

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

Ato de Concentração nº 05/94

Interessadas: Carborundum do Brasil Ltda. e Norton S.A. Indústria e Comércio

Relator: Conselheiro Marcelo Monteiro Soares

DECISÃO

Por unanimidade, o Plenário do CADE decidiu aprovar o Ato de Concentração nº 05/94, vinculando essa aprovação à formalização de um Compromisso de Desempenho, através do qual a Norton S.A. Indústria e Comércio, se compromete, expressamente, a cumprir as obrigações da decisão, com a devida fiscalização, pelo CADE, nos termos da legislação vigente. A requerente deverá ser manifestar, no prazo de 30 (trinta) dias, quanto a sua determinação em cumprir as obrigações da decisão.

Plenário do CADE, 19 de outubro de 1995.

RUY COUTINHO DO NASCIMENTO - Presidente

MARCELO MONTEIRIO SOARES - Conselheiro-Relator

CARLOS EDUARDO VIEIRA DE CARVALHO - Conselheiro

JOSÉ MATIAS PEREIRA - Conselheiro

EDISON RODRIGUES-CAHAVES - Conselheiro

Fui Presente:

JORGE GOMES DE SOUZA - Procurador-Geral Substituto

PARECER DO PROCURADOR

EMENTA - *Ato de concentração econômica. Integração horizontal. Aquisição parcial de ativos de produção. Disciplinamento legal. Aplicação da lei nº 8.884/94. Mercado relevante de abrasivos - segmento de rebolos e lixas. Área geográfica nacional. Mercado oligopolizado. Ato que acarreta a consolidação de posição dominante de empresa. Integração cujos efeitos ultrapassam os limites autorizados na Lei. Não comprovação de benefícios equitativos entre empresas e consumidor final. Parecer contrário à aquisição pretendida.*

I - Objeto

Cuida-se nos autos da transação que a empresa Norton S.A. Indústria e Comércio pretende realizar para a aquisição dos ativos da Divisão de Abrasivos da empresa Carborundum do Brasil S.A.. O ato envolve empresa que detém mais de 20% do mercado relevante de abrasivos, sendo submetido aos órgãos de defesa da concorrência, nos termos da Lei nº 8.884/94, de 11 de junho de 1994, aplicável ao caso, por expressa determinação legal.

II - As empresas diretamente envolvidas

A empresa adquirente, a Norton - sociedade anônima, com sede em Guarulhos - SP, tem 99,99% de seu capital controlado pela empresa francesa SPAFI - Societe Anonyme de Participacions et Industrielles, por sua vez controlada pela holding conhecida como Grupo Saint-Gobain. A empresa dedica-se à produção e comercialização de produtos do setor de abrasivos, como lixas, rebolos, abrasivos, cilindros, formas especiais e ligas de abrasivos, abrasivos granulados, bem assim a variados produtos, como adesivos refratários, plásticos químicos, fibras sintéticas de uso industrial, artefatos técnicos de fios de fibras de vidro, maquinário, equipamentos e ferramentas para manufaturas dos produtos que elabora, fabricação e comercialização de produtos de segurança, projeto e instalação de esgotos e efluentes industriais, fabricação e comercialização de vedadores e seladores, maquinaria, equipamentos e ferramentas para manufatura por processo à vácuo, extração, indústria, comércio e exportação de matérias-primas dos produtos mencionados, e ainda à prestação de serviços de representação e assistência técnica.

Os ativos a serem adquiridos pertencem à Carborundum, sociedade brasileira, sediada em São Paulo, de atuação nacional, controlada pela empresa norte-americana Carborundum Ventures Incorp., com sede em Cleveland, Estado de Ohio, que detém 99,2851% de seu capital social, ficando os restantes 0.7149%, com quotistas minoritários. A empresa, no Brasil, opera por meio de seis divisões, especializados na produção de rebolos e ligas (Divisão de Abrasivos), tecidos técnicos e filtros antipoluentes (Divisão de Produtos Têxteis), produtos refratários (Divisão de Refratários), sistema de irrigação (Divisão de Irrigação), isolantes (Divisão de Fibras Cerâmicas), e carbetos de silício, ferrocarbo, óxido de alumínio, mulita, pó abrasivo e ferro-silício moído (Divisão de Eletrominerais).

III - A transação

A operação compreende a alienação de todas as atividades relativas à industrialização e ao comércio de abrasivos (lixas e rebolos), bem assim de todas as marcas usadas, tanto para o mercado interno quanto para a exportação, respeitadas as concessões de uso e licenciamento exclusivo das marcas já efetuadas. O valor da operação deve ficar entre US\$ 17 e 23 milhões, cujo pagamento será feito integralmente no Brasil, em reais.

A transação se aperfeiçoará com a constituição, pela Carborundum de uma nova sociedade à qual seriam transferidos todos os ativos e passivos pertencentes à Divisão de Abrasivos, cujo capital seria alienado à Norton ou à outra sociedade controlada direta ou indiretamente pela Norton. “Tanto a Norton quanto a sociedade que será adquirida da Carborundum operarão junto ao mercado de forma independente, embora no setor de produção utilizem-se dos mesmos recursos e da mesma tecnologia”.

Em termos de concorrência, cuida-se de integração horizontal, na modalidade de aquisição parcial de ativos, eis que Norton e Carborundum concorrem entre si, no segmento de abrasivos. Teoricamente, a integração pode acarretar uma maior concentração no mercado, daí porque, com toda a razão, a legislação brasileira antitruste, embora defina a dominação de mercado relevante de bens ou serviços como uma infração (art. 20, I, da L. 8.884/94), tem sua utilização abrandada, em virtude da aplicação da regra da razão, que, segundo Shieber, “requer um levantamento da conjuntura econômica em que se celebrou o ajuste ou acordo em restrição da concorrência, para averiguar se este foi razoável em termos de tal conjuntura”.

IV - O mercado relevante

O mercado relevante em exame é o de abrasivos, que tem como principais produtos as lixas e os rebolos, produtos de aplicação generalizada em diversos segmentos industriais, autopeças, marcenarias, carpintarias, retificas de automóveis, etc., abrangendo todo o território nacional, tendo pouca significação a importação e a exportação.

Quanto à produção de rebolos, o mercado é constituído por pouco mais de quarenta empresas, liderados pela Norton (27,7%), vindo a seguir a Sivat (9,9%), Carborundum (9,7%), Diamangeo (6,0%), Roder (6,00%), Alcar (4,2%), Winter (4,2%) e trinta e oito outras empresas com 32,3% da oferta nacional. No que tange às lixas, a posição dominante, quanto à oferta, também é exercida pela Norton (53,1%), seguida das empresas 3M do Brasil (34,3%), Carborundum (7,3%), Gothard (4,9%). As importações respondem por 0,4% da oferta total de lixas.

Pelo lado da demanda, as empresas interessadas informa que a Carborundum possui aproximadamente 1.500 clientes nacionais, dos quais a Acesita, em rebolos, responde por mais ou menos 6,8% de seu faturamento, enquanto nas lixas, o mais importante de seus clientes (em torno de 1.100) é responsável por 3,9% do faturamento. A Norton também possui clientes que adquirem grandes quantidades de seus produtos: a Casa das Soldas compra 2,9% das lixas e a Autolatina 5,9% dos rebolos produzidos.

Os principais fornecedores de matéria-prima da Carborundum são as empresas Washington Mills (7,4%), seguida de Noritake (6,7%), Fabril Casale (6,6%), Ferro Enamel (6,3%), e outras empresas, com participação

menor, quanto à produção de rebolos. Relativamente, às lixas, o fornecedor mais importante é a empresa Cia. De Zorzi, com 17,2% de participação.

A Norton tem como principal fornecedor de matéria-prima para abrasivos a Cia. De Tecidos Santanense (7,59%).

V - Disciplina legal do ato de concentração

À integração em exame, aplicam-se as disposições da Lei nº 8.884/94, cujo art. 54, reza que “os atos, sob qualquer forma manifestados, que possam limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência, ou resultar na dominação de mercados relevantes de bens ou serviços, deverão ser submetidos à apreciação do CADE”. Incluem-se nesses atos aqueles que visem a qualquer forma de concentração econômica, seja através de fusão ou incorporação de empresas, constituição de sociedade para exercer o controle de empresas ou qualquer forma de agrupamento societário, que implique participação da empresa em vinte por cento do mercado relevante, ou em que qualquer dos participantes tenha registrado faturamento bruto anual, no último balanço, equivalente a cem milhões de UFIR, ou unidade de valor superveniente.

No exame desses atos, a atuação do CADE não é discricionária, porquanto poderá autorizá-los, desde que tenham por objetivo, cumulada ou alternativamente: a) aumentar a produtividade, melhorar a qualidade de bens ou serviço ou propiciar a eficiência e o desenvolvimento tecnológico ou econômico; b) distribuir eqüitativamente os benefícios decorrentes entre seus participantes, de um lado, e os consumidores ou usuários finais, de outro; c) não implicar eliminação da concorrência de parte substancial de mercado

relevante de bens e serviços; e d) sejam observados os limites estritamente necessários para atingir os objetivos visados. Também poderão ser considerados legítimos os atos que atendem pelo menos a três desses objetivos, quando necessários por motivo preponderantes da economia nacional e do bem comum, e desde que não impliquem prejuízo ao consumidor ou usuário final.

O ato jurídico mediante o qual a Norton adquirirá ativos de Carborundum, para ser válido, pressupõe sua aprovação pelo CADE, pois as duas empresas possuem uma participação efetiva no segmento. Daí a consulta prévia à aquisição, cujo exame, na ótica da Procuradoria, far-se-á em obediência às eficiências, benefícios, restrições e limites, a que aludem os incisos do art. 54, § 1º, da Lei nº 8.884/94. De antemão, descarta-se a possibilidade de exame da matéria sob o enfoque do parágrafo segundo, porque não se questiona qualquer motivo preponderante da economia nacional, que inclusive não foi alegado no processo.

VI - Das eficiências

Segundo as empresas, a transação há de ser autorizada por este Colegiado, em virtude da pretensão da Carborundum de abandonar o segmento de abrasivos, cujo faturamento representa cerca de 22% das verbas brutas no País, percentual este que vem decrescendo nos últimos anos. O Brasil é o único País em que a Carborundum ainda mantém atividades na área de manufatura e venda de abrasivos. esclarecem que o negócio em exame não terá o condão de afetar negativamente o mercado. Informam que a produção de abrasivos vem sendo muito deficitária para a Carborundum, que necessita de elevados investimentos para acompanhar a moderna tecnologia do setor. Se

o negócio não for realizado, a Carborundum não descarta a possibilidade de simplesmente encerrar suas atividades, com as conhecidas conseqüências, entre as quais a mais dramática é a redução de postos de trabalho.

A Norton se predispõe a efetuar investimentos no setor, para a modernização do parque industrial, na conquista de ganho de produtividade e resultantes reduções de custo, voltando-se para o embate no forte mercado internacional, contando com suporte econômico-financeiro e tecnológico de outras empresas do grupo instaladas em diversos países.

Sob este aspecto, a competitividade seria mantida, pois o País continuaria a produzir abrasivos. Uma outra alternativa seria a continuidade da produção, com reduzidos níveis de investimentos; o que não foi posto em questão.

O marcante domínio de uma empresa sobre determinado segmento do mercado relevante permite-lhe a determinação do preço, com reflexos negativos diretos para o consumidor sem o mínimo poder de barganha. No caso dos abrasivos, pode-se dizer que o preço é determinado pelas principais empresas produtoras, em função da quantidade adquirida no mercado nacional, sendo de nenhuma influência direta para o consumidor final brasileiro o preço do produto no mercado exterior, devido às alíquotas mínimas com que são taxadas. A distância entre o centro produtor e consumidores finais é fator considerável, influenciando no preço o frete, o seguro, etc., sendo desprezível as barreiras alfandegárias. Entretanto, devido ao baixo valor agregado nos produtos abrasivos é lógico admitir que é economicamente preferível adquirir um produto local de qualidade, de preço um pouco elevado, do que outro agravado pelo ônus da importação, em que pesam os ineficientes e caros portos brasileiros. Não há elementos que indiquem com

clareza que o consumidor ou usuário final do produto seja beneficiado com a transação.

Não é de se desprezar a possibilidade efetiva de a concorrência vir a ser afetada, no mercado em questão. O grau de concentração, medido pelo Índice Herfindahl-Hirschman (HHI), no setor de lixas, é altamente elevado, atingindo 4.073,53 pontos, sem a integração pretendida. Efetuada esta, o grau de concentração sobe para 4.848,83 pontos. No segmento de rebolos, o fator concentração não atinge aspectos tão dramáticos, pois segundo o critério antes utilizado, o grau atinge 1.094,12 pontos; subindo para 1.631,15, se realizada a integração.

Os pareceres das Secretarias de Política Econômica (Ministério da Fazenda) e de Direito Econômico (Ministério da Justiça) minimizam os impactos negativos para a concorrência pela concentração no mercado decorrente do ato, dizendo da possibilidade de a transação ser autorizada por este Colegiado, desde que atendidas as condições que elencam.

Ocorre que a transação implica o fortalecimento da posição dominante de uma empresa em um setor marcadamente oligopolizado, por si só potencialmente danoso à concorrência, principalmente porque se cuida de segmento com exigências de elevados níveis de investimentos, tornando-o pouco atrativo para novas empresas.

VII- Conclusão

À integração da Norton com a Divisão de Abrasivos da Carborundum contrapõe-se a idéia de retirada pura e simples da empresa Carborundum do mercado de abrasivos, com todos os reflexos negativos que essa proposta

apresenta. Em termos de defesa da concorrência esta procuradoria não encontra razões de eficiência que permitam a este Conselho a integração pretendida. A alegada sinergia decorrente da associação inegavelmente trará ganhos econômicos e financeiros para a empresa, entretanto não se vislumbra qualquer benefício para o usuário final. Em realidade, uma questão fundamental, a dos preços do produto, é abordada unicamente para se dizer que ele vem decrescendo, não em função da melhoria da qualidade ou aumento da produção, mas em virtude da retração da economia.

Considerados todos esses aspectos, ao ver da Procuradoria, a confrontação de aspectos positivos e negativos reflete, como resultado, a manutenção do principal obstáculo à formação legal de oligopólios, a eliminação de parte substancial do mercado relevante. A integração pretendida acarretará ganhos para a empresa adquirente, que passará a dominar 61% do mercado de lixas e de 37% do mercado de rebolos, sem nenhum benefício para a concorrência ou para o consumidor final brasileiro.

Isto posto, à míngua de elementos no processo, capazes de descaracterizar o fato de que a integração pretendida ultrapassa os limites autorizados dos atos de concentração econômica, a que alude o inciso I; considerando que não ficou demonstrado o benefício eqüitativo entre empresas e consumidor final, a que se refere o inciso II; e até porque não poderá haver concorrência, face ao nível de concentração, o que contraria o inciso III; e ainda por considerar que o caso não é o de aplicação do inciso IV, todos do parágrafo primeiro do artigo 54 da Lei nº 8.884/94, esta Procuradoria é de parecer contrário à integração pretendida.

Jorge Gomes de Souza

Procurador-Geral Substituto

07 de fevereiro de 1995

VOTO CONSELHEIRO RELATOR MARCELO MONTEIRO SOARES

1.1. CARBORUNDUM DO BRASIL LTDA. e NORTON S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO submeteram à aprovação da Secretaria de Direito Econômico - SDE, com fundamento na Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, ato de concentração consistente na aquisição, pela NORTON, dos ativos da CARBORUNDUM que compõem a sua Divisão de Abrasivos.

A operação pretendida dar-se-ia pela alienação à NORTON de toda a atividade relativa à industrialização e ao comércio de abrasivos (lixas e rebolos) bem como das marcas da CARBORUNDUM, ressaltando-se concessões de uso e licenciamentos exclusivos concedidos anteriormente.

A CARBORUNDUM constituiria uma subsidiária com ativos fixos e capital de giro da sua Divisão de Abrasivos, com o nome de CARBORUNDUM ABRASIVOS LTDA., e venderia a totalidade de suas quotas à NORTON e/ou a outra empresa a ela ligada direta ou indiretamente. A CARBORUNDUM continuaria existindo com suas marcas, seus produtos, sua ação comercial e, portanto, sua clientela. Nas áreas administrativas, técnica e industrial haveria estreita cooperação entre as empresas visando redução de custos e otimização de recursos tecnológicos e produtivos (fls. 205).

Para assegurar a continuidade das operações da CARBORUNDUM ABRASIVOS LTDA. após a aquisição de suas quotas pela NORTON, o seu

quadro de pessoal seria mantido, ressaltando-se pequenos ajustes às condições de mercado e às providências de otimização da produção (fls. 205).

O montante da operação, se realizada, deverá ficar entre US\$ 17 e 23 milhões, cujo pagamento será feito totalmente no Brasil, em reais. Nesses valores incluem-se os ativos fixos e marcas, em torno de US\$ 15 a 20 milhões, e o capital de giro, em torno de US\$ 2 a 3 milhões.

A operação visa, segundo as Requerentes, ao aumento da capacidade produtiva da NORTON, propiciando o surgimento de maior economia de escala. Para a CARBORUNDUM não haveria mais interesse em continuar investindo no setor por ser a única unidade industrial de seu grupo econômico no mundo a permanecer no ramo da indústria de abrasivos, o que concorreria diretamente para a obsolescência de seu parque industrial.

1.2. Em 14.03.95, em petição protocolada no CADE, a CARBORUNDUM informou que a BP América Inc., controladora indireta da CARBORUNDUM do Brasil Ltda., teria anunciado, em (...)

Afirma a empresa que sua intenção em vender seus negócios de abrasivos a uma empresa do Grupo Saint-Gobain no Brasil é inteiramente independente e anterior à decisão de venda das demais empresas da CARBORUNDUM, no mundo, pela BP.

1.3. A Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE, no parecer de fls. 227/251, afirma que o acréscimo de participação da NORTON no mercado de abrasivos seria relativamente pequeno e não alteraria substancialmente a estrutura do mercado anterior.

Constatou aquela Secretaria que, apesar da liderança que a NORTON detém no segmento de rebolos e da maior concentração da oferta observada na produção e venda de lixas, a evolução dos preços médios desses produtos indica “uma incapacidade das empresas em adotar estratégias oligopolistas anticíclicas”.

Para a SEAE, as reduzidas tarifas aduaneiras existentes para as lixas e rebolos, 5% e 0%, respectivamente, impõem um limite às estratégias comerciais dos produtores nacionais. Elevações substanciais de preços, exemplifica a Secretaria, incentivariam os clientes a recorrerem ao mercado internacional.

A Secretaria afirma não ter identificado importantes barreiras à entrada de novos produtores nesse mercado e conclui que a pretendida operação fortaleceria a posição competitiva nacional, em quadro de ampliação de mercados através do Mercosul, na forma de inevitáveis ganhos de escala decorrentes da aquisição.

1.4. No entendimento da Secretaria de Direito Econômico - SDE, não existem elementos que justifiquem a não aprovação da operação vez que preenche os requisitos legais (fls. 288/322).

1.5. O ilustre Procurador-Geral Substituto, Dr. Jorge Gomes de Souza, manifestou-se pela não concessão da autorização, por entender que a operação pretendida não preenche os requisitos previstos no parágrafo 1º do art. 54 da Lei nº 8.881, de 11 de junho de 1994 (fls. 338/343).

1.6. Trata-se o presente caso de integração horizontal, eis que a NORTON e a CARBORUNDUM concorrem entre si.

Da integração decorrerá uma participação relativa superior a 20%, razão pela qual enquadraram-se a operação no parágrafo 3º do art. 54 da Lei nº 8.884/94. Constata-se, ainda, que as requerentes preenchem o requisito do faturamento bruto de cem milhões de UFIRs.

Assim sendo, há que se examinar, primeiramente, se a integração aumentaria o poder de mercado da empresa adquirente e se, em razão do índice de concentração e das características do próprio mercado, poderia, potencialmente, causar efeitos adversos à concorrência e desencorajar a entrada de outros concorrentes.

2 - DAS REQUERENTES

2.1. A NORTON tem, 99,9% de seu capital controlado pela empresa francesa SPAFI-Société Anonyme de Participations Financières et Industrielles, a qual, por sua vez, é controlada pelo Grupo Saint-Gobain.

A NORTON S/A nasceu em São Paulo em 1938. Atualmente a empresa fabrica apenas produtos relacionados com a linha de abrasivos em geral, podendo-se destacar os rebolos, cuja participação no faturamento total da empresa, em 1993, foi da ordem de 39,2%, e as lixas, que participaram com 54,7%, naquele mesmo ano. Os produtos refratários e grãos abrasivos participaram com 5% e os produtos de fibra de vidro responderam por apenas 1,1% do faturamento da empresa (fls. 170).

A NORTON tem como suas controladas as empresas Norton do Nordeste S/A, Norton Argentina e Norton Minérios Ltda.

A Norton do Nordeste S/A, controlada em 99,99% pela NORTON, é uma empresa que opera, basicamente, na produção dos mesmos produtos de lixas e rebolos produzidos por sua controladora, sendo que uma parte da produção de rebolos é destinada especificamente ao mercado de exportação. Sua produção é vendida integralmente à NORTON, sendo responsabilidade dessa última o atendimento das necessidades dos clientes, utilizando-se, para tanto, dos produtos produzidos pelas duas empresas (fls. 362).

A Norton Argentina, controlada também em 99,99%, foi uma empresa criada no final de 1993 como parte de um planejamento de atuação mais abrangente no MERCOSUL em consonância com a estratégia de expansão da exportação de produtos.

A empresa não possui produção própria, atuando apenas como uma base comercial, constituindo-se esse o meio mais objetivo que teria sido encontrado para atender, de forma eficiente aquele que seria, reconhecidamente, o segundo mercado mais importante de produtos abrasivos na América do Sul, através da revenda de, exclusivamente, produtos produzidos no Brasil pela NORTON (fls. 362).

A Norton Minérios Ltda., controlada em 88,57% pela NORTON, foi uma empresa constituída para atuar na extração de um dos minerais básicos para a fabricação dos produtos abrasivos, ou seja, a bauxita. A bauxita, por sua vez, submetida a processos industriais, transforma-se num dos grãos abrasivos utilizados pela NORTON.

Por questões estratégicas, a NORTON decidiu abandonar a extração de bauxita, passando a adquiri-la de terceiros, mas mantendo a transformação de grãos abrasivos, assim como continuou a adquirir o carbureto de silício de terceiros, suprindo em conjunto suas necessidades gerais de grãos abrasivos.

Como consequência dessa decisão estratégica, a Norton Minérios Ltda. deixou de existir a partir de 30 de setembro de 1994, através de sua incorporação à Norton do Nordeste S/A (fls.363).

A NORTON tem unidades fabris em Guarulhos/SP e em Igarassú e Paulista/PE (fls.74).

2.2. A CARBORUNDUM é uma sociedade brasileira controlada em 99,7% pela Carborundum Ventures Inc., empresa com sede em Cleveland, nos Estados Unidos da América. A matriz denomina-se The Carborundum Company, operando em mais de 8 (oito) países nas áreas de refratários, fibras cerâmicas, cerâmicas estruturais e cerâmicas eletrônicas.

A CARBORUNDUM iniciou suas operações no Brasil em 1953, sendo o ramo de atividade da empresa bastante diversificado, abrangendo as seguintes áreas indústria e comércio de máquinas e abrasivos em geral, de matérias isolantes, produtos refratários e materiais correlatos, indústria e comércio de máquinas de irrigação, equipamentos e materiais correlatos; indústria e comércio de produtos têxteis em geral; exportação dos produtos acima enumerados e a importação das matérias-primas necessárias à sua fabricação; comércio doméstico e internacional de produtos primários manufaturados e semi-manufaturados, mediante compra e venda, exportação e importação e intermediação de negócios; prestação de serviços de comércio internacional na promoção, divulgação e colocação de mercadorias brasileiras nos mercados estrangeiros por conta própria e de terceiros; exploração e aproveitamento de jazidas minerais no território nacional; pesquisa, processamento, refinação, industrialização e comercialização de qualquer espécie ou tipo de substância mineral; e representação de outras sociedades,

nacionais ou estrangeiras, na base de comissão, consignação ou qualquer outra forma permitida em lei.

A empresa opera por meio de seis divisões autônomas, especializadas conforme os produtos que fabricam. A Divisão de Abrasivos, responsável pela produção de abrasivos de liga, popularmente conhecidos como rebolos, e abrasivos revestidos, comumente denominados lixas, detém uma participação de 22% das atividades totais da CARBORUNDUM; A Divisão de Produtos Têxteis, especializada em tecidos técnicos e filtros anti-poluentes, responde por 7%, a Divisão de Refratários detém uma participação de 26%, a Divisão de Sistemas de Irrigação, que trabalha com os sistemas de irrigação por pivô central e por gotejamento, é responsável por 12% das atividades da empresa, a Divisão de Eletro-Minerais, que opera com os minerais carbureto de silício, ferrocarbo, óxido de alumínio, mulita, pó abrasivo e ferro-silício moído, responde por 16%, e a Divisão de Fibras Cerâmicas que detém uma participação de 17% (fls. 204).

A CARBORUNDUM, por sua Divisão de Abrasivos, fabrica e comercializa as lixas e os rebolos, produtos que respondem por 36,4% e 63,6%, respectivamente, do faturamento da divisão.

A produção de abrasivos da CARBORUNDUM encontra-se localizada na cidade de Vinhedo, Estado de São Paulo.

3 - DO MERCADO RELEVANTE

3.1. As lixas são abrasivos revestidos na forma de folhas, correias, rolos, rodas e discos. São utilizados nas indústrias automotiva, metalúrgica, madeira e de calçados, e em outras aplicações que exijam abrasivos de

grande durabilidade e alto desempenho. As lixas podem ser manufaturadas em tamanhos padrão ou de acordo com as exigências do consumidor.

Os rebolos são abrasivos de liga, os quais são divididos basicamente em dois grupos, segundo seus processos produtivos: resinóides e vitrificados. São utilizados na indústria de metalurgia e de transformação metal-mecânica, construção civil, autopeças, automobilística, siderúrgica, siderúrgica, etc. Os rebolos estão presentes em todos os segmentos de mercado, atendendo aos mais diversos tipos de aplicações, cujo desempenho se revela especial nos processos de remoção e acabamento de superfícies, trabalhos que consistem em remover excessos, corrigir falhas de peças fundidas ou usinadas, conferindo à peça-obra características finais de geometria, tolerância e acabamento superficial.

Nas atividades produtivas em que são utilizadas as lixas, é possível a substituição de uma lixa revestida na forma de folhas, por exemplo, por lixas revestidas de formas diferentes e vice-versa.

Quanto à utilização dos rebolos, o mesmo fato não se dá no que diz respeito a um tipo especial de rebolo denominado diamantado. Pode-se afirmar que nas atividades produtivas em que são utilizados rebolos produzidos com grão abrasivos-diamantes é possível a sua substituição por rebolos produzidos com outros tipos de grão abrasivo e vice-versa. Contudo existem diferenças entre o rebolo produzido com grão-diamantes e o rebolo convencional, que afasta a possibilidade de ser aquele rebolo um substituto desse último, uma vez que tais diferenças reduzem substancialmente a possibilidade do consumidor canalizar sua preferência para o substituto, em caso de um acentuado aumento de preço dos rebolos convencionais.

Dentre tais diferenças, acentuam-se as seguintes (fls. 781/783).

1. Custos de Inventários

O custo de aquisição de um rebolo diamantado pode representar até 30 vezes o custo de aquisição de um rebolo produzido com outros abrasivos. Devido a esse fato, o inventário necessário de rebolos torna-se sensivelmente maior quando o consumidor utiliza rebolos diamantados.

2. Diferença Inicial

A diferença de custo de aquisição afasta do mercado de rebolos diamantados um número muito grande de consumidores para os quais as vantagens qualitativas do rebolo produzido com diamantes não lhes atende o interesse relativo.

3. Grau de Especialização da Mão-de-Obra

A utilização de rebolos de diamante exige um certo grau de especialização do operário que executa a operação. Por se tratar de uma ferramenta de custo alto, é imprescindível que sejam utilizadas técnicas especiais que permitem a utilização integral do rebolo e evitem o seu desgaste prematuro. O mesmo não acontece com o rebolo convencional, que é de mais fácil manejo.

4. Escala de Produção

A operação de afiação de ferramentas, que é o grande campo de utilização de rebolos diamantados, pode ser contínua quando há um grande volume de afiações da mesma ferramenta e extremamente variada quando o consumidor afia ferramentas de diversos tipos com o mesmo reboło.

Obstada, assim, a flexibilização da escolha do consumidor, em decorrência da acentuada diferença de preço entre os produtos passíveis de serem substituídos, o mercado relevante é o de lixas e rebolos (vitrificado e resinóide), excetuar-se, pois, neste último caso os rebolos diamantados.

A grande maioria das empresas fabricantes de lixas e rebolos tem suas unidades fabris localizadas no Estado de São Paulo. Seus produtos são destinados a todo o País, tendo contudo, uma demanda acentuada nas Regiões Sul e Sudeste, tendo em vista situarem-se nessas regiões os grandes parques industriais do País.

Tem-se, pois, que o mercado relevante é o de lixas e rebolos (vitrificado e resinóide), o qual, em termos geográfico, abrange todo o território nacional, uma vez que a oferta atende a demanda de todo o País.

Diversamente do entendimento da Secretaria de Acompanhamento Econômico e da SDE, não entende este Conselheiro-Relator que o mercado relevante seja o de abrasivos, porquanto existem outros produtos, que não somente as lixas e os rebolos, que também são considerados abrasivos, como é o caso do reboło diamantado. Veja-se, como exemplo, a NORTON, que produz outros abrasivos como disco diamantado (2,7%) e outros abrasivos (3,7%).

Tendo em vista que as lixas e os rebolos são produtos diferenciados que apresentam, dentre outros aspectos, composição, características, estruturas de oferta e finalidades distintas, a análise do mercado relevante deverá considerar as especificidades de cada segmento.

3.2. No segmento de lixas, atuam as empresas NORTON, que detém uma participação relativa, em termos de quantidade vendida no mercado interno, de 55,39%, a 3M DO BRASIL, com uma participação de 34,36%, a CARBORUNDUM, de 3,97%, e a GOTTHARD, de 6,28%.

No segmento de rebolos, atuam basicamente, 33 empresas de pequeno, médio e grande porte, sendo as seguinte as participações das empresas: NORTON, 25,91%; São João Abrasivos, 13,69%, CARBORUNDUM, 13%; Icdcr, 10,68%; Sivac, 5,97%; Alcar, 5,92%; Icapex, 5,49%; Foseco, 2,96%; Saturno, 1,85%; Inabra, 1,61%; Amaril, 0,80%; Abrasipa, 0,58%; Reboviza, 0,48%; Itambé, 0,45%; Acre caxias, 0,28%, Pontobrás, 0,06%; Copp, 0,01%; Outros, 10,26%.

O índice de concentração do segmento de rebolos alcançam 1.391 pontos, calculado pelo índice Herfindah-Hirschman (IHH). A operação elevaria esse índice para 2.065, acarretando um aumento da ordem de 674 pontos.

No segmento de lixas o índice de concentração é de 4.304 pontos. A integração aumentaria esse índice para 4.744 gerando um aumento de 440 pontos.

O segmento de lixas apresenta-se concentrado, onde três empresas respondem por 96% da produção da indústria.

No segmento de rebolos, o nível de concentração é menor e as três principais empresas produtoras detêm uma participação da ordem de 52,6%.

Tendo em vista os aumentos nos índices de concentração dos segmentos que constituem o mercado relevante, notadamente no de rebolos,

faz-se necessário examinar a estrutura desse mercado bem como se a operação pretendida irá propiciar eficiências que justifiquem a eliminação da concorrência entre a NORTON e a CARBORUNDUM.

4 - CARACTERÍSTICAS DO MERCADO RELEVANTE

Estrutura da Oferta

4.1. A estrutura da oferta do mercado de lixas e rebolos apresenta-se de forma diferenciada nos respectivos segmentos. No segmento de lixas, o qual apresenta uma estrutura concentrada, atuam apenas 04 empresas. Já no segmento de rebolos atuam, basicamente, 33 empresas, sendo esse segmento mais pulverizado.

Essa diferença deve-se ao fato das atividades produtivas de lixas requerem maiores investimentos para instalação de uma planta industrial. Enquanto uma fábrica de rebolos requer um investimento de aproximadamente US\$ 500 mil, uma unidade de produção de lixas necessita de cerca de US\$ 3 milhões para sua implantação.

A NORTON e a CARBORUNDUM são as únicas empresas que se dedicam à produção de lixas e de rebolos. As demais empresas atuam em uma ou em outra linha de produção.

A participação da NORTON no segmento de lixas apresentou ligeira expansão nos últimos 05 anos, tendo, em 1994, alcançado 57,1% contra 53,2% da participação obtida em 1990 (fls.).

Por seu turno, a participação da CARBORUNDUM neste mesmo segmento vem decrescendo desde 1990, passando de 5,3% para 3,9%, em 1994.

A 3M do Brasil, que se apresenta como a maior concorrente da NORTON no segmento de lixas, apresentou ligeira queda em sua participação, passando de 38,2%, em 1990, para 33,6%, em 1994.

Já a Gotthard que, não obstante sua posição mais modesta, aumentou sua participação nos últimos 5 anos, evoluindo de 3,3% em 1990, para os atuais 5,3%.

Verifica-se que o mercado relevante no que concerne ao segmento de lixas tem se mantido estável. Segundo informações do SINAESP, nenhuma empresa ingressou ou abandonou as atividades de produção de lixas nos últimos 10 anos, sendo a Gotthard a empresa mais antiga, com 46 anos de atividade produtiva, e a mais nova a 3M, com 33 anos (fls. 671/674). Efetivamente, a empresa que concorre com a NORTON é a 3M, no que diz respeito ao poder de mercado que ambas detém. A operação em praticamente nada alterará a estrutura concentrada já existente, já que a produção da CARBORUNDUM representa cerca de 3,9%. A 3M continuará a ser a efetiva concorrente da NORTON.

No segmento de rebolos, a NORTON também ocupa uma posição de liderança, com uma participação de 25,91%, a qual, após a realização da operação, passará a um “market share” de 38,91%, somando-se, assim, 13,0% da participação pertinente a CARBORUNDUM. As demais concorrentes apresentam participações da ordem de 3,6% (SÃO JOÃO ABRASIVOS), 10,6% (ICDER), 5,9% (ALCAR); 5,9% (SIVAT); 5,4% (ICAFER), operando, ainda, 10 empresas com participações mais reduzidas e outras participações inexpressivas. Estas empresas foram objeto de investigação e, tendo em vista

a sua reduzida participação no segmento de rebolos, seja em conjunto, seja individualmente, este Conselheiro decidiu por agrupá-las no item “outros” para efeito de análise do mercado relevante, considerando assim as informações constatadas dos quadros anexos.

Capacidade Instalada, Produção e Desempenho

4.2. No biênio 1993/94, as capacidades instaladas de lixas e de rebolos da CARBORUNDUM e da NORTON permaneceram inalteradas. Contudo, o mesmo não se deu com relação ao grau de utilização. A CARBORUNDUM apresentou níveis de utilização de sua capacidade produtiva de 74,06% para as lixas, e de 78,61% para os rebolos. Com relação à NORTON, estes níveis foram da ordem de 98,26% para as lixas e de 66,26% para os rebolos.

A CARBORUNDUM apresentou, no período de 1990/1994, um decréscimo de 3,63% na produção de lixas e um aumento de 20,54% na produção de rebolos. Já a NORTON apresentou, no mesmo período, um crescimento de 32,26% na produção de lixas e 18,52% na de rebolos.

A 3M do Brasil, maior concorrente da empresa líder no segmento de lixas NORTON, apresentou no período de 1990/93 um aumento em sua produção de 8,3%. Ressalte-se que, em 1994, a capacidade da 3M foi ampliada de 14.000 m² para 25.000 m², perfazendo um aumento de 78,57% (fls. 448).

A NORTON informa que para 1995 estaria previsto um adicional de 1.500 mil m² em sua capacidade instalada de produção de lixas, o que totalizaria 24.000 mil m². Prevê, ainda, um adicional de 3.500 mil m² para

1996, perfazendo 27.100 mil m² (fls. 242). Assim, a partir de 1996, NORTON e 3M, disporão praticamente, da mesma capacidade instalada de produção de lixas.

Verifica-se a intenção da 3M de intensificar sua participação no mercado, haja vista o aumento de sua capacidade instalada. Tal fato representa um indicador de competitividade, principalmente no que diz respeito ao mercado externo, porquanto a 3M teve um aumento expressivo nas exportações de 733,02%, ou seja, passou de 215.000 m² exportados para 1.791 milhão de m², no período de 1990/91. Esse é o mercado em que a NORTON informa que pretende ampliar sua participação, tornando-se um centro exportador de lixas e de rebolos.

Vendas, Faturamento e Preços no período de 1990/94

REBOLOS

4.3. A CARBORUNDUM, no período em exame, incrementou suas vendas totais de rebolos em 13,09%. As vendas para o mercado interno aumentaram em 5,32%, sendo que a quantidade de rebolos destinada ao mercado externo aumentou em 37,86%.

A NORTON, no mesmo período, expandiu suas vendas em 20,1%, sendo que as destinadas ao mercado interno aumentaram em 8,22%. Já as vendas para o mercado externo tiveram seu volume acrescido em 43,22%.

Os rebolos, em 1990, foram responsáveis por 42,10% do faturamento total da NORTON, quando a empresa com as vendas do produto para os mercados doméstico e externo faturou US\$ 44.729 milhões. Em 1994, a

participação dos rebolos no faturamento total da NORTON foi reduzida para 35,28%, quando faturou US\$ 37,23 mil.

Para a CARBORUNDUM, os rebolos, em 1990, responderam por 67,68% do faturamento de sua Divisão de Abrasivos (US\$ 18.095 mil), caindo essa participação para 63,56%, em 1994 (US\$ 13.661 mil).

De acordo com informações prestadas pela Alcar, Sivat, Saturno, Inabra, Amaril, Abrasipa, Icaper e Foseco, o produto rebolo responde por 94%, 100%, 90%, 68%, 100%, 100%, 30% e 7%, respectivamente, do faturamento total dessas empresas.

A diversidade de tipos de rebolos e lixas fabricados pelas empresas que atuam no mercado relevante e a especialização de cada concorrente em um ou mais tipo de produto são fatos que dificultam comparações entre os preços praticados pelas empresas concorrentes.

A par da composição das “cestas de rebolos” de cada empresa apresentar-se distinta uma das outras, e essa composição alterar-se ao longo do tempo, algumas considerações sobre o histórico dos preços médios da NORTON e da CARBORUNDUM merecem ser apresentadas, com vistas a se ter um referencial do comportamento dos preços médios referentes àqueles produtos.

Em 1990, a NORTON comercializava a tonelada do rebolo ao preço médio de US\$ 9.034. Já a CARBORUNDUM, sua maior concorrente nesse segmento, vendia o produto a US\$ 7.525. O preço médio mais alto à época era de US\$ 16.040, praticado pela Sivat, sendo o menor preço o da Inabra no valor de US\$ 4.691.

As diferenças verificadas entre este preço e o mais alto praticado nesse segmento, da ordem de 241,93%^m reflete a distinção do “mix” de produtos que cada empresa adota.

Os preços médios de rebolos praticados pela NORTON no mercado interno, com a retração das atividades econômicas e a abertura da economia ocorridas no período de 1990/91, apresentaram queda sensível, passando de US\$ 9,034/t, em 1990, para US\$ 5.640/t, em 1991. A partir de então, mantiveram-se estáveis, em 1992 (US\$ 5.890/t), ocorrendo uma elevação considerável a partir de 1993, ou seja, de 14,7% (US\$ 6.760/t), seguida de novo aumento efetivo em 1994, da ordem de 3,0%, situando o preço em US\$ 6.960 (1º semestre).

A CARBORUNDUM, por sua vez, comercializava a tonelada do rebolo, em 1990, a US\$ 7.530, tendo este preço, a exemplo da NORTON, sofrido redução considerável, em 1991, caindo para US\$ 4.870/t. Nos dois últimos anos o preço médio do rebolo comercializado pela CARBORUNDUM apresentou queda de 5,5% alcançando, em 1993, US\$ 4.960/t, e, em 1994, US\$ 4.700/t (fls. 243).

Tais ocorrências demonstram que os históricos dos comportamentos dos preços médios de rebolos da CARBORUNDUM e da NORTON, no período de 1990/94, apresentaram-se bastante diferenciados, merecendo considerações deste Conselheiro a respeito.

Os preços médios praticados pela CARBORUNDUM, em 1994, representam 62,4% daquele patamar verificado em 1990, período de economia fechada e elevadas alíquotas, apresentando-se em queda ao longo do período de 1990/94.

Poder-se-ia imaginar que a redução dos preços médios de rebolos da CARBORUNDUM, da ordem de 5,5%, em 1994, estivesse associada à

redução nas vendas, tal fato não se verificou, tendo as quantidades comercializadas pela empresa, em 1994, ano de forte reativação do setor industrial, se expandido em 17%.

No caso da NORTON, os preços médios dos rebolos, após queda em 1991, expandiram-se, tendo alcançado, em 1994, 77% daquele nível observado em 1990. Apresentaram-se em ascensão nos últimos três anos, tendo acumulado um aumento real de 18,4%, no 1º semestre de 1994 (excluído a valorização do real frente ao dólar). É importante observar que a estabilidade e o posterior aumento ocorrido nos preços médios dos rebolos praticados pela NORTON deu-se em um período de redução substancial do imposto de importação, em que os produtos da empresa foram expostos a concorrência internacional.

Em 27.07.95 a NORTON, atendendo solicitação deste Conselheiro-Relator, encaminhou conjunto de informações sobre rebolos e dentre essas informações, ficou evidenciada a expansão dos preços praticados pela empresa no período 1992/94. Segundo a NORTON, tal incremento de preços justifica-se em função da alteração no “mix” de produtos com a ampliação da participação de produtos mais nobres e de maior valor específico que tiveram expressiva participação nas vendas de rebolos (cerca de 18% do faturamento).

LIXAS

A CARBORUNDUM, no período de 1990 a 1994, reduziu suas vendas totais de lixas em 9,14%, tendo as vendas para o mercado interno sofrido um aumento de 17,7% e aquelas destinadas ao mercado internacional caído para 59,47%. A produção da empresa, no período, sofreu redução de 3,63%.

No mesmo período, a NORTON incrementou suas vendas totais em 29,37%. A quantidade vendida de lixas para o mercado interno aumentou em 11,68% e as exportações sofreram um expressivo aumento da ordem de 733,02%. A empresa, no período, elevou sua produção em 8,33%.

Efetivamente, as empresas que, atualmente, se dedicam às atividades de exportação de lixas são a NORTON e a 3M. As exportações realizadas pela CARBORUNDUM são pequenas e aquelas realizadas pela Gotthard, insignificantes.

Quanto a análise do comportamento dos preços médios das lixas no mercado interno, verifica-se, a exemplo do ocorrido com os rebolos, uma queda no ano de 1991, em relação ao ano anterior, por parte de todas as empresas produtoras. A NORTON que, em 1990, vendia 1.000 m² de lixas a US\$ 4.190 passou a fazê-lo, em 1991, a US\$ 1.018, reduzindo-o, ainda, no ano de 1992 para US\$ 2.973, o que representou uma queda de 38,8%. A partir de 1993, o preço médio das lixas produzidas pela NORTON aumentou 9,5%, alcançando o valor de US\$ 3.256, em 1994, sofreu pequeno aumento, atingindo US\$ 3.288.

A NORTON, a exemplo do verificado para os rebolos, encaminhou planilha contendo o histórico da evolução dos preços de dois tipos de lixas (T223 e K246), onde fica evidenciada a queda nos preços no período 1989/90 e a estabilização dos preços a partir de então. No caso específico de “lixa fibra”, também enviada pela NORTON, tem-se uma queda acentuada no biênio 1989/90, seguida de estabilização em 1991/93 e ligeira redução em 1994 (fls.).

A 3M apresentou uma variação em seus preços médios internos, no período compreendido entre 1990/94, de -3,16%. Em 1990, a empresa vendia o produto a US\$ 3.763, reduzindo-o para US\$ 3.644, em 1994.

A variação dos preços médios da CARBORUNDUM no mercado doméstico, no período de 1990/94, foi de -20.54%. Após uma queda significativa ocorrida em 1991, da ordem de 46%, a empresa conseguiu recuperar parcialmente seus preços no biênio 1992/93, ou seja, em 28,6%, seguida de uma queda de 9,4%, em 1994.

Constata-se, pela análise das vendas realizadas e dos preços médios praticados no segmento de lixas, ter havido, no período de 1990/94, um aumento na produção da NORTON, sendo que o incremento na quantidade vendida do produto internamente foi acompanhado de uma intensa redução nos preços médios, no biênio 1990/91; posterior estabilização no período de 1991/92, e elevação a partir de 1993/94. O aumento nas exportações foi acompanhado de aumento nos preços médios.

Outrossim, cabe observar que a 3M decidiu ingressar e ganhar espaço no mercado externo, vez que expandiu substancialmente suas vendas para aquele mercado, no período de 1990/94, alcançando 733,02%. Segundo informa a empresa, seus investimentos no setor objetivam, inclusive, a sua qualificação como exportadora (fls. 653).

Verifica-se, ainda no período de 1990/94, uma pequena diminuição na produção de lixas da CARBORUNDUM de 3,6%, acompanhada de uma expansão em suas vendas internas de 17,7%, e uma redução nos preços médios de 21,5%. Já as vendas para o mercado externo diminuíram sensivelmente em 60%, e os preços médios elevaram-se em 70,0%.

Relativamente ao faturamento, as lixas, em 1990, foram responsáveis por 57,89% do faturamento total da NORTON, quando a empresa, com as vendas do produto para os mercado interno e externo atingiu US\$ 61.512 mil. Em 1994, a participação das lixas no faturamento da empresa alcançou 64,71%, quando faturou US\$ 68.271 mil.

Para a CARBORUNDUM, as lixas, em 1990, responderam por 32,31% do faturamento da Divisão de Abrasivos, quando obteve uma receita de US\$ 8.638, passando, em 1994, a representar 36,43% daquela Divisão, faturando US\$ 7.831 mil.

Para a 3M, as lixas representam 14,5% de seu faturamento, participação essa que, de alguma forma, atua como limitador à capacidade da Norton de adotar condutas estratégicas que possam desfavorecer a 3M, qualquer outra empresa concorrente ou os consumidores do produto.

Os rebolos são produtos que têm importância preponderante no faturamento da CARBORUNDUM, sendo o carro-chefe de sua Divisão de Abrasivos. Em 1994, a Divisão de Abrasivos da CARBORUNDUM faturou US\$ 13.661 mil com as vendas de rebolos e US\$ 7.831 mil com as vendas de lixas.

Para NORTON o principal produto têm sido as lixas. Em 1994, enquanto o seu faturamento com as vendas de rebolos foi de US\$ 44.729 mil, as vendas de lixas foram responsáveis pelo valor de US\$ 68.271 mil no faturamento da empresa.

Importação

4.4. Em termos absolutos, os volumes de lixas e os rebolos importados não vêm se constituindo em efetivos concorrentes no mercado interno. Com a redução das tarifas de importação, que passaram de 40%, em 1989, para os atuais 0% para os rebolos e 5% para as lixas, em 1993, houve uma elevação do volume importado. Os valores estimados de importações de rebolos, nos anos de 1990, 91, 92, 93 e 1º semestre de 1994, foram da ordem de US\$ 142 mil, US\$ 260 mil, US\$ 425 mil, US\$ 610 mil e US\$ 540 mil (1º semestre),

respectivamente. Quanto às importações de lixas nos mesmos anos, tem-se os valores de US\$ 80 mil, US\$ 148 mil, US\$ 248 mil, US\$ 350 mil e US\$ 300 mil (1º semestre), respectivamente (fls. 174).

Assim, em termos relativos, a participação das importações no segmento de rebolos que era de 0,09%, em 1990, passou para 1,03, no 1º semestre de 1994. No segmento de lixas, essa participação também ascendeu, passando de 0,08%, em 1990, para 0,65%, no 1º semestre de 1994 (fls. 245).

Não obstante serem ainda pouco representativas as quantidades importadas tanto de lixas quanto de rebolos, dois aspectos merecem ser considerados. O primeiro diz respeito à expansão das importações ocorridas a partir de 1993 que foi bastante expressiva, tendo apresentado um crescimento da ordem de 160% em 1994, sinalizando que o produto importado vem ganhando espaço no mercado interno. O segundo também diretamente relacionado à concorrência potencial proveniente do mercado externo e alcança particularmente indústrias consumidoras de maior porte ou aquelas que exigem rebolos com padrões mais elevados de qualidade e precisão, como são os casos, por exemplo, das indústrias metal-mecânica, automobilística e siderúrgica, as quais têm os preços do mercado internacional e os custos de internação do produto como referenciais básicos para negociação com os fornecedores nacionais.

A partir de 1992, segundo a NORTON, verificou-se uma movimentação dos produtos internacionais, visando estabelecer uma base de distribuição no mercado nacional e associações com países latino-americanos, objetivando atingir o mercado do MERCOSUL. No Brasil como em outros países da América do Sul, informa a NORTON, produtos internacionais vêm se articulando no sentido de estabelecer associações com os produtores locais, com visíveis interesses nos benefícios que podem advir do Mercosul, assim

como, no estabelecimento de bases adicionais para seu ingresso no mercado brasileiro. Segundo a empresa, as condições de abertura hoje existentes têm proporcionado aos produtos internacionais a oportunidade de penetrarem no mercado brasileiro, ainda que residualmente, sendo duas as classes de competidores que têm logrado sucesso.

a) competidores voltados para o mercado de produtos “Standard”, mercado esse no qual o custo de produção seria um fator de altíssima importância, os quais provêm do Sudeste Asiático, da Itália e de outros países da América Latina, onde os custos de mão-de-obra seriam mais baixos, e

b) os competidores internacionais com alta tecnologia. Esses competidores provêm da Europa e dos Estados Unidos e ofereceriam ao mercado produtos de mais alta qualidade a preços competitivos.

Informa a NORTON que concorrentes mundiais como Cora, Crown, Tyrolit, Sthill, ASI-Abrasivos, Speciales-Itália, Awuco, Cincinatti, Hermes, Sia e outros europeus e japoneses passaram mais recentemente a atuar no mercado brasileiro, começando a abrir espaço para as suas correspondentes marcas, começando, assim, a criar as condições básicas para estabelecerem futuras instalações produtivas no Brasil. Outros importantes fabricantes localizados na América Latina são Fandelli, do México, e Abrasivos Argentinos-AA (fls. 725).

Segundo informa a empresa 3M do Brasil, sob a ótica dos interesses de cada usuário, são feitas reclamações sobre prazo de entrega, quase sempre atribuídas à burocracia do processo de importação ou, então, às greves de portos e aeroportos. Diz a empresa que nessas ocasiões seria sempre consultada com o objetivo de atenuar as consequências da falta de lixas no mercado. Segundo a 3M, as alegações mais frequentes para justificar a continuidade do uso de lixas importadas são as que remetem ao fabricante de

lixadeiras (geralmente europeus) a recomendação de marca ou tipo específico para cada equipamento (fls. 654).

Exportação

4.5. Pelo lado da exportação, observa-se um maior volume exportado de lixas em relação aos rebolos, sendo que a elevação das vendas para o mercado externo tem sido acompanhada de aumento dos preços médios.

As exportações de lixas e rebolos realizados pela NORTON, em 1990, representaram 5,6% e 6,41%, respectivamente, de seu faturamento total, enquanto, em 1994, essas participações passaram a 9,62% e 11,10%, respectivamente.

Conforme constatado, a NORTON vêm apresentando um crescimento em seu faturamento com as vendas externas o que retrata a posição competitiva de seus produtos no mercado internacional. Em 1990, a NORTON faturou com as vendas de lixas e de rebolos US\$ 5.963 mil e US\$ 6.812 mil, respectivamente. Em 1994, esses valores passaram a US\$ 10.152 mil para as lixas, e US\$ 11.715 mil para os rebolos, o que representa expansões da ordem de 72% para as lixas e 70% para os rebolos.

A NORTON exporta para os Estados Unidos, Europa, Sudeste Asiático e América Latina. No atendimento aos clientes dessas regiões, a empresa diz que vem enfrentando os competidores locais e internacionais. Informa NORTON que, apesar de ser a maior produtora de abrasivos dessas regiões, vem se deparando com as seguintes questões relativas a custos que afetam a sua competitividade:

1) a distância entre as fábricas da NORTON no Brasil e esses mercados consumidores implicando em altos custos de transporte;

2) alíquotas aduaneiras que incidem sobre os produtos brasileiros, exceto no que se refere aos países do Mercosul, e

3) custos portuários no Brasil, sabidamente acima dos custos incorridos pelos competidores internacionais, quer dos Estados Unidos, quer da Europa.

Afirma a NORTON ser sua condição básica a de produzir abrasivos com custo de produção que, agregados aos custos acima mencionados, ainda sejam suficientemente competitivos nos mercados finais.

Informa a CARBORUNDUM que, por suas vendas efetuadas no mercado doméstico e no mercado externo, pode-se verificar que nenhum produto técnico (rebolo ou lixa) foi exportado diretamente para a indústria (fls. 552). Afirma a CARBORUNDUM que a exportação também serve como regulador de produção para a manutenção das atividades produtivas em caso de conjunturas nacionais recessivas, como já ocorreu no passado, quando os pedidos recebidos da indústria nacional sofreram enorme redução e somente foi possível manter uma melhor absorção dos custos fixos devido às vendas ao mercado externo (fls. 553).

Mercado consumidor

4.6. O mercado consumidor de abrasivos (lixas e rebolos) é bastante pulverizado, sendo inúmeros os tipos de produtos direcionadas tanto às grandes quanto às pequenas empresas de distintos ramos industriais.

As lixas são consumidas pelos setores automotivos, construção civil, indústria naval, siderurgia e outros. Os 50 (cinquenta) maiores clientes da

NORTON respondem por 35% das vendas totais desse produto, e os 35 (trinta e cinco) maiores clientes da CARBORUNDUM adquirem cerca de 45% de sua produção.

Os rebolos destinam-se às indústrias automotivas, autopeças, rolamentos, eletrodomésticos, vidros, marmoraria, construção naval, siderurgia e outros. Os 50 (cinquenta) maiores compradores da NORTON adquirem entre 40% a 80% das suas vendas totais (dependendo do produto), enquanto na CARBORUNDUM os 35 (trinta e cinco) maiores clientes respondem por 53% das vendas totais.

A CARBORUNDUM possui, atualmente, mais de 1.500 clientes no segmento de rebolos, sendo a Acesita o maior deles (6,8% das vendas), e 1.100 clientes de lixas, sendo o mais representativo as Indústrias Villares (3,8% das vendas).

Quanto à NORTON, também possui uma extensa lista de clientes tanto para as lixas quanto para os rebolos, sendo seu maior cliente de lixas a Casa das Soldas (2,9% das vendas) e de rebolos a Autolatina (5,9% das vendas).

A segmentação do mercado de acordo com os canais de distribuição apresenta-se da seguinte maneira: das lixas produzidas, 33,1% destinam-se à indústria, enquanto 66,9%, destinam-se a distribuidores e revendedores.

Da participação destinada à indústria, no segmento de lixas, a NORTON participa com 10,5%, a 3M com 20,6%, a CARBORUNDUM com 1,1%, a Gotthard com 0,5%, ficando as importações responsáveis por 0,4%. Da participação destinada aos distribuidores e revendedores, as referidas empresas possuem 42,6%; 13,7%; 6,2% e 4,4%, respectivamente (fls. 206).

Relativamente à produção de rebolos, 65,4% destinam-se à indústria e 34,6% aos distribuidores e revendedores, participações que se justificam em função de serem os rebolos produtos de uma maior gama de utilização em diversos segmentos industriais (fls. 205).

Da participação destinada às indústrias, dentre outras empresas que atuam no segmento, a NORTON possui 14,1%, a Sivat 9,4%, a CARBORUNDUM 4,8%, e as importações representam 0,7%. Do volume destinado aos revendedores e distribuidores, as referidas empresas participam com 13,6%; 0,5% e 4,9%, respectivamente (fls. 206).

Os principais clientes (indústria e revendedores/distribuidores) das empresas que atuam no mercado de lixas e de rebolos foram consultados por este Conselheiro-Relator, com o objetivo de se constatar os critérios adotados pelos consumidores para definir a escolha do fornecedor. A grande maioria dos clientes manifestou-se no sentido de que ao comprar o produto (lixa ou rebolo) leva em consideração as especificações técnicas de produção e preços competitivos, não se restringindo a comprar somente de um fornecedor. A maior parte dos clientes procura diversificar a rede de fornecedores, ora comprando de um, ora comprando de outro fabricante, inclusive importando, de acordo com o preço mais competitivo e com a qualidade do produto. Geralmente as indústrias testam o produto, após o que cadastram o fabricante como o seu fornecedor. Há uma demanda acentuada, principalmente por parte das indústrias, por produtos de alta qualidade (fls.550/551-594-596/605-608-610/612-614-616-618/621-624/628-630/631-640-642).

Fornecedores de matérias-primas

4.7 Quanto aos fornecedores, há grande independência entre aqueles que suprem de matérias-primas a CARBORUNDUM e a NORTON. No caso da CARBORUNDUM, seus maiores fornecedores de matérias-primas são a Washington Mills, que responde por 7,4% dos custos da CARBORUNDUM, com matérias-primas para os rebolos (abrasivos de liga), e Cia. de Zorzi, para lixas, com 17,2%. para a NORTON, seu maior fornecedor de matérias-primas para abrasivos é a Cia. de Tecidos Santanense, que participa com menos de 7,5% dos seus gastos nesta área.

Em razão da grande maioria (as matérias-primas utilizadas pela CARBORUNDUM e pela NORTON ser de produtos que se prestam a usos dos mais variados, não há relação de exclusividade ou sequer de alguma dependência entre qualquer de seus fornecedores e as empresas (fls. 08).

Política de comercialização

4.8. O sistema de comercialização utilizado pela NORTON é de multi-distribuição, sem caráter de exclusividade. Distribuidores industriais atendem a todos os tipos e tamanhos de indústria, e os distribuidores atacadistas atendem às lojas que revendem produtos abrasivos, permitindo o acesso aos produtos desde o pequeno até o grande consumidor. Quando esses consumidores apresentam potenciais elevados e demandas de serviços técnicos muito altos (caso de indústria automobilística), a NORTON atende esses clientes de forma direta. Pela característica de multi-distribuição utilizada pela Norton com distribuidores em todas as cidades de relativa importância econômica, nenhum distribuidor representa mais de 3% das vendas (fls. 722).

Os produtos da NORTON são vendidos essencialmente no regime FOB, com prazo médio de pagamento de 28 (vinte e oito) dias (fls. 247).

A CARBORUNDUM comercializa seus produtos com um prazo de pagamento de 28 (vinte e oito) dias para as indústrias, 35 (trinta e cinco) dias para distribuidores e 120 (cento e vinte) dias nos casos de vendas externas (fls. 247). As vendas da CARBORUNDUM são CIF, sendo a entrega dos produtos feita até um raio de 120 km da fábrica em Vinhedo-SP para os clientes localizados na área da “grande São Paulo”. No caso dos clientes localizados em outras cidades, a empresa faz a entrega do produto utilizando a transportadora indicada pelo cliente na cidade de São Paulo. A partir daí, os custos de frete correm por conta dos clientes.

A CARBORUNDUM vende produtos abrasivos (lixa e rebolos) diretamente para os usuários finais bem como para distribuidores não exclusivos, sendo que nenhum distribuidor da CARBORUNDUM é responsável por mais do que 3% das vendas (fls. 747).

A 3M informa que, quanto ao prazo de pagamento, o mais comumente por ela praticado é de 28 dias, acrescido de encargo financeiro, de 4,5%. Entretanto, prossegue, a empresa tem flexibilidade para negociar outras condições com redução ou aumento desses encargos, sempre a critério do cliente. Segundo a empresa, sua comercialização se dá através de 18 filiais localizadas nas principais capitais e cidades do País, complementada por uma bem estruturada rede de distribuidores autorizados (fls. 450).

Os prazos de pagamento das vendas efetuadas pela GOTTHARD são de 15-30-45 dias, destinando-se as lixa por ela fabricada a todo o território nacional (fls. 469).

O prazo médio para pagamento utilizado pelas demais empresas que operam no mercado relevante é de 28 a 30 dias (fls. 458-467-645/647-651/652-738/743-764/769).

No que diz respeito especificamente à comercialização do produto “lixa”, encontra-se a figura do “convertedor”. Empresa convertedora seria aquela que, atuando ou não como revendedora, compra lixas em forma de bobinas ou rolos dos fabricantes (NORTON, CARBORUNDUM, etc.) e as transformam em cintas de lixas, de acordo com o tamanho desejado pelo consumidor. As cintas de lixa transformadas pelos convertedores destinam-se notadamente às indústrias madeireira e moveleira.

Atendendo solicitação deste Conselheiro, a NORTON encaminhou relação contendo nomes e endereços de 76 (setenta e seis) empresas que poderiam ser classificadas como “convertedoras”. Desse universo, retirou-se uma amostragem correspondente a 13 (treze) empresas, as quais foram notificados a prestar informações, encontrando-se as respectivas respostas às fls. 880/885, 910/919, 920/924, 928/929, 993

Todas as trezes empresas consultadas convertem bobinas ou rolos adquiridos da NORTON, da 3M ou da CARBORUNDUM, algumas adquirindo de apenas um fabricante, outras valendo-se de vários.

Segundo as informações fornecidas, da existência do convertedor adviriam benefícios para o consumidor, para o fabricante e para a própria empresa convertedora. A vantagem de ser convertedor é que por não precisa comprar cintas prontas da fábrica, mantendo, assim menor inventário do produto, teria custo de estoque mais reduzido, podendo vender cintas de 10% a 20% mais baratas do que aquelas comercializadas pelo revendedor, que não atua como convertedor, e mesmo mais baratas do que as manufaturadas pelo fabricante, que incorre em maiores custos de inventários, dentre outros.

A vantagem para o consumidor com a existência do convertedor, é que passa adquirir o produto (cinta de lixa) em prazo e a preço bem inferiores se adquirisse o produto da fábrica ou do revendedor, que normalmente depende da entrega do produto pelo fabricante.

Com a figura da empresa convertedora, o fabricante de lixas, que pode manufaturar o produto em forma de rolos ou bobinas e de cintas de lixas, consegue colocar seu produto nas regiões mais distantes e de difícil acesso do País a um prazo bem inferior àquele que levaria para fazê-lo ele próprio ou por um revendedor e a preço mais competitivo.

Pelas informações colhidas junto às empresas convertedoras, verifica-se tratarem-se de empresas comerciais que vendem, dentre outros produtos, a lixa convertida, e que, dependendo do porte da empresa, a atividade de conversão pode requerer um investimento de US\$ 1.000,00 até US\$ 200.000,00.

Outrossim, informam as empresas convertedoras consultadas que existe uma forte concorrência entre elas e aquelas empresas que apenas revendem o produto, havendo também concorrências entre os fabricantes de lixas, notadamente entre a NORTON e a 3M.

5 - Barreiras ao Ingresso de Empresas Concorrentes no Mercado Relevante

Os abrasivos são produtos cujo desenvolvimento básico deu-se há algumas décadas, ou seja, tratam-se de produtos maduros, não tendo ocorrido e nem estando previstas alterações tecnológicas significativas.

A par de tal constatação, do ponto de vista tecnológico os produtos abrasivos e seus insumos estão sujeitos a inovações, tanto no que diz respeito

ao grão abrasivo quanto na sua composição, elemento de liga, costado, etc., o que é feito por todos os fabricantes, de uma maneira geral, a fim de atender à qualidade requisitada pelo consumidor (indústrias). Essa tecnologia voltada para o desenvolvimento de novos produtos, entretanto, em curto espaço de tempo, é absorvida pelas demais empresas que operam nesse mercado, que também passam a oferecer alternativas de produtos aos consumidores (fls. 719).

As inovações importantes ocorridas no mercado de abrasivos têm se verificado principalmente na área de desenvolvimento de novos tipos de grãos abrasivos e de melhoria e controle dos processos de fabricação. Novos tipos de grãos abrasivos foram desenvolvidos, pioneiramente, pela NORTON e pela 3M, sendo que todos os fabricantes têm investido na melhoria dos processos produtivos a fim de atender às demandas do mercado, tanto no que diz respeito à qualidade dos seus produtos como para obter reduções de custos e, conseqüentemente, preços competitivos (fls. 725).

A tecnologia de produção e comercialização de produtos abrasivos não está coberta por patentes, visto que as tecnologias e outros aspectos do produto e do processo produtivo são de domínio público. Na verdade, os próprios fabricantes de equipamentos para abrasivos fornecem a tecnologia básica de produção, que se torna, desse modo, acessível a todo mercado. O que ocorre, é que as empresas investem no desenvolvimento de produtos e processos que, em curto período de tempo, passam para domínio público, pela assimilação demais empresas que atuam no mercado, sem quaisquer restrições (fls. 719).

Para que se tenha uma idéia, de uma gama de 15.000 produtos de rebolos e 8.000 de lixas fabricados pela NORTON, as patentes hoje registradas não representam mais de 34 itens, o que reforça o fato de que a

produção de produtos abrasivos não está coberta por patentes. A NORTON Brasil faz uso dessas patentes e de marcas que se encontram registradas em nome da Norton Co. (fls. 720), aonde se encontram concentrados os investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Diante do desenvolvimento em caráter geral, a NORTON Brasil efetua adaptação desses produtos às demandas do mercado nacional, estando os custos derivados dessa adaptação em torno de US\$ 600 mil a US\$ 800 mil.

A CARBORUNDUM não possui nenhuma patente para a produção de lixas ou de rebolos. Porém, segundo informa a empresa, tem-se buscado melhorias na eficiência da produção, redução de perdas, reduções de inventários através de melhorias no planejamento e reduções nos ciclos de produção. O conceito de células de produção foi implantado pela empresa, o que pode ser considerado como um aprimoramento no processo produtivo.

Buscando aprimorar os padrões de qualidade de fabricação dos grandes rebolos prensados a quente, utilizados na indústria do aço, a CARBORUNDUM do Brasil assinou, em 26.10.82, um contrato de transferência de tecnologia com a Noritake (Japão), sujeito ao pagamento de royalties de 3% por 5 anos.

Salvo a fonte de tecnologia de Noritake, destinada a grandes rebolos, desde 1982 a CARBORUNDUM do Brasil não teve mais o apoio tecnológico do Grupo Carborundum, no campo de Abrasivos, devido à venda dos negócios de abrasivos da The Carborundum Company, com exceção da Divisão de Abrasivos no Brasil (fls. 745).

Tendo em vista a tecnologia adquirida juntamente com as máquinas para fabricação de abrasivos e a facilidade de absorção do desenvolvimento realizado pelas concorrentes, não há que falar, pois, em barreira quanto a esse aspecto do mercado relevante de lixas e de rebolos.

Relativamente às importações, cabe observar que o imposto de importação é reduzido, correspondente a zero no Mercosul e, para os outros países, a 5% para lixas e 1% para rebolos. Verificou-se pela pesquisa feita junto aos clientes das empresas que concorrem no mercado relevante que algumas já vêm se valendo dos produtos importados, o que se tornou possível face à eliminação do imposto para a importação dos rebolos e à sua redução, no caso de importação de lixas.

Há que observar, porém, que, embora viável, as importações de abrasivos, mesmo com a redução do imposto de importação, têm sido pouco expressivas. Tal fato pode ser creditado, em parte, a lealdade das indústrias consumidoras de lixas e de rebolos às fabricantes, por tratarem-se de insumos que representam reduzida parcela dos custos totais de fabricação do produto final. Acrescente-se, ainda, que alguns ramos industriais, dentre os quais o metal-mecânico, auto-peças, automobilístico, siderúrgico, marmoraria, por necessitarem de rebolos de maior precisão, exigem testes e ensaios dispendiosos dos fabricantes antes de optarem pelo produto de determinado fornecedor, reduzindo, assim, a concorrência potencial do produto importado.

As informações prestadas pelas indústrias consumidoras ratificam as assertivas acima, visto que diversas delas são clientes dos fornecedores há cerca de 10, 20 anos ou mais, embora afirme que têm por parâmetros de escolha a qualidade e o preço do produto. Contudo, as indústrias consumidoras são incisivas em suas informações quando afirmam que não vacilariam em deixar de adquirir o produto do fornecedor que não apresentasse preços competitivos. As maiores indústrias, ao pretenderem adquirir um produto, fazem, previamente, uma pesquisa de preços não apenas a nível nacional mas também internacional.

Sem dúvida, esse comportamento adotado pelas maiores indústrias, aliado ao poder de barganha que exercem sobre os fornecedores, restringe à capacidade das empresas produtoras, principalmente aquelas que detêm participação significativa no mercado relevante de adotarem condutas estratégicas, em prejuízo dessas empresas maiores.

Quanto ao acesso às matérias-primas, tais como grãos abrasivos, elemento de liga, elementos colantes, papel, tecido, etc., há uma gama de fornecedores suficientemente extensa, não havendo, pois, que falar em problemas quanto à aquisição de matérias-primas. Em razão da grande maioria das matérias-primas utilizadas pela CARBORUNDUM e pela NORTON ser de produtos que se prestam a usos dos mais variados, não há relação de exclusividade ou sequer de alguma dependência entre qualquer de seus fornecedores e as empresas.

Não há notícia que alguma das empresas concorrentes do mercado relevante fabrique qualquer dos insumos que compõem o produto final (lixa ou rebolo).

No que diz respeito ao relacionamento entre a NORTON ou a CARBORUNDUM, de um lado, e os revendedores/distribuidores, do outro, não há estabelecimento de sistemas de distribuição exclusiva de seus produtos ou imposição da obrigatoriedade de representação geral de seus produtos pelos seus revendedores, não havendo também estabelecimento de contratos vinculados a outros ajustes.

Quanto aos convertedores, verifica-se, pelas informações prestadas pelas empresas, não haver caráter de exclusividade nas relações mantidas entre as empresas convertedoras e as empresas fabricantes de lixas que lhe fornecem as bobinas ou rolos. Informa a NORTON, que pode fornecer a outros convertedores.

Relativamente à clientela da NORTON e da CARBORUNDUM, pode-se dizer que não é constituída, em sua maioria, de clientes cativos ou exclusivos, excetuando-se determinadas indústrias que atuam naqueles ramos industriais anteriormente mencionados, onde os usuários, pelos motivos expostos, não se dispõem facilmente a mudar de fornecedor. Pela consulta feita aos clientes da NORTON e da CARBORUNDUM, bem como àqueles que adquirem produtos das demais concorrentes, verificou-se que ora compram de empresas como a NORTON, CARBORUNDUM e 3M, ora adquirem de empresas que possuem menor participação no mercado.

No que se refere ao investimento necessário para que um novo concorrente ingresse no mercado relevante, há de se distinguir o montante demandado pelo segmento de rebolos daquele requerido pelo de lixas. Para que um novo concorrente ingresse no segmento de rebolos terá que investir cerca de US\$ 500 mil, enquanto se quiser ingressar no segmento de lixas terá que aportar recursos que montam aproximadamente US\$ 3 milhões.

O investimento não se constitui em barreira ao ingresso de novos concorrentes no segmento de rebolos. Tal afirmação decorre não só do fato das atividades produtivas de rebolo não requererem grandes investimentos como também da constatação do ingresso e da permanência de inúmeras empresas de pequeno porte no segmento, produzindo diversos tipos desse produto. Estas empresas disputam parcelas de mercado com aquelas tidas como tradicionais e líderes em determinados ramos industriais, o que demonstra o vigor concorrencial desse segmento, em especial.

Conforme informações prestadas pelas empresas que atuam no segmento de rebolos, não existe nesse segmento a especialização de determinadas empresas para a produção de certos tipos de rebolos destinados a ramos industriais específicos, muito embora algumas delas assumam a

liderança no fornecimento para determinados ramos industriais ou linhas de produtos específicos, como é o caso da NORTON nas indústrias de autopeças, automobilísticas e siderúrgica: a SIVAT nas indústrias de ferramentas de corte e de rolamentos, a ICAPER na indústria de construção civil e serralherias, e a CARBORUNDUM nas linhas de produtos de pedra de afiar e lojas de ferragens. As empresas têm condições de produzir rebolos para diversos ramos industriais, e uma presença maior num determinado ramo industrial deve-se a razões comerciais, históricas, ligações com determinados clientes, etc.

Já o investimento necessário para a produção de lixas (US\$ 3 milhões) constitui-se em barreira ao ingresso de novos concorrentes, tendo em vista a expressividade de seu valor.

Tal questão assume maior dimensão quando se sabe que a 3M está importando máquinas e equipamentos de última geração para produção de lixas no valor de US\$ 15 milhões. Assim, os investimentos demandados pelo segmento de lixas constituem-se, sem dúvida, em barreiras ao ingresso de novas empresas no mercado.

No entanto, apesar de haver um número reduzido de fabricantes de lixas, a figura da “empresa convertedora” tem incentivado a concorrência no sistema de distribuição desse segmento. Há uma concorrência acirrada entre as empresas convertedoras e entre elas e os distribuidores de lixas, tendo ficado patente que os preços adotados pelas convertedoras são inferiores aqueles praticados pelos próprios fornecedores.

Acrescente-se, ainda, que embora não tenha ocorrido a entrada de novos concorrentes nesse segmento, as empresas que nele atuam ampliaram substancialmente suas capacidades instaladas, tendo a Gotthard, uma empresa

de médio porte, elevado sua participação no mercado, demonstrando, igualmente, haver certo vigor concorrencial nesse segmento.

Conforme anteriormente observado, no segmento de rebolos houve o ingresso de diversas empresas de pequeno e médio porte o que acentua o seu vigor concorrencial.

Relativamente ao segmento de lixas, tal fato não se verificou, sendo que atualmente apenas 4 empresas fabricam esse produto que são a Norton, 3M, Carborundum e a Gotthard.

A presença consolidada de dois grupos financeiramente sólidos e com bem estruturada rede de distribuição como a Norton e a 3M constituem-se em barreiras ao ingresso de novas empresas no segmento de produção de lixas.

6 - DAS EFICIÊNCIAS

A operação que pretendem realizar NORTON e CARBORUNDUM foi submetida a análise da Secretaria de Direito Econômico - SDE ainda na vigência da Lei nº 8.158/91, devendo, pois, as empresas para a autorização da transação pretendida, ter por preenchido as exigências do artigo 74 da Lei nº 4.137/62, com a redação que lhe deu o art. 13 da Lei nº 8.158/91.

Ocorre que a Lei nº 8.884, em seu art. 54, parágrafo 1º, impõe o preenchimento de algumas condições para a admissão de integrações que possam conduzir à concentração econômica, condições estas que são praticamente as mesmas daquelas exigências previstas na lei anterior. Assim, deve a concentração ter como objetivo aumentar a produtividade ou melhorar a qualidade de bens ou 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 ao atingimento dos objetivos visados.

Diante do disposto no referido artigo, a NORTON apresentou informações com a finalidade de justificar a pretendida transação nos termos exigidos pela norma legal. Após o envio da Análise Preliminar à Requerentes, esta, com fundamento em seu planejamento estratégico, concluído em final de julho de 1995, promoveu ajustes e correções nas referidas informações. Tais ajustes alteraram alguns aspectos, inicialmente abordados, notadamente no que respeita à produção, à exportação e à distribuição dos benefícios que decorreriam da transação entre os seus participantes, de um lado, e os consumidores ou usuários finais, de outro.

Assim, as informações prestadas pela requerente referente as eficiências, as quais passo a considerar a seguir, foram analisadas com o intuito de se constatar a viabilidade de efetivação dos objetivos a que se propõe a NORTON, levando-se em conta, para tanto, não só as repercussões no mercado relevante como o histórico do comportamento das empresas nos últimos anos.

Relativamente aos rebolos, é projetado para o período de 1995/97 uma expansão nas vendas da ordem de 28,3%, sendo de 27,5% a taxa de incremento para o mercado interno e de 29,6% à relativa às exportações.

Os volumes de rebolos a serem comercializados no período 1995/97 alcançam 37.990 toneladas contra 31.183t comercializadas no triênio anterior, o que representa um incremento de 21,8%, crescimento este perfeitamente compatível com as capacidades instaladas das empresas, com o histórico de suas condutas no mercado e com os objetivos a serem alcançados com a operação (Anexo IV).

No que concerne as lixas, é programado para o triênio 1995/97 uma produção de 81.668 m², o que representa um incremento na produção de 36,6% em relação ao realizado no período 1992/94. (Anexo V).

As novas projeções, não obstante seu caráter conservador, reconhecido pela própria Requerente, apresentam-se compatíveis com o comportamento adotado pela NORTON e pela CARBORUNDUM no mercado relevante e nos últimos anos, sinalizando, inclusive, uma estratégia mais agressiva.

Em conclusão, no que se refere aos objetivos da Requerente de obter economias de escala e de desenvolver no País um centro exportador, os dados fornecidos pelas empresas envolvidas na operação que ora se examina apresentam-se consistentes e positivos, revelando não só a viabilidade de tais objetivos como também o propósito da Requerente de concretizá-los.

Informa NORTON que os investimentos estarão direcionados para adequar a oferta de abrasivos a demanda interna crescente, à melhoria da qualidade, em informática (área administrativa), à redução dos prazos de entrega e à redução dos custos.

Quando da análise preliminar foi observado por este Conselheiro que a NORTON, que é tida como a empresa mais moderna e mais atualizada tecnologicamente, será a que receberá maior aporte de recursos. As unidades industriais da CARBORUNDUM serão destinados US\$ 2,6 milhões, para a linha de lixas, e US\$ 2,1 milhões para a de rebolos, totalizando US\$ 4,7 milhões, no período de 1995/98. A NORTON, por sua vez, no mesmo período, receberá o aporte de US\$ 15,5 milhões destinados à produção de lixas, e US\$ 7,0 milhões para a linha de rebolos, o que monta a US\$ 22,5 milhões.

Tal desbalanceamento no aporte de recursos é explicado pela Norton como perfeitamente razoável, visto que a capacidade instalada da NORTON é bastante superior a da CARBORUNDUM tanto em rebolos e quanto em lixas, requerendo, assim, investimentos em montante diferenciados, que não guardam, necessariamente, proporcionalidade com a capacidade de suas plantas industriais. E observado também pela Requerente que a desatualização tecnológica da CARBORUNDUM, antes de ser uma questão relativa à máquinas e equipamentos, é uma questão, preponderantemente, de desenvolvimento tecnológico do produto.

Esclarece a Norton que diversamente da CARBORUNDUM, a NORTON/USA vem promovendo investimentos significativos tanto em termos de desenvolvimento de produtos quanto de processo fabril, tendo mais recentemente introduzido um grão abrasivo (Seeded-gel), que apresenta rendimento físico em torno de 6 para 1, ou seja, são necessários 6 produtos-padrão para executar os mesmos trabalhos realizados por 1 produto à base de Seeded-gel.

De igual modo, investimentos tecnológicos têm sido realizados pela NORTON COMPANY nos últimos anos, direcionados ao controle de processos de lixas e de rebolos, ao desenvolvimento de novos grãos abrasivos e ao desenvolvimento de produtos (ligas, adesivos e processos), sendo seus resultados transferidos para NORTON do Brasil.

Em síntese, considero relevante, primeiramente, a disposição da NORTON de investir, no período de 1995/98, US\$ 27,2 milhões nas atividades produtivas de lixas e de rebolos. Em segundo lugar, deve ser considerado que, embora à CARBORUNDUM sejam destinados, no período de 1996/98, US\$ 4,7 milhões, tal montante de recursos representa valor 4,5 vezes superior aos investimentos efetuados no triênio 1993/95, o que sinaliza

o efetivo interesse da NORTON em modernizar e reaparelhar as unidades fabris da CARBORUNDUM.

Informa a NORTON que a estratégia para as áreas de fabricação prevê a concentração da produção de determinadas linhas de produto em uma das fábricas da NORTON ou da CARBORUNDUM, resultando na especialização dos processos produtivos, o que levaria a reduções significativas de custos, e propiciaria um aumento de produção das empresas, tornando-as mais competitivas no mercado. Aduz a NORTON que a competitividade das empresas face à forte concorrência existente fora do país aumentaria, criando condições para que o consumidor do mercado brasileiro tenha acesso a produtos fabricados no país com custos e tecnologia internacionalmente competitivos.

Com o objetivo de demonstrar como se daria esse processo de especialização da produção a NORTON enumera diversas linhas de produção de rebolos. Na de discos de corte e na de desbaste afirma que a CARBORUNDUM se utiliza de prensas manuais e ela, NORTON, de prensa automáticas de produtividade três vezes maior, o que levaria a uma redução de custo fixo por tonelada de cerca de US\$ 140. Estima, igualmente, uma redução de 11% nos custos variáveis da CARBORUNDUM.

Informa a NORTON que tanto ela quanto a CARBORUNDUM produzem rebolos resinóides prensados a frio e que a produção deverá se concentrar em uma das unidades industriais, estimando-se uma redução de custo da ordem de US\$ 300.000.

Afirma a Requerente que os equipamentos da CARBORUNDUM destinados à produção de rebolos resinóides prensados a quente possuem maior capacidade do que os por ela fabricados, bem como que a linha de

pedras de afiar da CARBORUNDUM é mais moderna, indicando que tais linhas de produtos serão concentradas nas unidades industriais desta empresa.

Relativamente as lixas, informa a NORTON que deverá complementar com seus produtos a linha de lixas da CARBORUNDUM que é restrita.

Afirma a Norton que da pretendida aquisição ocorrerão reduções de custo de matérias-primas utilizadas na fabricação de lixas, exemplificando com tecidos tipo Drill e tipo Lonita, onde ocorreriam redução da ordem de 33% e 35%, respectivamente e em diversas outras atividades operacionais.

Certamente no segmento de rebolos tanto a especialização das fábricas quanto a utilização de equipamentos automáticos conduzirão a ganhos de produtividade, à redução de custos e, conseqüentemente, a maior competitividade dos produtos.

Quanto as lixas, tal fato torna-se mais evidente, visto que a NORTON apresenta-se mais eficiente seja no processo produtivo, por dispor de máquinas e equipamentos mais modernos, seja na aquisição de matérias-primas.

Alega a NORTON que da aquisição da CARBORUNDUM decorreriam eficiências consubstanciadas em reduções de custos. A primeira dessas reduções dar-se-ia com relação aos custos fixos administrativos. Explica à NORTON que, embora as empresas devam manter suas unidades de produção e vendas, as áreas chamadas corporativas, ou seja, recursos humanos, contabilidade, administração financeira, legal e fiscal, compras e engenharia, deverão ser compartilhadas. A NORTON fundamenta sua proposta ao argumento de que a CARBORUNDUM teria faturado em 1994, US\$ 21,4 milhões, tendo sido seus custos administrativos da ordem de US\$ 2,2 milhões, representando 10,3% sobre as vendas. Levando-se em conta que

a NORTON assumiria as responsabilidades funcionais acima descritas, prossegue a empresa, seria possível reduzir-se os custos administrativos da CARBORUNDUM em 50%, pelo menos, ou seja, uma redução anual de US\$ 1,1 milhão, uma vez implementados os devidos ajustes (fls. 810/811).

Informa a NORTON que as reduções de custos previstas “deverão ser utilizadas primeiramente para eliminar os constantes prejuízos da Carborundum” (fls.).

Relativamente aos aspectos acima mencionados, não há o que contestar, visto que realmente não há sentido em se ter, por exemplo, duas áreas administrativas/financeira, etc., o que certamente redundará em substancial redução de custos administrativos. De igual modo, entende-se conveniente e oportuno que, inicialmente, as reduções de custos sejam direcionadas para reduzir os prejuízos da CARBORUNDUM e modernizá-la operacionalmente, até como forma de viabilizar a nova empresa. Tal procedimento não impede que parcela significativa dessa redução de custos seja transferida para os preços, de maneira a tornar os produtos lixa e rebolos mais competitivos nos mercados interno e externo, resultando a operação, portanto também em vantagem para o consumidor.

Quanto a equitatividade na distribuição dos benefícios decorrentes da operação entre os participantes e os consumidores, informa a NORTON que tais vantagens seriam efetivadas mediante a ampliação da linha de produtos da CARBORUNDUM e o atendimento a consumidores localizados em regiões geográficas mais afastadas, sendo que o aumento da oferta de produtos elevaria o nível de concorrência.

Aduz a empresa que, com a especialização das fábricas, tornar-se-ia possível reduzir os prazos de entrega dos produtos, permitindo que os consumidores trabalhem com estoques menores.

Alega, ainda, que da transação ocorrerá melhoria dos padrões de qualidade dos produtos fabricados pela CARBORUNDUM, igualando-os aos níveis internacionais, bem como a introdução de novos produtos que vierem a ser desenvolvidos.

Segundo a Requerente, em caso da NORTON não adquirir a CARBORUNDUM, seria praticamente impossível para outra empresa obter os benefícios anteriormente descritos e, dessa forma, pouco provável encontrar outro grupo interessado na aquisição. Prossegue a empresa alegando que, na eventualidade de encerramento das operações da CARBORUNDUM, os prejuízos para o mercado seriam evidentes com diminuição da oferta de produtos.

Observam, por fim as Requerentes que, segundo posição jurisprudencial européia mais antiga, os consumidores deveriam participar de todos os benefícios auferidos pelas partes, benefícios esse que consistiriam em custos reduzidos e produtos de melhor qualidade. Entretanto, prosseguem as empresas de acordo com a jurisprudência mais recente, os consumidores não precisariam receber todos os benefícios, bastando tão-somente que viessem participar dos benefícios da melhoria de qualidade.

Quanto as mencionadas alegações tenho considerações específicas a fazer. A ampliação do número de clientes, mediante o atendimento a consumidores localizados em regiões mais distantes, e uma questão de escala de compras que justifique o volume de vendas a ser efetuado. Assim, se o cliente adquire maiores volumes acaba por despertar o interesse do fornecedor, que passa a abastecê-lo, até porque se não o fizer, outro concorrente o fará.

Essa inclusive tem sido a política adotada pela NORTON, ao buscar ampliar a sua participação no segmento de lixas, como, por exemplo,

incentivando as “convertedoras”, inclusive alugando máquinas e equipamentos e prestando assistência técnica a 20 delas, para que possam abastecer pequenos e médios clientes do interior, atendendo-os com agilidade e fornecendo os produtos nos prazos e dimensões por eles especificados.

Tal iniciativa amplia significativamente a “área de influência” da NORTON no segmento de lixas, diminuindo o prazo de entrega do produto e reduzindo custos de estoques das empresas convertedoras, procedimento este que acentua o vigor concorrencial e favorece a melhor formação de preços no sistema de distribuição.

De outra parte, não passou despercebido por este Conselheiro que a NORTON, ao se utilizar da capilaridade da rede de estabelecimentos que comercializa os produtos da CARBORUNDUM em regiões mais afastadas (Norte e Nordeste), onde esta marca possui tradição e prestígio incorporando produtos de sua linha de produção, procura, de um lado, ampliar a sua participação no mercado, e, de outro, tornar mais nobre e rentável a atual “cesta de produtos” ofertada pela CARBORUNDUM.

As análises precedentes dão conta de que a presente operação conduzirá a ganhos em termos de prestação de serviços, notadamente no que concerne a redução dos prazos de entrega, bem como quanto a melhoria da qualidade dos produtos a serem ofertados.

Cabe observar, ainda, no que concerne à transferência de benefícios aos consumidores que, em face as expressivas reduções de custos administrativos e operacionais esperados e dos ganhos de produtividade a serem obtidos no processo produtivo e no sistema de distribuição, que parcelas de tais ganhos deveriam ser repassadas aos produtos (lixas e rebolos) em termos de reduções de preço no mercado doméstico.

A propósito, a NORTON à fls. 1048 observa que “É inevitável que, mantidos os níveis adequados de lucratividade, os custos menores serão transferidos para preços sempre que a situação competitiva assim o exigir, por exemplo:

- na conquista de mercados de exportação, reduzindo custos afetados pela situação cambial,
- defendendo a posição da NORTON no ataque de fabricantes estrangeiros, e protegendo a produção local,
- viabilizando para o consumidor do mercado interno a manutenção de preços a níveis internacionais, sem que isso signifique prejuízos para o fornecedor, o que significaria uma oferta de preços enganosa, que não poderia ser sustentada a médio prazo.”(g. n.).

Alega ainda a Requerente que, em relação aos rebolos, em 1994 praticou preços equivalentes a 78% daqueles verificados em 1990, atestando, assim, a sua conduta de transferir ao mercado ganhos de produtividade.

Tais argumentos, relativos aos preços de lixas e rebolos, se analisados em maior profundidade, não impressionam.

Cumprе ressaltar que, em 1990, a economia brasileira se encontrava fechada, não havendo, portanto, exposição dos produtos à concorrência externa, aliado ao fato de o País atravessar processo inflacionário intenso encontrando-se os preços em patamares elevados.

Assim, se examinadas as informações fornecidas pela própria Requerente, observa-se que os preços da Norton após queda intensa no período de 1990/91 (decorrente da abertura da economia e de período de desaquecimento das atividades econômicas), inicia um período ascendente, alcançando US\$ 7.050t em 1994, o que representa valor 25% superior ao

verificado em 1991. Os preços da Carborundum em 1995, por sua vez, apresentam-se 3,5% inferiores aos de 1991.

Se considerarmos 1991 e 1994 anos atípicos, o primeiro devido a recessão associada a abertura da economia e o segundo a expansão da atividade econômica e a desvalorização do dólar frente ao real, e considerarmos, os anos 1992 e 1993 como referenciais, é possível constatar que, cotejados os preços médios de rebolos praticados no mercado interno naqueles anos com aqueles obtidos no 1º semestre de 1994 (ou seja, excluída a desvalorização do dólar frente ao real) tem-se uma expansão real de 18,1% e 3% respectivamente.

Propõe a Requerente, no caso de rebolos, que, tendo em vista uma diferença média de 18% em relação aos preços praticados no mercado externo, que essa diferença seja reduzida para 16% no 1º ano, 13,5% no 2º ano, 11,5% no 3º ano, 10% no 4º ano e finalmente 8% no 5º ano.

De igual modo, relativamente a lixas, afirma que a diferença é de 15%, propõe a reduzir para 12% no 2º ano, 10,5% no 3º ano, 8,5% no 4º ano e para 7% no 5º ano após o ato de concentração.

Tal proposta pode ser aceita se formalizada mediante compromisso de desempenho, conforme previsto no art. 58 da lei nº 8.884/94, e apoiada em parâmetros objetivamente verificáveis para efeito de acompanhamento e avaliação, como por exemplo, o conhecimento dos preços internacionais por linha de produtos e não de forma global como proposto.

Desta forma, entendo que a precitada proposta deva ser aceita por este Egrégio Colegiado desde que alcance todas as linhas de rebolos, assim entendidos os “rebolos especiais”, os “rebolos padrões”, os “discos de corte e desbaste” e os “rebolos premium”. No caso das lixas, sejam considerados os “produtos padrões” e “produtos industriais”. Na eventual inexistência de

condições de obtenção do preço internacional por linha de produto, seja tomado como referencial para os preços internacionais o preço das vendas dos citados produtos para o mercado externo, no período considerado, como inclusive fez a Requerente a fls. 635 a 637.

Quanto ao atendimento ao disposto no inciso III do § 1º do artigo 54, que trata da eliminação da concorrência de parte do mercado relevante, conforme anteriormente mencionado, no caso de rebolos, com a operação haverá uma expansão do “market share” da Norton de 25,91% para 38,91%.

Não obstante tal acréscimo ser expressivo, da ordem de 13% há que se considerar que diversas outras empresas de pequeno e médio porte, em número de 31, atuam no mercado, demonstrando seu vigor concorrencial aliado ao fato de o imposto de importação ser de 0% (zero por cento) e as importações, embora em termos absolutos ainda sejam reduzidas, em termos relativos vêm apresentando expansão (29% no biênio 1994/93).

Ressalte-se também o fato de não existirem barreiras ao ingresso de novas empresas no segmento de rebolos em termos de volume de investimentos, tecnologia e direitos de propriedade, dentre outros eventuais obstáculos.

Relativamente ao segmento de lixas é certo que o mercado é bem mais concentrado atuando apenas 4 empresas que são a Norton, a Carborundum, a 3M e a Gotthard. Por outro lado, é correto também o entendimento de que a participação da Carborundum nesse mercado é pouco expressiva, ou seja, 3,97%.

Na verdade, no segmento de lixas especificamente, haveria uma reduzida elevação do nível de concentração, passando a NORTON a deter um “market share” de cerca de 59,36%, tendo como principais concorrentes a 3M com 34,36% e a Gotthard com 6,28%.

Nesse segmento dois aspectos devem ser considerados. O primeiro diz respeito ao fato de a 3M e a Norton estarem praticamente duplicando suas capacidades de produção de lixas, assim como a Gotthard estar ampliando a capacidade de suas unidades fabris, sinalizando uma maior competitividade no mercado doméstico.

De igual modo, a concorrência potencial via produto importado tem se intensificado bastante nos últimos anos. A atual alíquota de importação é de 5% e a expansão das importações de lixas, conforme visto, alcançou 162,9% no biênio 1993/94.

Cabe também constatar que, embora a Norton passe a deter praticamente 60% do mercado de lixas, as expansões das capacidades produtivas da 3M e da Gotthard, associados às importações atuariam como fatores inibidores de eventuais práticas de regulação da produção ou de aumento desarrazoados de preços.

No caso de, eventualmente, algum tipo de rebolo ou lixa, não ser exportado, seriam igualmente efetuadas as reduções de preços pela Norton, em conformidade com os níveis propostos para os demais tipos de rebolos destinados à exportação, de forma a igualmente beneficiar o consumidor do mercado doméstico.

Relativamente ao atendimento do requisito do inciso IV do § 1º do Artigo 54, que diz respeito à observância dos limites estritamente necessários para atingir os objetivos visados, cabe mencionar a afirmação da Norton de que, antes de ter chegado ao acordo para aquisição das operações de abrasivos da Carborundum, havia realizado uma projeção das suas futuras necessidades, as quais indicavam que a construção de uma nova fábrica de rebolos se fazia necessária. Observa, porém, a Norton que a construção próxima à sua fábrica de rebolos em Guarulhos, de forma a se obter ganhos de localização, foi

impossibilitada pelo fato de estar em áreas totalmente construída e residencial, aliado ao fato de o valor de um terreno nessa área densamente urbanizada ser bastante mais elevado do que nas cercanias da cidade de Vinhedo.

Foi também considerado pela Norton que o tempo necessário para se projetar, desenhar, construir e comissionar uma nova fábrica levaria cerca de dois anos.

De igual modo, foi levado em conta a marca Carborundum, pioneira e conhecida em todos os segmentos da indústria brasileira, além de ser igualmente conhecida na Argentina, Colômbia e Venezuela, bem como a rede de distribuição existente e a experiência do corpo funcional da Carborundum nas atividades de produção e comercialização de rebolos.

Reconhece a Norton que, ao adquirir a Carborundum se beneficia imediatamente dos volumes adicionais a serem comercializados, que de outra forma seriam obtidos de maneira gradual.

Observa também a Norton que em termos de investimentos, há que se considerar que seria bem mais dispendioso construir uma nova fábrica e colocá-la em operação em dois anos do que investir na aquisição da Divisão de Abrasivos da Carborundum. Utilizando avaliação feita por empresa de consultoria independente especializada na área, informa que o valor dos ativos fixos (terrenos, construção, máquinas e equipamentos) negociados com a Carborundum totalizaria cerca de US\$ 14,1 milhões. Caso fosse feita a reposição de ativos fixos com capacidade de produção equivalente a da Carborundum o montante de investimentos alcançaria aproximadamente US\$ 23,4 milhões.

Em relação ao atendimento a esse quesito em particular, entendo ser da maior relevância o exame do comportamento histórico da Norton no mercado de lixas e rebolos.

É importante ter presente que essa empresa quando procurou expandir sua capacidade produtiva o fez via ampliação de suas plantas industriais e a construção de novas unidades fabris em Pernambuco, incorporando capital, tecnologias, empregos e maior capacidade de produção. Não o fez mediante suspensão de um concorrente no mercado, elevando a sua concentração, levantando barreiras a novas entradas e diminuindo a competição.

De igual modo, é importante considerar que o presente ato de concentração não elimina do mercado uma empresa financeiramente sadia e tecnologicamente atualizada. Ao contrário, as informações constantes dos autos dão conta de uma empresa combatida financeiramente, que tem apresentado sucessivos prejuízos, não tem recebido suporte financeiro da matriz, em razão desta não ter mais interesse no segmento de abrasivos, o que tem concorrido para sua defasagem tecnológica, sendo o seu último contrato de transferência de tecnologia datado de 1982 (Noritake/Japão).

Diante do exposto, considero que as informações prestadas pelas Requerentes satisfazem o atendimento da condição estabelecida em lei, visto que foram observados os limites estritamente necessários para o alcance dos objetivos almejados.

CONCLUSÃO DO VOTO

Conforme visto, após caracterização e exame do mercado relevante, foram avaliados os impactos concorrenciais da operação nos mercados de lixas e rebolos bem como procurou-se analisar se o negócio estava associado ao potencial de criação de novas eficiências. De igual modo, foram examinadas as barreiras ao ingresso de novas empresas no mercado relevante.

Em vista do exposto, entendo que, na presente operação, foi apresentado e justificado conjunto de eficiências que contrabalança o risco que a concentração poderá causar ao mercado, de modo que, manifesto-me pela sua aprovação.

Tendo em vista, todavia, que a transação pretendida acentuará o “market share” da Norton nos segmentos de rebolos e lixas, elevando seu poder de mercado, proponho ao Egrégio Plenário que, nos termos do artigo 58 da Lei nº 8.884, essa aprovação esteja vinculada à implementação de conjunto de ações direcionadas ao atingimento das eficiências justificadas pelas Requerentes e consideradas viáveis e adequadas pelo Colegiado, especificamente, à realização de investimentos programados objetivando ao aumento da produção, ao incremento das exportações, ao regular abastecimento do mercado doméstico; à obtenção de ganhos de competitividade dos produtos mediante melhoria da qualidade, a redução de preços, ao desenvolvimento tecnológico em termos de processo e de produtos, ao aumento de produtividade; à distribuição eqüitativa dos benefícios entre as interessadas e os consumidores de seus produtos.

Proponho, ainda, a este Plenário, que seja fixado o prazo de 30 (trinta) dias, a contar da publicação da decisão, para que a Requerente manifeste, expressamente, a sua determinação de cumprir as obrigações acima relacionadas. Com vista à devida fiscalização, pelo CADE, do cumprimento de sua decisão, nos termos do artigo 47 da Lei nº 8.884/94, com a redação introduzida pelo artigo 78 da Lei nº 9.069 de 29 de junho de 1995, assinalar a obrigação de encaminhar semestralmente a esta Entidade, no período de 1995/1999, relatório circunstanciado contendo as informações abaixo relacionadas:

- a) investimentos realizados, especificando sua destinação por linha de produto;
- b) volume de lixas e rebolos produzidos;
- c) ganhos de produtividade alcançados por linha de produto;
- d) vendas de lixas e rebolos para os mercados interno e externo, especificando os volumes e os respectivos valores;
- e) reduções de custos administrativos e operacionais obtidos;
- f) preços médios praticados nos mercados interno e externo, por linha de lixas e rebolos, e as respectivas reduções de preços efetuadas no período;
- g) desenvolvimento tecnológico em termos de processo e de produtos;
- e
- h) outras informações julgadas relevantes.

Este é o voto.

MARCELO MONTEIRO SOARES

VOTO DO CONSELHEIRO JOSÉ MATIAS PEREIRA

1. Trata-se de transação submetida previamente pelas Requerentes CARBORUNDUM DO BRASIL LTDA. e NORTON S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO, à aprovação deste Colegiado, com fundamento na Lei nº 8.884/94, referente a aquisição, pela NORTON, dos ativos da CARBORUNDUM que compõem a sua divisão de abrasivos.

2. A operação pretendida dar-se-ia pela alienação à NORTON de toda a atividade relativa à industrialização e ao comércio de abrasivos (lixas e rebolos), bem como das marcas da CARBORUNDUM, ressaltando-se concessões de uso e licenciamento exclusivos concedidos anteriormente.
3. A operação, segundo alegam as Requerentes, visa o aumento da capacidade produtiva da NORTON, propiciando o surgimento de maior economia de escala. Para a CARBORUNDUM não haveria mais interesse em continuar investindo no setor por ser a única unidade industrial de seu grupo econômico no mundo a permanecer no ramo da indústria de abrasivos, o que concorreria diretamente para a obsolescência de seu parque industrial.
4. Nesse sentido, há que se registrar a análise criteriosa do ilustre Relator, Conselheiro Marcelo Monteiro Soares, ao examinar detidamente os reflexos da transação nos mercados de lixas e rebolos, notadamente no que se refere ao aumento do poder de mercado da empresa adquirente. Examinou também, de forma detalhada as eficiências alegadas pela Requerente NORTON, o índice de concentração e as características do referido mercado relevante, assim como as barreiras, que possam a vir, potencialmente, causar efeitos adversos à concorrência e desencorajar a entrada de outras concorrentes.
5. Desse exame criterioso, ficou comprovado, a meu ver, que na presente transação foi apresentado e justificado o conjunto de eficiências que contrabalança o risco que a concentração poderá causar ao mercado concorrencial.
6. Isto posto, acompanho os termos do voto do ilustre Relator, pela aprovação do ato de concentração, vinculando a mesma a formalização perante este Conselho, no prazo de até 30 (trinta) dias, de compromisso de desempenho, no qual a Requerente NORTON se comprometa a demonstrar o

efetivo alcance das alegadas eficiências, bem como encaminhe ao CADE, semestralmente, no período 1995/1998, as informações assinaladas no referido voto.

Este é o meu voto.

Brasília-DF, 19 de outubro de 1995

José Matias Pereira

TERMO DE COMPROMISSO DE DESEMPENHO

O CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE, neste ato representado por seu Presidente, Ruy Coutinho do Nascimento, conforme disposto no inciso VII do art. 8º da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, e a empresa NORTON S.A INDÚSTRIA E COMÉRCIO, doravante denominada “COMPROMISSÁRIA”, na pessoa de seu representante legal infra-assinado, em conformidade com os estatutos sociais da empresa, considerando o que consta dos autos do Ato de Concentração nº 05/94, em que juntamente com a COMPROMISSÁRIA, figurou como requerente a empresa CARBORUNDUM DO BRASIL LTDA., doravante denominada “CARBORUNDUM”, considerando, ainda, a decisão prolatada pelo Plenário do CADE na 13ª Sessão Extraordinária, realizada a 19 de outubro de 1995, que aprovou a aquisição, pela COMPROMISSÁRIA, da Divisão de Abrasivos da CARBORUNDUM,

RESOLVEM, com fundamento no art. 58 da Lei nº 8.884/94, celebrar o presente “Termo de Compromisso de Desempenho”, cujo teor foi aprovado pelo Plenário do CADE, na 19ª Sessão Extraordinária, realizada a 11 de dezembro de 1995, observadas, as cláusulas e condição seguintes:

DO OBJETO

Cláusula Primeira

Este Termo de Compromisso tem por objetivo, nos termos do artigo 58 e seus parágrafos, da Lei nº 8.884/94, estabelecer as metas qualitativas entre 1996 e

1999, bem como os respectivos prazos de atingimento, de forma a assegurar o fiel e total cumprimento da decisão Plenária do CADE que autorizou a realização da transação entre a COMPROMISSÁRIA e a CARBORUNDUM.

Subcláusula Única

A celebração deste Termo de Compromisso leva em consideração o grau de exposição do setor à competição internacional e as alterações do nível de emprego, dentre outras circunstâncias relevantes, conforme disposto no § 2º do artigo 58, citado.

DAS OBRIGAÇÕES

Cláusula Segunda

Para a consecução do objeto instrumento, a COMPROMISSÁRIA se compromete, a partir da assinatura do recente Termo de Compromisso, a:

a) relativamente ao segmento de rebolos, adotar as providências necessárias visando a expandir as vendas das duas empresas em 28,3%, nas quantidades e épocas constantes da tabela que consta do Anexo 1, que fica fazendo parte integrante deste Termo;

b) relativamente ao segmento de lixas, adotar as providências necessárias, visando a expandir as vendas das duas empresas em 31,3%, nas quantidades e épocas constantes da tabela do Anexo 1;

c) realizar investimentos em conformidade com a tabela que consta do Anexo II, direcionados para atender às demandas do mercado consumidor, tanto referente ao segmento de rebolos quanto ao de lixas, principalmente no que diz respeito a:

1. aumento da capacidade, visando a propiciar uma oferta adequada de produtos, tendo em vista a expectativa de crescimento do mercado brasileiro de abrasivos, a taxas médias anuais de 5% a 6%, nos próximos cinco anos;

2. melhoria da qualidade dos produtos, visando a atender à demanda, por padrões internacionais;

3. gastos voltados para reorganização da produção, objetivando a redução de custos;

4. Informatização, visando a acelerar o processo de modernização das fábricas e a facilitar a política de redução dos custos mediante automação dos procedimentos administrativos, e

5. melhoria dos serviços de atendimento, reduzido os prazos de entrega e, por conseqüência, o inventário dos clientes;

d) elevar a oferta dos produtos abrasivos da marca CARBORUNDUM, ampliando as condições de participação do mercado distribuidor nas regiões mais afastadas, aumentando, assim o nível de concorrência em benefício do consumidor;

e) implementar o processo de especialização das fábricas e de reorganização da produção, a partir da administração conjunta das unidades industriais, selecionando aquelas unidades específicas para a produção de cada linha de

produto, de acordo com o melhor desempenho dos equipamentos, possibilidades de “lay-out” de produção, possibilidades de armazenamento, o que gerará ganhos de eficiência.

f) promover a redução dos custos fixos administrativos em 1996, redução essa estimada em US\$ 1, 152 milhão. Esta redução de custos, derivada da administração conjunta das duas empresas, decorrerá do fato de que as áreas chamadas corporativas serão compartilhadas, e deverá observar o estabelecido no Anexo III;

g) reduzir as diferenças de preços existentes em relação àqueles praticados nos mercados interno e de exportação, relativamente a todos os tipos de rebolos (rebolos padrões, rebolos especiais, discos de corte e de desbastes e os rebolos premium), em 10 pontos percentuais, e os de lixas (produtos padrões e produtos industriais), em 8 pontos percentuais, no período 1996/2000, conforme proposta de 28/11/95, consoante o recomendado pelo Conselheiro-Relator e aprovado pelo Plenário do CADE, constantes dos quadros 5 e 6 Anexo IV;

Para a concretização da especialização da Produção, deverão ser adotadas as seguintes providências:

Disco de Corte e de Desbaste: A estratégia para essa linha prevê a produção dos discos com marca CARBORUNDUM nas instalações da COMPROMISSÁRIA, utilizando-se prensas automáticas de produtividade três vezes superior às prensas manuais utilizadas pela CARBORUNDUM. A adição do volume de produção da CARBORUNDUM às instalações da COMPROMISSÁRIA deverá reduzir o custo por tonelada para S\$ 1,670, ou seja, uma redução de US\$ 140 por tonelada, e US\$ 640 mil de redução anual tem-se uma redução de custos das ordem de 11% em relação aos custos variáveis atuais da CARBORUNDUM. As necessidades da

CARBORUNDUM em termos de discos de corte e desbaste serão atendidas pelos equipamentos da COMPROMISSÁRIA, sem aumento em seus custos fixos e com pequeno aumento de mão-de-obra, resultando em significativas reduções de custo unitário desses produtos.

- Rebolos Resinóides Prensados a Frio: Essa linha de produtos terá sua produção concentrada em uma das fábricas, provavelmente na fabrica da CARBORUNDUM.

Essa especialização das fábricas levará a um aumento de produtividade e melhor aproveitamento das estufas de queima. A redução de custos esperada é ordem de US\$ 300mil.

- Rebolos Resinóides Prensados e Quente: Deverá ser concentrada a produção das duas marcas nas instalações da CARBORUNDUM.

- Pedras de Afilar: A produção com as duas marcas será concentrada na fábrica da CARBORUNDUM em Vinhedo/SP, o que gerará reduções de custo e melhoria de produtividade na utilização de equipamentos.

- Lixas: As linhas de lixas com marca CARBORUNDUM deverão ser complementadas com produtos fabricados na COMPROMISSÁRIA e convertidas (transformadas nos tamanhos finais) na CARBORUNDUM, de acordo com a necessidades de seus clientes.

- Matérias Primas: Reduções nos custos das matérias-primas, aproveitando-se para cada uma delas, das melhores condições de compra entre as duas empresas, iniciando-se esse processo com as matérias primas de lixas, estendendo-se, posteriormente, para outros itens.

DA RESPONSABILIDADE SOLIDÁRIA

Cláusula Terceira

A COMPROMISSÁRIA assume as obrigações aqui estabelecidas em seu nome e no de suas empresas subsidiárias, dando-lhes, para tanto, ciência do inteiro teor deste Termo de Compromisso de Desempenho.

DA FISCALIZAÇÃO DO CUMPRIMENTO

Cláusula Quarta

O cumprimento do presente Termo de Compromisso de Desempenho pela COMPROMISSÁRIA será fiscalizado pelo CADE, nos termos do art. 47 da Lei nº 8.884 de 11 de junho de 1994, com a nova redação que lhe foi dada pelo art. 78 da Lei nº 9.069 de 29 de junho de 1995.

Subcláusula Primeira

Para os fins do disposto nesta Cláusula, a COMPROMISSÁRIA, além de apresentar todas as informações que lhe forem solicitadas pelo CADE durante o prazo de vigência do presente Compromisso de Desempenho, compromete-se a elaborar e enviar ao CADE relatórios semestrais, até o dia 28 de fevereiro e 31 de agosto de cada ano, com base no período e gestão encerrados até 31 de dezembro 30 de junho, respectivamente, a contar de agosto de 1996, dos quais constarão:

- a) investimentos realizados, especificando sua destinação por linha de produto;
- b) volumes de lixas e de recibos produzidos;
- c) ganhos de produtividade alcançados por linha de produto;
- d) vendas de lixas e de rebolos para os mercados interno e externo, especificando os volumes e os respectivos valores;
- e) reduções de custos administrativos e operacionais obtidas;
- f) preços médios praticados nos mercados interno e externo, por linha de lixas e de rebolos, e as respectivas reduções de diferenciais de preços efetuadas no período;
- g) desenvolvimento tecnológico em termos de processo e de produtos; e
- h) outras informações julgadas relevantes.

Subcláusula Segunda

A COMPROMISSÁRIA se obriga, também, a comunicar ao CADE toda e qualquer mudança na estrutura da empresa, que eventualmente venha a ocorrer como resultado da operação aprovada.

Subcláusula Terceira

Sem prejuízo das cominações legais, na hipótese de a COMPROMISSÁRIA não apresentar as informações de que trata a Subcláusula Primeira, o CADE poderá contratar auditoria independente de notória especificação, indicada

pelo Plenário, para realizar auditoria nos escritórios e nas instalações da COMPROMISSÁRIA, que arcará com os honorários profissionais.

Subcláusula Quarta

As informações, documentos e relatórios que, de acordo com este Termo de Compromisso de Desempenho, devam ser enviados ao CADE, serão entregues na Autarquia, no Anexo II do Ministério da Justiça, 2º andar, em recebimento e guarda.

DAS PENALIDADES

Cláusula Quinta

O descumprimento injustificado do presente Compromisso de Desempenho implicará a revogação da aprovação do CADE, na forma do § 3º do artigo 58 da Lei nº 8.884/94, e a abertura de processo administrativo para adoção das medidas cabíveis, assegurando-se à COMPROMISSÁRIA o amplo direito de defesa.

DA DURAÇÃO DO COMPROMISSO

Cláusula Sexta

As obrigações pactuadas neste Compromisso serão rigorosamente cumpridas pela COMPROMISSÁRIA durante o prazo de 4 (quatro) anos da assinatura deste Termo.

DAS ALTERAÇÕES COMPLEMENTARES

Cláusula Sétima

O presente instrumento poderá ser aditado, por acordo das Partes, mediante termo aditivo que altera suas disposições originais, de forma a complementar, acrescentar, ou modificar cláusulas e condições que exijam revisão ou emenda.

DA PUBLICAÇÃO

Cláusula Oitava

A celebração deste Termo de Compromisso de Desempenho será tornada pública mediante publicação de extrato no Diário Oficial da União.

E, por estarem de acordo, assinam o presente termo de Compromisso de Desempenho em duas vias.

Brasília, 11 de dezembro de 1995

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

Ruy Coutinho do Nascimento

NORTON S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO.

ANEXO I

Quadro 1. VENDAS DE REBOLOS

TOTAL COMBINADO (NORTON + CARBORUNDUM) - t						
ANO	MERCADO INTERNO		MERCADO EXTERNO		TOTAL GERAL QUANTIDADE	
	VOLUME	%	VOLUME	%	VOLUME	%
1990	6.355		2.853		9.208	
1991	5.135	-19,2	3.473	21,7	8.608	-6,5
1992	5.518	7,5	4.226	21,7	9.744	13,2
1993	6.011	8,9	4.493	6,3	10.504	7,8
1994	6.815	13,4	4.120	-8,3	10.935	4,1
1995	7.060	3,6	4.390	6,6	11.450	4,7
1996	7.658	8,5	4.853	10,5	12.511.	9,3
1997	8.691	13,5	5.338	10,0	14.029	12,1
s/1997/94		27,5		29,6		28,3

quadro 2

VENDAS DE LIXA

TOTAL COMBINADO (NORTON + CARBORUNDUM) - m2						
ANO	MERCADO INTERNO		MERCADO EXTERNO		TOTAL GERAL QUANTIDADE	
	VOLUME	%	VOLUME	%	VOLUME	%
1990	14.333		4.034		18.367	
1991	13.766	-4,0	5.368	33,1	19.134	4,2
1992	14.430	4,8	5.277	-1,7	19.707	3,0
1993	16.544	14,7	3.819	-27,6	20.373	3,4
1994	18.943	14,4	4.475	17,2	23.418	14,9
1995	19.127	1,0	5.186	15,9	24.313	3,8
1996	20.515	7,3	6.112	17,9	26.627	9,5
1997	23.809	16,1	6.939	13,5	30.748	15,5
s/1997/94		25,7		55,1		31,3

ANEXO II

quadro 3.

ANO	NORTON LIXAS	CAPACIDADE	REDUÇÕES DE CUSTO	QUALIDADE	OUTROS (INFORMÁTICA OUTROS)
1995	7,5	6,5	0,1	0,4	0,5

1996	2,5		1,5	0,5	0,5
1997	3,0		2,0	1,0	0,0
1998	2,5		1,0	1,2	0,3
TOTAL	15,5	6,5	4,6	3,1	1,3

ANO	CARBORUNDUM LIXAS	CAPACIDADE	REDUÇÕES DE CUSTO	QUALIDADE	OUTROS (INFORMÁTICA OUTROS)
1995					
1996	1,7	0,5	0,5	0,5	0,2
1997	0,2		0,1	0,1	
1998	0,7	0,5	0,1	0,1	
TOTAL	2,6	1,0	0,7	0,7	0,2

ANO	NORTON REBOLLOS	CAPACIDADE	REDUÇÕES DE CUSTO	QUALIDADE	OUTROS (INFORMÁTICA OUTROS)
1995	1,7		0,8	0,4	0,5
1996	2,0		1,0	0,5	0,5
1997	1,5		0,5	0,5	0,5

1998	1,8		1,0	0,5	0,3
TOTAL	7,0		3,3	1,9	1,8

ANO	CARBORUNDUM REBOLOS	CAPACIDADE	REDUÇÕES DE CUSTO	QUALIDADE	OUTROS (INFORMÁTICA OUTROS)
1995					
1996	1,2		0,5	0,5	0,2
1997	0,7	0,5	0,1	0,1	
1998	0,2		0,1	0,1	
TOTAL	2,1	0,5	0,7	0,7	0,2

OBSERVAÇÕES

Dos investimentos programados para o período 1995/98, e conforme consta da tabela acima, será destinado à unidade industrial da CARBORUNDUM um total de US\$ 4,7 milhões, sendo em US\$ 2,6 milhões para a linha de lixas e US\$ 2,1 milhões para a de rebolos.

No mesmo período, a COMPROMISSÁRIA se compromete a aportar US\$ 15,5 milhões destinados à produção de lixas e US\$ 7,0 milhões destinados à rebolos, totalizando US\$ 22,5 milhões.

Ao todo serão investidos pela COMPROMISSÁRIA, no conjunto das unidades industriais, no período de 1995/98, US\$ 27,2 milhões nas atividades produtivas de lixas e de rebolos, investimento esse que visa modernizar e reaparelhar as unidades fabris da CARBORUNDUM e da COMPROMISSÁRIA. Como o projeto final de especialização das fábricas não está definido, o que somente poderá ser feito após o completo conhecimento das operações industriais da CARBORUNDUM, a alocação dos investimentos acima poderá eventualmente ser ajustada para melhor adequar-se a situação exata que vier a ser verificada, tudo porém dentro dos parâmetros a que se comprovante.

OBSERVAÇÕES

1- Outros ganhos de eficiência derivarão da especialização da mão-de-obra e da seletividade dos equipamentos existentes, com o abandono de alguns que se demonstrem com grau baixo de eficiência.

2- A estratégia para as áreas de fabricação prevê, portanto a concentração na produção de determinadas linhas de produto em um das fábricas da COMPROMISSÁRIA ou da CARBORUNDUM, resultando na especialização dos processos produtivos, o que levará a redução significativas de custo. Essa racionalização administrativa associada à reorganização da produção, irá propiciar um aumento de produção das empresas, tornando-as mais competitivas nos mercados interno e externo, beneficiando também os custos dos produtos vendidos no mercado doméstico

assim como viabilizará a continuidade das operações da CARBORUNDUM com os benefícios daí decorrentes.

ANEXO III

quadro 4. REDUÇÃO DOS CUSTOS ADMINISTRATIVOS

SETOR DE REDUÇÃO	VALOR US\$ MIL
Compras	121
Informática	162
Contabilidade	54
Tesouraria	363
Legal e fiscal	57
Engenharia	32
Presidência e Diretoria	363
TOTAL GERAL	1,152

OBSERVAÇÕES

- Com a redução dos custos administrativos, em 1996, no valor de US\$ 1,152 milhão, é inferior à perda operacional de US\$ 1,9 milhão da divisão de abrasivos da CARBORUNDUM, antes ainda de se considerar a alocação dos custos corporativos, a referida redução será utilizada tão somente para reduzir a mencionada perda operacional. As reduções de custos previstas deverão ser utilizadas primeiramente para eliminar os constantes prejuízos da CARBORUNDUM. Assim sendo, a estratégia da COMPROMISSÁRAIA é

resolver os produtos de prejuízo da CARBORUNDUM via redução de custos, diminuindo, dessa forma, ao máximo, pressões sobre os preços.

ANEXO IV

Quadro 5. DEMONSTRATIVO DE REDUÇÃO DOS DIFERENCIAIS DE PREÇOS AO ANO E ACUMULADO

PERÍODO		REBOLOS		LIXAS
ANO	REDUÇÃO ANUAL DOS DIFERENCIAIS %	REDUÇÃO ACUMULADA DOS DIFERENCIAIS %	REDUÇÃO ANUAL DOS DIFERENCIAIS %	REDUÇÃO ACUMULADA DOS DIFERENCIAIS %
1996	2,0	2,0	0	0
1997	2,5	4,5	3,0	3,0
1998	2,0	6,5	1,5	4,5
1999	1,5	8,0	2,0	6,5
2000	2,0	10,0	1,5	8,0

quadro 6. PREÇOS PRATICADOS EM US\$ - INFORMADOS NA CARTA NORTON DE 28/03/95 - FOLHAS 634 A 637

PRODUTOS	VALOR	MERCAD	EXPORTAÇÃO	DIF.
----------	-------	--------	------------	------

		O LOCAL		MERCADO LOCAL S/ EXP.
Disco de corte e desbaste	US\$/KG	5,65	3,96	42,7%
Rebolos padrões	US\$/KG	5,50	3,29	67,2%
Rebolos especiais	US\$/KG	7,68	-	-
Rebolos premium	US\$/KG	14,41	-	-
Lixas padrões	US\$/m2	2,48	2,20	12,7%
Lixas industriais	US\$/Km2	5,59	4,29	30,3%

Segundo a COMPROMISSÁRIA, os diferenciais existentes entre os preços praticados internamente e aqueles referente às exportações decorrem da taxa cambial sobrevalorizada com o Real; dos custos de promoção dos produtos internamente (6% mais elevados para rebolos e 1% para lixas); do mercado de exportação permite auferir ganhos mediante antecipação das faturas de exportação; da expressiva participação nas vendas globais de rebolos dos tipo “especiais” e “premium” para o mercado doméstico (39%) dentre outros aspectos.

OBSERVAÇÕES

1- As reduções a serem realizadas nos diferenciais de preços alcançarão todas as linhas de produtos, assim entendidos os “Rebolos Especiais”, os “Rebolos Padrões”, os “Discos de Corte e Desbaste”, e o “Rebolos Premium”. Considerando que os rebolos especiais não são exportados, esta categoria de produto sofrerá uma redução de preços semelhante a das demais, como no quadro acima exposto.

No segmentos de lixas, os “Produtos Padrões” e os “Produtos Industriais” destinados ao mercado interno sofrerão tratamento igual ao dispensado aos rebolos, de acordo com o quadro acima.

2- De modo a se evitar que as eventuais flutuações entre as moedas levem a redução ou aumentos de preços no mercado local que não traduzam efetivas reduções ou aumentos de preços, será levado em consideração, de forma constante, a relação do dólar americano e da moedas local, observando-se, ainda o fato de que os preços de exportação sofrem permanentemente pressões não apenas cambiais, mas também da concorrência internacional, muitas vezes predatória, sendo, ainda, que a conquista de novos mercados força, por vezes, a prática de preços especiais por algum tempo.

**PARECER DA PROCURADORIA-GERAL SOBRE O TERMO DE
COMPROMISSO DE DESEMPENHO**

PARECER Nº 35/95
1995

Brasília, 8 de dezembro de

EXAME DA MINUTA DO TERMO DE COMPROMISSO DE
DESEMPENHO
PELO PROCURADOR CARLOS EDUARDO MASSOT FONTOURA

Senhor Conselheiro,

Em cumprimento ao disposto nos artigos 17 e 18 da Lei Complementar nº 73, de 10 de fevereiro de 1993, vem ao exame desta Procuradoria Geral, para manifestação, o processo em epígrafe, versando sobre a homologação do Termo de Compromisso de Desempenho, apresentado pela Norton do Brasil S.A. Indústria e Comércio, referente ao Ato de Concentração nº 05/94, em conformidade com o artigo 58 da Lei nº 8.884 de 11 de junho de 1994.

No que diz respeito aos aspectos econômicos da transação submetida a este Conselho e suas implicações no tocante à preservação da concorrência, conforme informações contidas nos autos, permito-me concluir, ter sido a questão ora apreciada, inserida no teor do instrumento jurídico apresentado,

exaustivamente discutida por ocasião do julgamento deste ato de concentração, quando se decidiu que o eventual prejuízo à concorrência poderia ser compensado através de metas de desempenho que demonstrassem as eficiências à serem alcançadas no forma pretendida pela Compromissária.

2. Nesse sentido a Compromissária apresentou proposta de compromisso, (fls. 1324/1336) que, no meu entender, atende ao determinado no voto do Sr. Conselheiro-Relator, (fls. 1307), e serviu de base à redação da minuta do Termo ora sob análise, onde constata-se, que as metas e eficiências a que se propôs a Compromissária foram, ao meu ver, completadas.

3. Tais eficiências estão expressas na minuta sob análise onde, as metas qualitativas e quantitativas, bem como os prazos pré-definidos vêm de maneira clara, não deixando dúvidas quanto a fiscalização de seu cumprimento em face das obrigações que serão assumidas pela Compromissária.

4. No que se refere a fiscalização, a Cláusula Quarta e seus parágrafos estabeleceu caracteres próprios que permitirão ao Órgão responsável, bem aferir o fiel desempenho (compromisso) das metas propostas, detectando eventuais descumprimentos ou irregularidades no seu procedimento, valendo notar que o termo ora apresentado, não deixou observação dos mencionados compromissos (cláusula 5º).

5. Oportuno lembrar, que em nosso Direito Positivo, o instituto do Compromisso, encontra-se inserido o Capítulo X, Título II - Dos efeitos das obrigações, artigos 1037 a 1048, do Código Civil e que para que possa surtir seus efeitos, o compromisso deve registrar a pendência a ser solvida, com todos os seus característicos indicativos, perfeitamente especificados.

6. A lei civil institui seus requisitos fundamentais. E, sem que se atenda a eles, o compromisso não se mostrará perfeito. Mais, para assumir compromisso, exige-se capacidade e aptidão para transacionar.

7. Confirmado esses aspectos, deve ser lembrado que o Termo de Compromisso ora em exame, far-se-á em obediência ao contido no art. 58 (parágrafos 1º, 2º e 3º) da Lei nº 8.884, bem como de decisão unânime deste Conselho, conforme doc. de fls. 1322.

8. Finalmente, permito-me aconselhar, que ao instrumento jurídico ora em exame, seja inserida uma cláusula versando sobre alterações e/ou modificações através de Termos Aditivos.

“Cláusulas Das alterações complementares.

O presente instrumento poderá ser aditado, por acordo das Partes, mediante Termo Aditivo que altera suas disposições originais, de forma a complementar, acrescentar, ou modificar cláusulas e condições que exijam revisão ou emenda.”

Em vista do exposto, sob o prisma jurídico-formal, esta Procuradoria manifesta-se favoravelmente à Homologação do Termo de Compromisso o qual, s.m.j., não possui óbices à sua assinatura.

Estas, as informações que , no momento, submeto à consideração de Vossas Senhorias.

CARLOS EDUARDO MASSOT FONTOURA

Assistente Jurídico

“Procurador ad hoc”