declarações da lavra do I. Dr. Moacir Guimarães, para quem “iniciado o julgamento, não se pode retirar o processo de pauta” em razão de protocolo extemporâneo de petição.

Adicionalmente à contribuição do representante do “*Parquet*”, agarro-me noutros trechos de decisões dos não menos Ilustres Ministros do STJ, Sálvio de Figueiredo Teixeira, Aldir Passarinho Junior e César Asfor Rocha, em situações em que se pode abordar o expediente da juntada “por linha”, sua motivação e finalidade, a saber:

“(…) Antes de causar um incidente processual, tramitando para lá e para cá, mandei juntar por linha, ou seja, fora do processo (…)”. (STJ, 4ª Turma, Voto do Min. Relator Sálvio de Figueiredo Teixeira, *in* AGRG no RESP nº 295.155-RJ – 2000/0138834-7). (destaquei).

“Sr. Presidente, tenho o seguinte critério: se se tratar de documento juntado pela parte em forma de memorial, mando juntar por linha. Friso, documento juntado pela parte. Se é requerida a juntada de alguém que não é parte, não mando juntar. (...) se não é a parte que pede a juntada, não deveríamos permitir essa anexação alienígena aos autos. (...) Entendo que a condução desse processo é do eminente Ministro Relator, mas preocupa-me a aceitação da juntada de documento por quem não é parte, independentemente do teor do documento; (...) a questão é que ninguém pode ingressar ou se manifestar nos autos sem ser parte, salvo se convocado pelo magistrado condutor do processo”. (STJ, 4ª Turma, Voto do Min. Aldir Passarinho Junior, *in* AGRG no RESP nº 295.155-RJ – 2000/0138834-7).

Na mesma linha, temos outra manifestação em que se acolhe o expediente da juntada “por linha” e se reafirma sua legitimidade com relação ao princípio da ampla defesa, a saber:

“Por outro lado, o fato de a documentação nova trazida pelos recorrentes, já no âmbito do Tribunal *a quo*, ter sido juntada por linha, não importou em nenhuma inibição descabida ao exercício do direito de defesa dos recorrentes visto que o v. *decisum* prolatado nos embargos de declaração (fls. 208) asseverou que ‘a documentação juntada por linha, referente a outra demanda entre as mesma partes não contém fato impeditivo do julgamento por tratar de matéria tumultuária e procrastinatória’”. (STJ, 1ª Turma, Voto do Min. Relator César Asfor Rocha, *in* RESP nº 50.561-5 – SP – 94/0019390-4)(2).

**Nota:**

(2) No mesmo sentido, ver STJ, ROMS nº 5.287 – SP – 95/0001065-8 (acórdão).

Observo também, quanto a este aspecto preliminar, que esse tema vem, mais e mais, adquirindo relevância neste Conselho e clama por um disciplinamento equânime que contemple de um lado a segurança jurídica e o ordenamento da “marcha” processual e, de outro, a ampla defesa e o exercício do direito postulatório, máxime em sede de tutela de natureza difusa de grande relevância sócio- econômica.

Nesta medida considero que merece toda a acolhida, com as seguranças legais, a intervenção de terceiros nos processos contemplados na Lei nº 8.884/94 em razão de sua natureza e em razão das contribuições que destas intervenções podem advir as quais crescem em importância em razão direta da escassez de quadros e recursos do SBDC.

Mas esta intervenção necessita ser ordenada de modo a não desviar o processo de seu objetivo.

Assim sendo, considero que o material apresentado e exposto a todos os Conselheiros, Procuradora Geral do CADE e Ministério Público Federal durante a audiência de sustentações orais finais em regime de votação, ocorrida em 12 de fevereiro p.p., constituiu resumos e conclusões que não alteram a dinâmica do processo, ao contrário, contribuiu para a transparência e oportunidade das sustentações orais dos interessados no processo. Tais observações harmonizam-se e integram o processo.

De outro lado, com relação à petição protocolada e não apresentada em tal oportunidade, considero como, no máximo, equiparada a memorial, em razão do que determinei e reafirmo a sua juntada “por linha”.

Concluo, na seqüência, para sanar essa questão preliminar, determinei a juntada “por linha” frente à inoportunidade do momento e do terceiro-requerente ( não parte ), especialmente autorizado a se manifestar nos autos.

Assim, afastadas quaisquer prejudiciais de mérito, passo ao âmago da questão sob análise.

## I – DAS REQUERENTES

Visa International Service Association (Visa), BB Banco de Investimentos S.A. (BB), Banco Bradesco S.A. (Bradesco), Banco ABN AMRO Real S.A. (Real), devidamente qualificadas no Relatório.

## II – DA OPERAÇÃO

Trata-se da constituição de uma *joint venture*, denominada Companhia Brasileira de Soluções e Serviços (CBSS – que operará a bandeira Visa Vale), entre as empresas Visa International Service Association, BB Banco de Investimentos S.A., Banco Bradesco S.A. e Banco ABN AMRO Real S.A. A sociedade atuará no segmento de vales-benefício e terá por objeto social a implantação e administração de sistemas e/ou convênios de meios de pagamento ou benefícios, tais como vale-refeição e alimentação. Trata-se de uma operação realizada unicamente em âmbito nacional, envolvendo empresas nacionais e internacionais.

### Visa Vale: Estrutura Societária (Ações Ordinárias\*)



Fonte: Requerentes

### III – DA SUBSUNÇÃO DA OPERAÇÃO

Analisando os autos do presente processo, verifica-se que a operação subsume-se, pelo critério do faturamento e pela possibilidade de geração de efeitos concorrencialmente relevantes, ao disposto no art. 54, *caput* e § 3º, da Lei nº 8.884/94, gerando às requerentes o dever de sua submissão (ato de concentração) ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), bem como, determinando o crivo pormenorizado de seus possíveis efeitos anticoncorrenciais.

### IV – DA ANÁLISE DOS ASPECTOS REGULATÓRIOS

Antes de adentrar na definição do mercado relevante da presente operação, é importante tecer breves comentários acerca de sua regulamentação, situação que leva a uma definição induzida de referido mercado, apontando para seus limites físicos e materiais.

O mercado em questão, ao qual se atribui, *a priori*, a alcunha de “vales-benefício” (posto que será avaliado com maior pormenor no item seguinte) é regulado pelo Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT) do Ministério do Trabalho e Emprego – MTE (Governo Federal – administração direta). O qual trata de um programa com escopo social criado pelo Governo Federal e regido pela Lei nº 6.312/76 e posteriores regulamentações.

Nessa toada, aqueles agentes econômicos que busquem desenvolver atividades no setor de “vales-benefício” (objeto deste processo administrativo) devem se submeter à regulamentação pertinente ao PAT, para ingresso e desenvolvimento das atividades no setor. Isto é, necessitam obter uma autorização do Ministério do Trabalho bem como respeitar o disposto na lei e normativos referentes ao Programa.

Para o presente caso e notadamente para definir corretamente o mercado relevante, é importante observar algumas das normas apostas na Portaria nº 3/2002 do MTE, normativo mais recente que regulamenta a Lei nº 6.312/76, estabelecendo limites ao mercado e à atuação dos *players*. A saber:

“Art. 11. As pessoas jurídicas que pretendam credenciar-se como fornecedoras ou prestadoras de serviços de alimentação coletiva deverão requerer seu registro no PAT mediante preenchimento de formulário próprio oficial, conforme modelo anexo a esta Portaria, o qual se encontra também na página eletrônica do Ministério do Trabalho e Emprego - MTE na INTERNET, e que, após preenchido, deverá ser encaminhado com a documentação nele especificada ao Departamento de Segurança e Saúde no Trabalho - DSST, da Secretaria de Inspeção do Trabalho - SIT, por intermédio da Delegacia Regional do Trabalho local ou diretamente pela INTERNET. Parágrafo único. As empresas prestadoras de serviços de alimentação coletiva deverão encaminhar o formulário e a documentação nele especificada exclusivamente por intermédio da Delegacia Regional do Trabalho local.

Art. 12. A pessoa jurídica será registrada no PAT nas seguintes categorias:

I - fornecedora de alimentação coletiva:

- a) operadora de cozinha industrial e fornecedora de refeições preparadas transportadas;
- b) administradora de cozinha da contratante;
- c) fornecedora de cestas de alimento e similares, para transporte individual.

II - prestadora de serviço de alimentação coletiva:

- a) administradora de documentos de legitimação para aquisição de refeições em restaurantes e estabelecimentos similares (refeição-convênio);
- b) administradora de documentos de legitimação para aquisição de gêneros alimentícios em estabelecimentos comerciais (alimentação-convênio).

Parágrafo único. O registro poderá ser concedido nas duas modalidades aludidas no inciso II, sendo, neste caso, obrigatória a emissão de documentos de legitimação distintos.

#### V – DA OPERAÇÃO DAS PESSOAS JURÍDICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO COLETIVA

Art. 13. Cabe às prestadoras de serviços de alimentação coletiva:

I – garantir que os restaurantes e outros estabelecimentos por elas credenciados se situem nas imediações dos locais de trabalho;

II – garantir que os documentos de legitimação para aquisição de refeições ou gêneros alimentícios sejam diferenciados e regularmente aceitos pelos estabelecimentos credenciados, de acordo com a finalidade expressa no documento;

III – reembolsar ao estabelecimento comercial credenciado os valores dos documentos de legitimação, mediante depósito na conta bancária em nome da empresa credenciada, expressamente indicada para esse fim;

IV – cancelar o credenciamento dos estabelecimentos comerciais que não cumprirem as exigências sanitárias e nutricionais e, ainda, que, por ação ou omissão, concorrerem para o desvirtuamento do PAT mediante o uso indevido dos documentos de legitimação ou outras práticas irregulares, especialmente:

a) a troca do documento de legitimação por dinheiro em espécie ou por mercadorias, serviços ou produtos não compreendidos na finalidade do PAT;

b) a exigência de qualquer tipo de ágio ou a imposição de descontos sobre o valor do documento de legitimação;

c) o uso de documentos de legitimação que lhes forem apresentados para qualquer outro fim que não o de reembolso direto junto à prestadora do serviço, emissora do documento, vedada a utilização de quaisquer intermediários.

Art. 14. Constitui motivo para cancelamento definitivo do credenciamento da empresa prestadora de serviço de alimentação coletiva a inadimplência de obrigações legítimas de reembolso à rede de estabelecimentos comerciais conveniados.

Art. 15. As prestadoras de serviços de alimentação coletiva deverão manter atualizados os cadastros de todos os estabelecimentos comerciais junto a elas credenciados, em documento que contenha as seguintes informações:

I – categoria do estabelecimento credenciado, com indicação de que:

a) comercializa refeições (restaurante, lanchonete, bar ou similar); ou

b) comercializa gêneros alimentícios (supermercados, armazém, mercearia, açougue, peixaria, hortimercado, comércio de laticínios e/ou frios, padaria etc.).

II – capacidade instalada de atendimento, com informação do número máximo de refeições/dia, medida da área de atendimento ao público, número de mesas, cadeiras ou bancos e o número de lugares possíveis em balcão, no caso do inciso I, alínea “a”;

III – capacidade instalada de atendimento, com indicação da área e equipamento, como caixa registradora e outros, de modo a permitir que se verifique o porte do estabelecimento, no caso do inciso I, alínea “b”.

Parágrafo único. Cabe às prestadoras de serviços de alimentação coletiva proceder à verificação *in loco* das informações prestadas pelos estabelecimentos comerciais credenciados devendo o documento de cadastramento ficar à disposição da fiscalização federal.

#### VI – DOS DOCUMENTOS DE LEGITIMAÇÃO

Art. 16. O fornecimento de documentos de legitimação, para as finalidades previstas no art. 10, é atribuição exclusiva das empresas prestadoras de serviço de alimentação coletiva, credenciadas de conformidade com o disposto nesta Portaria.

Parágrafo único. A pessoa jurídica beneficiária celebrará contrato com a prestadora de serviço de alimentação coletiva visando ao fornecimento dos documentos de legitimação mencionados no *caput*, que poderão ser na forma impressa, na de cartões eletrônicos ou magnéticos, ou outra forma que se adeque à utilização na rede de estabelecimentos conveniados.

Art. 17. Nos documentos de legitimação de que trata o artigo anterior deverão constar:

I – razão ou denominação social da pessoa jurídica beneficiária;

II – numeração contínua, em seqüência ininterrupta, vinculada à empregadora;

III – valor em moeda corrente no País;

IV – nome, endereço e CGC da prestadora de serviço de alimentação coletiva;

V – prazo de validade, não inferior a 30 dias, nem superior a 15 meses, para os documentos impressos;

VI – a expressão “válido somente para refeições” ou “válido somente para aquisição de gêneros alimentícios”, conforme o caso.

§ 1º Na emissão dos documentos de legitimação deverão ser adotados mecanismos que assegurem proteção contra falsificação.

§ 2º Os documentos de legitimação destinados à aquisição de refeição ou de gêneros alimentícios serão distintos e aceitos pelos estabelecimentos conveniados, de acordo com a finalidade expressa em cada um deles, **sendo vedada a utilização de instrumento único.**

§ 3º A pessoa jurídica beneficiária deverá exigir que cada trabalhador firme uma declaração, que será mantida à disposição da fiscalização federal, acusando o recebimento dos documentos de legitimação, na qual deverá constar a numeração e a identificação da espécie dos documentos entregues.

§ 4º Quando os documentos de legitimação previstos nesta Portaria forem concedidos sob a forma de cartões magnéticos ou eletrônicos, a pessoa jurídica beneficiária deverá obter de cada trabalhador uma única declaração de

recebimento do cartão, que será mantida à disposição da fiscalização, e servirá como comprovação da concessão do benefício.

§ 5º Quando os documentos de legitimação previstos nesta Portaria forem concedidos sob a forma de cartões magnéticos ou eletrônicos, o valor do benefício será comprovado mediante a emissão de notas fiscais pelas empresas prestadoras de serviços de alimentação coletiva, além dos correspondentes contratos celebrados entre estas e as pessoas jurídicas beneficiárias.

**§ 6º Os documentos de legitimação, sejam impressos ou na forma de cartões eletrônicos ou magnéticos, destinam-se exclusivamente às finalidades do Programa de Alimentação do Trabalhador, sendo vedada sua utilização para outros fins.**

§ 7º A validade do cartão magnético e/ou eletrônico, pelas suas características operacionais, poderá ser de até cinco anos.

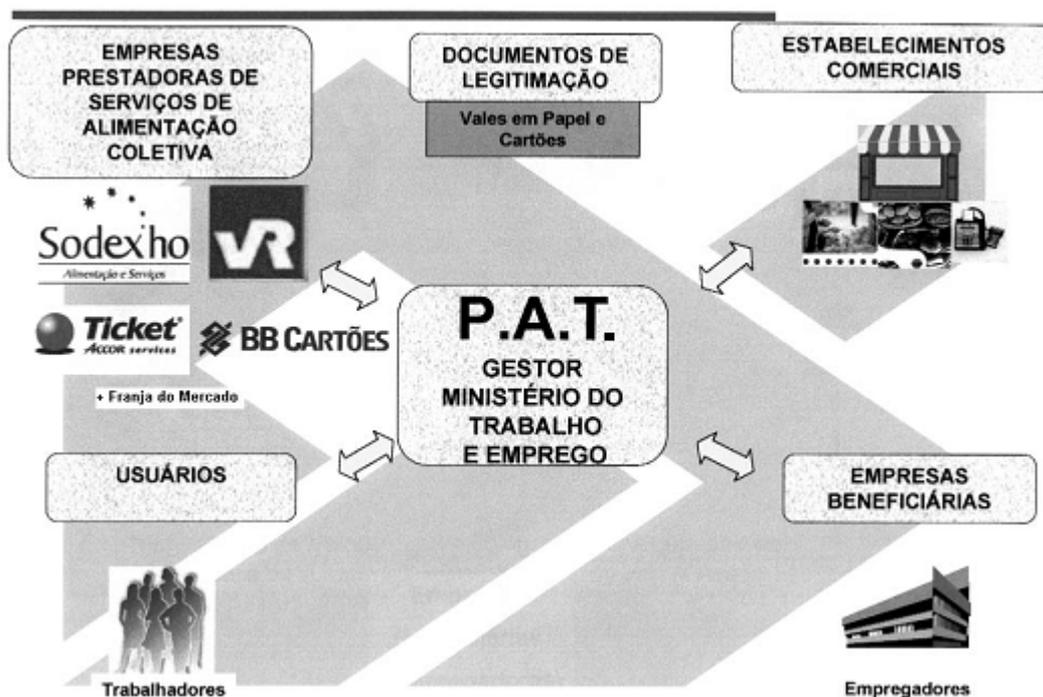
Art. 18. Em caso de utilização a menor do valor do documento de legitimação, o estabelecimento comercial deverá fornecer ao trabalhador um contravale com a diferença, vedada a devolução em moeda corrente.

#### VII – DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

**Art. 19. A execução inadequada do Programa de Alimentação do Trabalhador - PAT acarretará o cancelamento da inscrição no Ministério do Trabalho e Emprego, com a conseqüente perda do incentivo fiscal, sem prejuízo do disposto no art. 8º, parágrafo único, do Decreto nº 05, de 14 de janeiro de 1991” . (destacamos).**

Como se pode notar, numa breve leitura/atenção à íntegra do excerto bem como dos destaques propositadamente afixados, trata-se, em síntese, de um mercado que passa a adquirir uma nova dinâmica no qual os agentes somente podem atuar ofertando: (i) Vale Alimentação ( $V_{AL}$ ), destinado às transações envolvendo alimentos de consumo não imediato (ou *in natura*) ; e/ou (ii) Vale Refeição ( $V_{REF}$ ), destinado às transações envolvendo alimentos de consumo imediato. Sendo importante ressaltar que, conforme facilmente se nota no disposto na Portaria nº 3/2002 (acima), o agente econômico disposto a operar no setor de vales-benefício do PAT terá de ofertar *somente*  $V_{AL}$  e/ou  $V_{REF}$ , sendo-lhe vedado explorar outro qualquer tipo de serviço em conjunto no mesmo mercado. Todavia, cabe aqui estabelecer uma observação de cautela: entendo que deve haver limites concorrenciais para essa regulamentação, ou seja, limites concorrenciais para esse mercado (em seu aspecto material), e aqui, valendo-se do que é assente na doutrina antitruste, têm-se que o mercado relevante em seu aspecto substantivo se atém ao produto ofertado (inserido nos limites da substitutibilidade). Assim, o impedimento fixado na regulamentação atinge o produto inserido no mercado regulado e não outros produtos, situados em mercados paralelos, que possam ser ofertados em conjunto.

## O P.A.T. - O Sistema



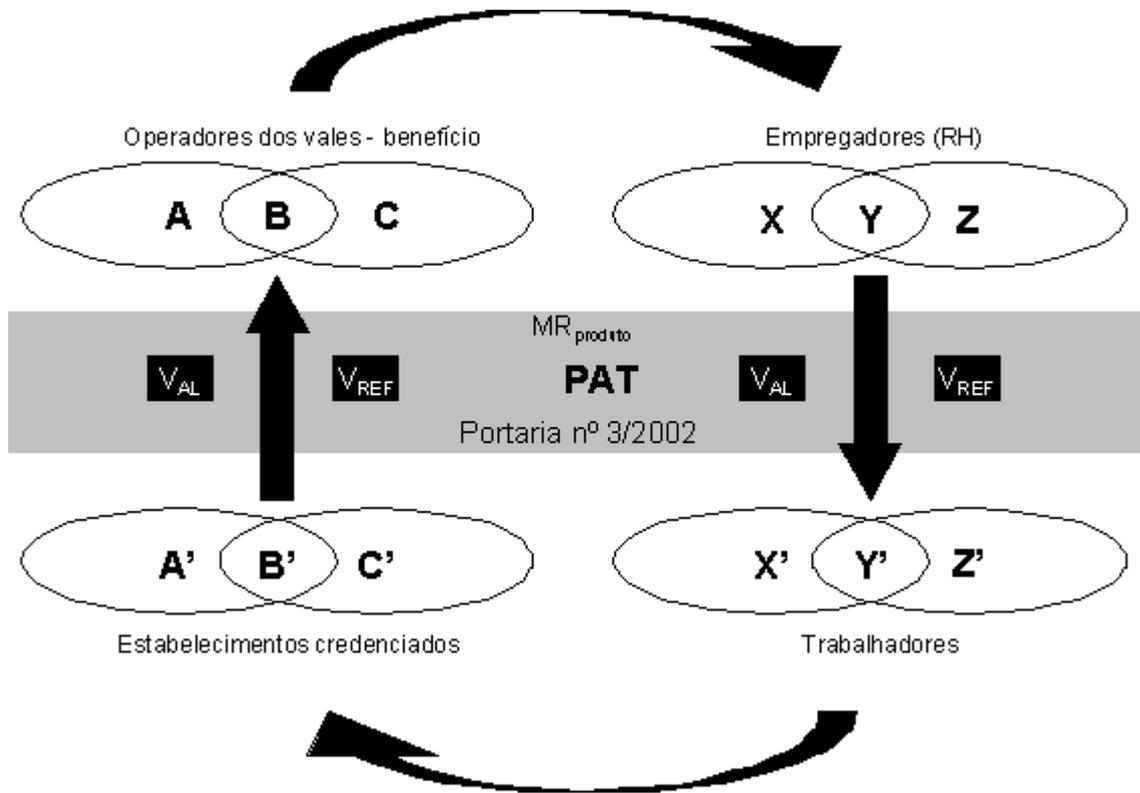
Fonte: Requerentes

Em outras palavras: um mesmo “documento de legitimação” (o qual pode assumir “n” formas de suporte físico(3)) somente poderá conter uma função,  $V_{AL}$  **OU**  $V_{REF}$ , jamais podendo conter as duas, ou outra qualquer que lhes sejam estranhas. Esta premissa constitui o fundamento da análise desta operação e traça os limites do mercado ora analisado.

Nota:

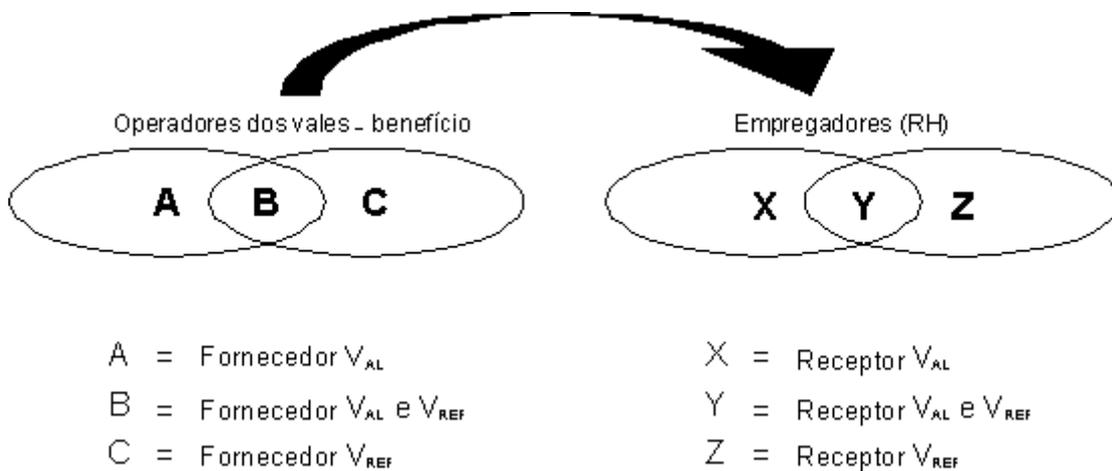
(3) Portaria nº 87/97 do MTE, “art. 9. Quando a pessoa jurídica beneficiária fornecer a seus trabalhadores documentos de legitimação (impressos, cartões eletrônicos, magnéticos ou outros oriundos de tecnologia adequada) que permitam a aquisição de refeições ou gêneros alimentícios em estabelecimentos comerciais, o valor do documento deverá ser suficiente para atender às exigências nutricionais do PAT”. (destacamos)

Dessa forma, numa ótica concorrencial, observo uma classe de fenômenos envolvendo os agentes econômicos do setor que pode ser melhor avaliada após rápida incursão nos diagramas explicativos abaixo:

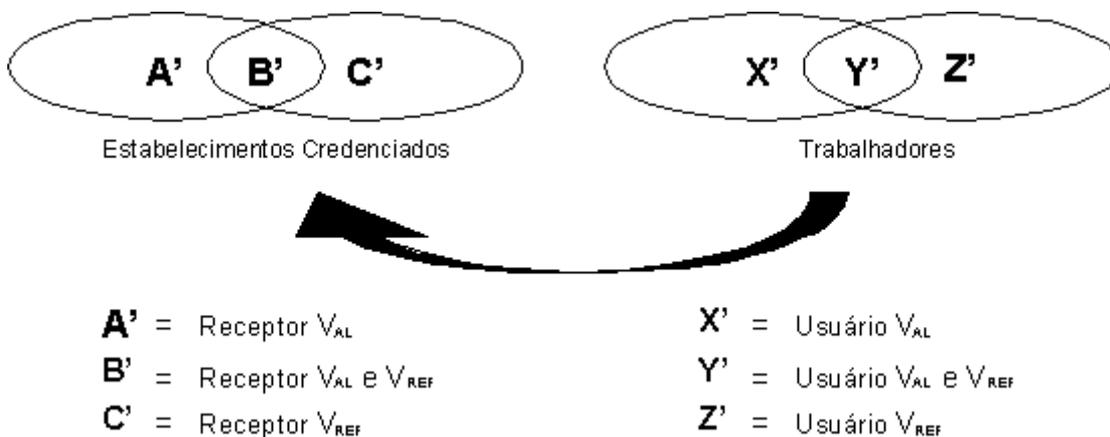


A faixa colorida da figura representa o mercado de vales benefício PAT, pertinente à presente operação, no qual a oferta deve necessariamente, ser segmentada (ao menos no tocante ao seu aspecto físico e funcional). O restante do diagrama procura representar o movimento lógico do mercado, de ponta a ponta.

Analisando os termos utilizados nos diagramas, temos que:



Cabe aqui estabelecer a conotação dos termos utilizados nos diagramas: (i) o primeiro conjunto, composto pelas letras “A, B e C”, representa a classe dos “operadores dos vales-benefício”, no qual incluímos (a) administradores de vale-alimentação e vale-refeição; (b) administradores de outros vales-benefício excluídos do PAT ( v.g. , vale-transporte, vale-seguro etc.); (c) agentes processadores de dados referentes às transações envolvendo vales-benefício; e (d) demais agentes econômicos envolvidos na operacionalização dos vales-benefício, no aspecto de sua elaboração, administração e distribuição; (ii) o segundo conjunto representa as empresas clientes das operadoras, as quais contratarão o serviço de vales-benefício para utilizarem com seus empregados;



Noutro pólo do mercado, temos (iii) o conjunto dos “estabelecimentos credenciados”, aqui englobando (a) supermercados e agentes do gênero (receptores de  $V_{AL}$ ), (b) estabelecimentos receptores de  $V_{AL}$  e  $V_{REF}$ , e (c) estabelecimentos receptores de  $V_{REF}$ ; (iv) o conjunto dos trabalhadores beneficiados pelos vales-benefício ( $V_{AL}$ ,  $V_{REF}$ ,  $V_N$  – excluídos do PAT – logo, do presente mercado relevante).

Desta feita, repassando, a regulamentação do PAT delimita o mercado de  $V_{AL}$  e  $V_{REF}$ , sobre os pilares: (i) deve ser: suporte físico unitário com função unitária ( $V_{AL}$  **ou**  $V_{REF}$ ); (ii) pode ser: oferta conjunta de  $V_{AL}$  **e/ou**  $V_{REF}$ ; e (iii) pode ser: oferta conjunta de  $V_{AL}$  **e/ou**  $V_{REF}$  **e/ou** qualquer outro tipo de vale-benefício ( $V_N$ ). Isto com base na troca de valores fixados, em síntese, da seguinte forma: o respeito aos limites regulamentares do PAT equivale ao desfrute de benefícios fiscais o que cristaliza o mercado específico dos vales-benefício PAT.

Vistos, sob o enfoque regulamentar, os detalhes que induzem a definição do mercado relevante da presente operação, passa-se às considerações desse mercado e de sua definição (material e geográfica).

## V – DO MERCADO RELEVANTE

Como observo, após tanger comandos da regulamentação pertinente ao PAT, torna-se necessário traçar os limites do mercado relevante para análise da presente operação.

Tal qual se afirma, a importância(4) de uma acurada definição do mercado relevante foi inserida na doutrina antitruste a partir da introdução do paradigma estrutura-conduta-desempenho e, ao contrário das várias proposições já revistas, a relevância do tema permanece intacta. Entretanto, se a necessidade de uma delimitação precisa das fronteiras do mercado relevante é inquestionável, também parece o ser a sua dificuldade e as controvérsias técnicas que a envolvem. Situação que aparentemente torna-se facilitada em razão da presença de delimitações legais (desde que efetivas) do contexto de classes de relações econômico-jurídicas.

### Nota:

(4) “The importance of concentration ratios in the administration of the antitrust law makes the definition of the market in which to compute the defendant’s market share critical. Given enough flexibility in market definition, high concentration becomes ubiquitous and a surprising number of innocuous mergers can be made to appear dangerously monopolistic”. POSNER, Richard A. *Antitrust Law*. Chicago and London : The University of Chicago Press, 2001, fl. 147.

Como se sabe, a definição do mercado relevante se dá em dois estágios: primeiro identifica-se a demanda, grupo de consumidores que devem receber a proteção legal; e, então, o grupo de ofertantes que atendem ou poderiam atender à essa demanda(5).

### Nota:

(5) “Market definition is a two-step process. First, a group of purchasers entitled to the protection of law must be identified (for example, consumers of corned beef in New York City). Second, the group of sellers who are serving those purchasers, or could do so if the market price rose even modestly because they sell a product that is good substitute in either consumption or production, must be identified. The output of the product together with that of its good substitute constitutes the output of the relevant market and is thus the denominator, while the output of each of the producers is the numerator, in the

calculation of each producer's market share". POSNER, Richard A. *Antitrust Law*. Chicago and London : The University of Chicago Press, 2001, fl. 149.

Internacionalmente, tanto na jurisdição da Comunidade Européia quanto dos Estados Unidos, o mercado relevante sob a ótica do produto é definido com base no comportamento da demanda, de forma que, *a priori*, são as preferências dos consumidores que indicam o grau de substitutibilidade dos produtos, identificando, assim, quais produtos pertencem a determinado mercado relevante. De outra feita, há mercados em que a substitutibilidade é regulamentada: como os mercados estritamente regulados.

No caso em tela, notadamente por força da regulamentação, como acima demonstrado, o mercado relevante é formado por dois produtos, insubstituíveis entre si e insubstituíveis por terceiros. Trata-se, então, do mercado de (i) vales-alimentação ( $V_{AL}$ ), documento de legitimação para a aquisição de gênero alimentício *in natura*, e (ii) vales-refeição ( $V_{REF}$ ), documento de legitimação para a aquisição/consumo de refeições prontas.

Neste aspecto destaco alguns trechos do parecer da SEAE, igualmente adotado, nesse ponto, pela SDE/MJ, pela procuradoria do CADE e pelo Ministério Público Federal:

“25. Embora as normas reguladoras e os seus agentes aptos a trabalhar com estes tipos de vales sejam os mesmos, existe uma diferenciação entre os dois tipos de benefícios: por lei, o vale-refeição somente pode ser utilizado para a compra de refeições prontas ou alimentos elaborados, enquanto o vale-alimentação tem sua utilização restrita à aquisição de gêneros alimentícios não elaborados. Nenhum dos dois produtos, contudo, pode ser trocado por dinheiro, evitando-se assim o desvirtuamento de sua utilização. A participação do trabalhador fica limitada a 20% do custo direto do benefício concedido e a dedução do Imposto de Renda do empregador estará limitada a 5% sobre a soma do lucro tributável em cada exercício. As despesas de custeio admitidas na base de cálculo de incentivos são aquelas que venham a constituir o custo direto e exclusivo do serviço de alimentação, tais como matéria-prima, mão-de-obra, encargos decorrentes de salários, asseio e gastos com energia diretamente relacionados ao preparo e à distribuição das refeições.

26. As empresas que desejam usufruir dos benefícios fiscais devem ser cadastradas no programa. Para a execução do PAT a pessoa jurídica beneficiária poderá manter serviço próprio no refeitório e/ou utilizar-se da distribuição de alimentos, inclusive não elaborados, bem como firmar convênios com entidades que forneçam ou prestem serviços de alimentação coletiva, desde que estas estejam registradas no programa e se obriguem a cumprir o disposto na legislação. Os trabalhadores que recebem vales-refeição têm oportunidade de utilizar esse produto em estabelecimentos comerciais como bares, restaurantes, lanchonetes, lojas de conveniência e similares. Já aqueles que recebem vales-alimentação utilizam-no em supermercados, hipermercados, mercearias, padarias, peixarias e açougues.

27. O fluxo de tarifas e taxas cobradas e pagas pela operacionalização do sistema de meios de pagamento ou benefícios seguem critérios: para vales impressos na *mídia* papel, a emissora do vale-benefício cobra uma taxa de administração das empresas e clientes (em média 1% do valor do vale-benefício), assim como também é cobrada uma taxa de administração dos estabelecimentos comerciais credenciados (em média 4 a 5% do valor do vale); para cartões magnéticos ou dotados de *chip*, como os denominados *smart cards*, a emissora do vale cobra uma taxa de administração das empresas clientes, e também uma taxa dos estabelecimentos comerciais credenciados (no momento as referidas taxas não podem ser mensuradas pelas Requerentes pois a empresa Visa Vale ainda não iniciou suas atividades). A adquirente da transação feita com o cartão magnético ou de *chip* normalmente cobra dos estabelecimentos comerciais um aluguel pelo uso do terminal de comunicação (POS ou modem) [ *Point Of Sale* – POS].

28. A despeito do vale-refeição não ser, pelo lado da demanda, um substituto do vale-alimentação e vice-versa, do ponto de vista da oferta é importante destacar que as principais empresas atuantes no mercado de vales-benefício operam tanto com o produto na versão 'refeição' como com o produto 'alimentação'. Ademais, para uma empresa que hipoteticamente trabalha, por exemplo, somente com o vale-refeição, o único custo de mudança (ou expansão) do negócio adviria do fato de que os estabelecimentos comerciais podem aceitar o outro tipo de benefício. Diante de tais considerações, o mercado relevante quanto ao produto é o de prestação de serviços de gerenciamento de convênio refeição/alimentação, mediante a emissão de documentos de legitimação que permitem ao usuário o consumo de refeição pronta ou aquisição de gênero alimentício *in natura*”. (destacamos).

Assim sendo, entendo por considerar e definir o mercado relevante **sob a ótica do produto *in casu*** como sendo o de **vales-benefício do PAT** ( $V_{AL}$  e  $V_{REF}$ ), para excluirmos do presente os demais vales-benefício que não podem substituí-los.

Na mesma linha, diga-se, seguindo a trilha das disposições regulamentares, considero e defino o mercado relevante **sob a ótica geográfica** como sendo o mercado **nacional**, posto que o programa que o delimita inclui todo o território nacional.

Assim sendo, vale notar o volume deste mercado demonstrado brevemente no diagrama abaixo:

## O P.A.T



Fonte: Requerentes

Tendo sido visto os limites da regulamentação à delimitação do mercado de vales-benefício do PAT (vales-alimentação e vales-refeição inseridos no PAT), passo agora a observar sua relação com outros mercados próximos, em atenção aos escopos da legislação de defesa da concorrência.

Imprescindível se torna, entretanto, uma ressalva: a presente análise não acoberta atuação econômica fora dos limites do PAT com o fim de oferta de vales-benefício com a mesma função de refeição e/ou alimentação, situação que demandaria nova análise dos impactos do negócio na livre concorrência e no mercado.

Nesse prisma, em que pese no presente processo termos um mercado relevante delimitado aos  $V_{AL}$  e  $V_{REF}$  (vales-benefício do PAT) por normas expressas do PAT/MTE (atestando sua insubstituível por demais vales-benefício), cumpre realizar uma adequada análise global dos impactos da presente operação noutros mercados próximos, devido ao alto grau de integração econômica e operacional que apresentam com relação ao mercado de vales-benefício do PAT.

## VI – DOS EFEITOS DA OPERAÇÃO

O mercado de vales-benefício do PAT tem apresentado situação de plena concentração, *i.e.*, sua estrutura de *market share* caracteriza-se por poucos e fortes *players*. Precisamente com relação aos vales-alimentação e vales-refeição, pode-se constatar o que segue:

**TABELA 1**  
**MERCADO RELEVANTE DE VALES-BENEFÍCIO ( $V_{AL}$  E  $V_{REF}$ ) NO BRASIL - 2000**

EMPRESAS	VENIDAS (R\$ 1.000,00)	PARTICIPAÇÃO DE MERCADO
Ticket (Grupo Accor)	2.400.000	35,50%
Grupo VR	2.160.222	31,95%
Sodexo Pass*	1.540.539	22,79%
Valetik – BB	313.000	4,63%
Outras**	347.000	5,13%
<b>Total</b>	<b>6.760.761</b>	<b>100%</b>

\* No grupo Sodexo Pass estão incluídas as empresas Cardápio S.C. Ltda.; Banerj Convênios Serviços e Administração Ltda.; Refeição Administração Ltda. E Sodexo Pass do Brasil Serviços e Comércio Ltda.

\*\* Empresas com atuação regional: Amazon Card S.C. Ltda. (região norte), Nutricash Serviços de Alimentação do Trabalhador Ltda. (região nordeste), Banrisul Serviços Ltda., Green Card S.A. – Refeições, Comércio e Serviços, A.B. Administração de Serviços Ltda, B.Q. Administração e Serviços Ltda. (região sul); e Bônus Brasil Serviços de Alimentos Ltda. (região sudeste).

Fonte: Requerentes

Nesse plano, é possível notar que apenas três empresas dividem as maiores parcelas no mercado relevante, situação que nos remete a observar mais atentamente alguns dados que subsidiam tal posicionamento mercadológico. Dessa forma, vale a pena observar alguns dados expostos em recente matéria veiculada na Revista Exame (15.10.2003), em que já se incluiu a Visa Vale como um concorrente no setor:

**TABELA 2**  
**POTENCIAL DAS PRINCIPAIS CONCORRENTES DO SETOR DE VALES-BENEFÍCIO PAT**

EMPRESA	FATURAMENTO (R\$ BILHÕES) - 2002	CLIENTES (EMPRESAS)	USUÁRIOS (MIL)	ESTABELECIMENTOS CONVENIADOS
Ticket Serviços	4,0	50.000	4.500	280.000
Grupo VR	3,0	20.000	2.000	200.000
Sodexo Pass	2,2	18.000	1.700	200.000
Visa Vale	-	500	60	60.000

Fonte: Revista EXAME - outubro - 2003

Nesse sentido, podem tais dados ser atualizados de forma singela pelo conteúdo (em destaque no quadro abaixo) extraído de outra matéria pouco mais recente veiculada na Gazeta Mercantil:

**TABELA 3**  
**POTENCIAL DAS PRINCIPAIS CONCORRENTES DO SETOR DE VALES-BENEFÍCIO PAT**

EMPRESA	FATURAMENTO (R\$ BILHÕES) - 2002	CLIENTES (EMPRESAS)	USUÁRIOS (MIL)	ESTABELECIMENTOS CONVENIADOS
Ticket Serviços	4,0	50.000	4.500	280.000
Grupo VR	3,0	20.000	2.000	200.000
Sodexo Pass	2,2	18.000	1.700	200.000
Visa Vale	1,2*	4.000	500	75.000

Fonte: Revista EXAME - outubro – 2003

Os dados em fundo sombreado advém da **Gazeta Mercantil de 09 de fevereiro de 2004** (p. A11).

\*Estimado, com base nos dados de faturamento de R\$ 100 milhões ao mês.

Nessa base, observo ainda pequeno trecho de referida matéria:

“Depois de sete meses de seu lançamento oficial, a Companhia Brasileira de Soluções e Serviços (CBSS) [Visa Vale] conquista uma fatia expressiva no lucrativo mercado de vales-benefício do Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT), que movimenta cerca de 6 bilhões por ano. Com o Visa Vale, a empresa já responde por 15% do mercado de vales-refeição e alimentação do País, com um faturamento mensal de R\$ 100 milhões, com mais de 500 mil cartões vendidos e aproximadamente 2 milhões de transações realizadas.

Para 2004, os planos são arrojados: colocar em circulação cerca de 1 milhão de cartões Visa Vale, ter 8 mil contratos e alcançar cerca de R\$ 1,6 bilhão de faturamento e 20% do mercado. Isso consolidará a empresa como líder de benefícios eletrônico.

(...)

‘O projeto da Visa Vale foi idealizado em 2002, mas levamos um ano para preparar o mercado para receber a novidade’, afirma Neiva [Newton Neiva, presidente da CBSS]. A empresa hoje tem mais de 75 mil empresas participantes e aproximadamente 4 mil estabelecimentos comerciais cadastrados em todo o País. ‘Além de ampliar o universo de clientes, os estabelecimentos não precisam gastar muito para ter o terminal de recepção de cartões. O terminal custa em média R \$ 48 reais, preço abaixo dos concorrentes que possuem soluções semelhantes”. (Gazeta Mercantil, A11, 09 de fevereiro de 2004). (apartamos).

Tendo em vista esse breve contato com a presente estrutura do mercado relevante em questão, já impactada pelo

ingresso desse “novo” concorrente, a Visa Vale, é possível verificar que a presente operação não representa riscos, *a priori*, à livre concorrência, ao menos no tocante à participação das Requerentes no mercado relevante de vales-benefício do PAT, a qual não chega a 20% (art. 54, § 3º, da Lei nº 8.884/94) do *market share*.

Todavia, como anteriormente levantado, considero necessário ter cautela na apuração dos impactos (atuais e conjunturais) da presente operação no mercado relevante de vales-benefício do PAT e noutros mercados próximos relacionados (demais vales-benefício, bem como aos segmentos de operacionalização tal qual administradores de cartões de crédito e débito, serviços bancários e etc.). Isto porque uma atuação desvestida de legitimidade concorrencial poderia alterar seriamente as estruturas desses mercados gerando danos à concorrência.

Nessa linha, é importante estabelecer alguns limites concorrenciais à atuação dos *players* no mercado *in casu*, como medida de proteção às estruturas concorrenciais. Com esse fito, passo a traçar, ante as possibilidades de malefícios à concorrência levantadas no bojo do processo bem como às complementares aqui acrescentadas, considerações para subsidiar a formulação de determinações e recomendações voltadas a manter um padrão mínimo de concorrencialidade no mercado.

Fruto de muitos debates no presente processo, se insurgiu contra a operação a Associação das Empresas de Refeição e Alimentação Convênio para o Trabalhador (ASSERT), trazendo argumentos carregados de potenciais efeitos negativos à concorrência advindos do negócio Visa Vale.

Valendo-se de parecer econômico da lavra do economista e ex-conselheiro, Prof. Ruy Santacruz, a ASSERT levantou, em síntese, que a operação Visa Vale apresenta “defeito genético”, voltando-se somente a procurar transferir poder de mercado entre setores diversos da economia com o fim de dominação do setor de vales-benefício PAT. A saber:

“O defeito genético da operação, entretanto, diz respeito à própria associação proposta, que ao envolver a maior operadora de cartão de crédito do país juntamente com os três maiores bancos cria uma empresa com capacidade para dominar o mercado relevante de bens ou serviços afastando os atuais concorrentes e inibindo a entrada de novos concorrentes.

É preciso notar que esse efeito é totalmente desnecessário aos objetivos da operação, sendo alcançado por envolver empresas capazes de transferir sua posição dominante de seus mercados de origem para o mercado em análise.

(...)

Como já foi mencionado, os bancos envolvidos na operação são detentores de forte posição dominante nos seus mercados de origem. Através da operação buscam o acesso à nova base de clientes reforçando suas posições dominantes no mercado bancário. Dessa maneira a associação apresenta contornos de um ato de concentração horizontal de mercado, caracterizado pela criação de um novo empreendimento que tem por finalidade o reforço da posição dominante dos bancos nos seus atuais mercados de atuação.

(...)

É líquido e certo que qualquer operação concentradora envolvendo as requerentes nos seus mercados de origem seria alvo da intervenção da autoridade antitruste, especialmente no que diz respeito à operações bancárias.

(...)

Do mesmo modo deve ser encarada a operação em análise, pois a tendência à monopolização do setor, que inevitavelmente se dará, é consequência direta da posição ocupada pelas requerentes nos seus mercados de origem e terá como consequência o reforço dessa posição dominante, sendo esse provavelmente o efeito mais grave para a coletividade como um todo – muito embora os efeitos sobre os trabalhadores que fazem uso dos benefícios em questão também sejam de elevada monta”. (sic.)

Nessa linha, os principais temores da oposição à operação apresentada podem ser sintetizados na idéia de transferência de poder de mercado detido nos mercados de origem (serviços bancários e de cartões de crédito e débito) ao mercado de vales-benefício do PAT. Isto mediante a utilização de práticas como: (i) venda casada; (ii) preços predatórios; (iii) discriminação de produtos entre estabelecimentos credenciados e usuários; e (iv) unificação de funções bancárias e creditícias nos vales-benefício do PAT; tudo isto baseado na utilização de subsídios cruzados com o fim de lesar a concorrência, sobe o pretexto, *v.g.*, da concessão (discriminação) de ofertas de “pacotes especiais” para os receptores dos produtos Visa Vale.

Ante a tais argumentos, em primeiro lugar, aqueles referidos à possibilidade de práticas anticoncorrenciais como a venda casada e o preço predatório, recomenda-se às partes que não se lhes incorra, como é assente, porquanto sua transgressão ensejaria a abertura de processo administrativo no âmbito do SBDC para a averiguação e punição nos termos da Lei nº 8.884/94, como uma medida estritamente comportamental – fora do escopo preventivo estrutural presente no controle dos atos de concentração (art. 54). Raciocínio este acompanhado na íntegra pelo Ministério Público Federal em seu parecer de fls. 1236/1252. Quanto aos demais, cabe asseverar: (i) a unificação de várias funções (de crédito, débito e etc.) num mesmo produto ( $V_{AL}$  ou  $V_{REF}$ ) inserido no mercado relevante de vales-benefício do PAT é inviabilizada pela expressa regulamentação que fundamenta a existências de referido mercado (como visto no item “DA ANÁLISE DOS ASPECTOS REGULATÓRIOS”); (ii) as práticas discriminatórias voltadas à transferência de poder de mercado entre setores necessitam de maiores apontamentos.

Na esteira do exposto pelos demais órgãos componentes do SBDC, notadamente a SEAE, os argumentos levantados pela oposição à operação, embora apontem para potenciais efeitos maléficos à concorrência, não podem ser inseridos no contexto do presente processo como resultante necessária dos negócios *sub examine*, *i.e.*, revestem-se de pouca probabilidade de ocorrência, notadamente pelo fato de não possuírem as Requerentes poder de mercado nem tampouco resultar poder de mercado da presente operação, situação que, fixadas algumas recomendações, afasta a possibilidade de geração de resultados lesivos ao mercado e à livre concorrência.

Partindo dessa premissa, entendo necessário acolher as recomendações acostadas pela SEAE(6) em seu parecer, acrescentando-lhes as recomendações de: (i) não praticar regime de exclusividade e/ou qualquer forma de discriminação entre estabelecimentos credenciados e operadores de vales-benefício; e (ii) não praticar regime de exclusividade e/ou qualquer forma de discriminação entre administradoras de cartões de crédito, débito (magnéticos, inteligentes etc.); (as operações multimarca devem ser propugnadas) tudo isso com o fim de impedir a formação de “*bottleneck*”(7) e situações do

gênero que, em regra, tendem a limitar a concorrência e, conseqüentemente, impedir a difusão dos benefícios ao mercado e aos consumidores.

**Nota:**

(6) O parecer da **SEAE** (14 de julho de 2002) concluiu pela **aprovação** do Ato de Concentração em tela com **a assunção dos seguintes compromissos**: "(...) (i) não condicionar a comercialização do vale benefício com as empresas clientes, nem com os usuários finais à aquisição de outros produtos das Requerentes; (ii) não estabelecer mecanismos que possam restringir o acesso, uso, participação, organização ou estabelecimento de outras redes de aceitação de vales alimentação e refeição por parte dos estabelecimentos credenciados; (iii) informar ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência qualquer alteração no objetivo social da nova empresa ou em seu modelo de negócio; e (iv) comunicar ao SBDC a entrada de qualquer novo sócio na nova empresa". A **SDE**, em seu parecer de 27 de setembro de 2002, analisando todas as informações colhidas pela SEAE junto a terceiros, também opina pela **aprovação** do Ato **com restrições**, caracterizadas pela segunda e terceira restrição proposta pela SEAE. Ademais considerou tempestiva a apresentação da operação. A **Procuradoria do CADE**, no parecer (06 de março de 2003) nº 116/2003, entendeu pela **aprovação** da operação com a adoção da terceira e quarta **restrições** recomendadas pela SEAE. No mais, a Procuradoria manifestou-se pela competência do CADE à apreciação do presente ato de concentração, no aspecto concorrencial, afastando a questão da legitimidade da atuação do BB frente ao argumento de ausência de Lei (geral e/ou específica) levantado pela oposição da operação.

(7) MCI Communications corp. v. American Tel. & Tel. Co., 708 F. 2d. 1081 (7th Circuit), 464 U.S. 891 (1983), a Corte afirmou que: "A monopolist's refusal to deal under these circumstances is governed by the so-called essential facilities doctrine. Such a refusal may be unlawful because a monopolist's control of an essential facility (sometimes called **bottleneck**) can extend monopoly power from one stage of production to another, and from one market into another. Thus, the antitrust laws have imposed on firms controlling an essential facility the obligation to make the facility available on non discriminatory terms". "A recusa de contratar de um monopolista sob estas circunstâncias é governada pela assim chamada 'essential facilities doctrine'. Tal recusa pode ser contrária à lei porque o controle de um monopolista de uma 'essential facility' (por vezes chamada 'bottleneck') pode estender o poder de monopólio de um estágio da [cadeia de] produção a outro, e de um mercado a outro: assim, a lei antitruste impôs às firmas controladoras de 'essential facilities' a obrigação de tornar a facilidade disponível em termos não discriminatórios". (Tradução livre). (apartamos).

Para ilustrar o fundamento e finalidade desse argumento, é interessante observar breve trecho de recente matéria da revista EXAME (15 de outubro de 2003), em que um usuário dos produtos inseridos no mercado relevante de vales-benefício PAT manifesta sua opinião acerca do valor da pressão competitiva iniciada pela inserção da Visa Vale no cenário nacional. Trata-se de um indício material:

"A adrenalina injetada pela Visa Vale nesse mercado está deixando a clientela ligada. É o caso do mineiro Algar, um grupo de 11 empresas nas áreas de telecomunicações, agronegócios e entretenimento, dono de um faturamento anual de 1,6 bilhão de reais. Antigo cliente da Ticket, o grupo decidiu testar o cartão Visa Vale. Cícero Penha, vice-presidente de talentos humanos do Algar, que vem conduzindo as negociações em seu escritório em Uberlândia, no interior de Minas Gerais, está procurando tirar o máximo de vantagens do acirramento da concorrência no setor. Reprovou a primeira versão do contrato da Visa Vale e pediu ajustes. Ao mesmo tempo, está tentando fazer com que a Ticket abandone o vale de papel e lhe ofereça cartões. 'Não gostamos de monopólio e a tendência é fecharmos com os dois fornecedores', diz Penha. 'O produto da Visa Vale é bom e os concorrentes dela vão pular miudinho daqui para a frente'" (8).

**Nota:**

(8) p. 68-70.

No mais, a operação se reveste de uma série de justificativas concorrenciais e eficiências, seguindo os princípios que permeiam as atividades deste Conselho, passo a individualizar tais justificativas e eficiências, como medida de maior fundamentação da decisão.

## VII – DAS JUSTIFICATIVAS E EFICIÊNCIAS DA OPERAÇÃO

### VII.1 – Justificativas

Segundo as Requerentes, a criação da Visa Vale insere-se na estratégia dos bancos associados de diversificarem sua carteira de investimentos e aproveitarem sua infra-estrutura e *know-how* no novo negócio, ou seja, sua base de clientes e o domínio da tecnologia de processamento de cartões. Os bancos querem oferecer um produto para reforçar a política de fidelização da carteira de clientes, no que resulta a preocupação da ASSERT.

A Visa Vale procura inovar a forma de operação no mercado de vales-benefício. Primeiramente ela é inovadora por adotar *unicamente* a tecnologia de cartões eletrônicos e entra no mercado usando esse fato como diferencial.

Nessa linha, arrolam as Requerentes uma série de vantagens da operação, a saber:

(i) Redução do custo de distribuição dos vales-benefício às empresas e aos empregados nas empresas; (ii) redução do custo de captura e processamento dos vales-benefício recebidos nos estabelecimentos, pois esses são realizados por meios eletrônicos; (iii) redução, para os emissores e as empresas do risco de roubo, pois há menor movimentação física dos vales (cartões) e possibilidade de desabilitá-los se forem roubados; (iv) redução para o usuário do risco de perda ou roubo dos vales-benefício, pois a transação só é realizada mediante a digitação de senha pelo usuário e o cartão pode ser bloqueado; (v) aumento da dificuldade de desvirtuamento dos objetivos do PAT através da troca dos vales-benefício por dinheiro com deságio; (vi) redução do risco de falsificação e fraude; e (vii) aumento da conveniência das transações para os usuários e estabelecimentos, pois podem ser realizadas em valores variáveis, eliminando-se a necessidade de emissão de contra vales pelo estabelecimento.

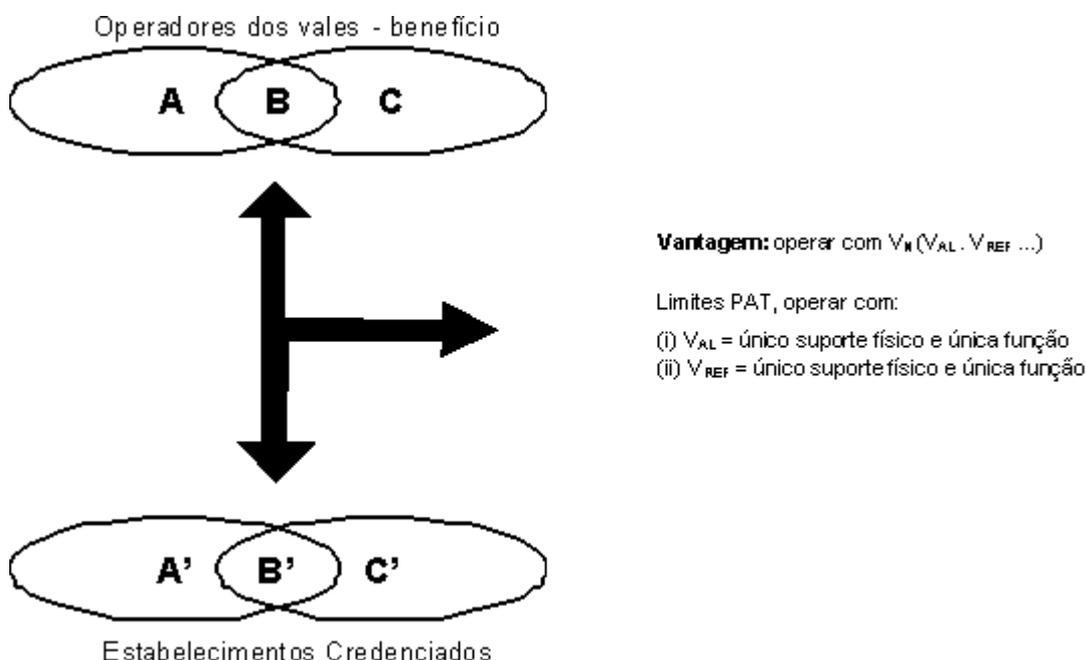
Os cartões eletrônicos, *a priori*, apresentam custos fixos maiores, pois exigem investimentos em equipamentos de captura, processamento e transmissão das informações, mas a redução dos custos variáveis normalmente mais dos que compensa esses custos fixos.

Não se trata de uma nova tecnologia, pois a tecnologia de cartões com tarja magnética e circuitos integrados já existe há anos e já está sendo empregada pelas empresas atuantes no setor, mas é inovadora por ser a primeira empresa a utilizar exclusivamente esse meio de intermediação das transações entre os agentes do setor (estabelecimentos, empregadores e consumidores/trabalhadores).

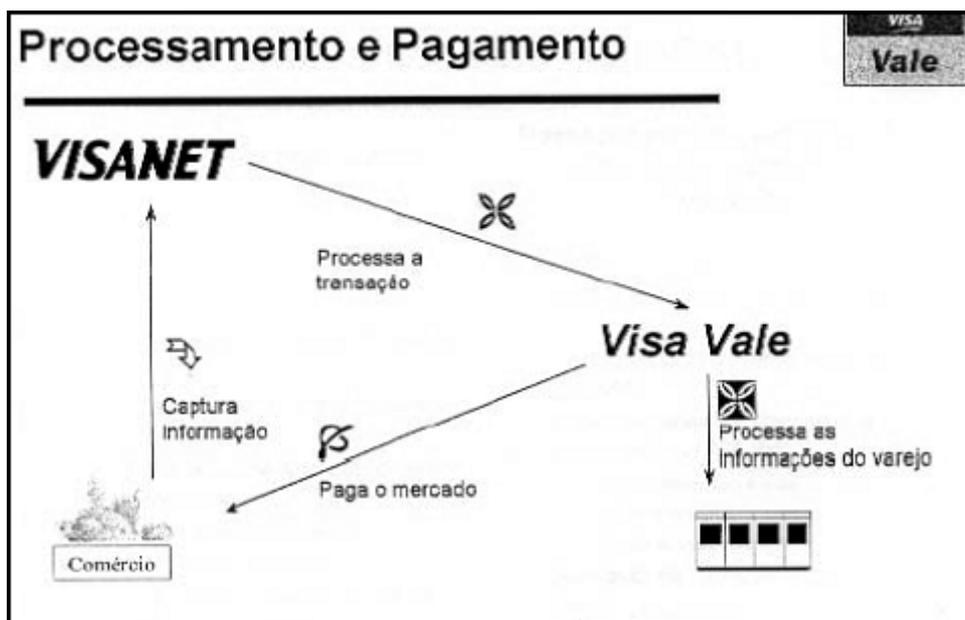
Nesses termos, a maior inovação defendida pelas Requerentes da Visa Vale é a sua organização. A Visa Vale terceiriza as operações explorando economias de escopo de seus sócios na prestação dos diversos serviços envolvidos. A Visanet apresenta grandes economias de escopo na prestação de serviço de captura, processamento das transações e no uso da tecnologia de cartões, magnéticos ou com chip. O BB Banco de Investimentos S.A., o Banco Bradesco S.A. e o Banco Real ABN AMRO Bank S.A. apresentam grandes economias de escopo na análise de risco e venda de vales expedidos às empresas provedoras dos benefícios ao trabalhador. Em ambos os casos as sócias já dispõem de redes consolidadas para as quais oferecem outros serviços, permitindo-as oferecer mais esse serviço a um baixo custo marginal.

A Visa Vale, destarte, dispõe de vantagens por estar associada a uma ampla rede de estabelecimentos credenciados através da Visanet e uma ampla rede de empresas através dos bancos associados. Essas redes são virtuais no sentido que se tratam de redes de relacionamento e não redes físicas. Não se trata de um ativo não replicável pela concorrência. A associação das empresas na *joint venture* visa viabilizar o desenvolvimento equilibrado das duas pontas desse mercado: a rede de empresas clientes e a rede de estabelecimentos credenciados. A verticalização dessas operações não é nova nesse mercado. As principais empresas atuantes nesse mercado também são verticalizadas sob este aspecto.

É possível visualizar em diagrama essas vantagens da parceria, veja-se:

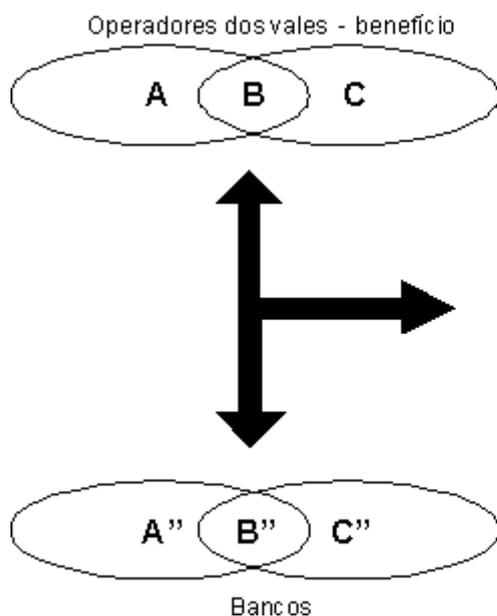


Com fito explicativo, insere-se *in casu*, como ressaltado no item “DA ANÁLISE DOS ASPECTOS REGULATÓRIOS”, na classe dos “operadores de vales-benefício” a Visanet, os Bancos e a CBSS.

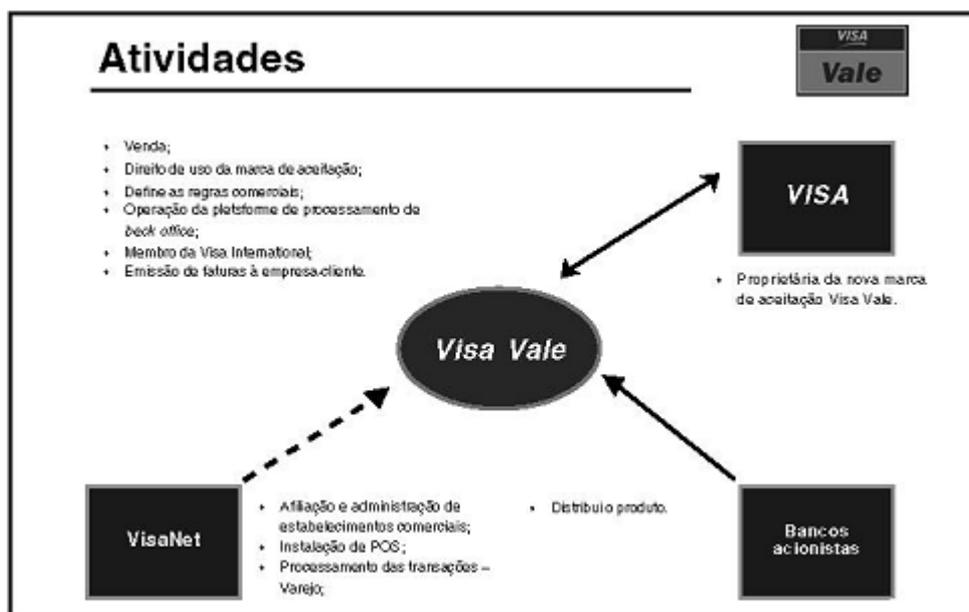


Fonte: Requerentes

No caso da Visa Vale, a captação e processamento de dados por meio eletrônico é realizada pela Visanet. Para tanto, cada estabelecimento precisa alugar o equipamento POS para a leitura do cartão e para o envio e recepção de dados via linha telefônica para a central de processamento da Visanet. O fato de a Visanet já deter uma rede de estabelecimentos credenciados equipados para realizar as operações por meio eletrônico proporciona à Visa Vale um diferencial. Do mesmo modo, a RedeCard, parceira da Ticket e da Sodexho Pass, apresenta semelhantes vantagens.



**Vantagem:** operar com  $V_M (V_{AL}, V_{REF}...)$ , se e somente se forem respeitadas as limitações do PAT [único produto ( $V_{AL}$  ou  $V_{REF}$ ) única função num único suporte físico].

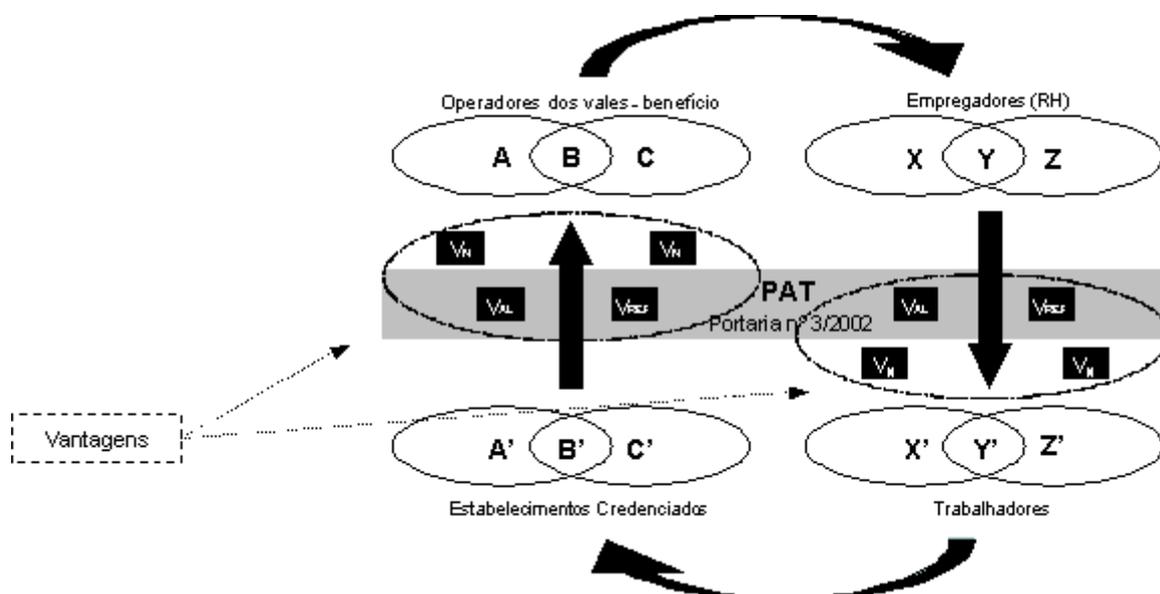


Fonte: Requerentes

Nessa linha, acolho mais uma vez preciosa manifestação do Ministério Público Federal no sentido afastar a afirmação de impugnantes da operação da rede visa caracterizar uma “ *essential facility*”, a saber:

“ 23. A afirmação das impugnantes sobre ser uma ‘essential facility’ a rede de telecomunicações da Visanet é afastada no caso concreto, porquanto idêntica rede (Redecard) é por elas utilizada, com base numa parceria celebrada elas e a Redecard, embora essa parceria tenha afetado e revolucionado o mercado nacional de vales benefícios, segundo a notícia intitulada Guerra ao papel, elaborada por Alega Salomão, publicada no Revista Exame de outubro de 2003. (fls. 1245)

Assim, tem-se que, aglutinando esforços e respeitando os limites da regulamentação, é possível obter uma série de economias relacionadas ao negócio. Para ilustrar atente-se para o diagrama abaixo:



É importante destacar, no entanto, que a sobreposição dos estabelecimentos credenciados da Visanet e dos estabelecimentos que recebem os vales-benefício PAT é parcial. No caso de Belo Horizonte, o Sindicato dos Bancários (conforme citação no parecer do economista Ruy Santacruz apresentado pela ASSERT) é de somente 15% no segmento de vales-refeições. A sobreposição no mercado nacional de vales-benefício provavelmente é superior a essa estimativa, mas esse número sugere que a entrada da Visa Vale no mercado de vales-benefício irá requerer significativos investimentos.

## VII.2 – Eficiências

Nessa linha, é possível se constatar eficiências decorrentes da presente operação. Dentre as principais, economias de escopo, economias de rede, economias advindas da evolução tecnológica do setor, todas elas fortemente ligadas a políticas de menores preços e maior qualidade destinadas ao mercado como um todo. Destarte, observo um pouco de cada grupo de efeitos positivos da operação para a livre concorrência.

### VII.3 – Dinâmica Própria do Mercado

As empresas do setor de vales-benefício intermedeiam a interação entre as empresas que proporcionam vale-alimentação ou vale-refeição aos seus funcionários e os estabelecimentos que aceitam os vales como forma de pagamento por alimentos ou refeições. Trata-se da prestação de um serviço a dois grupos de clientes, ou seja, aproxima-se do que é chamado em doutrina de “ *two sided markets* ” (numa tradução livre: mercado de duas pontas). As prestadoras de vales-benefício precisam atender tanto as empresas que oferecem vales-benefício aos seus trabalhadores como os estabelecimentos que os aceitam como forma de pagamento.

Uma das chaves para o sucesso em mercados de duas pontas é equilibrar a demanda nas duas pontas do negócio. É o problema do ovo e da galinha: sem uma rede de empresas cadastradas, a prestadora de serviços de vales-benefício não consegue atrair estabelecimentos e vice-versa. A chave para balancear as duas pontas é achar a proporção dos custos que deve ser alocada a cada ponta. Como a viabilidade do negócio depende de uma participação ampla nas duas pontas, freqüentemente, o prestador de serviços precisa reduzir o preço cobrado de uma das pontas, e/ou aumentar o preço na outra ponta, para equilibrar a demanda nas duas pontas.

A implicação desse aspecto para a defesa da concorrência é que a análise desse mercado requer uma visão global da atividade. Não se pode comparar os preços cobrados de uma ponta sem considerar os preços cobrados na outra ponta. Além disso, mudanças na composição de clientes em cada ponta ao longo do tempo podem justificar alteração na relação de preços cobrados em cada ponta cobrados ao longo do tempo(9).

**Nota:**

(9) Rochet, J-C., e Tirole (2001). *Platform Competition in Two-Sided Markets*. Toulouse : IDEI. E Evans, D.S. (2003). *The Antitrust Economics of Multi-Sided Platform Markets*, *Yale Journal on Regulation* 30: 325. *Apud Parecer Econômico Tendências Consultoria Integrada*.

Além da definição de como alocar os custos entre as empresas clientes e os estabelecimentos, a estrutura de tarifas também é estratégica. É necessário definir quanto cobrar em taxas fixas, tais como aluguel de equipamentos e a taxa de cadastramento anual ( *in casu* , a cargo da Visanet), e quanto cobrar em taxas variáveis, tal como o deságio cobrado do valor de face das transações captadas pelos estabelecimentos. Essas taxas e deságios podem ser diferenciados para diferentes segmentos do mercado, sendo normalmente reguladas por contratos individuais que levam em conta as características de cada cliente e estabelecimento.

O bem ou serviço ofertado em mercados de duas pontas são freqüentemente denominados de plataformas. Esse nome deriva do fato de que o bem ou serviço ofertado em mercados de duas pontas visa essencialmente facilitar a interação entre diversos agentes.

Segundo o parecer de Tendências Consultoria Integrada, Evans (2003) identifica alguns tipos básicos de plataforma:

“(i) criadores de mercados, que auxiliam os compradores e vendedores a acharem os produtos que desejam (por exemplo: imobiliárias e agências de emprego)(10);

**Nota:**

(10) Nesse sentido, veja-se também “Brokers”, *in* *Regulação Econômica e Assimetria de Informação*, *Revista do IBRAC* , v. 9, n. 5, Gaban (2002).

(ii) criadores de audiências, que criam públicos cativos para as agências de propaganda (ex.: jornais, revistas e redes de televisão aberta);

(iii) sistemas operacionais de computadores, são plataformas que dão origem a economias no desenvolvimento e operação de programas ( *software* ), pois as tarefas básicas que a maioria das aplicações requerem são realizadas pelo sistema operacional eliminando a duplicação de esforços e as incompatibilidades de operações básicas entre os produtores de *software* (ex.: Windows, Linux e Palm OS);

(iv) sistemas de pagamento, que facilitam a realização de transações financeiras entre diferentes agentes (ex.: cheques, cartões de crédito, transações via Internet). (destacamos).

### VII.4 – Economias de Escopo

Por esse caminho, verificam-se economias de escopo. Outra fonte de economias freqüentemente existentes em mercados de duas pontas é representada pelas economias de escopo. Tendo-se por economias de escopo aquelas que decorrem do fato de que uma mesma plataforma pode ser utilizada para agregar outros bens ou serviços a um custo baixo, inferior ao que seria incorrido no fornecimento específico e desagregado do bem ou serviço. A existência de economias de escopo dá origem a empresas de múltiplos produtos.

Nesse caso a empresa pode oferecer vários produtos a um custo unitário inferior do que uma empresa que produz somente um dos produtos. Quando esse é o caso, é comum as empresas venderem um conjunto de produtos a um preço inferior que a soma de cada produto individualmente. Essa prática, denominada *bundling* na literatura internacional (fruto possível de integração vertical, *v.g.* ), ao contrário da venda casada, não configura prática anticompetitiva. A venda casada só ocorre quando a empresa condiciona a venda de um produto à compra de outro. No caso de *bundling*, a ofertante está oferecendo um conjunto de produtos a um preço inferior à soma dos preços de cada produto vendido separadamente. Trata-se de uma forma de distribuir as economias de escopo para o consumidor mediante a faculdade de aquisição conjunta de vários bens situados em circunstância sinérgica.

## VII.5 – Economias de Rede

Outra economia que pode ser verificada nesse ato de concentração é a economia de rede. Mercados de duas pontas (ou mais) geralmente apresentam economias de rede. Economias de rede são análogas às economias de escala, diferenciando-se delas no fato de não decorrerem da estrutura de custos da tecnologia, mas de economias do lado da demanda. Economias de rede decorrem do fato de que a utilidade obtida do consumo de um mesmo bem ou serviço aumenta à medida que o número de consumidores aumenta. Katz e Shapiro (1985)(11) denominam a fonte das economias de rede de externalidades de consumo.

### Nota:

(11) Katz, M. L. e C. Shapiro (1985). Network Externalities, Competition, and Compatibility, *The American Economic Review* 75(3): 424-40. *Apud* Parecer Econômico Tendências Consultoria Integrada.

Assim, como as economias de escala, as economias de rede tendem a levar a uma concentração das empresas ofertantes do bem ou serviço. Esse elemento freqüentemente leva as empresas a uma corrida para lançar o produto e para expandir a sua participação no mercado.

Um dos elementos mais importantes de produtos que apresentem economias de rede é a compatibilidade. Para que os agentes possam interagir entre si é necessário que haja compatibilidade. As empresas ofertando bens ou serviços que apresentam economias de rede enfrentam interesses conflitantes com relação à compatibilidade. Por um lado, compatibilidade é interessante para agregar demanda pelo produto, por outro lado, um sistema próprio aumenta o poder de mercado do agente.

Do ponto de vista do bem-estar social, a compatibilidade é desejável no longo prazo, quando as economias de rede são grandes. No entanto, nas fases iniciais do desenvolvimento do mercado a concorrência entre diferentes plataformas pode ser benéfica para promover o surgimento da tecnologia mais adequada. Todavia, os limites de acesso às diferentes plataformas devem ser estritamente controlados pela autoridade antitruste (com função de avaliar *in casu* o balanço – “*trade-off*” de Pareto).

No mercado de vales-benefício, as economias de rede decorrem do fato de o valor dos vales-benefício para os usuários aumentar como número de estabelecimentos credenciados. Da mesma forma, quanto maior for o volume de vales-benefício emitidos, maior será o ganho dos estabelecimentos.

## VII.6 – Tecnologia e Desenvolvimento: Histórico e Difusão de Ganhos/Benefícios

Outro ponto que merece destaque é o desenvolvimento tecnológico do setor impulsionado pela concorrência, derivada, *v.g.* , da inserção da Visa Vale no cenário do mercado em questão.

O mercado PAT, tradicionalmente, empregou vales de papel na intermediação das transações entre as empresas, os trabalhadores e os estabelecimentos. O vale de papel tem a vantagem de ser um sistema de simples e de fácil assimilação. As desvantagens do vale de papel são os elevados custos de transação e a sua vulnerabilidade a falsificação, extravio e desvirtuamento do programa.

Os vales de papel também envolvem custos significativos. Pelo lado da oferta é necessário distribuir mensalmente os vales para todos os empregados da empresa. Esse processo requer uma estrutura custosa para evitar roubos ou extravios dos beneficiados. Pelo lado da demanda, os custos de transação são ainda maiores. Os estabelecimentos que recebem os vales precisam semanalmente contabilizar e levar os vales para as centrais de processamento das empresas prestadoras de serviços PAT, onde, novamente, os vales são contados e verificados. Nesse processo, os estabelecimentos também estão vulneráveis a roubos e/ou extravios. A contabilização dos vales em regra é complexa devido ao fato de que muitos vales acabam sendo amassados ou rasgados no manuseio, dificultando sua leitura, além do que existem vários emissores de vales, cada um com um formato distinto e cada vale de um mesmo emissor pode ter diferentes valores de face, tornando seu manuseio e contabilização muito mais complicados, por exemplo, que o realizado com notas de papel moeda.

Os vales de papel são igualmente vulneráveis à falsificação. Para evitar cópias e falsificação, as empresas de vales-benefício precisam adotar uma série de medidas que encarecem o serviço, dentre as quais a adoção de técnicas gráficas mais sofisticadas para dificultar a reprodução dos vales e a impressão de números de série em cada vale para permitir seu rastreamento, com a identificação da origem dos vales capturados pelos estabelecimentos.

Outra desvantagem dos vales de papel é que ele possibilita a formação de um mercado informal de vales-benefício.

Alguns trabalhadores preferem vender os vales-benefício por um valor inferior ao valor de face para gastar o dinheiro noutros bens ou serviços que não refeição e alimentação. O mercado informal de vales-benefício torna essa prática muito fácil. Apesar de ser uma opção voluntária, esse comportamento desvirtua os objetivos do PAT.

Recentemente o setor de vales-benefício adotou o uso de cartões magnéticos para a intermediação das transações. Os cartões eletrônicos reduzem significativamente os custos de transação. Primeiro, porque ele elimina a distribuição mensal de vales-benefício. Uma vez de posse do cartão, mensalmente novos créditos são automaticamente creditados na conta de cada trabalhador não requerendo a distribuição física contínua dos vales. As transações são liquidadas eletronicamente, dispensando a necessidade de levar os vales para as centrais de processamento das empresas prestadoras de serviços PAT. Além disso, não há o risco de receber vales falsificados ou após a data de expiração, pois a validade da transação é verificada no momento da transação. Esse meio tem sido implementado com bastante sucesso no segmento de vales-alimentação.

Como dito linhas acima, uma das desvantagens dos cartões eletrônicos é a necessidade de o estabelecimento alugar um equipamento *point of sale* (POS) e utilizar pelo menos uma linha telefônica para permitir a leitura do cartão e para a comunicação com a central de processamento da empresa prestadora de serviços PAT, o que implica maiores custos fixos (mas a redução dos custos associados ao manuseio e processamento dos vales em papel deve mais que compensar esses custos fixos).

Os cartões magnéticos estão sujeitos à clonagem, não eliminando, portanto, o risco de extravio dos benefícios. Esse problema vem sendo minimizado com o uso do cartão mediante a digitação de senha, assim como é feito com os cartões de débito, mas essa solução também acarreta custos, pois o POS requer a instalação de um teclado para digitar a senha (*PIN pad*, como é conhecido).

Outra desvantagem é que as transações são realizadas *on-line*. Isso torna o sistema vulnerável a congestionamento. Se as linhas ou o servidor estiverem ocupados, a transação demandará tempo muito longo de espera para ser liberada. Esse aspecto é o principal entrave à adoção desse meio no segmento de vales-refeição, no qual o volume de transações é muito grande e concentrado entre as 11 e 14 horas. O custo de aumentar a capacidade de transmissão e processamento para atender todas as transações *on-line* torna essa opção inviável para atender todo o mercado de vales-refeição. Além disso, há o custo da ligação telefônica, pago pelo estabelecimento, que no caso de operações de pequeno valor como tipicamente acontece no comércio de refeições, onera o estabelecimento com um aumento dos custos variáveis de transação.

Uma nova alternativa que vem sendo empregada é o uso de cartões com circuito integrado, também conhecidos como *smart cards* ou cartões inteligentes. As vantagens dos cartões com circuito integrado são sua maior segurança, pois sua clonagem é mais difícil, e o fato de poderem operar *off-line*.

Os cartões de circuito integrado podem manter parâmetros específicos de cada cliente, ou mesmo o saldo do cliente, não requerendo uma ligação à central de processamento a cada operação ou a cada pequeno número de transações. Essa é uma consideração importante dado o fato de que o segmento de vales-refeição envolve e tende a envolver mais operações diárias, de valor relativamente pequeno, concentradas em algumas poucas horas do dia. Essa tecnologia também pode ser um instrumento importante para viabilizar a ampliação do mercado de vales-benefício para pequenos estabelecimentos, evitando os custos de um sistema *on-line* que oneraria e reduziria de modo significativo as margens dos estabelecimentos no caso de transações de pequeno valor.

Existem equipamentos POS que operam totalmente *off-line*. Neste caso o equipamento POS transfere os créditos do cartão do trabalhador para o cartão do estabelecimento. Periodicamente o estabelecimento leva o cartão a um equipamento interligado à rede da empresa prestadora de serviços PAT para realizar o *up-load* dos seus créditos. Essa tecnologia tem um potencial de expansão nos pequenos estabelecimentos no qual a realização de operações *on-line* não é possível ou seria demasiadamente custosa para o estabelecimento. Por outro lado, envolve a inconveniência de ter que se deslocar para levar o cartão do estabelecimento para fazer o *up-load* do cartão, mas para um segmento dos estabelecimentos isso pode ser a melhor opção.

As três tecnologias mencionadas são conhecidas a anos e amplamente disponíveis. Os cartões de circuito integrado já são utilizados em vários setores (como o setor bancário e de telefonia) em dezenas de países. As próprias empresas do setor de vales-benefício conhecem essas tecnologias e vem testando-as como afirma Oswaldo Melantônio, vice-presidente da Ticket Serviços:

“Temos testado cartões e outras tecnologias há oito anos, com altos investimentos (...) Nós temos em uso, em restaurantes, 1,5 milhão de usuários portadores de Ticket Alimentação. Agora, estamos em fase piloto do Ticket Restaurante Eletrônico. Nós acreditamos que a tecnologia de *smart card* seria mais adequada, mas isso não quer dizer que ela é a mais viável economicamente (...) A competência nesse negócio não deriva de um aspecto técnico, a meu ver, mas do grau de vocação, de especialidade e conhecimento das particularidades do mercado, em particular de como se caracteriza a demanda (...) De fato, nos últimos anos fizemos muito investimento em tecnologia, através de parcerias com a Oracle, a IBM. Nós fizemos esforços monumentais para preparar a empresa para essa nova era de tecnologia e montagem de canais alternativos de venda, como a Internet. Nós estamos entre as dez maiores empresas de *e-commerce* de Brasil” (12).

**Nota:**

(12) Sempre à frente. *CardNews Magazine*, ano VIII, n. 87 (maio de 2003), p. 23-24, *apud* parecer econômico Tendências Consultoria Integrada.

A VR, a Ticket e Sodexo Pass também já investem no desenvolvimento de cartões de circuito integrado há vários anos. A VR lançou recentemente os cartões com circuito integrado em Goiânia e em São Paulo. A VR oferece leitores eletrônicos POS que funcionam *off-line*. O estabelecimento pode enviar os dados à central de processamento uma única vez por dia(13),

por equipamento *on-line* no estabelecimento ou usando equipamentos instalados em postos em local próximo.

**Nota:**

(13)SALOMÃO, A. Guerra ao papel. *Exame*, ano 37 n. 21, p. 68-70, out. 2003  
eCASTANHEIRA, J. Os Szajman entram na era digital. *Isto é Dinheiro*, 02 out. 2002, *apud* parecer econômico Tendências Consultoria Integrada.

Grandes empresas do setor também estão adotando os cartões magnéticos como meios de intermediação dos vales-benefício. A Ticket Serviços e a Sodexo Pass fecharam uma parceria com a Redecard, rede de meios de pagamento utilizada pela MasterCard, Diners Club, Maestro e RedeShop, recentemente adquirida pela RedeCard, para operar com cartões magnéticos.

Como visto, a importância da evolução tecnológica nesse mercado bem como sua necessidade já foi apregoada pela Associação Brasileira de Supermercados, situação que, acolhendo novamente as manifestações do Ministério Público Federal, é de suma importância, a saber:

“ 20. A substituição do papel pelo cartão magnético no segmento de vales benefícios não é só uma tendência mas prática efetiva das empresas administradoras desse serviço, a exemplo das impugnantes VR Vales Ltda e Sodexo e da empresa Ticket, que utilizam cartões magnéticos numa parceria com a Redecard, cujos principais acionistas são o Banco Itaú S.A., o Unibanco S.A., o Citibank e o Mastercard. A Associação Brasileira de Supermercados já fez inclusive estimativas no sentido de até o final de junho de 2002 fossem substituídos o papel pelos cartões magnéticos, em razão da segurança, confiabilidade, agilidade e redução dos custos, beneficiando o consumidor. (Revista Varejo & Tecnologia, Outubro de 2002)”. (fls.1244)

Apesar das economias obteneíveis com o emprego de cartões magnéticos e de circuitos integrados, há uma série de desafios que terão que ser superados. O principal desafio da tecnologia de cartões magnéticos será evitar o problema de congestionamento das redes de captura das transações, sendo que esse problema ocorre com intensidade muito maior no mercado de vales-refeição. Trata-se, como visto, de um grande volume de transações de baixo valor, diárias, concentradas entre as 11 e 14 horas. Nas palavras de Firmin Antônio, presidente da Ticket Serviços:

“Viabilizar economicamente esse produto é o maior desafio, pois é uma transação muito pequena, que se repete todos os dias a um valor entre R\$ 6 e R\$ 7 por transação” (14).

**Nota:**

(14) Sempre à frente. *CardNews Magazine*, ano VIII, n. 87, p. 23-24, maio 2003, *apud* parecer econômico Tendências Consultoria Integrada.

Segundo as Requerentes, a estratégia da Visa Vale para superar esse desafio é o emprego de cartões de circuito integrado com parâmetros que permitem a realização de certas operações *off-line*. Assim, as transações podem ser agregadas reduzindo o número de ligações à central de processamento e permitindo o processamento das transações durante a noite quando há menor movimentação. Essa solução requer, entretanto, a substituição dos equipamentos do POS para operar com cartões de circuito integrado. A Mastercard sinaliza que deverá oferecer o mesmo serviço em breve, já substituindo os equipamentos de POS da Redecard para operar com cartões de circuito integrado(15).

**Nota:**

(15)ROCHA, J. A Mastercard aposta no 'smart card' para crescer no mercado brasileiro. *Valor Econômico*, 20 nov. 2003.

A VR por sua vez está engajada no estabelecimento de sua própria rede, Smart Net. O modelo de negócio da VR é distinto da Visa Vale. No caso da Visa Vale o saldo do usuário é mantido pela central de processamento. O cartão de circuito integrado carrega somente alguns parâmetros (que podem ser modificados a qualquer momento) que permitem a realização de um certo número de transações em modo *off-line*, reduzindo o número de ligações a central de processamento. No modelo da VR, o saldo é mantido no cartão de circuito integrado. Esse método permite a redução do número de ligações a central de processamento e também viabiliza o uso de equipamento POS totalmente *off-line* (o Mini-Smart). Esse POS funciona com dois cartões: o do estabelecimento e do usuário. Quando uma transação é realizada, o POS transfere créditos do cartão do usuário para o cartão do estabelecimento. Periodicamente, o cartão do estabelecimento precisa ser levado para um equipamento interligado a rede de captura da Smart Net para realizar o *up-load* dos créditos. A estratégia da VR

apresenta a desvantagem de requerer a criação de uma nova rede de captura, mas a possibilidade de operação totalmente *off-line* sugere que a sua opção potencialmente pode oferecer maior capilaridade por não requerer uma conexão telefônica(16).

**Nota:**

(16) SALOMÃO, A. Guerra ao papel. *Exame*, ano 37 n. 21, p. 68-70, out. 2003 e CASTANHEIRA, J. Os Szajman entram na era digital. *Isto é Dinheiro*, 02 out. 2002.

Não é óbvio qual será o resultado dessa disputa por mercado. A consolidação de um novo meio em um mercado de duas pontas que apresenta economias de rede requer o entendimento da combinação de serviços ofertados, da estrutura de preços e da estratégia de investimentos mais apropriada para o mercado.

Há diversos exemplos na literatura nos quais a primeira empresa a introduzir um novo meio no mercado (" *first in* ") ou em que a empresa dominante num determinado mercado foi desbancada por outras por não ter optado pela estrutura de preços ou tecnologia mais adequada.

Nessa linha, temos o exemplo da American Express, que dominava o mercado de cartões de crédito nos EUA e era considerada imbatível até meados de 1980, momento em que foi superada pela Visa e MasterCard. A expansão da Visa e da MasterCard foi obtida graças à redução da taxa cobrada dos estabelecimentos comerciais e à redução das taxas anuais cobradas dos usuários dos cartões. Essa redução nas taxas foi viabilizada graças a duas decisões estratégicas: a associação aos bancos e a oferta de um serviço complementar. A associação dos bancos reduziu os custos de avaliação de crédito e distribuição de cartões, pois os bancos desfrutaram de economias de escopo na prestação desses serviços. Mais importante, entretanto, foi a agregação de mais um serviço ofertado com o cartão de crédito: a oferta de crédito por períodos maiores. O cartão da American Express requeria a quitação de todo valor devido na data de vencimento da fatura, enquanto os cartões Visa e MasterCard requeriam somente o pagamento de uma parcela da fatura permitindo estender o prazo de pagamento do restante da fatura automática, sem burocracia. Os usuários dos cartões demonstram uma disposição de pagar elevadas taxas de juros pela conveniência dessa fonte de crédito. As receitas decorrentes da oferta de crédito permitiram a redução das taxas cobradas dos estabelecimentos e das taxas cobradas dos usuários(17).

**Nota:**

(17) SHAPIRO, C.; VARIAN, H. *Information Rules: A Strategic Guide to The Network Economy*. Boston: Harvard Business School Press, 1999. p. 160, *apud* parecer econômico Tendências Consultoria Integrada.

No Brasil, em que o mercado de operadores de cartões de crédito e débito é extenso e caracteriza-se por uma progressão constante (vide gráfico abaixo), considero que a agregação das atividades com o mercado relevante *in casu* pode gerar muitos benefícios.

## CARTÃO DE CRÉDITO EVOLUÇÃO DO MERCADO INTERNACIONAL

	Brasil		México		América Latina		Estados Unidos		Mundo*	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
Faturamento (US\$ bilhões)	24,9	23,7	19,5	24,8	88,9	84,0	1.339,7	1.434,4	3.047,8	3.415,0
Participação % sobre o mundo	0,8	0,7	0,6	0,7	2,9	2,5	44,0	42,0	100	100
Nº de transações (MM)	853	938	215	279	1.643	1.842	13.460	14.208	33.801	36.861
Transação média (US\$)	29	24	91	89	54	46	100	101	90	93
Nº de cartões de crédito (MM)	35,3	40,8	13,3	18,1	82,6	92,6	583,8	617,0	1.284,1	1.395,2
Participação % sobre o mundo	2,8	2,9	1,0	1,3	6,4	6,6	45,5	44,2	100	100
Gasto médio anual por cartão (US\$)	705	581	1.472	1.374	1.076	907	2.295	2.325	2.373	2.448
Nº de transações mensais por cartão	2,01	1,9	1,35	1,29	1,66	1,66	1,92	1,92	2,19	2,2
Nº de estabelecimento (MM)	0,6	0,6	ND	ND	1,5	1,8	4,9	5,3	24,8	30,9

Fonte: CédCard (Visa, MasterCard, Diners Club, American Express, Discover, JCB, RedeSop, The Nilson Report). \* Contém dados em bilhões de dólares do resultado do Continente Asiático.

Fonte: Valor Econômico (25 de novembro de 2003)

Nesse panorama, não é custoso constatar que o mercado em questão passa por um momento de busca por inovações tecnológicas em prol de eficiências como fim de incorporá-las em seus produtos para angariar maiores posições no mercado e, nesta medida, considero que isso é plenamente positivo à livre concorrência, de modo que, seguidas algumas determinações e recomendações, não vislumbro maiores preocupações com o presente negócio *sub examine*.

A título de respaldo, trago mais alguns breves comentários de dirigentes dos três maiores atuantes do mercado de vales-benefício do PAT acerca do ingresso da Visa Vale no contexto.

“Não sei quem vai ganhar essa disputa (...) mas a briga será boa” (Cláudio Szajman, presidente da VR)(18).

**Nota:**

(18) *Exame*, p. 68-70, 15 out. 2003.

“A Visa Vale não significa nada para nós (...) com os sócios que tem, talvez no futuro venha a ser um concorrente. (...) O papel permanecerá em grande parte do país por um bom tempo” (Alaôr Barra Aguirre, diretor de produtos da Ticket Serviços)(19).

**Nota:**

(19) *Ibidem*.

“Era inviável enviar vales de papel todos os meses apenas para atender cinco funcionários de uma loja de esquina (...) mas é fácil mandar cinco cartões pelo correio uma única vez” (Antonio Cirricione, presidente da Sodexo Pass para a América do Sul)(20).

**Nota:**

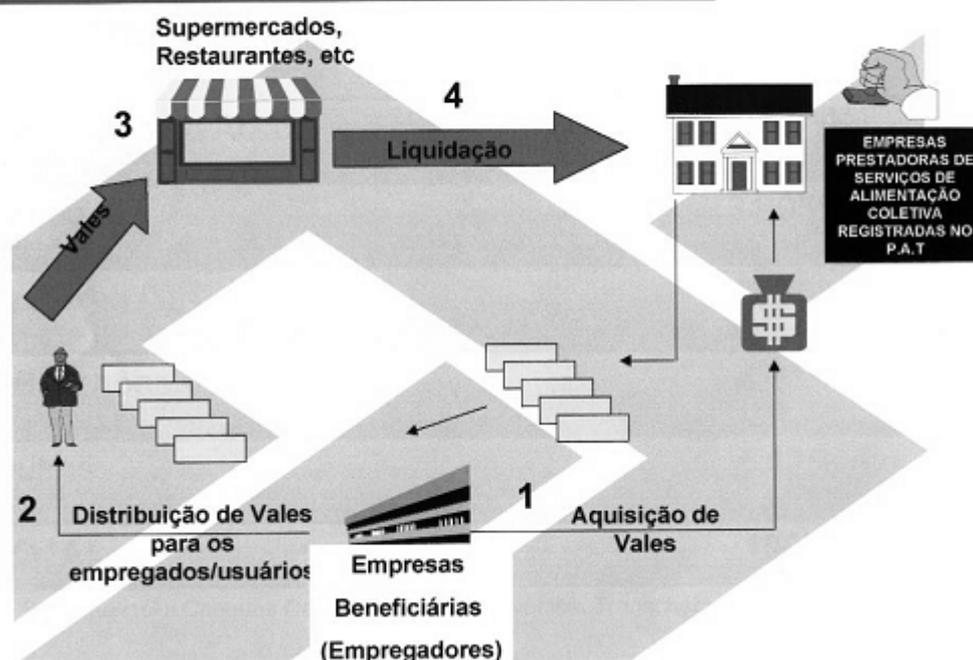
(20) *Ibidem*.

“Nenhum concorrente novo que entre no mercado terá a oferta completa de soluções de atendimento ao trabalhador do Brasil que a Ticket e seus concorrentes têm hoje. (...) Eu quero constatar que novos entrantes que venham do mundo financeiro de cartões de crédito são empresas especializadas no B2C. Essas empresas têm hábitos, a cultura, o reflexo do mundo dos cartões, do B2C de crédito. Para atender a área B2B, com produtos de baixa margem, vão ter que aprender muito. (...) Então, o que caracteriza, a meu ver, as forças numa empresa do ramo, como a Ticket, é que somos, em 36 países, e no Brasil em particular, um grande especialista de prestação deste tipo de serviço a um tipo de cliente específico. Nós entendemos muito, é o nosso ganha-pão entender e servir soluções de recursos humanos.

(...) Então, mundo dos recursos humanos é o meu grande aliado, é o meu terreno, ou seja, nós somos uma empresa de serviços empresariais, para recursos humanos de forma dominante. Com uma margem de atividade tão pequena, eu acredito que qualquer novo entrante vai ter que suar a camisa e vai se surpreender ao verificar quanta criatividade vai ter que usar e quanto cuidado vai ter que ter com os seus investimentos. Não é uma questão de marketing, é uma questão de uma habilidade extremamente organizacional, extremamente fina, de suas necessidades, para ter soluções tecnológicas e outras extremamente adequadas, não somente na tecnologia e no serviço, como no custo. Não está provado que esse negócio possa ser rentável para os novos entrantes". (Declarações do Presidente do Grupo Accor no Brasil à CardNews Magazine – Maio de 2003).

Finalizando os comentários sobre forma e detalhes do negócio *in casu* é interessante observar o diagrama abaixo pois traz uma síntese ilustrada da operação e função de cada "peça" desse empreendimento:

## O P.A.T - Descrição da Operação



Fonte: Requerentes

Ante o exposto até então, prossigo o presente voto apurando agora a tempestividade da presente operação.

## VIII – DA TEMPESTIVIDADE

A operação foi apresentada em razão da assinatura, em 5 de dezembro de 2001, de instrumento contratual denominado "Declaração de Princípios Visa Vale do Brasil" (datado de 01 de dezembro de 2001) (fls. 42/48). O ato, por sua vez, foi notificado ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC) em 27 de dezembro do mesmo ano em razão do que declaro-o tempestivo.

## IX – CONCLUSÃO

Por todo o exposto, declaro preliminarmente a subsunção da operação nas hipóteses do art. 54, *caput* e § 3º, da Lei nº 8.884/94; considero tempestiva a apresentação do ato e, no mérito, na seqüência dos demais órgãos componentes do SBDC e do Ministério Público Federal, voto pela sua aprovação, contanto que: (a) com base no disposto no art. 7º, XVIII, da Lei nº 8.884/94, bem como com fulcro na perspectiva preventiva que imbuí a análise antitruste em sede de Atos de Concentração (art. 54), com vistas a consolidar o crivo contextualizado do mercado relevante, alertando a todos (partes, autoridades e terceiros interessados) das possíveis futuras infrações à ordem econômica (no mercado relevante ora analisado); e (b) diante da ausência de poder de mercado por parte das requerentes; sejam observadas as seguintes determinações e recomendações, amparadas também na legislação PAT:

### IX.1 – Determinação

Alterar as cláusulas, com relação às futuras negociações, contidas na "Declaração de Princípios – item XV – Condições para se tornar acionista, itens (a), (b) e alíneas (i), (ii) e (iii), e (c), deixando, portanto, de fixar disposições

**semelhantes (teor e forma) nas negociações futuras. Especificamente tratam tais disposições de:**

**“XV – Condições para se Tornar Acionista.**

Independentemente da forma de ingresso como acionista da Newco [CBSS – Visa Vale], e de forma a preservar a concorrência entre diferentes sistemas de ‘vale-benefício’, para se tornar acionista da Newco, o Membro Principal concorda em, direta ou indiretamente, através de empresa subsidiária, coligada, controladora ou controlada:

- (a) que 90% do volume de venda total de ‘vale-benefício’ gerado diretamente por ele, e por suas empresas subsidiárias, coligadas, controladoras e controladas, possuam a marca de aceitação Visa Vale.
- (b) Não possuir participação em nenhuma entidade que:
  - (i) emita produtos de ‘vale-benefício’ que não possuam a marca de aceitação Visa Vale,
  - (ii) capturem processe e/ou adquira transações de ‘vale-benefício’ que não possuam a marca de aceitação Visa Vale,
  - (iii) opere um programa de ‘vale-benefício’ que não possua a marca de aceitação Visa Vale, e
- (c) migrar para o produto Visa Vale todos os programas de ‘vale-benefício’ que possuir para seus funcionários, assim que a Newco [CBSS – Visa Vale] estiver apta a recebê-los”. (fls. 42-48).

**Para tanto, fixo o prazo de trinta dias para a apresentação, neste Conselho para apurações e homologação, das alterações nos instrumentos societários/contratuais envolvidos nessa determinação.**

O descumprimento da disposição constante neste item implicará a imediata aplicação de multa mínima de R\$ 5.320,50 (cinco mil, trezentos e vinte reais e cinquenta centavos) diárias, que poderá ser aumentada em até 20 (vinte) vezes, nos termos do art. 25, da Lei nº 8.884/94, combinado com § 9º do artigo 54 do mesmo diploma legal.

## **IX.2 – Recomendações**

**(i) não praticar regime de exclusividade e/ou qualquer forma de discriminação entre administradoras de cartões de crédito, débito (magnéticos, inteligentes etc.) bem como com instituições financeiras;**

**(ii) não praticar regime de exclusividade e/ou qualquer forma de discriminação entre estabelecimentos credenciados e operadores de vales-benefício;**

**(iii) não condicionar a comercialização do vale-benefício com empresas clientes, nem com os usuários finais do benefício, à aquisição de outros produtos das Requerentes ( v.g., estabelecendo contratos de adesão para a oferta dos vales benefício PAT e demais produtos incluindo serviços financeiros);**

**(iv) não estabelecer mecanismos que possam restringir o acesso, uso, participação, organização ou estabelecimento de outras redes de aceitação de vales alimentação e refeição por parte dos estabelecimentos credenciados;**

**(v) oficiar à SEAE/MF e SDE/MJ para acompanhamento e monitoramento de referido mercado relevante com o fito de se fazer cumprir tais recomendações voltadas ao atendimento das finalidades da Lei nº 8.884/94;**

**Sob pena de eventual conduta infrigente ao preceito ora cominado caracterizar infração à ordem econômica, sujeitando as Requerentes às penalidades estabelecidas nos arts. 23 a 26 da Lei nº 8.884/94, nos termos definidos de *lege lata*, o que eventualmente poderá embasar a instauração, se for o caso, de processo administrativo objetivando a apuração de infração por conduta, nos termos do que estabelecem os arts. 20 e 21 do citado diploma.**

Adicionalmente, determino que se oficie à SDE/MJ para a instauração de procedimento administrativo para a apuração da existência de Ato de Concentração envolvendo as empresas VR, Sodexo Pass, e Smart Net Brasil (Grupo VR), objetivando a substituição de vales de papel por cartões inteligentes ( *smart cards*), segundo disposições constantes nas fls.1097 dos presentes autos.

E com relação à específica preliminar da ilegitimidade da participação do BB Banco de Investimentos S.A. na presente operação, determino que se oficie ao Banco Central (BACEN) para que sejam tomadas as eventuais providências cabíveis no âmbito de suas respectivas competências, caso haja necessidade, ressaltando que não teço aqui nenhum juízo de valor sobre o mérito do argumento, pois, reafirmo, foge à competência deste Conselho.

É o voto.

Brasília, 03 de março de 2004.

**Fernando de Oliveira Marques**

*Conselheiro-Relator*

### **ADITAMENTO AO VOTO DO CONSELHEIRO-RELATOR FERNANDO DE OLIVEIRA MARQUES**

Entendo conveniente aditar o voto proferido na Sessão Ordinária nº 315, de 03 de março de 2004, inclinando-me à manifestação majoritária deste Conselho, para nele fazer constar meu entendimento no tocante à determinação então imposta e recomendações sugeridas, que parecem-me majoritariamente suscetíveis de afastamento, dado tratar-se de situação de: (i) entrada de agente econômico no mercado revestida de uma série de justificativas e eficiências agregadas (ii) à ausência de poder de mercado e possibilidade de seu exercício de forma abusiva.

Conforme a jurisprudência majoritária deste Conselho, inclino-me a reconhecer que não havendo poder de mercado, nem tampouco possibilidade de geração de efeitos concorrenciais, não há que se falar em imposição de restrições nem tampouco de recomendações, havendo necessidade de aprovar incondicionalmente as operações.

Desta feita, observo pequeno trecho de fundamentação em sede de Ato de Concentração julgado neste Plenário.

“O presente Ato de Concentração se enquadra na regra de admissibilidade prevista no § 3º do artigo 54 da Lei nº 8.884/94, uma vez que o faturamento mundial do grupo Axis é superior a 400 milhões de reais.

A associação entre as requerentes visou unir esforços de quatro empresas para atuar no mercado serviço de transporte de automóveis e utilitários ‘0 km’, por meio da criação da Axis Sinimbu Logística Automotiva Ltda (ASL).

Adoto como produto relevante da presente operação o mercado nacional de serviços de transporte de automóveis e utilitários “ 0 km ” e, do ponto de vista geográfico, o território nacional, acompanhando o entendimento da SEAE.

A participação das três empresas requerentes já atuantes no mercado relevante – Sinimbu, Schlattes e Transfer – é de 8,5%, 5,2% e 2,6%, respectivamente, totalizando uma participação conjunta de 16,3%. Com a operação, a Axis Sinimbu terá a maior fatia de mercado, seguida da Tranzero, com 15,7%, e da Translor, com 12,5%. Além da Axis Sinimbu, Tranzero e Translor, sete outras empresas participam deste mercado.

(...)

Com base nas informações e dados contidos nos autos, entendo que a operação em tela não cria nem reforça posição dominante no mercado relevante, dado que a operação não resultou numa elevada participação de mercado e nem conferiu poder de mercado, às requerentes. Há de se considerar, também, o elevado poder de barganha da clientela. Os pareceres da SEAE, SDE e Procuradoria do CADE, também, concluem dessa forma e recomendam a aprovação da operação sem restrições”. (Voto do Conselheiro Relator Rui Santacruz no Ato de Concentração nº 08012.000918/98-63, envolvendo as Requerentes Axis Holdings Ltda, Transfer Comércio e Serviços Automotivo Ltda, Transportadora Schlatter Ltda e Transportadora Sinimbu Ltda. No mesmo sentido ver Voto do Relator: Conselheiro Thompson Almeida Andrade, no Ato de Concentração nº 08012.004501/2002-16, envolvendo as Requerentes: Danaher Corporation e Thomson Industries Inc.). (destaquei)

Na mesma linha, vou um pouco mais além, e reconheço que, em certos casos, não há que se falar em subsunção das operações às hipóteses do art. 54, *caput* e § 3º da Lei nº 8.884/94, uma vez ausentes o mínimo legal de presunção de *market share* (20%) aliado ao faturamento no Brasil abaixo da cifra legal de R\$ 400 milhões de reais, a saber:

“Conforme dispomos no item ‘IV – Efeitos da Operação’, abaixo, houve concentração horizontal nos setores de atividades das requerentes, no entanto, **em nenhum caso**, essa concentração proporcionou participação superior a 20% do mercado. Sendo assim, não há a subsunção do presente caso ao disposto no § 3º do artigo 54, da Lei nº 8.884/94 com relação ao critério de participação no mercado. Resta, então, verificarmos a subsunção com relação ao critério do faturamento”. (Voto no Ato de Concentração nº 08012.006651/01-75, envolvendo as Requerentes AIR LIQUIDE BRASIL Ltda. e MESSER GRIESHEIM DO BRASIL Ltda.).

Dessa forma, como não se auferiu poder de mercado *in casu*, bem como não se constatou possibilidade de geração de efeitos anticoncorrenciais na presente operação, mantenho toda a parte de fundamentação de meu voto, passando tão somente a reformular a conclusão que segue:

## CONCLUSÃO

Por todo o exposto em aditamento expresso à conclusão do voto, declaro preliminarmente a subsunção da operação nas hipóteses do art. 54, *caput* e § 3º, da Lei nº 8.884/94; considero tempestiva a apresentação do ato e, no mérito voto pela sua aprovação sem restrições.

Brasília, 17 de março de 2004.

Fernando de Oliveira Marques  
Conselheiro-Relator

## VOTO-VISTA DO CONSELHEIRO LUIZ ALBERTO ESTEVES SCALOPPE

Conforme consta do Relatório e Voto do ilustre Conselheiro-Relator, Fernando de Oliveira Marques, a operação sob análise consiste na formação de uma *joint venture*, a **Visa Vale**, realizada exclusivamente em âmbito nacional, envolvendo empresas nacionais e internacionais, quais sejam, a Visa International Service Association, BB Banco de Investimentos S.A., Banco Bradesco S.A. e ABN AMRO Real S.A.

A sociedade constituída na operação atuará no segmento de vales-benefício e terá por objeto a implantação e administração de sistemas e/ou convênios de meios de pagamento ou benefícios, tais como vales refeição e alimentação.

Solicitei vistas dos autos já filiado à posição de mérito do nobre Relator, mas divergindo sobre aspectos pertinentes às **recomendações e determinação** adotadas em sua parte dispositiva.

Pertinente às primeiras, não discrimino cada uma delas, pois desde já vislumbro que as condutas as quais se pretende evitar com as mesmas **recomendações** são previstas, na legislação antitruste, como infrações econômicas, sujeitando as empresas que as pratiquem às penas cominadas, cuja aplicação tem de ser precedida do devido processo administrativo legal.

Dessa forma, se as Requerentes se opuserem aos comportamentos recomendados em sede de voto, estarão cometendo

condutas tipificadas como infratoras à ordem econômica, ou seja, que estão consagradas no ordenamento positivo como regras de proibição e com as quais seguem sanções pertinentes, assim, a legislação já faz a observância necessária.

Nesse prisma, não entendo necessário que tais condutas figurem como obrigações impostas pelo CADE como condicionantes da aprovação de ato de concentração, sob pena de se configurar *bis in idem*.

No que se refere à **determinação**, o voto inaugural impôs alteração de cláusula restritiva que se refere às futuras negociações com possíveis acionistas, contidas na "Declaração de Princípios – item XV – Condições para se tornar acionista". Neste particular não compartilho da necessidade de fazer previsão para a sua exclusão em novos contratos acionários, em razão de que, da mesma forma anteriormente citada, o ordenamento específico tratará de controlar e reprimir qualquer abuso ou infração supervenientes dos negócios futuros.

Além disso, creio que demonstrou o Conselheiro-Relator à farta de que a operação Visa Vale realiza um papel de desconcentração do mercado relevante, sendo pró-competitiva (fl. 1.276), assim não resultando em poder de mercado. A participação das Requerentes, especialmente, no mercado de vales-benefício do PAT (Programa de Alimentação do Trabalhador) não alcança os 20% (art. 54, § 3º da Lei nº 8.884/94) e, ainda, comporta eficiências plausíveis e justificadoras para a aprovação do ato.

Ressalte-se que se tais condições, no futuro, se mostrarem prejudiciais ao mercado, acarretarão às Requerentes o ônus de responder pelas conseqüências negativas geradas pelas condutas tipificadas na lei antitruste.

Não entendo, embora tenha feito várias conjecturas com a mesma preocupação do Conselheiro-Relator, que se possa vislumbrar, na cláusula retro indicada, a **potencialidade de gerar efeitos negativos à concorrência na operação analisada**, ainda que futuramente.

Pelo exposto, acompanho o nobre Conselheiro-Relator, Fernando de Oliveira Marques, entretanto, com a ressalva de que aprovo o ato, sem restrições.

**É como voto.**

Brasília (DF), 17 de março de 2004.

*Luiz Alberto Esteves Scaloppe*  
*Conselheiro-Relator*