

## **MINISTÉRIO DA JUSTIÇA**

### **CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE**

#### **ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 14/94**

*INTERESSADAS: Cia. Siderúrgica Belgo Mineira Dedini S/A Siderúrgica*

**RELATOR: Conselheiro Marcelo Monteiro Soares**

#### **DECISÃO**

Por unanimidade o Conselho decidiu pela aprovação do Ato de Concentração, condicionada à formalização de Compromisso de Desempenho, nos termos do art. 58 da Lei n.º 8.884/94, que deverá ser apresentado pelos interessados no prazo de até 15 (quinze) dias, a partir da data da publicação da presente decisão, negociando com o Conselheiro-Relator e, posteriormente, homologado pelo Plenário do CADE.

Plenário do CADE, 16 de Fevereiro de 1996

RUY COUTINHO DO NASCIMENTO - Presidente

MARCELO MONTEIRO SOARES - Conselheiro-Relator

CARLOS EDUARDO VIEIRA DE CARVALHO - Conselheiro

NEIDE TERESINHA MALARD - Conselheira

EDGAR LINCOLN DE PROENÇA - Conselheiro

Fui Presente:

JOSÉ NAZARENO SANTANA DIAS - Procurador ad hoc

#### **PARECER DO PROCURADOR JORGE GOMES DE SOUZA**

*EMENTA - Ato de Concentração Econômica. Mercado relevante dos laminados não planos comuns, como um todo e de vergalhões em particular. Market share de 26,52% no primeiro e de 18,01% no segundo. Segmento econômico oligopolizado. Eficiências e barreiras à entrada de novos concorrentes. Pareceres do Ministério da Fazenda e do Ministério da Justiça pela aprovação da transação condicionada à compromisso de desempenho. Linhas de produtos complementares. Evidências de aumento do grau de concentração no setor compensado por eficiências. Segmento econômico*

*concentrado em escala mundial. Tendência que se verifica também no Brasil. Concentração econômica que se justifica pelas eficiências demonstradas. Atendimento ao disposto no art. 54 da Lei n.º 8.884/94.*

Por força do disposto no caput e § 3º, in fine, do art. 54 da Lei de Defesa da Concorrência, as interessadas submetem a exame do Conselho Administrativo de Defesa Econômica o ato realizado em 24 de agosto de 1994, mediante o qual a Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira (Belgo) adquiriu 49% do capital votante da empresa Dedini S.A. Siderúrgica. A realização do ato foi comunicada à Secretaria de Direito Econômico em 09 de setembro de 1994, portanto antes do transcurso do prazo a que alude o art. 54, § 4º da Lei n.º 8.884, de 1994. A transação consistiu na cisão parcial do capital social da Dedini S/A Siderúrgica, empresa inteiramente controlada pela holding Dedini S.A. Administração e Participações, do acervo patrimonial que não dissesse respeito à atividade operacional da empresa. A parcela cindida, inicialmente correspondente a 40% das ações da Dedini S/A Siderúrgica e depois, em virtude do aumento de capital social, a 35%, foi doada à holding.

Numa etapa posterior, a Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira adquiriu a totalidade dessa parte doada (35%) e subscreveu mais 14% das ações, perfazendo o total de 49% do capital social da Dedini S/A Siderúrgica. Em decorrência, o controle acionário é da Dedini S.A. Administração e Participações, detentora de 51% do capital social, ficando a Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira com o capital social restante.

Os produtos siderúrgicos podem ser classificados em função de critérios que levam em conta, dentre outros, a destinação, a escala de produção, e a agregação de valor. Da mais usual é a classificação daqueles produtos em quatro grupos, considerando a natureza final do produto: os semi-acabados (placas, blocos e tarugos), os laminados planos comuns (chapas grossas, bobinas e chapas finas a quente e a frio), os laminados longos comuns ou não planos comuns (trilhos, vergalhões, fio-máquina, tubos sem costura, perfis e barras de aço comum) e os laminados de aço especial (a liga incorpora elemento mais nobre, mediante processo mais rigoroso, resultando em chapas silicosas, chapas de aço inoxidável, chapas alto-carbono e ligadas, barras de aço especial e tubos sem costura). A trefilação é um processo siderúrgico que permite, por estiramento, reduzir a seção de laminados, produzindo arames, telas, perfis, etc.

As interessadas são empresas que atuam no setor de laminados longos comuns (aços não planos comuns), produzindo laminados (vergalhões, barras, perfis e fio-máquina) e trefilados ( arames de diversos tipos). O setor

referido é considerado um oligopólio, por definição, devido à existência de um pequeno número de produtores com expressiva participação no mercado. A participação relativa das siderúrgicas no mercado relevante de laminados não planos comuns, considerada a produção até agosto de 1994, é a seguinte: Grupo Gerdau (com Pains 47,5%, sem Pains 42,00%), Belgo-Mineira 18,81%, Mendes Júnior 13,23%, Dedini 4,78%, e outros 14,90%. Com relação ao segmento de vergalhões, também até agosto de 1994, o market share ficou assim constituído: Grupo Gerdau, com Pains 52,73%, sem Pains 43,4%, Mendes Júnior 15,21%, Dedini 11,21%, Barra Mansa 6,44%, Belgo-Mineira, 5,67% e outros 8,64%. A participação relativa das empresas concentrantes passa a ser de 26,52%, nos vergalhões, e de 18,01% nos aços planos não comum, ou seja, elas passam a ocupar a segunda posição em ambos os segmentos, que continuam liderados pelo Grupo Gerdau.

Geograficamente, o mercado considerado é o nacional, porque o vergalhão, em particular, e os aços não planos comuns, em geral, são comercializados em todas as regiões do país. Vergalhões e aços planos não comuns ainda não possuem substitutos adequados, destinando-se a usos específicos. A Dedini tem instalações capacitadas, basicamente, para a produção dos laminados - vergalhões (CA 25/ CA 50), e palanquilhas SAE, com a distribuição de seus produtos concentrada na região Sudeste (68,5%), embora também atue nas Regiões Centro-Oeste (11,7%) e Sul (19,8%). A colocação do produto no mercado é feita diretamente ao consumidor (6,9%) e indiretamente, por distribuidores (93,1%). A empresa só tem condições de produzir, além dos vergalhões, no segmento de aços não planos, laminados lisos para fins de ferramentaria (ou fins mecânicos). Os vergalhões representam 92% do faturamento da empresa.

Por sua vez, a Belgo-Mineira é uma empresa siderúrgica especializada na produção de trefilados para a construção civil (CA 60, arame recozido, tela soldada, fios e cordoalhas para concreto propendido) e fundidos, liderando um conjunto de dezoito empresas, entre associadas e controladas, atuantes na área de mineração, reflorestamento, carvoaria, agropecuária, produção de fio-máquina, arames, cabos, parafusos, peças automotivas e ainda na prestação de serviços. Trata-se de siderúrgica integrada verticalmente, que opera em todos os estágios do processo produtivo: redução, refino e laminação, utilizando o carvão. Esclareça-se que o produto CA-60, embora tenha classificação semelhante à do vergalhão, em realidade é um trefilado, podendo até mesmo, em alguns casos, ser classificado como arame. As principais linhas de produção da Belgo-Mineira são fio-máquina, vergalhões e laminados, fundidos e arames, que respondem por 32,64%, 5,21%, 1,44% e 60,71%, respectivamente, do faturamento.

A capacidade instalada nacional de produção de vergalhões gira em torno de 3.000.000 toneladas/ano, e a da Belgo-Mineira e Dedini são, respectivamente, de 120.000 e 312.000 toneladas/ano, ou seja, 4% e 10,4% do total capaz de ser produzido.

Assinala a Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda que “quanto ao aspecto concorrencial, deve-se ter em conta que, operação, ora em análise, não implica o controle acionário da Dedini pela Belgo-Mineira. A Dedini e a Belgo-Mineira são responsáveis por 16,88% das vendas no mercado de vergalhões e 23,59% no de aço não plano comum. Se é verdadeira a argumentação da consulente de que o controle de capital votante da Dedini resultará, no mercado de vergalhões, numa participação conjunta inferior ao previsto no parágrafo 3º do artigo 54 da Lei 8.884/94 (com a redação dada pelo artigo 5º da Medida Provisória 566) e constituir-se-á numa nova força que se contraporá ao líder - o Grupo Gerdau, é certo que, no mercado de aço não plano comum, acentuar-se-á o grau de concentração (de 18,81% para 23,59%) e de poder, o que, por si só, justificaria a obrigatoriedade de consulta ao CADE”.

As interessadas elencam algumas vantagens, decorrentes da incorporação aqui tratada: a complementaridade entre as linhas de produto possibilitará maior competitividade à empresa; e, no que diz respeito à concorrência em si, é benéfico surgimento de uma empresa, economicamente poderosa, capaz de fazer face ao líder do segmento. Alinhando alguns benefícios, citam-se os seguintes: troca de tecnologia na área de aciaria, mediante atuação conjunta com mudança no padrão de consumo de ferros-liga; redução do tempo de corrida, pelo repotenciamento da parte elétrica; controle de temperatura na corrida e no lingotamento do aço; velocidade de lingotamento; e atuação na carga do forno elétrico, para redução do consumo de sucata e ferro-gusa; na área de laminação, permitindo a obtenção de melhor qualidade no produto final, por intermédio do descarte de vazios e corte das pontas de tarugos, o controle de temperatura final dos tarugos e o de seu resfriamento, e ainda o acondicionamento da superfície dos tarugos, com eliminação de defeitos de superfície que poderiam comprometer sua qualidade. Também é citada como eficiência a obtenção de uma melhor apresentação do produto, decorrente da utilização de tecnologia da Dedini, permitindo a obtenção de peso adequado dos amarrados; etiquetagem completa do produto e ainda a utilização de sistema de amarração de feixes, agilizando o processo de carga e descarga do produto.

Segundo as empresas interessadas, será benéfica a troca de experiência na área de exportação, dado que ambas as empresas continuarão exportando, utilizando para tanto de suas comerciais-exportadoras, com

melhor conhecimento do mercado, seleção melhor dos agentes exportadores e a racionalização do uso dos meios de transporte. O conhecimento do mercado exterior de uma empresa abre para a outra a possibilidade de exportação.

A redução de custos, pela racionalização da produção é uma das eficiências apresentadas pelas empresas. Alega-se que a Dedini tem perda de produtividade nas bitolas finas (abaixo de 8,00 mm), em virtude de laminação de Piracicaba ser adequada à produção de bitolas grossas. O intercâmbio operacional permitirá que a Belgo-Mineira, em Monlevade, agilize e ampliar a produção de bitolas finas, direcionando a Dedini para a de bitolas grossas. Esse redirecionamento permitirá, por óbvio, redução de custos.

É estratégia das empresas a construção de depósitos regionais (Piracicaba e Sabará) permitindo a rapidez no atendimento a clientes, o estabelecimento de assistência técnica única para seus produtos, e ainda melhoria das condições comerciais, com entregas mais rápidas e um melhor serviço de atendimento ao consumidor final.

As eficiências a que aludem os parágrafos do art. 54 da Lei n.º 8.884/94 não podem ser vistas isoladamente, ao contrário, devem ser contrastadas com as barreiras naturais ou econômicas à entrada de novos concorrentes no mercado. No caso, funcionam como barreiras os elevados investimentos iniciais e a necessidade de uma pesada estrutura comercial para a distribuição dos produtos.

Na análise da aquisição da Dedini pela Belgo-Mineira efetuada, em cumprimento às disposições do art. 54, § 6º da Lei n.º 8.884/94, a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda destaca que, em termos de eficiência econômica, a complementaridade entre as linhas de produto possibilitará maior competitividade à Belgo-Mineira. Não descarta a Secretaria o evidente aumento do grau de concentração no setor de aço não plano comum, como um todo, embora seja factível admitir-se que a operação permita o surgimento de uma nova força no mercado de vergalhões. Em caso de aprovação da operação, sugere aquela Secretaria que seja condicionada aos seguintes compromissos de desempenho: a) informar e justificar a dispensa de funcionários ocorridas em prazo não inferior a cinco anos, mediante estudos que comprovem modernização técnica ou administrativa e de negociação com o sindicato; b) acompanhamento, com periodicidade semestral, no prazo de cinco, dados relativos a: produção, discriminada por produto; volume e valor em dólar americano de vendas no mercado interno e externo, por tipo de produto; preço em dólar e real de cada produto e mercado; nível de emprego; e c) adoção de práticas ambientais corretas, no que se refere à produção de aço não plano comum.

Por seu turno, a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça afirma que o ato em comento ocasionará concentração “à nível de distribuição, já que ambas as empresas utilizarão a mesma rede, fazendo com que seus produtos tenham acesso a maior número de pontos de vendas (cerca de 4.000 clientes). Dessa forma, somando-se as participações de vendas no mercado de vergalhões, de 5,1% da Belgo mais 11,9% da Dedini (vergalhão em barra), juntas passarão a deter 17,0%, posicionando-se como vice-líderes nesse sub-mercado.” Esclarece a Secretaria que a transação poderá ser absorvido pelo mercado, porque não trará prejuízo ao consumidor. Analisando sob o aspecto de efeitos econômicos, afirma que ele (o ato) restabelecerá maior concorrência entre as lideranças do segmento de aços longos, porque Belgo-Dedini ofertarão ao consumidor uma linha completa de produtos siderúrgicos da construção civil. E conclui afirmando que as condições previstas nos incisos I, II, III e IV do art. 54 da Lei n.º 8.884/94 são atendidas, nas demonstrações das eficiências apresentadas pelas Requerentes. Na eventualidade de aprovação do ato pelo Colegiado, além dos compromissos de desempenho sugeridos pela Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda, a Secretaria de Direito Econômico acrescenta a determinação de percentual estimado de redução de preços ao consumidor, que as Requerentes afirmam que vão proporcionar.

As fusões e incorporações que estão ocorrendo no setor siderúrgico nacional fazem parte de estratégias do segmento, adotadas em escala mundial. No Brasil, são exemplos dessa política setorial a aquisição da Pains pelo Grupo Gerdau e a da Mendes Júnior pela Belgo-Mineira. Nesse quadro, em franca movimentação, a determinação da participação relativa (market share) das siderúrgicas no mercado relevante assume aspecto crucial, inclusive na determinação do HHI - importante ao estudo das concentrações econômicas, no campo da concorrência. Ao ver da Procuradoria, a ausência de estudo do setor siderúrgico, englobando todos os aspectos que possam interessar à defesa da concorrência, traduz-se em análises compartimentadas dos casos de fusões e incorporações, dando ao CADE uma visão deturpada do conjunto.

Inegavelmente, ocorrerá maior concentração em um mercado relevante oligopolizado, entretanto ao ver da então Secretaria de Política Econômica (hoje de Acompanhamento Econômico) do Ministério da Fazenda e da Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça a análise das eficiências demonstra o atendimento às regras do art. 54 da Lei n.º 8.884/94. Está é também a posição desta Procuradoria.

Brasília, 29 de setembro de 1995.

**Jorge Gomes de Souza**

Procurador-Geral Substituto

## **RELATÓRIO E VOTO DO CONSELHEIRO RELATOR MARCELO MONTEIRO SOARES**

### **I - DA TRANSAÇÃO**

A Companhia Siderúrgica Belgo Mineira submete à apreciação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, com fundamento no art. 54 da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, transação que realizou relativa à aquisição, por compra e subscrição, de participação acionária da DEDINI S.A. Siderúrgica, correspondente a 49% (quarenta e nove por cento) do respectivo capital votante e total.

A motivação do negócio, segundo as interessadas, é a busca da complementação de linha de produtos no mercado de aços longos comuns, visto que a Belgo Mineira produz trefilados, fio-máquina e vergalhões em rolos e a Dedini vergalhões em barras para concreto armado.

Assim, a cesta de produtos resultante da associação promoverá a complementação das linhas de produtos, permitindo o acesso a grandes clientes como, por exemplo, as construtoras, incrementando, desta forma, as vendas interna e externa de ambas as empresas.

Ressaltam as interessadas que os investimentos realizados e programados, associados à logística de distribuição desse novo “mix” de produtos, trará ganhos efetivos às partes e aos consumidores, alegando também que a troca de experiências e de conhecimentos na produção de diferentes linhas será extremamente valiosa e produtiva para as duas empresas.

### **II - DAS ETAPAS DO NEGÓCIO**

A operação objetiva, inicialmente, promover a cisão da DEDINI S.A. Siderúrgica da sua controladora, a DEDINI S.A. Administração e Participações, que detém 100% do capital votante e, em seguida, efetuar a transferência de 49% (quarenta e nove por cento) para a Companhia Siderúrgica Belgo Mineira.

A determinação em efetivar a referida transação ocorreu em 24.08.94, mediante a assinatura de Protocolo de Intenções, que contempla os diversos aspectos da operação.

A viabilização da proposta em exame foi implementada segundo as etapas abaixo relacionadas:

1ª etapa - Inicialmente realizou-se uma cisão parcial da DEDINI S.A. SIDERÚRGICA - empresa controlada pela DEDINI S.A. ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÕES (detentora de 100% do capital social total e votante) - com a finalidade de apartar do acervo patrimonial existente, todos os bens, direitos e obrigações que não dissessem respeito à atividade operacional da empresa. Esta operação foi objeto de aprovação em AGE realizada em 16.09.94.

2ª etapa - Em seguida, a DEDINI S.A. ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÕES, em reunião do Conselho de Administração, realizada em 23.09.94, aprovou a transferência de 6.340.727 ações de sua propriedade, de emissão de DEDINI S.A. SIDERÚRGICA, à empresa M. DEDINI S.A. METALÚRGICA (empresa controlada pela DEDINI S.A. ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÕES), conforme Ata de Reunião (fls. 330 e 331). Tais ações doadas corresponderam, naquela oportunidade, a aproximadamente 40% das ações da DEDINI S.A. SIDERÚRGICA, sendo que, com o aumento do capital social da empresa, tal participação passou a corresponder a 35% das ações.

3ª etapa - A COMPANHIA SIDERÚRGICA BELGO MINEIRA, na intenção de se tornar sócia de parcela correspondente a 49% das ações na DEDINI S.A. SIDERÚRGICA, inicialmente comprou, a quantidade de 6.340.737 ações desta empresa da M. DEDINI S.A. METALÚRGICA, ou seja, adquiriu aqueles 35%, objeto da doação. Posteriormente, em 05.10.94, subscreveu mais 2.536.290 novas ações (correspondentes a 14% das ações totais) da DEDINI S.A. SIDERÚRGICA, integralizando o capital social desta sociedade, ficando sócia com o correspondente a 49% das ações juntamente com a DEDINI S.A. ADMINISTRAÇÃO E PARTICIPAÇÕES, detentora de 51% das ações.

### III - DO PERFIL DAS EMPRESAS

#### a) COMPANHIA SIDERÚRGICA BELGO MINEIRA

Relativamente à composição do capital total, a participação acionária da Belgo Mineira é a abaixo relacionada:

ACIONISTAS	PARTICIPAÇÃO (%)	NACIONALIDADE
------------	------------------	---------------

Arbed Societé	18,27	Luxemburgo
Sidarfin N. V.	14,71	Bélgica
Grupo Bradesco	11,41	Brasil
Assoc. Assist. Belgo Mineira	7,82	Brasil
Outros (nacionais/estrangeiros)	48,80	

A Belgo Mineira, por sua vez, possui participações no capital das sociedades abaixo enumeradas:

EMPRESAS	PART. NO CAPITAL (%)
S/A Mineração da Trindade - Samitri	43.69
Samarco Mineração S.A. - Samarco	22.28
Cia. Agrícola Florestal Sta. Barbara - CF C. F. Floresta Ltda.	100.00 100.00
Cia. Idustl. e Mercantil de Artefatos de Ferro - CIMAF	38.02
Braço O Mapri Inds. Mets. S/A	75.13
Metalúrgica Norte de Minas S/A	91.04
Jossan da Bahia S/A	99.36
Belgo Mineira Beckert Artefatos de Arame Ltda.	55.50
Belgo Mineira Beckert Arames Finos Ltda.	60.00
Bemex - Belgo Mineira Compl. Exportadora S/A	100.00
BMS Belgo Mineira Sistemas	87.54
PBM - Pichioni Belgo Mineira Distr. de Títulos e Valores S/A	

A Belgo Mineira, em 1993, adquiriu 52% (cinquenta e dois por cento) do capital da Metalúrgica Norte de Minas, passando a controlar 95,75% (noventa e cinco, setenta e cinco por cento) do capital votante. Em outubro deste mesmo ano ampliou sua produção de aço, adquirindo a aciaria elétrica da COFAVI por US\$ 116,3 milhões.

A Belgo Mineira é uma siderúrgica integrada, ou seja, opera todas as fases do processo produtivo, quais sejam, redução, refino e laminação. Seu processo produtivo parte do minério de ferro e do carvão vegetal utilizado no fabrico de gusa líquido para conversão em aço líquido. Atualmente a empresa está substituindo o carvão-vegetal por coque. Dos cinco alto-fornos da Companhia, dois consomem coque obtido do carvão-mineral e três operam

parcialmente com carvão vegetal extraído da madeira, com média de utilização deste insumo de 50%.

No contexto do mercado siderúrgico, a Belgo Mineira opera no mercado de aço longo comum, que é constituído pelos submercados de vergalhões, barras e perfis e fio-máquina e trefilados (diversos tipos de arame).

A empresa possui quatro unidades industriais, sendo três em Minas Gerais e uma no Espírito Santo concentrando suas operações em quatro linhas de produtos, quais sejam:

- a) Trefilados/Arames (utilizados na agropecuária, construção civil, autopeças, solda, artefatos de arames);
- b) Fio-máquina (de uso nas indústrias de parafusos, cabos, trefilação e barras especiais);
- c) Vergalhões (utilizados na construção civil), e
- d) Fundidos.

Essas linhas de produtos representaram, em 1994, a seguinte participação no faturamento da Companhia Belgo Mineira:

Linhas de Produção	Participação no Faturamento (%)
Fio-máquina	32,64
Vergalhões	5,21
Fundidos	1,44
Arames/Trefilados	60,71
Total	100

Os produtos da Belgo Mineira atendem a vários segmentos de mercado, de acordo com os tipos de utilização a seguir mencionados:

Os tarugos são chamados de semi-produtos, palanquilhas, lingotes e billetes, dependendo do diâmetro obtido em cada fase de laminação a partir do aço líquido, sendo constituídos de peças de perfil quadrado, medindo até 6 metros de comprimento. Quando utilizados na indústria siderúrgica, são aquecidos e laminados até a obtenção tanto do fio-máquina em rolos quanto de barras redondas para aplicação na construção civil ou na indústria de modo geral.

Quando destinados à indústria de forjaria, são transformados em peças de grande porte como eixo de vagões e diferencial de caminhões, ou em

equipamentos menores como ferramentas manuais e peças para implementos agrícolas.

As vendas são realizadas diretamente às indústrias, que estabelecem as especificações técnicas do aço e de controle de qualidade de que necessitam para utilização em suas linhas de produção.

O fio-máquina é um produto obtido da laminação do tarugo, produzido em rolos de até 2.000 Kg, com diâmetro de fio variando de 5,50 mm até 25 mm. O aço com o qual é fabricado é sempre definido pelo segmento industrial onde será utilizado.

Esse produto é consumido por um universo enorme de indústrias, que, de modo geral, realizam o processo de refilação (redução do diâmetro) durante o seu processo de industrialização. Um dos setores industriais que mais utiliza o fio-máquina é o da indústria automobilística, onde o aço é usado na fabricação do pneu radial, de cabos de comando, parafusos especiais e peças em geral.

O sistema de comercialização de fio-máquina ocorre de forma direta entre a Belgo Mineira e a indústria em geral, através das equipes de venda, treinadas para atendimento de cada segmento industrial específico, buscando dessa forma, desenvolver produtos com plena adequação de uso no processo industrial de cada cliente.

O preço de venda é líquido à vista e FOB fábrica, sendo que a despesa financeira varia de acordo com o prazo solicitado pelo cliente, não sendo nunca superior a 30 dias. A venda CIF é acertada entre compradores e vendedores quando do interesse exclusivo do cliente.

As vendas de fio-máquina efetuadas pela Belgo Mineira são responsáveis por aproximadamente 33% do seu faturamento.

Por sua vez, os trefilados (arames) são obtidos a partir da redução do perfil do fio-máquina, em máquinas apropriadas, conhecido como processo de trefilação.

O arame trefilado, além de mais apropriado ao cliente, porque já possui diâmetro de que ele necessita em seu processo industrial, constitui-se também em um produto com características superiores ao fio-máquina, visto tratar-se de um produto enobrecido, que se reveste de outras propriedades técnicas que vão adequá-lo aos diversos segmentos consumidores.

É chamado de arame claro quando não recebe qualquer outro componente em sua superfície, de arame revestido quando recebe uma camada de zinco (galvanizado), ou de cobre (cobreado).

O arame revestido tem maior resistência à corrosão e um aspecto mais brilhante, que confere acabamento melhor para determinadas aplicações.

O valor da venda de trefilados/arames representa cerca de 60% do faturamento global da Belgo Mineira.

Quanto aos vergalhões, a Belgo Mineira, no final da década de 60, interrompeu a sua produção, devido ao fato de a expansão da produção de trefilados, seu objetivo alvo de mercado naquele instante, consumir integralmente a sua capacidade de produção de aço na Usina de João Monlevade.

Em 1993, após a aquisição da Aciaria II na Grande Vitória, Espírito Santo, que ampliou a sua produção de aço, e, também, a entrada de um novo laminador de fio-máquina em João Monlevade, que elevou a capacidade de produção de laminados, pôde então voltar ao mercado de aços para a construção civil, ofertando o laminado CA-50 em rolos, que representa 5,2% do seu faturamento.

Como a Belgo Mineira não dispõe de um laminador de barras, não tem condições de produzir o vergalhão CA-50 em barras, que é a fatia mais expressiva na venda do produto ao mercado. Caso houvesse interesse da Belgo Mineira em produzir o laminado CA-50 em barras, poderia realizá-lo apenas com as sobras de tarugos, já que dispõe da Aciaria II, adquirindo o serviço de laminação em barras, através de terceiros, o que, no entanto, encarece sobremaneira o custo de produção, tornando inviável uma participação competitiva no mercado.

De outra parte, a Belgo Mineira entende que “a compra de um laminador de barras para consolidar sua participação resulta um investimento muito alto e uma opção muito demorada. Paralelamente, considera que está se tornando premente a retomada desse mercado, não disputado por ela nas últimas décadas, para estabelecer um equilíbrio de forças com os grupos concorrentes mais poderosos, que encontram nesse seu distanciamento do mercado de laminados para a construção civil um ponto vulnerável para minar-lhes as resistências, inclusive no segmento de trefilados para a construção civil, do qual nunca se distanciou.”

Ao se analisar os volumes comercializados pela Siderúrgica Belgo Mineira, por submercado, constata-se que os 10 principais clientes são responsáveis por 45% das vendas de vergalhões, 71% das de fio-máquina e 21% das de trefilados, (quadros abaixo).

**Submercado: Trefilados**

Principais Clientes	Localidade	Participação nas Vendas
BOMBRIL	SP	10%
METALDUQUE	MG	3%
METAGRAM	MG	2%
WMSOLDAGEM	SP	1%
MERCDENISE	MG	1%
PARDELLI	SP	1%
JOSSAM DA BAHIA	BA	1%
AGROCRIA	GO	1%
INDLREX	RS	1%
TOTAL		21%

**Submercado: Fio-Máquina**

Principais Clientes	Localidade	Participação nas Vendas
CIMAF	SP	17%
BMB	MG	16%
JOSSAM DA BAHIA	BA	10%
CISER	SC	8%
MICHELIM BR.	RJ	7%
BEMAF	SP	5%
PIRELLI S/A	SP	3%
METALDUQUE	SC	2%
MORLAN	SP	2%
MAPRIDIPE	SP	1%
TOTAL		71%

**Submercado: Vergalhões**

Principais Clientes	Localidade	Participação nas Vendas
ACOSIMPERA	SP	12%
COMAFAL	BA	7%
ACOCEARENS	CE	7%
TREVOINDUS	PE	5%
ELDORADO	SP	3%

CEDISA	ES	3%
CACHOEIRA	SP	3%
BUSCHLEPER	PR	2%
DDALLA	ES	2%
ACOBRASCOM	ES	1%
TOTAL		45%

Em termos de distribuição regional das vendas, constata-se que as de fio-máquina concentram-se nas Regiões Sudeste e Sul (70% e 20% respectivamente), as de vergalhão também (67% e 11%), assim como as de alguns tipos de arame.

Nas linhas de arame parafuso, há uma inversão de posições, apresentando-se a participação da Região Sul mais elevada, da ordem de 50%, seguida da Sudeste com 37%. No caso de arame agropecuário, há uma distribuição de 10% para o Sul, 30% para o Sudeste, 35% para o Centro Oeste, 15% para o Nordeste e 10% para o Norte.

Relativamente à destinação dos produtos, tem-se que o mercado interno em 1994 foi responsável pela absorção de 82% das vendas de fio-máquina, 80% dos vergalhões e 93% dos trefilados comercializados pela Belgo Mineira, tornando claro que suas operações estão voltadas para o mercado doméstico.

Quanto às capacidades instaladas de fio-máquina e trefilados, estas não apresentaram alterações nos últimos anos, conforme pode ser observado nos quadros abaixo. A de vergalhão, por sua vez, alterou-se em 1993 em decorrência da aquisição da aciaria da COFAVI, conforme anteriormente mencionado.

### **CIA. SIDERÚRGICA BELGO MINEIRA**

#### **Produto: Vergalhões Unidade 1.000 t**

ANO	PRODUÇÃO (t)	CAPACIDADE INSTALADA (t)	CAPACIDADE OCIOSA (%)
1992	0	0	0
1993	12	24	50
1994	88	120	26
1995(*)	29	60	52

\* 1º semestre

**Produto: Fio-Máquina Unidade 1.000 t**

ANO	PRODUÇÃO (t)	CAPACIDADE INSTALADA (t)	CAPACIDADE OCIOSA (%)
1992	759	1.000	24,0
1993	793	1.000	21,0
1994	836	1.000	16,5
1995(*)	429	500	14,3

\* 1º semestre

**PRODUTOS TREFILADOS****Unidade 1.000 t**

ANO	PRODUÇÃO (t)	CAPACIDADE INSTALADA (t)	CAPACIDADE OCIOSA (%)
1992	328	600	45,0
1993	394	600	34,0
1994	434	600	26,6
1995(*)	278	300	17,1

\* 1º semestre

**b) DEDINI S.A. SIDERÚRGICA**

A Dedini S.A. Siderúrgica, localizada em Piracicaba/SP, desenvolve suas atividades no segmento de laminação de ferro e aço, produzindo vergalhões para concreto armado CA-25 e CA-50-A e palanquilhas destinadas à fabricação de ferramentas e barras mecânicas para o setor industrial, sendo que a linha de “vergalhão” em barra CA-50 é responsável por 92% (noventa e dois por cento) do faturamento da empresa.

Trata-se de uma empresa semi-integrada, cuja fabricação de aço é iniciada a partir da fusão de metálicos-sucata, gusa e/ou ferro esponja em aciaria elétrica. Possui laminadores de barras e perfis leves que são equipamentos com maior flexibilidade operacional para produção de vergalhões e barras e perfis nos segmentos mais leves.

Quanto à composição do capital da Dedini S.A. Siderúrgica tem-se as seguintes situações:

### COMPOSIÇÃO DO CAPITAL

#### Situação I - Antes da negociação

ACIONISTAS	PARTICIPAÇÕES (%)
Dedini S/A Administração e Participações	100,00
TOTAL	100,00

#### Situação II - Após a negociação

ACIONISTAS	PARTICIPAÇÕES (%)
Dedini S/A Administração e Participações	51,00
Companhia Siderúrgica Belgo Mineira	49,00
TOTAL	100,00

Relativamente a participações em sociedades constata-se a seguinte posição:

NOMES	(%) DO CAPITAL
M. Dedini S/A Metalúrgica	62,44
Dedini Internacional Trading Corporation	100,00
Dedini Industron Trading Corporation	25,00
Dedini Refratários Ltda.	100,00

Os produtos longos comuns da Dedini atendem basicamente a dois segmentos de mercado que são a construção civil e o setor industrial.

O primeiro é responsável pelas vendas de vergalhões em barras, utilizados na construção de pontes, hidrelétricas, edifícios dentre outros, alcançando uma participação de 92% no faturamento da empresa.

Ao setor industrial são destinados biletos (palanquilhas), utilizados na fabricação de ferramentas (machados, enxadas) e na produção de barras mecânicas, que serão posteriormente transformadas em eixos, polias, roldanas, etc, representando 8% do faturamento.

Em termos de utilização de canais de distribuição, cerca de 93,1% das vendas da Dedini são realizadas basicamente via distribuidores ou revendedores.

Quanto à destinação dos vergalhões, tem-se em 1992 e 1993 uma distribuição de 106.237t e 112.717t comercializadas no mercado interno, contra 139.101t e 166.969t destinadas à exportação, evidenciando a expressiva participação das vendas externas (45% e 54% respectivamente) no total comercializado pela DEDINI nesse biênio (fl. 370). Fato similar ocorreu em 1994 (1º semestre) quando as exportações alcançaram 72.542 toneladas (50,3%) contra 71.462 toneladas destinadas ao mercado interno (49,6%).

O mercado boliviano constitui-se no principal demandante da DEDINI, tendo sido responsável por 38% das vendas externas em 1994 e por 97% em 1995 (1º semestre).

Relativamente ao mercado doméstico, as vendas para a Região Sudeste representaram 68,5%, as da Região Sul 19,8% e as do Centro Oeste 11,5%.

Os principais insumos utilizados pela DEDINI na produção dos vergalhões são a sucata, ferro, silício, manganês, gusa, oxigênio, refratário e cal. Os maiores fornecedores desses insumos, por sua vez, são a Companhia Paulista de Ferro Liga, Siderúrgica Santa Fé, White Martins, Companhia de Cimento Portland, Mundica Metais Mineraiis, Nova Sanfer e Jewo Ferrous B. V (Holanda).

Os 10 (dez) principais clientes da DEDINI no mercado interno são responsáveis por 28% de suas vendas, destacando-se dentre eles a Meireles Distribuidora de Ferro e Aço Ltda. (5,90%) e a ENCOL S. A. (5,47%), conforme pode ser visualizado no quadro abaixo.

## DEDINI

### PARTICIPAÇÃO DOS CLIENTES NAS VENDAS INTERNAS DE VERGALHÕES

Clientes / Distribuidores	Part. nas Vendas (%)	Localidade
Meireles Distr. de Ferro e Aço Ltda.	5,90	SP
Encol S/A Eng. Com. Ind.	5,47	BRASIL
D. Dalla Prod. Siderúrgicos Ltda.	3,60	ES
Manetoni Dist. Cimento Cal e Prod. Sider.	2,91	Piracicaba/SP

Ferroman Com. de Ferro e Aço Ltda.	1,88	SP
R. Souza Leite Ind. Com. e Repr. Ltda.	1,61	SP
Const. e Com. Camargo Correa S/A	1,59	BRASIL
Malho e Cia. Ltda.	1,52	Baixada Santista
Cofer. Com. de Ferro Ltda.	1,38	Americana/SP
C.C.A. Com. Coritibano de Ferro e Aço	1,26	PR
Outros	72,0	----

O programa de investimentos da DEDINI para o biênio 1995/96, de R\$ 6.000 mil, segundo a empresa, está direcionado ao atendimento dos seguintes projetos:

“- com uma verba de R\$ 3.500 mil, será dimensionada a capacidade de subestação elétrica, com a compra de novos transformadores. Isso vai permitir maior produtividade do forno elétrico com a redução do tempo de fusão da sucata e o conseqüente aumento da produção diária do forno.

Repotenciamento do transformador do forno da aciaria, com o objetivo de aumentar sua capacidade instalada.

- com outros R\$ 2.500 mil, será instalado um equipamento Termex na laminação, que vai permitir o tratamento térmico do vergalhão em barras, através do retardamento do resfriamento que o material sofre após a laminação.

Esta qualidade acrescida ao material, antes só poderia ser obtida através da adição de ferro-liga (ferro manganês e ferro silício) no forno elétrico, a um custo muito alto, devido ao preço dessas matérias primas.

Os investimentos para o triênio 1997/99 estão direcionados para modernização do lingotamento contínuo, quando será ampliada a seção quadrada do billet, de 100 para 120mm, aumentando a produtividade do trem de laminação, que, por sua vez, poderá também produzir barras desde diâmetro fino até os maiores diâmetros solicitados pelo mercado, e a aquisição de uma máquina de endireitamento para bitolas finas. O investimento total está avaliado em R\$ 9.000 mil.”

#### **IV - DOS PARECERES**

a) DA SECRETARIA DE POLÍTICA ECONÔMICA DO MINIFAZ

O parecer do SPE analisa as áreas de atuação das empresas, o desempenho econômico/financeiro das mesmas nos últimos anos, o setor de aço mundial e a siderurgia brasileira, fornecendo elementos sobre suas estruturas, comportamento e desempenho recente.

Referido parecer considera o mercado relevante para exame o de “barras e perfis de aço CA-50” embora oriente sua análise considerando tanto o mercado de vergalhões quanto o de aço não planos como um todo. Examina, também, a capacidade instalada, produção e vendas da Belgo Mineira e DEDINI, os preços praticados por ambas as empresas e “formas e fatores de concorrência”.

Por fim, são examinados os impactos em termos de eficiência e competição decorrentes da operação no submercado de vergalhões e as barreiras naturais à entrada de novos produtores no mercado de aço não-planos comuns, sugerindo que, em caso de aprovação, o CADE deveria condicioná-la à formalização de um compromisso de desempenho.

#### b) DA SECRETARIA DE DIREITO ECONÔMICO - SDE

O parecer da SDE, por sua vez, tece considerações sobre a operação, examina as linhas de produção e aplicações dos produtos de ambas as empresas, os sistemas de distribuição por elas utilizados e suas vendas.

Quanto ao mercado relevante, entende a SDE que seja o de vergalhão e, mais especificamente, o vergalhão CA-50. O precitado parecer analisa detalhadamente o mercado de aços longos comuns, avalia as barreiras existentes à entrada de novas empresas nesse mercado (aços longos comuns) e examina o conjunto de eficiências invocadas pelas Requerentes. Em termos geográficos, tendo em vista que tais produtos são comercializados em todo País e sendo as importações inexpressivas, considera que é o mercado nacional.

Em suas considerações finais observa que “a estratégia das empresas demonstrada no ato em exame é de aumentar suas participações no mercado de aços longos comuns, mais especificamente no segmento de vergalhão na categoria CA-50 e trefilados, no que diz a arame de amarração, dada a complementaridade desses produtos na construção civil, através de um sistema de distribuição mais eficiente”.

Ao concluir afirma a SDE “que não encontramos elementos que obstem a realização do ato pretendido” e propõe, caso venha a ser aprovado pelo CADE, que seja firmado compromisso de desempenho.

### c) DA PROCURADORIA-GERAL DO CADE

O digno Procurador-Geral Substituto do CADE, Dr. Jorge Gomes de Souza, ao se pronunciar sobre presente ato de concentração, entendeu que as empresas operam no mercado de aços não-planos comuns que, em termos geográficos, o mercado considerado é o nacional.

Ao examinar as barreiras ao ingresso de novas empresas no setor, observou a existência de obstáculos, em razão de serem elevados os investimentos iniciais, aliado ao fato de ser necessário dispor de uma pesada estrutura comercial para distribuição dos produtos.

Por fim, considerou que, a par de o nível de concentração se acentuar em um mercado oligopolizado essa potencialidade nociva é justificada pelo atendimento do conjunto de eficiências dispostas no art. 54 da Lei n.º 8.884.

## V - CARACTERÍSTICAS DA INDÚSTRIA SIDERÚRGICA

A indústria siderúrgica tem sido classificada em função da natureza do produto final, em três grupos a) aços planos comuns que são utilizados principalmente pelas indústrias automobilística, naval e de embalagens metálicas; b) os aços não-planos comuns ou laminados longos comuns cujo uso é difundido basicamente nas indústrias da construção civil, mecânica e na agropecuária; e c) os aços especiais que são tidos como produtos diferenciados que sofreram enobrecimento no processo produtivo.

Cada tipo de aço acima enumerado requer a instalação de equipamentos próprios à sua fabricação levando à especialização das usinas siderúrgicas na produção de aços planos comuns, de não planos comuns e de aços especiais.

Por sua vez, os produtos mais representativos dos aços não-planos comuns podem ser agrupados em cinco tipos: fio-máquina, vergalhões, barras e perfis e trefilados em geral.

O setor siderúrgico, segundo os especialistas, constitui-se em exemplo clássico da indústria madura em termos tecnológicos, sendo que a reduzida intensidade de seus gastos em P&D constitui indicador de tal fato. Ocorre, no entanto, esforço determinado das siderúrgicas voltado para a

melhoria do desempenho dos aços com relação a diversas características demandadas pelos setores consumidores, como soldabilidade, estampabilidade, aderência à pintura e resistência à corrosão.

Conforme ensina o especialista Marcelo Silva Pinho, “a intensidade desses esforços varia bastante entre os segmentos da siderurgia, respondendo a graus diferenciados de exigência dos consumidores. É maior no caso de aços especiais e menor na maior parte dos laminados não planos comuns. Mesmo dentro deste último segmento há, porém, importante diversidade quanto ao espaço para o desenvolvimento de tecnologia do produto. Entre os itens menos elaborados prevalece a característica de maturidade do produto e trajetórias tecnológicas definem no presente escassas oportunidades para inovação. Já entre os produtos sujeitos a maior elaboração, o panorama é diferente. Particularmente no caso dos trefilados de uso industrial, o esforço de geração de produtos com especificações superiores é bastante importante. Cabe notar também que, em geral, cabe aos consumidores mais sofisticados - o complexo automobilístico, em especial - a tarefa de requisitar inovações, cada vez mais desenvolvidas através de mecanismos de parceria entre siderúrgicas e seus clientes. Configura-se, assim, uma situação onde o desenvolvimento de tecnologia do produto é usualmente “puxado pela demanda”.

“Numa indústria que se caracteriza por um aparato produtivo tão vasto e complexo como costuma ser cada usina siderúrgica, existe, evidentemente, amplo espaço para constante desenvolvimento da tecnologia de processo. Ainda assim, de forma semelhante ao que ocorre com a tecnologia de produto, o deslocamento da fronteira tecnológica não é particularmente rápido. Apenas duas das inovações introduzidas na siderurgia na segunda metade deste século podem ser a rigor consideradas radicais: o conversor ao oxigênio e o lingotamento contínuo.” (Pinho, Marcelo Silva in Tecnologia e Competitividade na Indústria Brasileira de Aços Não-Planos Comuns. UNICAMP - 1993 fls. 9 e 10).

Dada a importância deste Colendo Plenário dispor de elementos relativos à estrutura e ao desempenho do mercado dos aços longos comuns (não planos), transcrevo, a seguir, algumas considerações efetuadas pela COIND/MINFAZ sobre o presente ato de concentração.

“A siderurgia dos aços planos, após a implantação da tecnologia de lingotamento contínuo, exigiu um elevado investimento em capital fixo. Essa característica dá origem a economias de escala substanciais, com escalas mínimas de plantas atingindo níveis elevados. Já no caso dos aços não planos, as economias de escala são menos importantes com níveis de produção em torno de 1.000.000 toneladas/ano, o que permite uma estrutura industrial

menos concentrada. Isso determina a conformação de duas estruturas de ofertas distintas, enquanto nos aços planos a produção é concentrada em poucas empresas de grande porte, a de não planos é pulverizada em usinas de pequena capacidade. Estas empresas são denominadas Mini-Mills e utilizam como matéria-prima lingotes, tarugos ou sucatas de aço adquiridos de empresas produtoras de planos.”

“A partir da década de 70, as Mini-Mills tiveram, nos EUA, um aumento substancial de sua capacidade produtiva, passando de 35%, em 1977, para 39%, em 1984. No Brasil, esta capacidade produtiva cresceu cerca de 120% entre 1974 e 1987.

Nos últimos anos, percebe-se claramente, observando-se todos os grandes produtores ocidentais, o crescimento da capacidade de produção das Mini-Mills e a redução da capacidade instalada das grandes usinas integradas. Como exemplo, identifica-se, na siderurgia americana, uma redução da capacidade de produção das usinas integradas de 79 milhões de toneladas, em 1988, para 75 milhões de toneladas, em 1992, e movimento inverso, nas Mini-Mills, com elevação da capacidade produtiva de 21 milhões de toneladas, em 1988, para 25,3 milhões de toneladas em 1992.

É importante ressaltar que o segmento siderúrgico é uma indústria de processo intensivo em capital, estando seu desempenho fortemente relacionado à elevada utilização de sua capacidade instalada. Por isso, os grandes produtores tentam manter elevada taxa de ocupação dos equipamentos, buscando ajustar o “mix” de produção por linha de produto, com a finalidade de diluir custos fixos e atingir grandes economias de escala.

Do lado da demanda, verifica-se que a substituição de produtos siderúrgicos por outros materiais, o aumento da qualidade do aço e a participação crescente no PIB de setores menos intensivos em aço são tendências que atuam no sentido de diminuir a procura mundial (fl. 73).”

No segmento de aços não-planos (longos comuns), a relativa homogeneidade dos produtos, decorrente de normas técnicas, implica a presença de um padrão de concorrência baseado na competição via preços. Assim, o esforço das empresas em reduzir os custos de produção, por intermédio de modernos equipamentos de alta produtividade, o alcance de economias de escala (sobretudo no caso das usinas integradas) e a eficiente engenharia de operações constituem-se em fatores indispensáveis para elevar os padrões de competitividade das empresas. A localização das usinas e a organização comercial são também importantes fatores de concorrência, uma vez que o custo do transporte possui participação significativa no preço final dos produtos. A título ilustrativo, cabe mencionar que o custo do frete de uma tonelada de vergalhões da DEDINI para o próprio Estado de São Paulo é de

cerca de US\$ 10 a 15, alcançando US\$ 150 quando transportado para as regiões Norte e Nordeste (entrevista do Diretor da DEDINI ao Jornal Gazeta Mercantil de 17.01.96).

Destaque-se a tendência mais recente de as empresas buscarem aumentar o valor adicionado de seus produtos através da utilização de ligas especiais, promovendo, assim, o enobrecimento dos mesmos, bem como de fabricar produtos “dedicados” e sob medida às necessidades dos clientes.

Em contraste com outros setores econômicos, como o de produtos químicos e farmacêuticos, por exemplo, não existem companhias siderúrgicas de aços longos comuns verdadeiramente multinacionais. O aço é vendido nos mercados mundiais, mas ainda é produzido e fornecido em grande parte por empresas nacionais.

Particularmente na Europa, o aço nas décadas de 1960/70 era encarado pelos governos como “estratégico”, em parte por causa de sua importância na fabricação de armas, em parte porque fornecia altos níveis de empregos nas regiões onde se encontravam instaladas as siderúrgicas. À época, uma indústria siderúrgica era tida como símbolo de virilidade nacional e, para preservá-la, muitos governos passaram parte ou todo de suas siderúrgicas para o Estado.

Paulatinamente, tal caráter estratégico foi perdendo importância, não sendo o aço mais tido como tão relevante para a defesa, devido a importância cada vez maior de outros produtos tais como materiais compostos e plásticos, aliado ao fato de as modernas usinas siderúrgicas absorverem bem menos mão-de-obra do que antigamente.

Como resultado, as atitudes políticas em relação ao aço estão mudando, o que fica evidente na tendência mundial direcionada à privatização. Em 1986, mais da metade da capacidade de aço da União Européia era propriedade pública. Tal participação cai para 20 a 25%, uma vez que a Usinor Sacilor, da França, e a Ilva, da Itália, foram privatizadas. Privatizações de siderúrgicas estão sendo implementadas também em Portugal e, fora da União Européia, na Turquia. A Índia está reduzindo sua participação da Steel Authority of India (Sail), que representa 60% da produção de aço do país.

Não obstante a estabilidade do nível de produção recente de aço, constata-se algumas importantes alterações no perfil dos países produtores, com uma redução acentuada de participação dos Estados Unidos e, em menor grau, do Reino Unido. Por outro lado, os países em desenvolvimento, liderados pela Coreia do Sul e pelo Brasil, alcançaram crescente participação na produção e exportação de aço ao longo das décadas de setenta e oitenta.

A par dessa realocização da produção de aço bruto dos países desenvolvidos para os em desenvolvimento, entendem os especialistas que a capacidade mundial de aço deve permanecer estável, sendo bastante provável que a produção mundial de aço bruto permaneça estagnada, embora apresentando alterações na ordem de importância dos produtores, em decorrência dos investimentos verificados nos países em desenvolvimento.

## **VI - DA INDÚSTRIA SIDERÚRGICA BRASILEIRA**

A indústria siderúrgica brasileira, tanto no segmento de aços planos quanto no de não-planos por requerer elevados montantes de capital, recebeu decisivo apoio do Estado, sendo a sua presença marcada por uma participação intensa não apenas como indutor de investimentos, mas, principalmente, como produtor direto.

Ressalte-se que, até há pouco tempo, o governo brasileiro era responsável por cerca de 70% da capacidade produtiva de aço no País.

Relativamente à evolução e ao desempenho recente da siderurgia brasileira, a Requerente apresentou análise de comportamento, da qual selecionei alguns trechos, por entender que trazem elementos importantes à compreensão do contexto em que o presente ato de concentração se insere.

“A performance da produção siderúrgica brasileira na segunda metade da década de oitenta, embora menor do que aquela verificada nos anos setenta, foi relativamente positiva, com um crescimento acumulado, de 1985 a 1989, de 25%. No entanto, a queda dos níveis de atividade doméstica em 1990 determinou a redução do consumo interno de aço de 23% durante aquele ano. O incremento das exportações nos primeiros anos da década de noventa compensou parcialmente o quadro negativo das vendas domésticas, de modo que, em 1992, a produção doméstica era apenas 5% inferior a de 1989, ano no qual a indústria atingiu seu recorde de produção.

Na verdade, o redirecionamento da produção para o mercado externo foi a única maneira possível de realizar o potencial produtivo fortemente expandido pela antiga política industrial voltada para o aumento da capacidade de produção, dentro do quadro de estagnação da demanda interna nos primeiros anos da atual década. De fato, o consumo aparente de aço no mercado nacional, em 1992, foi de 8,4 milhões de toneladas, cifra acerca de 20% inferior aquela verificada em 1989.

Por sua vez, as importações de aços para o Brasil são inexpressivas. Em 1992, por exemplo, o volume total de aço importado foi de somente 175

mil/t, quantidade que responde a menos de 3% do consumo aparente de aço naquele ano.

Recentemente a retomada do crescimento econômico provocou efeitos positivos sobre o setor, que logrou atingir níveis recordes de produção em 1993 a 1994 (25,2 e 25,8 milhões de toneladas de aço bruto, respectivamente). Tal conjuntura, combinada com a finalização do processo de privatização das siderúrgicas estatais, parece estar dinamizando o setor, com investimentos previstos, até 1998, na faixa dos US\$ 5,5 bilhões.

Não obstante, estima-se que, diante das taxas projetadas de crescimento da economia brasileira, a ocupação da capacidade instalada da indústria dificilmente será realizada até o ano 2000. As vendas para o mercado externo não parecem constituir uma solução para esta superoferta, uma vez que o acirramento da concorrência internacional vem determinando o declínio da rentabilidade das exportações no curto prazo.”

A Requerente apresentou também informações relativas à competitividade da indústria siderúrgica brasileira, extraídas, em sua maioria, de estudo elaborado por um “pool” de universidades sob a coordenação do Professor Luciano Coutinho/ UNICAMP, tendo sido identificados aspectos relevantes, que entendo devam ser do conhecimento dos Senhores Presidente e Conselheiros do CADE (Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, UNICAMP - 1993).

“O sucesso competitivo da indústria brasileira decorre da venda de produtos de baixo valor agregado. Os fatores que garantem a competitividade dos produtos brasileiros no exterior são: baixos salários, excelente minério de ferro disponível no país e instalações relativamente recentes. Adicionalmente, como a inserção da indústria internacional ocorre em produtos básicos (commodities) e nestes os impactos da modernização tecnológica são menos intensos, a lentidão na incorporação de novas tecnologias é menos dramática.

Os três principais indicadores de competitividade da indústria siderúrgica mundial, atualmente, são: I) custos de fabricação de bobinas laminadas a frio; II) participação no mercado internacional de produtos siderúrgicos; e III) difusão de processos industriais e novos métodos de gestão.

A siderurgia brasileira possui um dos menores custos operacionais da produção de aços planos do mundo, em consequência da disponibilidade, a baixo custo, de minério de ferro de qualidade e dos menores níveis salariais. O diferencial de custos oriundos de remuneração mais baixa da mão-de-obra local poderia ser maior, não fosse a reduzida produtividade vigente. As razões para tal fato são correntemente atribuídas à baixa incorporação de automação

industrial, menor terceirização em comparação com indústrias congêneres e “inchaço” das empresas (tanto de pessoal administrativo, quanto produtivo).

Visando enfrentar a grande retração do consumo doméstico de aço na virada da década de oitenta, a maioria das empresas siderúrgicas brasileiras empreendeu um processo de racionalização de custos. Esses esforços assumiram feição nitidamente defensiva: buscou-se diminuir desperdícios e, fundamentalmente, reduzir o quadro de funcionários, sem a realização concomitante de investimentos significativos em modernização e/ou ampliação.

No que se refere aos materiais, o Brasil apresenta grandes vantagens no custo do minérios de ferro e desvantagens no da sucata e, fundamentalmente, no de carvão mineral. Com relação ao rendimento integrado, que representa um indicador do grau de aproveitamento de materiais ao longo do processo produtivo, a siderurgia brasileira apresenta valor similar aos padrões europeus e norte-americanos, embora significativamente inferiores aos japoneses e coreanos.

No balanço final da comparação de custos internacionais de produção, verifica-se que a posição brasileira é extremamente positiva nas etapas iniciais da produção (em especial, alto-forno) e vai se tornando menos confortável na medida em que se avança no processo de elaboração, fato que ratifica a alta participação em produtos pouco nobres. Além disso, o problema crucial no que diz respeito aos custos não é operacional: os juros fazem com que a siderurgia brasileira tenha um dos maiores custos totais entre os países produtores.

A participação no mercado internacional é um segundo indicador de competitividade. A siderurgia brasileira foi originalmente planejada para atender ao mercado interno. Entretanto, como a conclusão da implantação da Açominas e da expansão de outras usinas coincidiram com a drástica retração do consumo doméstico, o setor siderúrgico passou a direcionar parcelas crescentes da produção para o mercado internacional.

A entrada no mercado mundial foi bem-sucedida em termos de volume exportado: atualmente, as exportações brasileiras equivalem a 9% do mercado mundial. Verifica-se, contudo, que a inserção neste mercado acabou contingenciada à venda de produtos de baixo valor agregado: enquanto a participação brasileira no mercado mundial de semi-acabados foi de cerca de 35%, em média, no período 1988-1990, para aços galvanizados esse número foi pouco superior a 1%.

O terceiro indicador de competitividade na indústria siderúrgica é o grau de difusão de processos industriais. Em termos sintéticos, a siderurgia brasileira é tecnologicamente atualizada no que se refere aos altos fornos a

coque e a carvão vegetal, equipamentos da etapa de redução e difusão de aciarias modernas (conversor a oxigênio e forno elétrico a arco). As deficiências remanescentes são a baixa difusão de lingotamento contínuo, o grau reduzido de enobrecimento dos produtos laminados e um hiato tecnológico elevado na metalurgia de panela, especialmente no que se refere às unidades de desgaseificação a vácuo.

## **VII - DO MERCADO RELEVANTE**

Sobre o conceito de mercado relevante e sua correta delimitação, gostaria de recorrer aos ensinamentos do Professor Werter Faria, ilustre ex-Presidente do CADE, quando leciona que:

“Os acordos entre empresas restritivos da concorrência e os abusos de posição dominante são proibidos e sancionados quando prejudicam a livre competição no território nacional ou em parte dele. Para avaliar o prejuízo, em cada caso concreto, é necessário saber em que mercado ou parcela de mercado as empresas se acham em situação de concorrência, o que, na expressão de Bernini (...) pressupõe valoração, em termos de zona geográfica e de produto (e respectiva substituíbilidade), sem a qual é impossível determinar, em concreto, aqueles dados que permitem medir a relevância do prejuízo e da restrição ocasionados pela colusão”.

Em síntese - acrescenta o Prof. Werter - “a definição de “relevant market” representa um verdadeiro e próprio medidor do âmbito da aplicabilidade das regras da concorrência: tal âmbito mostrar-se-á ampliado no contexto de um “relevant market” mais restrito, ao passo que tenderá a diminuir onde, ao contrário, a definição do “relevant market” se dilate.” (Direito da Concorrência Contrato de Distribuição, fls. 23).

O estudioso da defesa da concorrência, Guillermo Cabanellas, por sua vez, considera que:

“... o conceito de mercado relevante está constituído sobre a base de uma demanda e de uma oferta não reais (Cabanellas, Derecho Antimonopolico y de Defensa de la Competencia, 315, nota 257).

Sobre essa concorrência potencial, José del Chiaro, observa que:

“Isto significa que a questão fundamental não é saber se o agente A efetivamente compete com o agente B, mas sim se este último competiria com aquele caso determinadas condições fossem preenchidas. Disto resulta que o conceito que examinamos fundamenta-se na construção de um modelo hipotético, ou seja, na elaboração de uma prognose. Este dado é importante na medida em que explica, entre outras coisas, o caráter flexível e dinâmico da legislação de defesa da concorrência.”

De acordo com os ensinamentos acima mencionados, há necessidade de, preliminarmente, se examinar “em que mercado ou parcela de mercado as empresas se acham em situação de concorrência”, associado ao fato do “relevant market” se assentar sobre a base de estruturas de oferta e demanda não só efetivas como também potenciais.

Com relação a esses aspectos, as próprias Requerentes reconhecem existir no mercado de aços longos “um considerável grau de substituíbilidade na produção, devido à relativa flexibilidade nos equipamentos e no processo de fabricação das diversas classes de produtos.” (fls. 20).

Essa característica do mercado de aços longos comuns conduz, por sua vez, à existência de concorrência potencial das empresas que já operam nesse mercado. Tais empresas teriam que promover alterações em seus equipamentos visando a complementação e/ou reconversão nas linhas de produto, não incorrendo nos elevados custos exigidos para instalação de uma nova usina siderúrgica, da ordem de US\$ 180 milhões.

A propósito, ao se manifestar sobre o custo de oportunidade da operação, as Requerentes afirmam que se a DEDINI se dispusesse a adquirir um fornecedor de espiras e uma bobinadeira e a Belgo Mineira um leito de resfriamento para a fabricação dos tipos de vergalhões ausentes em suas linhas de produtos, o valor de cada uma dessas aquisições alcançaria US\$ 45 milhões.

Assim, considero que uma eventual caracterização do mercado relevante com demasiada ênfase na demanda, ou seja, centrada basicamente na utilização do produto e em sua substituíbilidade, resultaria em um “relevant market” muito restrito, não se apresentando, a meu ver, tecnicamente de forma precisa e suficiente. Tal delimitação subestimaria o potencial da estrutura de

oferta, desconsiderando a concorrência daquelas empresas que atuam no mercado de aços longos comuns produzindo determinadas linhas de produtos, mas que dominam o processo produtivo, possuem rede de distribuição estruturada e também conhecimento das práticas mercadológicas, podendo, caso determinado segmento se torne atraente, direcionar sua produção.

Esse, inclusive, foi meu posicionamento ao examinar, o AC n.º 16/94, em que o Grupo Gerdau (Siderúrgica Laisa) apresentou requerimento visando adquirir a Siderúrgica Pains. Naquela oportunidade, a par de reconhecer que o redirecionamento da produção não era um procedimento simples, requereria investimentos vultuosos e demandaria prazo razoável, entendi, juntamente com todos os demais integrantes deste Plenário, que o mercado relevante não deveria estar restrito apenas a vergalhões, muito embora tal produto representasse 80% do faturamento da Siderúrgica Pains.

A propósito de tal entendimento, quanto à caracterização do mercado relevante, recorro ao VOTO proferido pela Conselheira Neide Teresinha Malard por ocasião do julgamento do pedido de reapreciação do Grupo Gerdau (AC n.º 16/94), *litteris*:

“No mercado relevante de aços longos comuns várias linhas de produtos são fabricadas. Todos os produtos são de baixo teor tecnológico, uns mais do que os outros, e a empresa que fabrica qualquer um deles pode, com pequenos investimentos, fabricar os demais. Assim, do lado da oferta, estão reunidos num só mercado. A segmentação do mercado relevante, com base em uma linha de produtos não traduz os reais objetivos da avaliação do mercado, que é aferir a probabilidade que tem a empresa dominante de aumentar o preço e reduzir a produção.”

Não passou despercebido por este Conselheiro, também, o fato de, ao tratar das metas e objetivos a serem alcançados, alegaram as interessadas, que deverá ocorrer ampliação da quantidade de ofertada “através do alcance de clientes antes ainda não atendidos individualmente quer seja de trefilados e/ou laminados ... mais eficiência pela utilização racional dos meios de transportes que podem levar aos pontos de venda, conjuntamente a linha de laminados e trefilados” (fls. 140).

Tais alegações demonstram que as interessadas não pretendiam restringir sua área de atuação aos vergalhões, mas à venda conjunta de

produtos laminados e trefilados, ou seja, a comercialização de aços longos comuns.

As considerações anteriormente expostas levam-me a concluir que o mercado relevante da proposta em tela é o de aços longos comuns, integrado pelos submercados de vergalhões, barras e perfis e fio-máquina.

No que se refere à dimensão geográfica desse mercado, tendo em vista que as empresas que nele atuam possuem redes estruturadas e integradas para distribuição dos produtos em todo território nacional, aliado ao fato de as importações serem pouco expressivas, considero que o mercado geográfico é o nacional.

As empresas que atuam no mercado de aços longos comuns e suas participações podem ser visualizadas no quadro abaixo, onde é possível constatar que esse mercado apresenta-se bastante concentrado, visto que os três principais grupos que nele operam (Gerdau, Belgo Mineira e Mendes Junior) detêm mais de 70 % de participação.

No que respeita à presente operação, a DEDINI se apresenta com um “market share” de 5% e a Belgo Mineira detém 18,8% das vendas, o que totaliza 23,8% do volume global comercializado.

Ao se examinar o submercado de vergalhões, constata-se que a DEDINI é responsável por 11,9% das vendas, enquanto a Belgo Mineira detém uma participação de 5,1%, totalizando 16,0%.

## **PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS DO MERCADO INTERNO DE AÇOS LONGOS COMUNS**

**Fonte:** IBS Quadro elaborado pela SDE

(\*) Informações da empresa

Sobre o período constante do quadro anteriormente mencionado, cabem algumas considerações. Em razão de o 1º semestre de 1995 ter se constituído em um período conjuntural adverso para a Siderúrgica Mendes Júnior (inadimplência, seguida de execução judicial, paralisação da produção e negociação de arrendamento), levando à perda de clientes e fornecedores, e que somente agora está recuperando seus níveis de produção e de vendas, considere que o exercício de 1995, dada tal atipicidade, não deveria ser tomado como referencial em função das distorções que poderia trazer em termos de análise.

Tal entendimento levou-me, portanto, a considerar o histórico dos três anos anteriores, visto que melhor espelhariam a estrutura e o desempenho

do mercado, já que tais parâmetros vêm sendo ativamente recompostos com a gradual retomada da produção e vendas da Companhia Siderúrgica Mendes Júnior, após o seu arrendamento pela Belgo Mineira, por um ano, com opção de compra.

Relativamente à estrutura de oferta constante do quadro acima, cabe observar que, propositadamente, não foram incluídos os “relaminadores” em virtude de não existir uniformidade de dados, seja no que respeita ao número de empresas que operam no setor, seja em relação à capacidade de relaminação das mesmas, visto que, desde 1981, o Instituto Brasileiro de Siderurgia não efetua levantamento relativo a esse segmento. A par da não inclusão dos relaminadores, é ilícito reconhecer que a participação das empresas relaminadoras contribui para reduzir o “market share” das siderúrgicas relacionadas, notadamente nos submercados de barras e perfis e de fio-máquina.

Não passou despercebido por este Conselheiro o fato de que, caso a aquisição da Siderúrgica Mendes Júnior pela Belgo Mineira venha a se efetivar e seja aprovada pelo CADE, ao invés de três grupos termos dois grupos dominando o mercado. Assim, na eventualidade de tal situação se concretizar, ter-se-á praticamente uma situação de duopólio no mercado de aços longos comuns: Gerdau (41,1%) e Belgo Mineira/SMJ (37,2%).

Tais participações partem da premissa de que a Siderúrgica Mendes Júnior voltará a operar a plena capacidade e retomará o volume de vendas anteriormente alcançado, fato que até a presente data não se efetivou, ou seja, produziu no período janeiro a julho de 1995, apenas 30% do volume produzido ao longo de 1994.

De outra parte, não pode ser desprezada, também, a alternativa de a Siderúrgica Mendes Júnior não vir a ser adquirida pela Belgo Mineira ou o contrato de arrendamento não ser renovado. A propósito, as últimas notícias veiculadas pela imprensa dão conta de que nova composição seria realizada envolvendo a AÇOMINAS (fornecedora de semi-acabados para a Mendes Júnior); que possui expressivos créditos junto a esta empresa.

Em termos de produção, o quadro abaixo fornece uma visão da estrutura da oferta de aços comuns, onde constata-se que o Grupo Gerdau, juntamente com a Belgo Mineira e a Siderúrgica Mendes Júnior foram responsáveis por 75% da produção em 1994.

## **PRODUÇÃO DE AÇOS LONGOS COMUNS**

**Em: 1.000t JAN/NOV-94**

EMPRESAS	BARRAS E PERFIS	VERGALHÕES	FIO-MÁQUINA	TOTAL	PART. %
AÇONORTE	123	87.803	77.904	165.830	3.2
ALIPERTI	23.792	68.628	--	92.420	1.8
BARRA MANSA	60.595	123.519	82.216	266.330	5.1
BELGO MINEIRA	--	83.099	760.688	843.787	16.3
C.B.AÇO	30.954	--	--	30.954	0.6
CEARENSE	24.352	35.181	--	59.533	1.2
COFAVI	106.738	--	--	106.738	2.1
COPALA	--	12.459	--	12.459	0.2
COSIGUA*	207.613	351.049	408.806	967.468	18.7
COSINOR*	--	--	--	--	--
C.S.N.	35.305	--	--	81.313	1.6
DEDINI	--	268.461	--	268.461	5.2
GUAIRA*	1.751	104.427	--	106.178	2.1
ITAUNENSE	5.173	98.420	--	103.593	2.0
FERROESTE	4.051	--	47.742	51.793	1.0
MENDES JR.	11.070	239.608	711.357	962.035	18.6
PAINS	30.024	302.300	5.567	337.891	6.5
RIOGRAN-DENSE*	144.658	92.673	140.420	377.751	7.3
USIBA/COMESA*	37.843	297.261	--	337.621	6.5
TOTAL	724.042	2.164.888	2.237.217	5.172.155	100.00
*GRUPO GERDAU	416.430	968.394	629.647	2.014.165	38.9
BELGO DEDINI +	--	351.560	760.688	1.112.248	21.5

**Fonte:** IBS e quadro elaborado pela SDE.

Ao se proceder a uma avaliação prospectiva do mercado relevante, utilizando-se, para tanto, os dados levantados pelo CADE no último mês de setembro para o AC n.º 16/94, obtêm-se a seguinte posição:

- a) SIPASA informou que atuará no mercado a partir do mês de junho do corrente ano, produzindo 200.000 t/a de aço plano comum;
- b) MANNESMANN, por sua vez, comunicou ter interrompido sua produção de aços planos comuns, em fins de 1994, mas poderá retomá-la, caso o mercado se mostre atrativo, dispondo de capacidade produtiva da ordem de 100.000 t/ano;

Ressalte-se que, em dezembro de 1995, Açominas (fornecedora de produtos semi-acabados) e a Aliperti (laminadora de semi-acabados) se associaram e estão produzindo aços longos comuns, destinando-os ao mercado do Sudeste. A Aliperti possui capacidade de produção superior a 300.000 t/ano e a Açominas constituía-se no principal fornecedor de semi-acabados à Siderúrgica Mendes Júnior.

Com vista a se dispor de elemento que refletissem a efetivar atuação conjunta dessas empresas no mercado de aços longos comuns, solicitei a AÇOMINAS que informasse qual o volume que está projetando colocar no mercado no corrente ano. Em expediente enviado a este Conselheiro em 12.02.96, o Presidente da empresa informa que: “Nossa melhor expectativa de colocação de vergalhões no mercado brasileiro, em 1996, gira em torno de 100.000 toneladas.”

Assim, a MANNESMANN apresenta-se como concorrente potencial, visto não incorrer em custos significativos para retomar a produção e reingressar no mercado, enquanto a ALIPERTI/AÇOMINAS já se constituem em concorrentes reais. A SIPASA, por sua vez, a partir do segundo semestre, apresentar-se-á como mais uma empresa a disputar o mercado.

## **VIII - BARREIRAS AO INGRESSO DE NOVAS EMPRESAS NO MERCADO**

Em mercados concentrados, um aspecto restritivo é a existência de barreiras à entrada de novos concorrentes. A ocorrência de obstáculos no mercado relevante permite as empresas instaladas usufruir de vantagens decorrentes de controle de tecnologias de produção, subsídios governamentais, restrições tarifárias, imobilização de capital, economias de escala, rede de distribuição estruturada, serviços pós-venda, dentre outros

fatores que podem tornar elevados os custos de acesso ao mercado, desestimulando o ingresso de potenciais concorrentes.

No caso do mercado de aços longos comuns, a presença de expressivas economias de escala decorrentes dos retornos crescentes de escala que caracterizam a maioria dos processos empregados e o correspondente volume de capital fixo requeridos representam barreiras naturais à entrada de novas empresas.

No Brasil, tanto no setor de aços planos quanto no de longos comuns, por requerer volumes expressivos de recursos financeiros, houve uma participação majoritária do capital estatal, sendo a presença do Estado marcada expressivamente não somente como sinalizador ou indutor de investimentos, mas, principalmente, como produtor direto, chegando a ser responsável por mais de 70% da produção de aço no País. Conforme visto anteriormente, “... foram justamente esses elevados requisitos de capital e os conseqüentemente dilatados prazos de maturação e substanciais riscos, os determinantes da constituição desses segmentos na forma de empresas estatais ...” (Pinho, Marcelo Silva, in *Tecnologia e Competitividade na Indústria Brasileira de Não Planos*. Campinas/UNICAMP, 1993).

A propósito do volume de recursos necessários à instalação de uma usina siderúrgica no setor de aços não-planos comuns, o Grupo Gerdau em resposta à solicitação do CADE, relativa ao AC n.º 16/94, afirmou, em 22 de setembro último que “estima-se um gasto de US\$ 107 milhões para instalação de uma usina para produção de vergalhões, US\$ 120 milhões para barras e perfis e de US\$ 154 milhões para fio-máquina”.

Ressalte-se que nos últimos dez anos nenhuma nova usina siderúrgica entrou em operação no País. A única exceção é a SIPASA, ligada ao Grupo CONCREMIX, que encontra-se em fase pré-operacional e que produzirá vergalhão e fio-máquina para abastecimento do próprio grupo e de outras construtoras localizadas no Estado de São Paulo.

Outra empresa que se encontra em implantação, a AÇOPALMA, é um exemplo típico das dificuldades encontradas para se instalar uma usina siderúrgica, notadamente no que respeita às fontes de financiamento de longo prazo, visto que sua construção vem se arrastando há vários anos sem previsão de término.

Assim, não obstante o porte e a estrutura financeira das empresas que atuam no setor, considero que a necessidade de elevados montantes de capital para instalar e operar uma usina siderúrgica representa forte impedimento ao ingresso e novas empresas no setor, aliado ao fato de demandar, no mínimo, 36 meses.

De outra parte, conforme visto quando da análise do mercado relevante, caso determinadas siderúrgicas resolvam complementar e/ou redirecionar suas linhas de produção de aços longos comuns, incorrerão em investimentos que representarão cerca de US\$ 45 milhões contra os US\$ 180 milhões necessários para se instalar uma nova usina siderúrgica.

Considero, pois que, a par dos investimentos requeridos, há concorrência potencial por parte daquelas empresas já instaladas, mas que, em razão de determinadas linhas de produção não se mostrarem atraentes, não ampliaram seu mix de produtos.

No que respeita às fontes de financiamento, não obstante o FINAME/BNDES ter aportado recursos para a construção da SIPASA, no valor de US\$ 40 milhões, estudo contratado pelo Ministério da Ciência e Tecnologia e FINEP junto a um “pool” de universidades concluiu que: “deve ser negado, de modo veemente, as recorrentes tentativas de construção de novas usinas. A premissa central da política industrial deve ser a modernização, a melhoria do mix de produtos do parque instalado, e não eventuais ampliações da produção de aço bruto.” (Competitividade da Indústria Siderúrgica, Campinas, 1993, fls. 11 e 19). (g.n.).

A propósito, o próprio BNDES/FINAME, em trabalho realizado por Gandara e Kaufman Consultores Associados, em outubro de 1994, reconheceu que: “Em termos tecnológicos, o desenvolvimento do setor siderúrgico brasileiro deverá estar centrado na atual base produtiva, pelo menos ao longo desta década. A superoferta e os novos padrões competitivos limitam bastante as possibilidades de retorno de investimentos realizados visando a substituição de parte da capacidade por novas tecnologias.” (g.n.).

É fato inconteste, que a estrutura produtiva nacional de aços não planos comuns encontra-se superdimensionada, sinalizando que o aporte de recursos para instalação de novas siderúrgicas ou a expansão da capacidade produtiva das atuais contraria frontalmente a racional alocação dos escassos recursos por parte do estado.

A sobrecapacidade instalada no setor de aços longos comuns tem levado as siderúrgicas, inclusive, a ampliarem suas exportações, operando com reduzidas margens de remuneração, contrariando, assim, uma das características dos aços longos comuns que é a montagem das indústrias em base nacional para o atendimento do mercado doméstico.

Em síntese, tem-se como pouco provável que alguma empresa se disponha a ingressar na atividade de produção de aços longos comuns, visto que os novos participantes teriam que incorrer em investimentos adicionais extremamente elevados para poder competir efetivamente com aqueles grupos já instalados.

Há que se ter presente também que o acentuado grau de concentração existente no mercado de aços longos comuns associado aos investimentos realizados pelas empresas instaladas, apresentam-se como barreiras efetivas ao ingresso de novas empresas.

No que respeita à ocorrência de barreiras tarifárias e não-tarifárias, recorro ao Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira à fl. 95: “As principais barreiras às exportações enfrentadas pela siderurgia brasileira são de cunho não-tarifário. De fato, a siderurgia é um setor onde as tarifas têm pouca importância como fator impeditivo ao comércio. Dentre as principais barreiras enfrentadas pela siderurgia mundial estão os acordos de restrição voluntária às exportações e a recorrência dos processos de antidumping e direitos compensatórios.”

Quanto à possibilidade das importações virem a se constituir em oferta potencial, há que se ter em conta que a liberalização comercial adotada a partir de 1990 e a conseqüente redução tarifária não tem trazido impactos em termos de nível de importação efetiva de aços não-planos comuns. As importações de vergalhões, em 1994, segundo o Instituto Brasileiro de Siderurgia, foram inexpressivas, alcançando apenas 350 toneladas e sua fonte de fornecimento foi o Paraguai; as de fio-máquina alcançaram 12,9 mil toneladas, sendo a Argentina o principal supridor, e as aquisições de barras apenas 6,8 mil toneladas, sendo igualmente a Argentina a principal fonte de suprimento.

Tais informações permitem concluir que no mercado de aços longos comuns, considerando-se, de um lado, o reduzido valor específico dos produtos que o compõe e, de outro, os elevados custos de internação dos produtos (despesas portuárias, fretes e impostos) a abertura da economia e a conseqüente redução de tarifas não têm promovido a concorrência potencial das importações, até porque a sobrecapacidade instalada e a posição geográfica do País constituem-se em fortes obstáculos ao incremento das importações.

Em síntese, entendo que os elevados investimentos requeridos para se instalar uma usina siderúrgica, associado ao fato de o setor possuir sobrecapacidade instalada e os grupos que nele operam possuírem sólida situação econômico/financeira e bem estruturadas redes de distribuição constituem-se em impedimentos ao ingresso de novos concorrentes. Por outro lado, existe concorrência potencial representada por aquelas siderúrgicas que atuam no mercado de aços longos comuns, mas que embora não produzam toda a linha de produtos, poderiam vir a fazê-lo com investimentos da ordem de US\$ 45 milhões.

## **EFICIÊNCIAS**

A Lei n.º 8.884/94 em seu artigo 54 impõe o atendimento de um conjunto de condições para a admissão de atos de concentração. Dentre essas condições, deve a associação se constituir em promotora de eficiências, assim entendidas o aumento da produtividade, ou a qualidade de bens e serviços, ou propiciar a eficiência e o desenvolvimento tecnológico ou econômico; serem os benefícios dela decorrentes distribuídos equitativamente entre as partes e os consumidores; não implicar em eliminação da concorrência de parte substancial do mercado relevante; e realizar-se nos limites necessários visados.

Em conformidade com o disposto no precitado artigo, as interessadas apresentaram conjunto de informações com vistas a justificar a pretendida associação nos termos requeridos pela norma legal.

## **EXPANSÃO DA PRODUÇÃO E AMPLIAÇÃO DA OFERTA PARA O MERCADO INTERNO**

Estimam Belgo Mineira e DEDINI que a associação resulte em ampliação da clientela e em maior volume ofertado mediante o atingimento de clientes que anteriormente não eram atendidos tanto no segmento de trefilados quanto no de laminados. Fato similar ocorrerá em relação aos mercados representados pelas Regiões Norte e Nordeste e Centro-Oeste, mercados estes em que a DEDINI praticamente operava.

A propósito de tais expectativas, há que se ter em conta que, em 1993, a DEDINI apresentava uma capacidade ociosa da ordem de 50%, e havia destinado para o mercado interno menos de 120 mil/t.

Realizada a operação, decorridos 15 meses, a capacidade ociosa reduziu-se para apenas 11%, tendo a empresa produzido 266.649 toneladas de aços longos comuns em 1995. Deste total 84%, ou seja, 223.815 toneladas foram direcionadas para o mercado interno e 42.634 toneladas para o mercado internacional.

Poder-se-ia creditar tal resultado ao aquecimento do mercado brasileiro de aços longos comuns em 1995. Na verdade tal fato não se verificou. Segundo recente entrevista concedida pelo Diretor do Grupo Gerdau, Dr. Frederico Gerdau, ao Jornal Gazeta Mercantil, publicada em 15 de fevereiro de 1996, o setor de aços longos comuns teria, em 1995, uma

demanda bastante retraída, tendo ocorrido uma queda de 8,2% na produção do referido Grupo.

Tais informações permitem inferir que a operação, mesmo enfrentando uma situação conjuntural adversa de mercado, em 1995, contribuiu favoravelmente para praticamente manter os volumes produzidos pelas interessadas em 1994, acentuou sua destinação para o mercado interno, atuou como promotora da redução da capacidade ociosa da DEDINI, que mediante padrões mais elevados de competitividade ampliou sua participação no mercado da construção civil.

### **AUMENTO DE PRODUTIVIDADE, REDUÇÃO DE CUSTOS E RACIONALIZAÇÃO DA ESTRUTURA DE DISTRIBUIÇÃO**

Alegam as Interessadas que o aumento de produtividade tem sido alcançado mediante a troca de experiência e aprendizado tecnológico; a reorganização da produção; e a racionalização alcançada na distribuição e na prestação de assistência técnica.

Aduzem que diversas oportunidades de intercâmbio de conhecimentos e de experiências entre a Belgo Mineira e a DEDINI estão ocorrendo nas áreas de aciaria, lingotamento e laminação, com ênfase nesta última, onde as duas usinas possuem características técnicas similares.

A propósito, relacionaram melhorias técnicas que foram introduzidas na etapa de relaminação, notadamente naquelas em que a Belgo Mineira acumulou capacitações significativas e as tem transferido para a DEDINI, como, por exemplo, o descarte de vazios de corte das pontas de tarugos.

Em termos de reestruturação da produção, é observado o fato de a DEDINI apresentar menor produtividade na produção de vergalhões de bitola fina. Conseqüentemente, tal linha de produção será transferida para a unidade da Belgo Mineira em João Monlevade, possibilitando, assim, que a DEDINI se especialize na produção de bitolas grossas.

Asseguram as interessadas que a especialização da produção conduz a ganhos de produtividade, visto que são reduzidas as freqüências de trocas, ou seja, efetuadas as paralisações para a troca de equipamentos de cada tipo de produto fabricado; a melhor exploração das características dos conjuntos de equipamentos de cada usina; e o melhor aproveitamento de economias de escala de produção.

Informam as Requerentes da realização de investimentos na área de aciaria da ordem de R\$ 3,5 milhões em 1995 referente à aquisição e

repotenciamento dos transformadores da subestação de entrada de energia na usina e no forno elétrico a arco número 8.

Para a implantação do sistema THERMEX, por sua vez, foram aplicados cerca de US\$ 2,5 milhões.

Tais investimentos permitiram a DEDINI obter reduções de custos de produção da ordem de R\$ 24,08/t, elevando a competitividade de seus produtos no mercado.

Para o triênio 1997/99 constam dos autos informações assegurando a realização de investimentos de cerca de US\$ 9 milhões destinados à aquisição de equipamentos, à reforma do lingotamento contínuo e da laminação, objetivando a realização de um “up grading” tecnológico dos equipamentos destas áreas.

No que respeita à distribuição dos produtos, informam que, por se tratar de uma atividade complexa, que requer toda uma logística própria, tem constituído em oportunidade para racionalização de procedimentos e conseqüente reduções de custos efetuadas através da integração e compartilhamento de depósitos regionais.

Nesse sentido, é observado que a atuação conjunta de ambas as empresas será intensificada na Região Centro Oeste, onde a DEDINI praticamente não operava, e onde a Belgo Mineira possui atuação destacada na comercialização de arame agropecuário.

É também ressaltado o fato de que anteriormente à presente operação inexistia uma “cesta” completa de produtos, fato que inibia uma atuação mais agressiva no mercado. Tal ocorrência constituía-se em fator de perda de competitividade de cada uma das empresas individualizadamente, visto o Grupo Gerdau oferecer aos clientes toda a linha de produtos. Com relação a esses ganhos de competitividade, são apresentados resultados obtidos em apenas 10 meses de operação conjunta, em que se constata que a penetração da DEDINI e Belgo Mineira no mercado da construção civil expandiu-se de 12% para 18%.

Informam, também, que encontram-se em curso operações de compartilhamento da prestação de serviços de assistência técnica em Minas Gerais, São Paulo no Sul do País, com repercussões expressivas em termos de reduções de custos de locação de imóveis, luz, telefonia, funcionários e tributos.

Tais informações levam-me a concluir que a associação em análise concorreu para racionalizar custos, aprimorar o sistema de distribuição e elevar os padrões de produtividade da empresa, acentuando sua competitividade no mercado.

## MELHORIA DE QUALIDADE DE BENS E SERVIÇOS

A par da tecnologia de produção de aços longos comuns encontrar-se disponível, acessível e vastamente difundida, e representar reduzido conteúdo tecnológico, afirmam as Requerentes que a utilização do sistema THERMEX permite que o vergalhão se torne mais maleável, possibilitando soldabilidade. Tal sistema, segundo as Requerentes, contribui para evitar a perda de material, visto que o vergalhão é comercializado em comprimentos padronizados e, na ausência de soldabilidade, grandes quantidades são perdidas, visto o consumidor não poder soldá-lo, desperdiçando “pedaços” do produto.

Para implantação desse sistema, as Interessadas dão conta também que a DEDINI investiu US\$ 2,5 milhões. Este sistema, que alcança 40% da produção da DEDINI, além de contribuir para redução dos custos de materiais produzidos, contribuiu, também, para redução do custo total em aproximadamente, US\$ 24,08/t, juntamente com a aquisição e o repotenciamento de transformadores.

Considerando que o sistema THERMEX constituiu-se em uma tecnologia pioneira, e com vistas a ratificar ou não tais assertivas, solicitei às Requerentes laudo técnico de instituição especializada que contemplasse aspectos relativos a soldabilidade, tração e dobra dos produtos submetidos a esse sistema.

A empresa ENCOL S.A. Engenharia, Comércio e Indústria, cliente da DEDINI, por solicitação da Belgo Mineira e DEDINI, no último dia 05.02.96, encaminhou correspondência ao CADE assegurando que o “vergalhão em barras tratadas, produzido a partir da tecnologia THERMEX, traz economia na construção civil devido às características de soldabilidade, resistência à tração e dobramento, o que diferencia do produto fabricado sem a utilização do referido processo.”

A ST Engenharia, por sua vez, em correspondência dirigida a este Conselheiro em 15.12.96, tece considerações sobre o processo de resfriamento controlado de barras -RCB, que é utilizado similarmente ao THERMEX, assegurando que permite soldabilidade constante do material, podendo ser efetuado a maximização dos vergalhões no canteiro de obras. Aduz também que, com o referido processo, em termos de resistência consegue-se resultados entre 15 e 25% superiores, fornecendo maior confiabilidade e segurança no seu uso. Quanto ao dobramento, além do aspecto da resistência, o material laminado com o processo RCB possui uma maior ductilidade, proporcionando maior segurança ao produto.

Entendo que, a par de os aços longos comuns se constituírem em produtos maduros, cujas tecnologias de produção e de processo encontram-se difundidas a nível mundial, apresentando escassas oportunidades de inovação, o investimento da DEDINI de US\$ 2,5 milhões na aquisição do sistema THERMEX para tratamento de barras de laminados, apresenta-se como uma iniciativa merecedora de reconhecimento, visto promover reduções de perdas na construção civil, maior confiabilidade e segurança, contribuindo, desta forma, para a melhoria da qualidade do produto.

## **PROPICIAR A EFICIÊNCIA E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E TECNOLÓGICO**

Conforme visto, as Interessadas dão conta da realização de investimentos na área de aciaria de R\$ 3,5 milhões em 1995 e US\$ 2,5 milhões para aquisição e implantação do sistema THERMEX, o que permitiu obter reduções de custos da ordem de US\$ 24,08/t.

Para o triênio 1997/99, constam dos autos informações assegurando a realização de investimentos de cerca de US\$ 9 milhões destinados à aquisição de equipamentos, à reforma do lingotamento contínuo e da laminação, objetivando a realização de um “up grading” tecnológico dos equipamentos destas áreas.

Em 17.01.95 o Diretor superintendente da DEDINI, Sr. Ibrahim Abraão Chaim, em entrevista ao Jornal Gazeta Mercantil, afirmou que a empresa estaria investindo, a partir do corrente ano, cerca de US\$ 20 milhões na aquisição de equipamentos e na reestruturação da produção.

No sentido de certificar a veracidade de tais informações, notifiquei a empresa, tendo recebido a seguinte resposta em relação a esta questão:

“Outrossim, informamos que o projeto total de modernização da usina, cujos investimentos foram orçados em US\$ 20 milhões, US\$ 7 milhões dos quais já foram realizados em 1995, será apreciado e autorizado pelo Conselho da Administração.”

Ressalte-se que anteriormente à associação com a Belgo Mineira a DEDINI encontrava-se endividada, sem capacidade de mobilizar recursos para investimentos, fato que repercutia no seu desempenho operacional.

Tais informações, apoiadas em efetivo programa de investimentos em execução na DEDINI, voltado para modernização de sua usina e a

capacitação tecnológica da empresa, permitem inferir que esforço determinado vem sendo realizado visando elevar os níveis de eficiência e os padrões tecnológicos da empresa. A par de reconhecer esse esforço, entendo que torna-se necessário, quando da apresentação do compromisso de desempenho a ser firmado pela empresa com o CADE, detalhar os montantes a serem investidos, sua destinação e as metas qualitativas e quantitativas a serem alcançadas, para efeito de acompanhamento e fiscalização.

## **DISTRIBUIÇÃO EQÜITATIVA DOS BENEFÍCIOS ENTRE AS INTERESSADAS E OS CONSUMIDORES**

Alegam as Interessadas que a implantação de escritórios compartilhados bem como a existência de depósitos regionalizados têm agilizado tanto os prazos de entrega dos produtos quanto a prestação de assistência técnica aos clientes de ambas as empresas.

Observam também que a ampliação da “cesta” de produtos, permitindo ao cliente a adquirir todas as linhas de seu interesse, representou para o consumidor da linha completa de produtos, em um primeiro momento, o surgimento de mais um ofertante no mercado, notadamente naquelas regiões onde a DEDINI anteriormente não operava.

A propósito, há que se considerar a maior penetração das interessadas no segmento da construção civil, onde decorridos apenas 10 meses após a operação, houve uma ampliação de 12 para 18% na participação conjunta das empresas.

É ressaltado, também, que o sistema THERMEX ao reduzir perdas decorrentes dos cortes nos produtos, representou queda do preço real dos vergalhões. Ou seja, antes do uso do THERMEX o produto não se apresentava maleável e soldável, ocorrendo o desperdício no seu consumo. A implantação do THERMEX reduziu em cerca de 20% o desperdício, representando ganho real para os consumidores.

Não obstante reconhecer que tais benefícios têm se verificado, considero que vantagens adicionais poderiam ser transferidas para os consumidores, decorrentes dos ganhos de produtividade (US\$ 24,08/t), da redução do ICMS em São Paulo (18% para 12%) e da racionalização da estrutura de distribuição.

Sobre as repercussões da redução do ICMS, a própria DEDINI, em 06.02.96, informou que tal ocorrência possibilitará a empresa aumentar suas

vendas no Estado de São Paulo, em face da “equalização da taxa do ICMS com os demais Estados da Federação” e “repassar para os distribuidores ou consumidores finais a diferença do ICMS, através da redução nos preços de venda”.

Em 13.02.96 a DEDINI, reportando-se novamente a este Conselheiro, informa que a redução do ICMS levou a empresa igualmente a promover queda dos preços praticados, tendo fornecido valores que demonstram redução de 7,3% em 26.01.96 em relação aqueles praticados em 22.12.95.

O comprometimento assumido anteriormente pelo Diretor da DEDINI, a meu ver, apresenta-se oportuno e conveniente, devendo ser aceito pelo CADE e formalizado em um termo de compromisso de desempenho.

De igual modo, considero que parcela dos ganhos que estão sendo e serão auferidos pela DEDINI com aumento de produtividade, redução de custos e racionalização da estrutura de distribuição poderiam também vir a ser compartilhada pelos consumidores, mediante a formalização de um compromisso de desempenho.

Neste sentido, entendo que as interessadas deverão oferecer proposta ao CADE onde fique assegurado que parcelas de tais ganhos serão igualmente repassadas aos consumidores, devendo, para tanto, constar do termo de compromisso de desempenho.

## **ELIMINAÇÃO DA CONCORRÊNCIA DE PARTE SUBSTANCIAL DO MERCADO**

Conforme visto, o setor de aços longos comuns apresenta-se bastante concentrado, tendo os três maiores grupos uma participação da ordem de 75%, sendo que a empresa líder de mercado é responsável por 40%.

Há que se considerar, também, que a Siderúrgica Mendes Júnior, após atravessar situação econômica e financeira adversa foi arrendada, em 1995, com opção de compra, à Belgo Mineira.

Cabe observar, no entanto, que a associação em tela é de 09.09.94, tendo precedido, em muito, não só o agravamento da situação da Mendes Júnior, como também ao processo de negociação que foi desenvolvido com vistas ao seu arrendamento. De outra parte, nada assegura que a Siderúrgica Mendes Júnior será efetivamente adquirida pela Belgo Mineira, conforme visto anteriormente.

A presente associação, por sua vez, ao expandir o “mix” de produtos ofertados aos clientes e promover maior racionalidade à rede de distribuição,

busca elevar os níveis de competitividade das interessadas empresas no mercado.

Conforme visto, a DEDINI possui um “market share” de 5% enquanto a Belgo Mineira detém uma participação de 18,8%, o que totaliza 23,8% do mercado de laminados longos comuns.

Há que se ter presente, também, que, com a associação não houve supressão da concorrência mediante a simples e imediata aquisição de “market share”. Ao contrário, buscou-se uma alternativa que conduzisse à complementação da cesta de produtos, a um melhor desempenho das interessadas e a oferta adicional de produtos no mercado de aços longos comuns.

Esse melhor desempenho alcançado pela DEDINI, em 1995, quando investiu R\$ 7 milhões, produziu 266 mil/t destinando 223 mil/t ao mercado doméstico, volume este superior em 95% ao verificado em 1993, demonstra o esforço determinado que vem sendo realizado pela empresa para elevar sua competitividade.

Tal desempenho, ao meu ver, não pode ser desconsiderado como fator favorável ao se avaliar os benefícios decorrentes desta operação.

Não obstante, dada a possibilidade de, a partir de junho do corrente ano, ser renovado o contrato de arrendamento ou efetivada a aquisição da Mendes Júnior pela Belgo Mineira, teremos uma estrutura de oferta caracterizada pelo “duopólio”, com o grupo Gerdau e a Belgo Mineira equiparando-se em termos de capacidade produtiva de aços longos comuns no País.

Isto posto, entendo que o atendimento ao presente quesito, pelas interessadas, deva estar vinculado ao estabelecimento e fornecimento ao CADE de um conjunto de indicadores objetivamente verificáveis, que permita o seu acompanhamento, ao longo de período 1996/99, mediante a formalização de um termo de compromisso de desempenho, notadamente no que respeitam a produção, vendas e preços praticados no mercado interno, assim como ao programa de investimentos para o período 1996/99.

## **SEJAM OBSERVADOS OS LIMITES ESTRITAMENTE NECESSÁRIOS PARA ATINGIR OS OBJETIVOS VISADOS**

Relativamente ao atendimento do quesito acima, Belgo Mineira e DEDINI antes de formalizarem a associação, consideraram alguns aspectos relativos ao custo de oportunidade do empreendimento.

O primeiro aspecto a ser observado foi o de que, caso a Belgo Mineira tivesse que realizar investimentos para adquirir os equipamentos necessários à complementação de sua cesta de produtos incorreria em gastos da ordem de US\$ 45 milhões e levaria, no mínimo, dezoito meses para operar essa nova linha.

A DEDINI, por sua vez, encontrava-se endividada - US\$ 41,5 milhões em 1994 - com reduzida capacidade de pagamento e de obtenção de recursos junto a fontes oficiais, impossibilitada, portanto, de realizar os investimentos indispensáveis ao alcance de padrões mais elevados de competitividade.

Assim, a associação, que teve um custo de cerca de US\$ 4 milhões, e permitiu o alcance de resultados satisfatórios para a própria empresa e para o mercado, representou para a DEDINI e a Belgo Mineira excelente oportunidade comercial, sem que, a meu ver, tenham sido extrapolados os limites para se alcançar os objetivos almejados.

## **CONCLUSÃO DO VOTO**

Analisadas as repercussões da operação no mercado relevante, as barreiras ao ingresso de novas empresas no mercado, o risco potencial que a operação poderá causar e o caráter dilatador de eficiências constantes da associação em tela, manifesto-me pela sua aprovação, por entender que o conjunto de eficiências demonstradas neutralizam o impacto anticoncorrencial resultante da associação.

No entanto, tendo em vista o potencial nocivo que a operação pode representar para o mercado, condiciono a sua aprovação à formalização de “Compromisso de Desempenho”, nos termos do artigo 58 da Lei n.º 8.884/94, com vista a assegurar o cumprimento das condições estabelecidas, o qual deverá ser apresentado pelas interessadas, no prazo de até 15 (quinze) dias, negociado com o Conselheiro Relator, e homologado por este Egrégio Plenário.

Objetivando à devida fiscalização, pelo CADE, do cumprimento de sua decisão, nos termos do artigo 47 da Lei n.º 8.884/94, com a redação introduzida pelo artigo 78 da lei n.º 9.069, de 29 de junho de 1995, devem, também as interessadas assinalarem a obrigação de encaminhar semestralmente a esta Autarquia, no período 1996/99, relatório circunstanciado contendo as informações relacionadas no referido “Compromisso de Desempenho”.

Este é o voto.

## **VOTO DO CONSELHEIRO CARLOS EDUARDO VIEIRA DE CARVALHO**

01. A Companhia Siderúrgica Belgo-Mineira submete à apreciação deste Egrégio Plenário, transação realizada, em decorrência de Protocolo celebrado a 24-08-94, através da qual adquiriu participação acionária da empresa Dedini S.A. Siderúrgica, companhia fechada controlada pela Dedini S.A Administração e Participações, correspondente a 49% (quarenta e nove por cento) do respectivo capital votante e total (fls.02 e seguintes).

02. Esclarece a Requerente, em memorial recebido pelo CADE a 12-12-95, que a associação entre a Belgo-Mineira e a Dedini foi motivada pelo desejo de racionalizar a capacidade produtiva existente e melhorar a logística de distribuição dos produtos, tendo em vista incrementar a sua competitividade e a redução de poder do Grupo Gerdau. Destaca que a Belgo não atuava no segmento de vergalhões em barras, por não possuir um leito de resfriamento, não sendo competitiva no mercado de construção civil, posto que não era capaz de oferecer uma linha completa de produtos. Situação semelhante era encontrada na Dedini, cuja linha de produtos limitava-se aços vergalhões em barra. Tal situação contrastava diretamente com aquela referente ao Grupo dominante Gerdau, que comercializa toda a linha de produtos para a construção civil (fls. 33).

A motivação da operação foi, assim, a busca da complementação da linha de produtos, no mercado de aços longos comuns, permitindo o acesso a grandes clientes, como, por exemplo, construtoras estimulando, dessa forma, as vendas interna e externa de ambas as empresas.

03. A matéria de fato está adequadamente relatada no voto do ilustre Conselheiro-Relator, Marcelo Monteiro Soares, e a ela me reporto.

04. O que cumpre destacar, desde logo, é que se trata de um ato de integração ou associação, entre empresas atuantes em um mesmo mercado, e que, assim, concorrem entre si, de modo que, a questão há de ser examinada por este Egrégio Plenário, à luz do disposto no art. 54 da Lei n.º 8.884/94, com as alterações introduzidas pelo art. 5º da Lei n.º 9.021, de 30-03-95.

05. Em cumprimento ao disposto no § 6º do art. 54, da Lei n.º 8.884/94, manifestaram-se a então Secretaria de Política Econômica-SPE, do Ministério da Fazenda e a Secretaria de Direito Econômico-SDE, do Ministério da Justiça.

Lê-se nos autos, que a SPE, após examinar os impactos resultantes da transação no submergido de vergalhões e as barreiras à entrada de novos

concorrentes no mercado de aços longos comuns, sugere, ao final, que a eventual aprovação do ato, pelo CADE, seja condicionada à formalização de compromisso de desempenho.

Por seu turno, a SDE, em longo parecer, constante de fls.339/409, entende que, no segmento de aços não planos comuns, o mercado relevante, em termos de produto, é, no caso, o de vergalhões, mais especificamente na categoria CA-50 (vergalhão de barra produzido pela Dedini) e trefilados na categoria de arame recozido preto (arame de amarração produzido pela Belgo-Mineira), “vez que ambos os produtos são complementares entre si e conjuntamente irão concorrer com outras empresas que os fabricam”, caracterizando-se, assim a associação, em exame, como uma integração horizontal, “pois, embora não se trate de produtos homogêneos, os mesmos são complementares.” Geograficamente, identifica que o mercado considerado é o nacional, visto que esses produtos são comercializados em todas as regiões do País, não se registrando importações, face às barreiras naturais existentes.

No que concerne a barreiras à entrada de novos concorrentes no setor de aços não planos comuns, considera a SDE que tal entrada é dificultada pelos altos investimentos exigidos para a montagem de usinas e pela necessidade de uma rede de distribuição capaz de concorrer com as maiores do mercado. Ressalta, ainda, o custo de importação, consistente em uma alíquota de 14%, mais fretes e impostos, impedindo a concorrência do mercado externo.

Registra que, da análise realizada, depreende-se que as condições previstas nos incisos I, II, III e IV do § 1º do art. 54, da Lei n.º 8.884/94, são atendidas pelas eficiências demonstradas pelas empresas interessadas, "motivo pelo qual não encontra elementos que obstem a realização do ato pretendido". Sugere, todavia ao CADE, que em caso de uma eventual aprovação do ato, se estabeleça, como um dos compromissos da Requerente, a determinação do percentual estimado de redução de preços ao consumidor que as empresas afirmam irão proporcionar.

06. Em seu parecer, o douto Procurador-Geral Substituto, Jorge Gomes de Souza, ressalta existência de barreiras ao ingresso de novas empresas no setor, considerados os elevados investimentos iniciais, além da necessidade de se dispor de uma pesada estrutura comercial para a distribuição dos produtos. Não deixou de enfatizar, também que o nível de concentração se acentuará em um mercado já, oligopolizado sem deixar de ressaltar, todavia, que a análise das eficiências demonstra o atendimento às regras do artigo 54 da Lei n.º 8.884/94.

07. Das manifestações referidas, fica, uma vez mais, nitidamente caracterizado, que, na análise de atos de concentração, é absolutamente

indispensável a identificação e delimitação do mercado relevante; o conhecimento da estrutura desse mercado; a verificação de barreiras ao ingresso de novos concorrentes nesse mercado, sem deixar de levar em conta os concorrentes potenciais, e, quando for o caso, uma avaliação do atendimento aos critérios de eficiência traçados pela lei, a fim de se verificar se tais eficiências se demonstram suficientes para compensar uma supressão da concorrência, ou como em síntese feliz resumiu a ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard: "para se aferir a contrapartida da restrição" (in: Análise Preliminar, AC n.º 41/95, fls. 37/38).

08. A questão da definição do mercado relevante, em harmonia com a mais autorizada doutrina, representa um verdadeiro e próprio medidor do âmbito de aplicabilidade das regras da concorrência. A Requerente, em seu memorial, antes referido, e em entendimento, em boa medida, aceito pela SDE, ressalta que, no caso em exame, o mercado relevante não pode ser o de aços longos comuns, eis que tal mercado é somente um conceito abstrato, "uma agregação não aplicável do ponto de vista da legislação antitruste, "posto que o consumidor não compra aços longos comuns, e sim, vergalhões, perfis, barras, etc. Estas são as classes de produtos relevantes, para o exame da operação sob consulta." E, complementando: "Sendo assim os mercados relevantes para efeito de aplicação da legislação antitruste, no caso da associação entre a Belgo-Mineira e a Dedini S.A., são aqueles constituídos, a princípio, pelas classes nos seus diversos produtos: vergalhões (CA-25, CA-40 e CA-50); barras; perfis; semi-acabados; fio-máquina e trefilados. Conforme veremos na quarta seção, para o presente caso, os mercados relevantes são ainda mais específicos: trata-se de diversos tipos de vergalhões, posto que estes não são substituíveis entre si nas suas aplicações pelo seu consumidor final." (fls. 19/20).

A matéria é adequadamente enfrentada pelo Conselheiro-Relator, que faz referência ao reconhecimento, pelas próprias empresas interessadas, quanto a existir no mercado de aços longos comuns, um considerável grau de substitubilidade na produção, devido à relativa flexibilidade nos equipamentos e no processo de fabricação das diversas classes de produtos. Menciona, mesmo, o ilustre Relator, que as próprias empresas interessadas, em suas alegações, demonstram que não pretendem restringir sua área de atuação ao segmento de vergalhões, mas à venda conjunta de laminados e trefilados.

Ressalta o Relator, que as características do mercado de aços longos comuns conduzem à existência de expressiva concorrência das empresas que já operam nesse mercado. E que tais empresas teriam que promover alterações em seus equipamentos, visando à complementação e/ou reconversão das linhas de produtos, não incorrendo, todavia, nos elevados custos exigidos para

a instalação de uma nova indústria siderúrgica. No desenvolvimento da sua linha de pensamento, destaca que uma caracterização do mercado relevante, com demasiada ênfase na demanda, ou seja, centrada, basicamente, na utilização do produto e em sua substitutibilidade, resultaria em um mercado relevante muito restrito, a desconsiderar a possibilidade de concorrência das empresas que atuam no mercado de aços longos comuns, produzindo outras linhas de produtos, mas que dominam o processo produtivo, possuem rede de distribuição estruturada, podendo, caso determinado segmento se torne atraente, direcionar sua produção. Enfim, a segmentação do mercado, com base em uma linha de produtos, não traduz os reais objetivos da avaliação do mercado, que é o de aferir a probabilidade que tem a empresa dominante de aumentar o preço e reduzir a produção.

Em um tal contexto, conclui que o mercado relevante, no caso em exame, é o de aços longos comuns, considerados, assim, o segmentos de vergalhões, barras e perfis e fio máquina. Em termos geográficos, o mercado é o nacional, uma vez que as empresas que nele atuam possuem redes estruturadas para distribuição em todo o território nacional, aliado ao fato de que as importações são pouco expressivas, o mercado é o nacional.

Concordo com tal entendimento, que, aliás, foi o adotado pelo Plenário, no julgamento do AC n.º 16/94, referente ao Grupo Gerdau.

09. No que diz respeito à estrutura deste mercado, considerada a participação das vendas no mercado interno, o exame dos dados do quadro de fls. 384 conduz à conclusão de que o setor de aços longos comuns apresenta-se bastante concentrado, eis que os três maiores grupos - Gerdau, Belgo-Mineira e Siderúrgica Mendes Júnior- dispõem de uma participação da ordem de 75%. No que se refere à transação em exame, a Dedini tem uma participação de 5%, enquanto a Belgo-Mineira detém 18,8 % das vendas, o que totaliza 23,8 % do volume global comercializado. Não se pode deixar de considerar, todavia, a possibilidade de se efetivar a aquisição da Mendes Júnior pela Belgo-Mineira, do que resultará uma estrutura de oferta caracterizada por um duopólio, com o Grupo Gerdau e a Belgo-Mineira equiparando-se em termos de capacidade produtiva de aços longos comuns, no País.

10. Prosseguindo no exame da matéria, e, como se disse anteriormente, outro aspecto de inegável importância diz respeito à existência de barreiras ao ingresso de novos concorrentes em um determinado mercado relevante, que faz com que empresas já instaladas passem a desfrutar de vantagens decorrentes do controle de tecnologias de produção, subsídios governamentais, economias de escala, redes de distribuição estruturadas, dentre outras.

Por dizer respeito ao mesmo mercado relevante, e face ao pouco espaço de tempo transcorrido, reporto-me, no particular, às considerações que fiz, ao examinar o pedido de reconsideração, formulado nos autos do AC n.º 16/94, em que foi Requerente a Siderúrgica Laisa (Grupo Gerdau).

Enfatizei, naquela oportunidade, que o próprio grau de concentração do mercado de aços longos comuns, considerados os seus três segmentos, barras e perfis, fio máquina e vergalhões, se constituía em uma importante barreira ao ingresso de novas empresas.

Na verdade, a presença de dois Grupos economicamente fortes-Gerdau e a Belgo-Mineira com sistemas de distribuição bem estruturados, desestimula o ingresso de novos concorrentes. Não se pode deixar de considerar, no particular, que o Grupo Gerdau detém uma posição monopolística no Nordeste, quase monopolística no Sul e muito significativa, no Sudeste, através da Cosigua, devendo-se levar em conta, então, a localização estratégica das suas usinas, que se reflete, de forma significativa, no dimensionamento do volume de investimentos necessários à estruturação do seu sistema de distribuição.

Mencione-se, ainda, como considerável barreira nesse mercado relevante, o expressivo volume de investimentos que se faz necessário ao ingresso de uma empresa na produção de aços longos comuns.

Também se constata a existência de importantes barreiras, no mercado relevante, à importação de produtos, ao se considerar a restrição tarifária imposta, além dos custos de internação dos produtos, que colocam em desvantagem os eventuais competidores externos. Registre-se, também que os encargos trabalhistas e de outra natureza, a que estão submetidos os produtores nacionais, são compensados por baixos salários e matéria prima barata, dentre outras vantagens comparativas.

Cite-se, ainda, como fator a inibir a entrada de produtos, e ao ingresso de concorrentes potenciais nacionais, a sobrecapacidade de produção das empresas instaladas, o que as tem levado a incrementar a exportação de seus excedentes, com reduzidas margens de remuneração.

Estes e outros argumentos, levaram o ilustre Conselheiro-Relator deste processo a assim concluir, no voto proferido: "Em síntese, entendo que os elevados investimentos para se instalar uma usina siderúrgica, associado ao fato de o setor possuir sobrecapacidade instalada e os grupos que nele operam possuírem sólida situação econômico-financeira, e bem estruturadas redes de distribuição, constituem-se em impedimentos ao ingresso de novos concorrentes."

11. Por certo que o ilustre Relator, em seu cuidadoso voto, nos dá notícia, ao proceder a uma avaliação prospectiva do mercado relevante, de

outras empresas que se apresentam como concorrentes potenciais ao mercado e, mesmo, que, em virtude de acordos recentes, outras se constituem em concorrentes reais, a disputar o mercado relevante, de que ora se trata.

Embora se trate de argumentos a merecerem a devida atenção, invoco uma vez mais, a ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard, quando, na Análise Preliminar, aqui antes mencionada, referente ao AC n.º 41/95, afirma que, se barreiras existem, a concorrência potencial torna-se menos eficaz do que a concorrência real. Assim, diante da evidência numérica, consubstanciada no fato de que duas concorrentes se virem a associar, torna-se necessário aferir a contrapartida da restrição, ou seja, a supressão da concorrência, cabendo, então, diante dos critérios de eficiência traçados pela lei verificar o seu atendimento, ou, em outras palavras, uma vez não atendidas as condições estabelecidas nos parágrafos 1º ou 2º do artigo 54 da Lei n.º 8.884/94, não disporá este Egrégio Plenário de competência legal para aprovar atos que possam vir a limitar ou, de qualquer forma, prejudicar a livre concorrência.

12. No caso específico dos autos, a Requerente e a Dedini, em seu memorial final, recebido pelo CADE a 12-12-95, embora ressalvando, às fls. 47 e seguintes, que a operação não irá resultar em dominação de mercado ou eliminação da livre concorrência, no segmento de vergalhões, faz ressaltar uma série de eficiências que estariam presentes em todas as dimensões no § 1º do art. 54 da Lei n.º 8.884/94.

Por seu turno, o ilustre Conselheiro-Relator, após realizar as diligências que entendeu cabíveis, devidamente registradas nos autos, manifesta-se no sentido de que, "analisadas as repercussões da operação no mercado relevante, as barreiras ao ingresso de novas empresas no mercado, o risco potencial que a operação poderá causar e o caráter dilatador de eficiências constantes da associação em tela", conclui "pela sua aprovação, por entender que o conjunto de eficiências demonstradas neutraliza o impacto anticoncorrencial resultante da associação." Ressalva, todavia, que, à vista do potencial nocivo que a operação poderá representar para o mercado, sua aprovação deverá ser condicionada à formalização de "Compromisso de Desempenho", nos termos do art. 58 da Lei n.º 8.884/94, a ser negociado com o Conselheiro-Relator e homologado por este Egrégio Plenário.

13. Concordo com as conclusões a que chegou o ilustre Relator, na análise realizada quanto ao conjunto de eficiências demonstrado pela Requerente, à vista do disposto nos incisos I a IV do parágrafo 1º do art. 54, da Lei n.º 8.884/94, e faço destacar, aqui, algumas dessas eficiências, que, a meu entender, se configuram como mais relevantes:

- a diminuição da capacidade ociosa da Dedini, a qual, no ano de 1993 era da ordem de 50%, e foi reduzida para 11% em 1995, 15 (quinze) meses decorridos da realização da operação. Contribuiu, assim a transação, para ampliar o volume produzido, acentuando, ainda, a sua destinação para o mercado interno;

- a realização de investimentos na área de aciaria, da ordem 3,5 milhões de reais, em 1995, e de cerca de US\$ 2,5 milhões", para implantação do sistema Thermex.. Segundo se lê, nos autos, tais investimentos permitiram à Dedini obter reduções de custos de produção da ordem de R\$ 24,08/t, o que, por certo, elevou a competitividade dos seus produtos no mercado, favorecendo, em consequência, o consumidor;

- ainda com relação a investimentos, constam dos autos informações no sentido de que, para o triênio 1997/1999, serão destinados cerca de US\$ 9 milhões, visando à aquisição de equipamentos, à reforma de lingotamento contínuo e da laminação. Informa-se, também, no processo, que a Dedini estaria investindo, a partir do corrente ano, em um projeto total de modernização da usina, recursos orçados em US\$ 20 milhões, a depender, todavia, de aprovação do seu Conselho Deliberativo. Desse total cerca de US\$ 7 milhões já teriam sido realizados em 1995. Ressalta o Conselheiro-Relator que, anteriormente à associação com a Belgo-Mineira, a Dedini encontrava-se em situação financeira precária, portanto, sem capacidade de mobilizar recursos para investimentos, fato que, por certo, se refletia no seu desempenho operacional;

- de outra parte, é fato conhecido que a produção de aços longos comuns envolve pouco conteúdo tecnológico, sendo tal tecnologia acessível e bastante difundida. É de se considerar, todavia, que a utilização do sistema Thermex (aqui antes referido, quando se tratou de investimentos), constitui-se, segundo se informa, em uma tecnologia pioneira, que permite que o vergalhão se torne mais maleável, possibilitando soldabilidade. Segundo a Requerente, tal sistema contribui para evitar a perda de material e alcança 40% da produção da Dedini, contribuindo para a redução dos custos de materiais produzidos;

- no que se refere à distribuição dos produtos, uma atividade complexa e que requer uma logística própria, informa-se no processo que tem havido racionalização dos procedimentos, com consequentes reduções de custos decorrentes da integração e compartilhamento de depósitos regionais. De igual modo, o compartilhamento de depósitos regionais, em áreas em que anteriormente a Dedini não atuava e a intensificação, por parte da Belgo-Mineira" de operações nas Regiões Centro-Oeste e Nordeste, acentuará, segundo argumentam as interessadas, a oferta de uma "cesta de produtos" para

a indústria de construção civil, aprimorando o sistema de distribuição para aqueles consumidores que necessitam de um oferta mais completa e diversificada;

- ressalta-se também o fato de que, anteriormente à transação, inexistia uma "cesta" completa de produtos, fato que, segundo as interessadas, inibia uma atuação mais agressiva no mercado. Tal ocorrência constituía-se em fator de perda de competitividade das empresas interessadas, visto que o Grupo Gerdau oferece toda a linha de produtos. Após a transação, informa-se que, em apenas 10 (dez) meses de operação conjunta, a penetração da Dedini e Belgo-Mineira no mercado da construção civil expandiu-se de 12 para 20%;

- cabe mencionar, ainda, que inciso II do parágrafo 1º do artigo 54 da Lei n.º 8.884/94 determina que "os benefícios decorrentes sejam distribuídos equitativamente entre seus participantes, de um lado, e os consumidores ou usuários finais, de outro". Por certo, quando a Lei se refere à distribuição equitativa dos benefícios, tem um significado mais abrangente, que não apenas preços finais mais baratos. A continuidade do fornecimento, a melhoria da qualidade do produto, a geração ou manutenção de empregos, são fatores geralmente considerados, dentre tantos outros. No caso específico, todavia, entende o ilustre Conselheiro-Relator, e o faz com propriedade, que a parcela dos ganhos que estão sendo auferidos pela Dedini, com o aumento de produtividade, redução de custos e racionalização da estrutura de distribuição poderia vir a ser compartilhada com os consumidores, mediante a formalização de um compromisso de desempenho, devendo as empresas interessadas encaminharem ao CADE proposta específica nesse sentido. É certo que outros benefícios, que se dizem já auferidos pelos consumidores, são referidos nos autos, tais como a agilização dos prazos de entregas dos produtos, a redução de desperdício de material, com a implantação do sistema Thermex, a significar um ganho real para os consumidores;

- importante, por fim, a ressaltar, que não pode ser simplesmente ignorada a possibilidade de se vir a consumir a aquisição da Mendes Júnior pela Belgo Mineira, do que resultará, conforme já se enfatizou, uma estrutura de oferta caracterizada pelo duopólio, com o Grupo Gerdau e a Belgo Mineira equiparando-se, em termos de capacidade produtiva de aços longos comuns no País. E, em tal contexto, em face do disposto no inciso III do § 1º do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, se impõe, com bem enfatiza o Conselheiro-Relator, a formalização de um Compromisso de Desempenho, estabelecendo um conjunto de indicadores objetivamente verificáveis, notadamente no que respeita à produção, vendas e preços praticados no mercado interno, assim como ao programa de investimentos em período estabelecido. Buscar-se-á prevenir, assim, através de acompanhamento adequado, eventuais práticas

abusivas que poderão decorrer de um mau uso do considerável poder de mercado, de que disporá a Requerente, no cenário projetado.

14. Em face de todo o exposto, manifesto minha concordância com as razões de decidir e conclusão do voto proferido pelo ilustre Conselheiro-Relator, Marcelo Monteiro Soares, condicionando a aprovação da transação, tal como o fez o Relator, à celebração de Termo de Compromisso de Desempenho, a ser firmado pelas empresas interessadas nos termos do art. 58 da Lei n.º 8.884/94, visando a assegurar o cumprimento das condições estabelecidas no § 1º do art. 54, da Lei citada. Especial ênfase, na formalização do Termo, deverá ser dada quanto ao detalhamento dos montantes a serem investidos, sua destinação e as metas qualitativas e quantitativas a serem alcançadas, bem assim, quanto à transferência aos consumidores de parcelas de ganhos que vêm sendo auferidos pelas interessadas, ou que vierem a ser, no período estabelecido, como resultado do aumento de produtividade, redução de custos de produção e racionalização da estrutura de distribuição, referidos no processo. O Termo deverá ser submetido à homologação deste Egrégio Plenário e a fiscalização do seu cumprimento se fará pelo CADE, na forma da lei, conforme devidamente especificado no voto do Conselheiro-Relator

15. É como voto.

Brasília, 16 de fevereiro de 1996

**Carlos Eduardo de Vieira de Carvalho**

## **VOTO DA CONSELHEIRA NEIDE TERESINHA MALARD**

### **I. DO ATO DE CONCENTRAÇÃO**

1. Companhia Siderúrgica BELGO-MINEIRA, doravante designada BELGO, e DEDINI S.A. SIDERÚRGICA, aqui simplesmente denominada DEDINI, submetem à aprovação do CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE, a aquisição pela BELGO de uma participação acionária na DEDINI correspondente a 49%.

Com a transação, DEDINI passou a ter dois acionistas: a empresa DEDINI PARTICIPAÇÕES S.A., com 51% das ações, e BELGO, com 49%.

A transação foi enquadrada no art. 54 da Lei N.º 8.884/94, porquanto as empresas adquirente e adquirida eram concorrentes no mercado de aços longos comuns, onde são produzidos vergalhões, fio-máquina, barras, perfis e trefilados.

O custo da operação, conforme se verifica no voto do ilustre Relator, foi avaliado em US\$ 4 milhões. Naturalmente, o valor da operação há de incluir o passivo da DEDINI, que, em 1994, era de US\$41,5 milhões. Assim, o valor total de US\$45,5 corresponderia ao montante que BELGO teria de investir para adquirir os equipamentos necessários a operar uma linha de produção semelhante à da DEDINI.

## **II. DAS REQUERENTES**

Reporto-me ao voto do ilustre Conselheiro-Relator para as informações relativas às empresas adquirente e adquirida, destacando, no entanto, apenas aquelas que interessam diretamente à transação.

2.1 BELGO é uma empresa integrada, que atua em todas as fases do processo produtivo - redução, refino e laminação - a partir do minério de ferro e do carvão vegetal, sendo que este último vem sendo substituído pelo coque. Possui três unidades industriais em Minas Gerais e uma no Espírito Santo atuando no mercado de aços longos, em quatro segmentos: trefilados, fio-máquina, vergalhão e fundidos. Sendo que os produtos trefilados respondem por 60,71% de seu faturamento, enquanto o fio- máquina corresponde a 32,64%.

2.2 DEDINI é uma empresa semi-integrada, cujo processo produtivo se desenvolve nas fases de refino e laminação, utilizando sucatas metálicas. Dispõe de uma aciaria elétrica em sua única unidade produtiva, situada em Piracicaba, São Paulo, onde fabrica vergalhões em barras do tipo CA-50 e CA-25 destinados à construção civil; e biletas e palanquilhas, que são produtos semi-acabados destinados ao setor industrial, para a fabricação de ferramentas e barras mecânicas e transformação em eixos, polias, roldanas, entre outros produtos(subitens III.2.3 e III.2.4).

## **III. DO MERCADO RELEVANTE**

### *3.1. Os produtos relevantes*

As empresas adquirente e adquirida mercado eram concorrentes no mercado de aços longos comuns, onde são produzidos vergalhões, fio-máquina, barras, perfis e trefilados. O vergalhão é o único produto desse mercado que é fabricado por ambas as integradas.

Tais produtos são 'commodities', de tecnologia simples, e o principal elemento concorrencial entre os produtores é o preço, fixado inteiramente por conta das forças do mercado. Desses produtos, o vergalhão é

o de menor teor tecnológico, apresentando-se como o mais simples do mercado de aços longos comuns.

O mercado relevante foi definido pelo Conselheiro-Relator como sendo o de aços longos, abrangendo assim, todos os seus produtos: vergalhões, barras, perfis mecânicos e fios-máquinas comuns.

3.1.2 O vergalhão é uma barra de aço ao carbono, laminada a quente, com seção circular, com acabamento liso ou nervurado. Destina-se a armaduras de estrutura de concreto armado, sendo também utilizado como elemento estrutural de treliças. A construção civil é o seu principal destino.

As barras e perfis são barras de aço ao carbono, laminadas a quente, com seções transversais circulares, quadradas, retangulares, sextavadas, em forma de L (cantoneiras), de T, de U, de I e outras menos usuais. São produtos utilizados em esquadrias, andaimes, eixos, elementos estruturais de prédios e de veículos automotivos. Em termos tecnológicos também têm baixo conteúdo, um pouco superior ao do vergalhão.

Os fios-máquinas são barras contínuas de seção circular, de aço ao carbono laminado quente, de acabamento liso. São utilizados como matéria-prima para a fabricação de arames industriais comuns e seus diversos derivados (galvanizado, farpado, prego e outros fixadores especiais). São, ainda, utilizados como matéria-prima em estruturas de concreto, em trefilados, telas soldadas, treliças, malhas e armaduras para tubos e colunas. Podem também ser empregados como matéria-prima de componentes mecânicos simples, eixos e componentes estruturais de veículos, máquinas e implementos.

Dos produtos do mercado de aços longos comuns são os que apresentam maior teor tecnológico. Isto porque exigem, no seu processo de produção, para alcançar as necessárias conformações para as suas diversas destinações, considerável grau de qualidade mecânica e metalúrgica do aço. Daí, também, a necessidade de um controle maior do processo de laminação, do qual devem ser eliminados os elementos contaminadores e impurezas.

O seu elevado consumo em seções abaixo de 14,0 mm de diâmetro conduziu ao desenvolvimento de equipamentos de alta velocidade e acentuada produtividade.

3.1.3 Os produtos do mercado relevante, durante o processo de produção, passam pelas mesmas fases até o momento da laminação, em que cada um é conduzido a equipamento específico, que lhes dará a forma final: fio-máquina ou vergalhão em rolo, barras redondas ou vergalhões em barra.

Segundo as requerentes, a diferença no processo de produção reside apenas no tipo de equipamento utilizado para o produto final. Para produzir

fio-máquina, necessita-se de bombinador e formador de espira, equipamentos que podem ser obtidos aos preços de US\$3 milhões e US\$300 mil, respectivamente.

Para produzir barras redondas e vergalhões em barras, são necessários leitos de resfriamento e tesouras, que custariam em torno de US\$10 milhões de dólares.

Assim, seria fácil para uma empresa já instalada redirecionar a fabricação de um produto para outro, o que ocorreria num período relativamente pequeno, a variar de poucos meses a um ano(fls.24/26 do Memorial Final).

3.1.4. A concepção de mercado relevante de produto engloba dois elementos, que, embora distintos, não podem ser considerados separadamente para fins de delimitação do espaço da concorrência: do lado da oferta, os produtores que fabricam ou podem fabricar determinado produto - os concorrentes atuais e potenciais; do lado da demanda, os consumidores que compram determinado produto ou qualquer outro que possa substituí-lo.

No caso do mercado de aços longos, os diversos produtos que o compõem não são intercambiáveis, em virtude de suas diferentes destinações. Assim, o eventual aumento de preços de um dos produtos não serviria de incentivo ao consumidor para buscar alternativas.

A insubstituíbilidade, porém, só opera como fator de exclusão da concorrência quando é, também, insubstituível o vendedor. Havendo alternativas do lado da oferta, o consumidor não buscará o produto alternativo, mas o vendedor alternativo. E quem seria esse vendedor alternativo? Aquele que já se encontra no mercado. Quanto maior o número de produtores de determinado bem, maiores as possibilidades do consumidor de auferir melhores preços e condições de aquisição do bem de que necessita.

O bem-estar do consumidor também pode ser assegurado pela presença do vendedor potencial. No entanto, não se trata de uma alternativa imediata para o consumidor. O benefício que lhe traz o vendedor potencial é indireto, pois este servirá de freio às pretensões do produtor estabelecido de aumentar os seus preços, já que a entrada de mais um concorrente no mercado significaria, certamente, a perda de uma parte da clientela para o novo vendedor, e, provavelmente, preços mais baixos.

No mercado relevante de aços longos comuns, a insubstituíbilidade de um produto pelo outro dificilmente constituiria um fator de exclusão da concorrência. Não obstante a segmentação do mercado, em relação a cada um dos produtos, há uma certa integração das linhas de produção, que permite aos fabricantes de um produto, com alguma facilidade, mudar a sua linha, para atender a um outro segmento do mercado. Por isso, todos os fabricantes dos

diversos produtos do mercado de aços longos devem ser incluídos no mesmo grupo de ofertantes.

Assim, entendo, como o ilustre Relator que, do lado da oferta, tais produtos estão reunidos num só mercado, que é o de aços longos, no qual deve ser avaliada a probabilidade que tem a adquirente BELGO de utilizar-se de posição dominante para aumentar o preço ou reduzir a produção.

### *3.2. Os participantes do mercado relevante e grau de concentração*

3.2.1. Não se pode negar que o mercado siderúrgico brasileiro esteja passando por um período de reestruturação, tendente à concentração econômica. Tal reestruturação tem repercutido fortemente no mercado de aços longos.

O ilustre Conselheiro-Relator, no entanto, considerou o arrendamento da Siderúrgica Mendes Júnior como um caso futuro, quando, na verdade, o acordo entre as duas empresas já existe há algum tempo, tendo repercutido de forma significativa sobre o mercado, não podendo o CADE ignorar os seus efeitos.

A empresa Mendes Júnior não deve ser tratada como se não estivesse integrada à BELGO. Não se pode pretender que a situação de fato e de direito não exista porque o CADE ainda não aprovou a transação. A análise de um ato de concentração, no contexto de um processo de reestruturação de mercado, não terá valor efetivo para a concorrência se for realizada a partir de uma realidade segmentada, que, quando vista em sua inteireza, apresenta-se distorcida. O objeto de análise é por certo, o ato de concentração BELGO/DEDINI, mas o contexto econômico em que se apresenta hoje, quando está sendo apreciado, não é mais o mesmo de quando ocorreu.

A visão global dessa reestruturação se impõe, pois a atividade controladora do CADE, que consiste em examinar e aprovar atos de concentração, bem como a sua própria atividade judicante, não se equipara à da justiça imparcial, que só vê a realidade dos autos. Trata-se mais de uma atividade tutelar, devendo o CADE, por isso, ir muito além do que lhe é mostrado pelas partes requerentes, até porque estas tenderão a demonstrar os fatos à medida em que se conformam com os seus restritos interesses particulares.

3.2.2. Dai as requerentes insistirem em que se examine o mercado de ontem e não o de hoje. Certamente, olharei ambos, mas sem qualquer dúvida, balizarei minha opinião a partir de uma visão prospectiva, como fiz ao analisar o Ato de Concentração nº16/94, pois o que se busca com o controle

estrutural do mercado é prevenir a ocorrência de práticas restritivas e abuso de posição dominante, no futuro, depois da concentração.

Se o legislador não foi suficientemente audaz para impor o controle prévio, como se recomenda, e repetiu o erro de repartir competências que, ao contrário, deveriam estar reunidas num só órgão, em prol da celeridade e da coerência, e se o Poder Executivo tem sido negligente em não prover o CADE da estrutura necessária para melhor desempenhar suas tarefas, não creio que o Colegiado deva agregar ao rol de desacertos e omissões, mais uma, qual seja, a segmentação ou o desconhecimento da realidade fática, a partir da qual terá de tomar suas decisões.

Não pode, portanto, ser aceita a hipótese de que, para o CADE, não exista uma transação, realizada há mais de seis meses, tempo suficiente para alterar não apenas a estrutura do mercado, mas a sua própria performance, só porque não foi aprovada, ainda que as partes desistam do negócio, pois o mercado é dinâmico e, muitas vezes, se altera com uma rapidez inimaginável.

Certamente, se tivesse sido descumprida a lei e a BELGO não houvesse submetido ao CADE a operação que realizou com a Mendes Júnior, esta seria considerada na análise estrutural do mercado, para o qual o que mais importa é o resultado do ato de concentração, e não a sua forma.

Portanto, há muito mais razão para considerar a operação BELGO/MENDES JÚNIOR quando a lei foi cumprida.

Ademais, é notório, e este é o grande problema da notificação posterior ao ato de concentração, que as situações de fato tendem a se tornarem irreversíveis, sendo de reconhecida dificuldade detectar e punir abusos de posição dominante, quando desta resultam preços altos e produção restrita. Acresçam-se os incontáveis prejuízos econômicos e até sociais, que a desconstituição de um ato pode acarretar.

Por tais razões, considero BELGO, DEDINI e MENDES JÚNIOR empresas do mesmo grupo. Aliás, foi esse o meu entendimento por ocasião do julgamento do Ato de Concentração nº16/94, em que foi requerente SIDERÚRGICA LAISA S.A., conforme se pode verificar nos quadros anexos ao meu voto, nos quais me louvarei, também, para esta análise.

Vencida naquela ocasião, porém, não convencida, insisto nesta tese, pois de nada valeria uma opinião sem a convicção.

3.2.3. Por ocasião da apreciação do Ato de Concentração nº16/94, não foi trazida qualquer informação sobre a concorrência potencial das empresas que estivessem atuando em outros setores da siderurgia.

Neste caso, as requerentes fizeram juntar um estudo da concorrência potencial por parte das empresas que atuam no setor de aços planos. Para

produzir vergalhão reto ou em rolo, empresas como a Acesita, Villares e Mannesman gastariam cerca de um milhão de dólares, pois teriam de adquirir apenas certos maquinários.

Verifica-se, pois, que a concorrência potencial encontra-se robustecida, pois grandes grupos de outro setor siderúrgico estariam aptos a entrar no mercado relevante, inibindo, assim, eventuais tentativas de abuso de posição dominante por parte das empresas estabelecidas.

3.3. Conforme salientei por ocasião do julgamento do Ato de Concentração nº16/94, é imprescindível a visão prospectiva da concorrência, que alcance a totalidade dos dados relativos às empresas estabelecidas e às concorrentes potenciais.

No entanto, verifico do voto do ilustre Conselheiro-Relator que, também neste caso, não está completo o rol das participantes do mercado. Não foram incluídas as laminadoras e nem a SIPASA, empresa que começa a produzir neste ano, conforme se verifica da declaração feita ao CADE, a fls.953 do Ato de Concentração n.º 16/94, e nem a AÇOPALMA, outra nova empresa citada pelo próprio Relator, que visa a uma produção de 120.000 t/ano de vergalhões, barras e perfis (fls.30 do Memorial Final).

Ademais, o quadro não reúne o grupo BELGO como acha-se atualmente constituído, pois COFAVI não foi incluída.

Por isso, lanço mão do quadro por mim utilizado na análise do Ato de Concentração n.º 16/94, pois parece-me mais adequado adotar uma visão prospectiva do mercado, incluindo todos os concorrentes que já teriam condições de disputar, em curto espaço de tempo, fatias do mercado relevante, diante de eventuais aumentos de preço praticados pelas empresas estabelecidas.

## **IV. DA AVALIAÇÃO DA POSIÇÃO DOMINANTE**

### *4.1. O critério da estrutura*

O exercício da posição dominante em detrimento da concorrência dependerá, em boa parte, da facilidade ou da dificuldade do ingresso de novas empresas no mercado relevante. As barreiras de um mercado consolidam a posição dominante da empresa estabelecida, facilitando o exercício de sua aptidão de elevar preços para maximizar abusivamente os seus lucros. A concorrência potencial serve, assim, de freio à atuação abusiva da empresa

estabelecida que detenha posição dominante, sendo, portanto, imprescindível a sua avaliação, tanto pelo critério de entrada, quanto pelo de extensão ou de substituição da produção.

Em mercados que apresentam condições favoráveis à entrada de novas concorrentes e à expansão das empresas médias e pequenas neles estabelecidas, é pouco provável o exercício do poder de mercado.

4.1.2. No mercado relevante inexistem limitações quanto à matéria-prima ou quanto aos bens de produção, sobre os quais, também, não há qualquer controle por parte de empresas ou grupos econômicos do setor siderúrgico.

A escala mínima necessária à produção de cada produto não é grande. A MANNESMANN operava com uma capacidade instalada de apenas 60.000 toneladas para todos os produtos do mercado relevante (fls.940).

Os produtos fabricados no mercado relevante são de baixo teor tecnológico, existindo uma grande flexibilidade para que as empresas produzam todos eles. Tal flexibilidade dificultaria o abuso de posição dominante em determinado segmento desse mercado.

Os baixos investimentos necessários à substituição ou extensão da produção levam-me a concluir que o capital necessário para que a concorrente potencial se torne efetiva não constitui uma barreira, sendo certo que não há necessidade de se construir uma nova aciaria para estender ou substituir as linhas de produto do mercado relevante.

Ademais, conforme salientado pelo ilustre Relator, a estrutura nacional do setor de aços longos encontra-se superdimensionada, não se recomendando, e até desencorajando a instalação de novas aciarias. Na verdade, o que balizará a concorrência potencial não será a entrada de concorrente novo, mas a possibilidade de substituição ou extensão da produção. E, nesse aspecto, conforme já se viu, a potencialidade é significativa, pois grandes grupos econômicos, de porte igual ou maior do que a BELGO, estarão à espera da oportunidade para testar a contestabilidade do mercado.

Afigura-se-me, assim, que, neste mercado, a redução da produção e aumento dos preços seriam avaliados pelas empresas estabelecidas como uma possibilidade remota, pois ainda que obtenham um ganho a curto prazo, perderiam a médio prazo suas fatias de mercado, com o ingresso das empresas, que, no momento, têm condições de estender ou substituir sua linha de produção, no caso de qualquer dos produtos se tornar mais rentável.

#### 4.2. Critério de desempenho

4.2.1. Quanto ao desempenho do mercado relevante, reporto-me às observações que fiz em meu voto no Ato de Concentração n.º 16/94.

#### 4.2.2. Critério da conduta

Em relação à conduta das empresas concorrentes no mercado, sinais não são indicados quanto à existência de ações individuais ou coordenadas prejudiciais à concorrência.

Parece haver uma independência de comportamento entre os concorrentes e estratégias próprias de produção e comercialização de seus produtos, inexistindo indícios de condutas colusórias ou abuso de posição dominante.

### V- VOTO

5.1. Diz o texto da lei que a concentração só será admitida se alguns requisitos forem preenchidos: aumento da produtividade; melhoria da qualidade de bens ou serviços; promoção de eficiências ou do desenvolvimento tecnológico ou econômico; distribuição equitativa dos benefícios decorrentes do ato entre seus participantes e consumidores; e que a concentração se realize nos limites necessários ao atingimento dos objetivos, não implicando eliminação da concorrência de uma parte substancial do mercado.

5.2. O Conselheiro-Relator considera apenas esta transação, que resulta em uma participação relativa no mercado das empresas integradas de 23,6%. Há de se agregar, porém, a participação da COFAVI, empresa do grupo BELGO, que atua no mesmo mercado. A participação relativa do grupo BELGO no mercado de aços longos, desconsiderada a Mendes Júnior é de 26%, percentual que não é significativo.

Contudo, ao entendimento de que é alto o custo de instalação de uma nova aciaria, o ilustre Relator entendeu que há barreiras à entrada de novos concorrentes.

Em seu voto, diz o ilustre Relator: “tem-se como pouco provável que alguma empresa se disponha a ingressar na atividade de produção de aços longos comuns, visto que os novos participantes teriam de incorrer em investimentos adicionais extremamente elevados para poder competir efetivamente com aqueles grupos já instalados”.

Creio que o ilustre Relator esteja se referindo à instalação de uma aciaria. Contudo, não são estes os concorrentes potenciais a serem considerados. Os concorrentes potenciais que teriam condições de entrar no mercado no caso de um eventual aumento de preços são aqueles que teriam custos relativamente pequenos, como é o caso das empresas já instaladas no próprio mercado relevante, ou as outras aciarias que atuam em setor siderúrgico diverso.

O Memorial Final das requerentes trata, com propriedade ímpar, da concorrência potencial neste mercado, indicando, inclusive, os custos de entrada das empresas que estão operando no setor de aços não planos especiais (fls.29).

5.3. Ainda que tenha propugnado pela inexistência de barreiras no mercado de aços longos, estou convencida de que, in casu, o compromisso de desempenho torna-se necessário, em virtude do alto grau de concentração do mercado relevante, em razão da operação BELGO/MENDES JÚNIOR, que insisto em considerar.

Na verdade, não se sabe sequer quando o ato pertinente chegará ao CADE para exame, sendo certo que a BELGO está dirigindo a MENDES JÚNIOR, traçando-lhe as estratégias, em busca de sua recuperação. Não é, pois, sua concorrente, mas empresa de seu grupo, pelo menos por enquanto. Se a operação for desconstituída, outra será a situação a ser examinada pelo CADE. Agora, porém, a realidade é esta: não existe concorrência entre BELGO e MENDES JÚNIOR, e a BELGO é hoje a maior empresa do mercado de aços longos.

Deve, pois, na forma da lei, comprometer-se junto ao CADE, a cumprir as eficiências invocadas, buscando as metas quanti-qualitativas para alcançá-las, no prazo que lhe for determinado.

Acompanho, assim, a conclusão de voto do ilustre Relator, que examinou as eficiências, tendo concluído que estaria compensada a restrição à concorrência, podendo ser aprovada a transação desde que submetida a compromissos de desempenho.

É o meu voto.

**Neide Teresinha Malard**

## **CRITÉRIOS UTILIZADOS NA ELABORAÇÃO DOS QUADROS**

## **I - QUADRO DE PRODUÇÃO DE LAMINADOS NÃO PLANOS COMUNS POR EMPRESA E POR PRODUTO - JAN/AGO/1994**

Este quadro considerou as informações abaixo discriminadas que não foram contempladas no Quadro 8.1.4, elaborado pela SDE, a fls.485.

1) A produção estimada das relaminadoras, calculada em 385. 000 t/ano, sendo 85% referentes a barras e perfis, e 15% relativos a vergalhões.

Essas quantidades foram informadas pelo grupo Gerdau em 6 de outubro deste ano (fls.948).

Segundo o IBS, com base em dados de 1980, a produção das laminadoras situava-se em torno de 10% do total produzido no mercado, sendo 73% de barras e perfis e 27% de vergalhões (fls. 805).

Foram considerados 8/12 avos daquela produção, pois o quadro contempla o período janeiro/agosto de 1994, de acordo com a referida proporção.

2) Foi considerada a produção da MANNESMANN. De acordo com a Empresa, sua capacidade instalada de 60.000 t/ano esteve ociosa em torno de 56% (fls.940). Foram considerados 8/12 de 44% de 60.000 t/ano, distribuídos igualmente entre os três produtos do mercado de aços longos não planos.

## **II - QUADRO PROSPECTIVO DA PRODUÇÃO DE LAMINADOS NÃO PLANOS COMUNS POR EMPRESA E POR PRODUTO**

1) A falta dos dados relativos a ALIPERTI e COPALA para os meses de setembro a dezembro de 1994, considerou-se na aferição da produção total de 1994 a mesma proporção do período janeiro/agosto, conforme os dados de fls.485.

2) FERROESTE. ITAUNENSE E BARRA MANSA informaram produções totais. Na definição das quantidades por produto, foram aplicadas as mesmas proporções constantes do quadro de fls. 485.

## **III- QUADRO PROSPECTIVO DA CAPACIDADE INSTALADA DE LAMINADOS NÃO PLANOS COMUNS POR EMPRESA E POR PRODUTO**

1) Como a capacidade instalada da SIPASA não foi informada, considerou-se como tal a sua produção mencionada a fls.957.

2) A falta de informação da capacidade instalada da COPALA, atualizou-se sua produção de janeiro/agosto para 12/12 avos, considerando-se o resultado equivalente à capacidade instalada.

3) ITAUNENSE, FERROESTE e BARRA MANSA não informaram suas capacidades instaladas. As quantidades contidas no quadro foram obtidas a partir das proporções verificadas no demonstrativo de produção de janeiro/agosto, a fls.485.

4) A capacidade total da MANNESMANN, conforme informada a fls. 940 foi distribuída igualmente entre os produtos do mercado relevante, pois a Empresa não discriminou a produção de cada um.

## PRODUÇÃO DE LAMINADOS NÃO PLANOS COMUNS POR EMPRESA E POR PRODUTO - Jan/Ago/ 1994

Unidade: tonelada

Empresa	B. Perfis	%	Vergalhões	%	Fio-Maquina	%	Total	%
Açonorte	123	-	62.844	3,8	53.164	3,3	116.131	2,9
Cea-reense	16.635	2,3	24.184	1,5	-	-	40.819	1,0
Usiba-Comesa	26.645	3,6	255.938	15,5	-	-	282.583	7,1
Guaíra	932	0,1	77.539	4,7	-	-	78.471	2,0
Cosigua	140.413	19,2	259.883	15,8	295.456	18,2	695.752	17,3
Riogrand.	99.841	13,7	62.260	3,8	95.252	5,8	257.353	6,4
Gr. Gerdau	284.589	38,9	742.648	45,1	443.872	27,3	1.471.109	36,7
Belcomin.	-	-	62.708	3,8	556.278	34,2	618.986	15,4
Dedini	-	-	62.708	3,8	556.278	34,2	618.986	4,8
Mendes Junior	6.046	0,9	159.647	9,7	519.647	31,9	685.700	17,2
Cofave	74.880	10,2	-	-	-	-	74.880	1,9
Gr. Belgo M.	81.286	11,1	415.323	25,2	1.075.925	66,1	1.572.534	39,3
CSN	27.554	3,8	-	-	-	-	27.554	0,7
Aliperti	17.310	2,4	49.930	3,0	-	-	67.240	1,7
C.B.AÇO	21.501	2,9	-	-	-	-	21.501	0,5
Itau-nense	3.012	0,4	73.689	4,5	-	-	76.701	1,9
Ferroeste	2.713	0,4	-	-	34.832	2,2	37.545	0,9
Pains	19.010	2,6	214.444	13,0	382	-	233.836	5,8
Barra-mansa	44.603	6,1	90.881	5,5	60.657	3,7	196.141	4,9
Copala	-	-	9.118	0,6	-	-	9.118	0,3
Mannesman	11.200	1,5	11.200	0,7	11.200	0,7	33.600	0,9
Relaminados	218.450	29,9	38.550	2,4	-	-	257.000	6,4
Total	731.228	100,0	1.645.783	100,0	1.626.868	100,0	4.003.879	100,0
GERD+ Pains	303.599	41,5	957.092	58,1	444.254	27,3	1.704.945	42,6

## II. QUADRO PROSPECTIVO DA CAPACIDADE INSTALADA DE LAMINADOS NÃO PLANOS COMUNS POR EMPRESA E POR PRODUTO

Unidade: Tonelada

Empre-sa	B.Perfis	%	Verga-lhões	%	Fio-máqui-n	%	Total	%
Aço-norte	10.000	0,6	130.000	4,1	130.000	3,4	270.000	3,1
Cearense	35.000	2,2	45.000	1,4	-	-	80.000	0,9
Usiba/ Comes	50.000	3,1	315.000	10,0	10.000	0,3	375.000	4,4
Guaíra	-	-	135.000	4,3	-	-	138.000	1,6
Cosigua	260.000	16,0	530.000	16,9	490.000	12,8	1.280.000	14,9
Rio-grand.	190.000	11,7	160.000	5,2	205.000	5,3	555.000	6,4
Gr.Gerdau	545.000	33,6	1.315.000	41,9	835.000	21,8	2.695.000	31,3
Belgo Min.	-	-	36.000	1,1	1.600.000	41,7	1.636.000	19,0
Dedini	-	-	312.000	10,0	-	-	312.000	3,6
Men-des Jr.	15.000	0,9	300.000	9,5	960.000	25,0	1.275.000	14,8
Cofavi	264.000	16,3	-	-	-	-	264.000	3,1
Gr. Belgo M.	279.000	17,2	648.000	20,6	2.560.000	66,7	3.487.000	40,5
CSN	35.000	2,2	-	-	-	-	35.000	0,4
Aliperti	120.000	7,4	210.000	6,7	-	-	330.000	3,8
Mannes-man	33.400	2,1	333.000	1,1	33.300	0,9	100.000	1,2
C.B. Aço	72.000	4,4	-	-	-	-	72.000	0,8
Itaunense	5.472	0,3	131.328	4,2	-	-	136.800	1,6
Ferroeste	5.863	0,4	-	-	77.897	2,0	83.760	1,0
Pains	60.000	3,7	380.000	12,1	-	-	440.000	5,1
Barra- Mans	90.000	5,5	147.790	4,7	81.410	2,1	319.200	3,7
Copala	-	-	13.677	0,4	-	-	13.677	0,2
Sipasa	50.000	3,1	200.000	6,4	250.000	6,5	500.000	5,8
Relamina-do	327.250	20,1	57.750	1,9	-	-	385.000	4,6
Total	1.662.985	100,0	3.136.845	100,0	3.837.607	100,0	8.597.437	100,0
Gerd+ Pains	605.000	37,3	1.695.000	54,0	835.000	21,8		

### III. QUADRO PROSPECTIVO DA PRODUÇÃO DE LAMINADOS NÃO PLANOS COMUNS POR EMPRESA E POR PRODUTO

Unidade: Tonelada

Empresa	B.Perfis	%	Verga-lhõe	%	Fio-máqui	%	Total	%
Aço-norte	-	-	97.000	3,8	86.000	3,0	183.000	2,7
Cearense	28.000	2,2	39.000	1,5	-	-	67.000	0,1
Usiba/Come-sa	41.000	3,3	300.000	11,6	13.000	0,5	354.000	5,3
Guáfra	2.000	0,2	112.000	4,4	-	-	114.000	1,7
Cosi-gua	237.000	18,8	377.000	14,6	446.000	15,7	1.060.000	15,9
Rio-grand.	162.000	12,9	100.000	3,9	154.000	5,5	416.000	6,3
G.Gerdau	470.000	37,4	1.025.000	39,8	699.000	24,7	2.194.000	3,0
Belgo Min.	-	-	9.000	0,3	1.354.400	47,9	1.363.400	20,5
Dedini	-	-	302.640	11,8	-	-	302.640	4,5
Mendes Jr.	3.000	0,2	200.000	7,8	360.000	12,8	563.000	8,5
Cofavi	160.000	12,7	-	-	-	-	163.000	2,4
Gr. Belgo M.	163.000	12,9	511.640	19,9	1.714.400	60,7	2.389.040	35,9
CSN	22.000	1,7	-	-	-	-	22.000	0,3
Aliperti	25.965	2,1	74.895	2,9	-	-	100.860	1,5
Aumento ALP	36.000	2,9	120.000	4,7	12.000	0,4	168.000	2,5
C.B. Aço	35.376	2,8	-	-	-	-	35.376	0,5
Itaunense	4.774	0,5	116.698	4,5	-	-	121.472	1,8
Ferroeste	4.341	0,3	-	-	55.789	2,0	60.130	0,9
Pains	37.000	2,9	314.000	12,2	10.000	0,4	361.000	5,4
Barra-Mansa	82.267	6,5	140.970	5,5	83.219	2,9	306.456	4,6
Copala	-	-	13.677	0,5	-	-	13.677	0,2
Sipasa	50.000	4,0	200.000	7,8	250.000	8,9	500.000	7,5
Relaminados	327.250	26,6	57.750	2,2	-	-	385.000	5,9
Total	1.257.973	100,0	2.574.630	100,0	2.824.408	100,0	6.657.011	100,0
Gerd+ Pains	507.000	40,3	1.339.000	52,0	709.000	25,1	2.555.000	38,4

## **VOTO DO CONSELHEIRO EDGARD LINCOLN DE PROENÇA ROSA**

1. Trata-se do negócio jurídico correspondente à aquisição, pela COMPANHIA SIDERÚRGICA BELGO-MINEIRA, de participação acionária da DEDINI S.A. SIDERÚRGICA, no montante de 49% (quarenta e nove por cento) do capital votante, conforme narram os autos, louvando-me aqui, sobre o detalhamento dos principais aspectos do referido negócio e suas repercussões no campo da defesa da concorrência, no que consta do Relatório do ilustre Conselheiro-Relator, Marcelo Monteiro Soares, a cujo teor adiro, adotando-o como sendo o do presente voto.

2. Devo ressaltar, de início, que a matéria ora examinada se assemelha à do Ato de Concentração n.º 16/94, em que figurou como Requerente Siderúrgica Laisa S.A. (Grupo Gerdau), já decidido neste Conselho.

Tendo em vista que votei a favor da aprovação daquele Ato, no que fui vencido juntamente com os ilustres Senhor Presidente, Ruy Coutinho do Nascimento, e a Senhora Conselheira Neide Teresinha Malard, reporto-me, desde já, às razões que ali fundamentaram minha manifestação, pois que guardam pertinência e asseguram minha coerência com o que pensei e penso sobre um e outro.

3. Especificamente com relação ao presente Ato, diria que concordo, em parte, com a argumentação das Requerentes e, de outra parte, com a do ilustre Relator.

Com a das Requerentes, no que concerne às barreiras à entrada. No mesmo sentido, aliás, o pensamento expresso no voto da ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard. Diferentemente do ilustre Relator, neste particular, entendo que as barreiras à entrada são baixas, considerando-se que os concorrentes potenciais são as empresas já instaladas e, não, as que viessem a ingressar agora no mercado. E dado que esses grupos já instalados estão prontos para entrar, a qualquer momento, nesse ou naquele segmento ou subsegmento da produção siderúrgica -- como bem demonstram as Requerentes, em particular no seu excelente Memorial Final, distribuído a 12-12-95 -- não se pode vislumbrar maior risco a uma eventual tendência de abuso de posição dominante por parte de qualquer um desses grupos.

4. Outra questão diz respeito ao mercado relevante. As empresas Requerentes concorrem entre si no mercado de aços longos comuns (vergalhões, fio-máquina, barras e perfis e trefilados). O vergalhão é o único desses produtos fabricado por ambas. Daí que o mercado relevante, em termos de produto, para efeito da avaliação por parte deste Colegiado, tenha sido

limitado, pelas Requerentes, à classe de vergalhão CA 50, exatamente aquela onde há superposição das linhas de produção das Requerentes e onde a associação negocial das duas implicaria uma elevação do market share para 15%, percentual este inferior aos 20% exigidos pela Lei n.º 8.884/94 para que o negócio escapasse ao crivo do CADE.

O ilustre Relator define o mercado relevante em questão como sendo abrangente da cesta de produtos siderúrgicos correspondente a aços longos comuns. Entende ele, por outras palavras, que o virtual risco de caracterizar-se posição dominante e concentração econômica induz a que o mercado relevante, neste caso, deva considerar-se em seu conjunto. Para o Relator, levando-se em conta o mercado de laminados longos comuns, desfrutando, a DEDINI, de um market share de 5% e, a BELGO-MINEIRA, de 18,8%, resulta que a participação de ambas é da ordem de 23,8%, incidindo, então, nas prescrições do art. 54 da Lei n.º 8.884/94.

Essa visão de conjunto, restrita à análise do caso específico, a meu ver há que ser mais ampliada, a fim de que se possa analisar não somente esta transação, mas o setor siderúrgico como um todo, em face da situação atual e futura, de curto e médio prazos, sabendo-se que tal setor vem apresentando significativo movimento reestruturador do mercado. Trata-se da visão prospectiva de que nos fala, em seu lúcido voto, a sempre citada Conselheira Neide Teresinha Malard. Eu diria mais. Essa perspectiva ampliada impõe que se olhe a presente transação e o mercado onde ela se insere no contexto da realidade nacional e internacional.

Mesmo que eu pudesse aceitar, como propõem demonstrar as Requerentes, que o mercado relevante, para o caso sob exame, em termos de produto, se restringe ao subsegmento de vergalhão CA 50, eu não poderia abstrair da análise o grau de concentração, presente e potencial, do próprio Grupo Belgo/Mendes Júnior, pois não se pode desconhecer, como bem observa a ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard em seu voto, que essas duas empresas estão interligadas, conquanto sua associação ainda não tenha sido submetida ao CADE.

É, portanto, com essa visão ampliada e contextual que devo focar o campo de análise deste caso.

5. Nessas circunstâncias, vale reiterar minha posição compreensiva do grau de concentração desse mercado, tendência que lhe é típica em nível internacional, conforme manifestei em meu voto no Ato de Concentração n.º 16/94, mas, igualmente, reiterar minha atitude de cautela em relação a esse movimento concentracionista, do ponto de vista da defesa da concorrência, daí que, acompanhando o ilustre Relator, voto pela aprovação do Ato de

Concentração sob exame, vinculado ao cumprimento de compromisso de desempenho, na forma por ele proposto.

É como voto.

Brasília, 16 de fevereiro de 1996

**Edgard Lincoln de Proença Rosa**