

**ATO DE CONCENTRAÇÃO Nº 01/94**

**REQUERENTES: ROCKWELL DO BRASIL S.A. e ÁLBARUS INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.**

**DECISÃO**

Por maioria, o Colegiado manifestou-se contrariamente a operação de aquisição da Divisão Braseixos da Rockwell do Brasil S.A. pela Álbamus S.A. Indústria e Comércio.

Plenário do CADE, 1º de dezembro de 1994.

RUY COUTINHO DO NASCIMENTO - Presidente

**MARCELO MONTEIRO SOARES - Conselheiro Relator**

CARLOS EDUARDO VIEIRA DE CARVALHO - Conselheiro

JOSÉ MATIAS PEREIRA - Conselheiro

Fui Presente:

JORGE GOMES DE SOUZA - Procurador-Geral Substituto

**PARECER DO PROCURADOR**

**EMENTA** - Ato de concentração econômica. Disciplinamento legal. Superveniência da Lei nº 8.884-94. Empresas do segmento de autopeças. Eixos diferenciais tipo "Salisbury". Mercado relevante nacional duopolizado. Empresa que adquire ativo de produção de outra, formando monopólio. Aquisição cujos efeitos ultrapassam os limites autorizados na Lei. Não comprovação de benefícios equitativo entre empresas e consumidor final. Nível de concentração que afasta a possibilidade de concorrência no segmento. Parecer contrário à aquisição pretendida.

**I - OBJETO**

Cuida-se nos autos de transação que a empresa Álbamus S.A. Indústria e Comércio pretende realizar para a aquisição de parte da Divisão Braseixos da empresa Rockwell do Brasil S.A.. O ato envolve empresa que detém mais de 20% do mercado relevante de eixos diferenciais, tipo Salisbury, sendo submetido aos órgãos de defesa da concorrência, nos termos

da Lei nº 8.158/91, que veio a ser alterada pela Lei nº 8.884/94, de 11 de junho de 1994, aplicável ao caso, por expressa determinação legal.

## **II - AS EMPRESAS**

### **Álbarus**

A empresa adquirente tem seu capital social controlado pela "holding" brasileira Dana Equipamentos Ltda, que também controla o capital social da empresa Warne Eletric do Brasil Ltda. Ambas empresas pertencem ao Grupo Dana, constituído nos Estados Unidos da América do Norte, de atuação mundial no segmento de autopeças. A Álbarus é uma sociedade anônima de capital aberto, com parte de suas ações negociadas nas Bolsas de Valores do Rio de Janeiro, São Paulo e Rio Grande do Sul. Além de operadora, controla diversas empresas: a Álbarus Transmissão Homocinéticas Ltda, voltada para a indústria de autopeças, a Pellegrino Autopeças Ind. e Com. Ltda, a Álbarus S.A. Comercial Exportadora, que desenvolve atividade de “trading” do grupo, a Álbarus Sistemas Hidráulicos, e a Álbarus, Inc., empresa com escritório de vendas nos Estados Unidos, proprietária da Cirane Ind. e Com. Ltda, voltada às participações inativas, detentora de parte da Álbarus Sistemas Hidráulicos Ltda.

A Álbarus é composta pela Divisão de Juntas Universais (que engloba a Divisão de Forjados); Divisão de Elastômeros; Divisão de Componentes de Motores; e Divisão de Embreagens e Diferenciais, à qual se refere a presente operação. Localizada na cidade de Sorocaba - SP, esta Divisão dedica-se à produção de eixos diferenciais, tipo “Salisbury”, possuindo laboratório de testes, com rampas e pistas e capacidade para desenvolver pesquisas voltadas a novas tecnologias.

### **Braseixos**

Os ativos a serem adquiridos são os da Braseixos, voltados à produção de eixos diferenciais tipo “Salisbury”, peças e partes, uma das três divisões da Rockwell do Brasil S.A., localizada em Hortolândia e Osasco, no Estado de São Paulo, cujo capital social pertence, na maior parte, à empresa Rockwell Participações Ltda, que possui participação no capital da empresa Freios Master Equipamento Automotivos Ltda. O grupo tem destacada atuação mundial, participando dos segmentos eletrônico, aeroespacial, automotivo e gráfico. De origem norte-americana, através da Rockwell

Internacional Corporation, fundada em 1928, empresa de capital aberto, tem como subsidiárias integrais as empresas de participação Rockwell Internacional Finance Corporation e a Rockwell Internacional Overseas Corporation, ambas controladas integrais da “holding” brasileira, a Rockwell Participações Ltda.

A Braseixos dedica-se à produção de eixos dianteiros, forjados (vigas, pontas de eixo, semi-eixos e engrenagens), carcaças, eixos “trailer”, estamparia, eixos fora-de-estrada e eixos diferenciais tipo “Salisbury”, para automóveis, “pick-ups” e caminhões leves.

### **III - A TRANSAÇÃO**

A operação comporta etapas. A primeira seria a constituição no Brasil, pela Rockwell Internacional Corporation, de duas empresas: uma “holding” que exerceria controle sobre uma empresa operacional. A esta seriam alocados os ativos de produção de eixos diferenciais tipo “Salisbury” da Divisão Braseixos. Num momento posterior, a Dana Corporation, com sede em Toledo, Estado de Ohio, adquiriria a empresa “holding”, à qual seriam agregados os ativos da Álbarus, específicos para a produção de eixos diferenciais. Em resumo: a Dana Corporation, através da Álbarus, adquiriria parte da Divisão Braseixos, da Rockwell.

### **IV - O MERCADO RELEVANTE**

#### **Produto**

Nos veículos automotores, o motor está instalado na parte da frente ou na de trás, gerando com isso dois tipos básicos de veículos: aqueles com tração dianteira e os de tração traseira. Embora alguns veículos de passeio possuam tração traseira, a maior parte dos que utilizam esse sistema são os utilitários: camionetas, “pick-up”, “jeeps” em que o torque ou força é o principal elemento caracterizador. Diferentemente, os veículos, geralmente leves, de tração dianteira, possuem a velocidade como característica distintiva, dispensando o eixo diferencial, porquanto a transmissão, acoplada à caixa de marcha, utiliza conjuntos homocinéticos.

Nos veículos utilitários, para chegar às rodas, a energia gerada pelo motor dos veículos automotivos passa pelo eixo diferencial. Essa peça é composta por um conjunto de engrenagens, cuja combinação torna-a capaz de transmitir a rotação em 90° (noventa graus) do motor às rodas, por meio de

engrenagens cônicas - coroa e pinhão, de modo a reduzir a velocidade do eixo de transmissão para a velocidade exigida pelas rodas, e permitir que as duas rodas girem em velocidade diferentes, enquanto o veículo descreve uma curva. Esses eixos diferenciais podem ser alocados em três grandes grupos: agrícolas e rodoviários (componentes de tratores, colheitadeiras, plantadeiras e máquinas rodoviárias), eixos pesados, destinados a caminhões acima de 8 toneladas e eixos leves (tipo Salisbury), para caminhões de até 8 toneladas, automóveis e utilitários. O produto a ser considerado é este último.

### Mercado

O mercado relevante do eixo diferencial tipo Salisbury é o nacional, pois se trata de produto que compõe a grande maioria dos caminhões de até 8 toneladas, automóveis e utilitários, com possibilidades próximas de integrar o mercado continental, graças ao Mercosul e à queda de barreiras alfandegárias dele decorrente. Os principais consumidores dos eixos diferenciais estão localizados nos Estados de São Paulo e de Minas Gerais, onde se situam as montadoras de veículos automotores brasileiros, constituindo 60% do mercado total de eixos Salisbury, peças e partes, atendido quase que totalmente pela Rockwell, participando a Álbarus com 13%, e as empresas Toyota e Mercedes Benz com 3,3%, conforme dados fornecidos pelas empresas, com relação ao ano de 1993. Estas duas últimas produzem eixos para o consumo próprio. Os outros 40% do mercado são constituídos pelo segmento de reposição, atendido por grande número de pequenas e médias empresas do setor de autopeças (88,0%). Nesse mercado, é pequena a participação da Álbarus e da Rockwell (10%), sendo menor ainda a da Mercedes/Toyota (0,8%).

## **V - DISCIPLINA LEGAL DO ATO DE CONCENTRAÇÃO**

Embora o ato em questão tenha sido apresentado a exame dos órgãos competentes, sob a égide da Lei nº 8.158/91, a ele se aplicam 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) os benefícios decorrentes sejam distribuídos equitativamente entre os seus participantes, de um lado, e os consumidores ou usuários finais, de outro; c) não impliquem eliminação da concorrência de parte substancial de mercado relevante de bens e serviços; e c) sejam observados os limites estritamente necessários para atingir os objetivos visados. Também poderão ser considerados legítimos os atos que, atendam 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 Álbarus adquirirá a Rockwell, para ser válido, pressupõe sua aprovação pelo CADE, porquanto as duas empresas possuem uma participação de 88% do mercado. Considerando-se, além dos eixos completos, as peças de reposição, Álbarus e Rockwell detém 61,38% do mercado brasileiro. Daí a consulta prévia à aquisição, cujo exame, na ótica da Procuradoria, far-se-á em obediência às eficiências, benefícios, restrição e limites, a que aludem os incisos do art. 59, § 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 Rockwell de abandonar o segmento de eixos diferenciais. Sob este aspecto, a competitividade seria mantida, pois o País continuaria a produzir o componente automotivo. A outra alternativa mostrada seria a continuidade da produção, com reduzidos níveis de investimentos, trazendo como consequência a impossibilidade de a Álbarus, sozinha, atender à demanda, acarretando a possibilidade de o País se ver obrigado à importação, para atender ao mercado automobilístico. Em realidade, o alegado encerramento das atividades da Rockwell, no segmento de eixos Salisbury, até pode vir a ocorrer. Entretanto, o mercado se encontra em franca evolução, tendo a Rockwell aumentado sua participação, em 1990,

de 21% para 33%, em 1993, enquanto que a capacidade ociosa da empresa caiu de 57%, em 1989, para 30%, em 1993. Pode ser que, em virtude de uma estratégia global, não devidamente esclarecida, a Rockwell abandone o segmento de eixos diferenciais, porém os motivos alegados contradizem essa intenção. Sem esquecer que a Braseixos participa, com algo em torno de 20% do faturamento global da Rockwell, sendo por certo estranha a alegada pretensão de abandono do setor. Como assinalado antes, não é de se olvidar a crescente participação dessas empresas no mercado sul-americano.

A alternativa de continuidade da produção, com reduzidos níveis de investimentos, soa como estratégia suicida. Tratando-se de segmento com exigências de altos níveis tecnológicos, a solução permitiria à Álbarrus ultrapassar a produção da Rockwell em pouco tempo. E, se esta não o fizesse, produtoras estrangeiras investiriam no setor, dominando-o facilmente pela inexistência de concorrência capacitada tecnologicamente. Mas, até que isso ocorresse, os investimentos já realizados pela Rockwell (US\$ 1,2 milhões só em 1992) inviabilizariam a predominância de outras empresas, mesmo multinacionais de grande porte, porquanto o aporte de capital para instalações, maquinaria, pessoal especializado, etc., dar-lhe-ia razoável fôlego. Como se vê, essa alternativa seria altamente favorável à concorrência. Não para a empresa que detém o domínio do mercado.

Há ainda de se considerar que, sem investimentos, o produto entraria em decadência, com reflexos internacionais como a quebra da qualidade, a ponto de inviabilizar a exportação, afetado de tal forma, que dificilmente manteria sua tradição no mercado internacional.

Se o CADE autorizar a transação, no triênio 1995/1997 serão feitos investimentos para a melhoria da qualidade, máquinas e equipamentos. O montante a ser aplicado é exigência para a continuidade do segmento com padrão internacional a exigir novas tecnologias de processo e de produto. Sob a perspectiva de investimentos, para aumento da produtividade, melhoria da qualidade do produto ou mesmo para propiciar a eficiência e o desenvolvimento tecnológico ou econômico, os valores que se pretende aportar, em decorrência da transação, poderão ser adequados. Entretanto, é de se ressaltar a inexistência de planificação adequada dos valores que se pretende investir. Esses investimentos, se feitos pela Álbarrus, no presente momento, permitiria a reconstituição da empresa, tornando vigorosa a competitividade.

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 eixos diferenciais, diz-se que o preço é determinado pelas

montadoras de veículos, em função da quantidade adquirida e valor do produto no mercado exterior, sendo nenhuma a influência direta do consumidor final brasileiro. A distância entre os centros produtores e consumidores cria barreiras que se refletem no preço. Nele influem o frete, o seguro, e as barreiras alfandegárias. Daí, porque não é consistente a informação pessoal de Rockwell/Álbarus a esta Procuradoria de que as montadoras adotam o preço internacional CIF, como padrão. 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. Há uma pequena diferença, que é diluída no preço final do produto e paga pelo consumidor final brasileiro, sem nenhuma perda para a montadora. Não há elementos que indiquem com clareza que o consumidor ou usuário final do produto seja beneficiado com a transação, que, como assinala a Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda, dará origem a um monopólio, “com o conseqüente poder na formação de preços, assim como no surgimento de fortes barreiras à entrada de novos concorrentes no mercado, fruto da maior escala de produção, que envolve grandes investimentos, como o que está sendo realizado pela Álbarus...”. Em outras palavras, o País sairia de um mercado marcadamente duopolizado para um monopolizado, quanto ao fornecedor e oligopsônico, quanto aos demandantes, que não tem e não teriam a menor dificuldade de repassar custos mais altos para o consumidor final.

Segundo a SPE, tradicionalmente, a indústria de autopeças não consegue impor seus preços às montadoras, que adotam os preços internacionais. Entretanto, não há registro de prejuízos para o setor de autopeças, como um todo, e para o setor de eixos diferenciais, em particular, que, ao contrário, registra crescimento de vendas. No aspecto, a redução das alíquotas de importação, determinada pelo Governo pouco alteraria a estrutura de preços, entretanto poderia permitir que Álbarus/Rockwell importasse o produto da empresa Dana, que juntamente com a inglesa GKN e a norte-americana American-Axle, representam 47% do mercado mundial de eixos Salisbury. A concorrência entre empresas do mesmo grupo econômico não é virtualmente impossível, entretanto, afigura-se pouco provável, a longo prazo, em especial se se considerar que a Dana detém 22,96% do mercado na América do Sul e a Rockwell Internacional 43,8% de eixos Salisbury. Realizada a incorporação das empresas, passariam a deter 67,67% do mercado sul-americano. Nesse contexto, é mais provável que Álbarus/Rockwell passem a exportar, com o que aumentarão mais ainda o poder no mercado nacional e continental. Não fica claro qualquer benefício ao consumidor final brasileiro, embora sejam patentes os benefícios para o Grupo Dana, embora,

verdade seja dita, não se esclareçam outros ganhos, além do monetário, para a Rockwell.

Nos pareceres das Secretarias de Política Econômica (Ministério da Fazenda) e de Direito Econômico (Ministério da Justiça) são destacados os impactos negativos para a concorrência pela concentração no mercado, contrapostos à impossibilidade de imposição de preço às montadoras que, por se constituir um oligopsônio, não tem porque ceder às pressões dos fabricantes. Ocorre que a transação implica a formação de um monopólio, por si só potencialmente danoso à concorrência, principalmente porque cuida-se de segmento com exigências de elevados níveis de investimentos, tornando pouco atrativo o segmento para novas empresas, como tem ocorrido nos últimos vinte anos. Se nesse período, com as empresas oligopolizadas, com aguerrida participação no mercado, não surgiram concorrentes, a constituição de um monopólio no nível que se pretende autorizar, tornará virtualmente impossível a entrada de novos concorrentes.

## CONCLUSÃO

A integração de Rockwell e Álbarrus, no Brasil, segundo a proposta, permitirá “integrar as diversas fontes de suprimento de eixos Salisbury para os mercados internacionais já atendidos pelo grupo Dana (ao invés de ser por elas substituídas)”. Apresenta-se a proposta de criação de uma empresa exportadora para os mercados internacionais, inclusive para os Estados Unidos, permitindo a concorrência entre empresas do mesmo grupo econômico, pois a Álbarrus, do Grupo Dana, exportando o eixo diferencial Salisbury, concorreria com a própria Dana International. Como se afirmou antes, isto não é impossível, mas pouco provável que ocorra. 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, sequer é abordada em todos os documentos que compõem o processo.

Considerados todos esses aspectos, ao ver da Procuradoria, a confrontação de aspectos positivos e negativos traz como resultado a manutenção do principal obstáculo à formação legal de monopólios, a eliminação de parte substancial do mercado relevante. A integração das empresas acarretará a formação de um monopólio na fabricação de eixos diferenciais Salisbury, 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 autorizadores dos atos de concentração econômica, a que alude o inciso I; considerando que não ficou demonstrado o benefício equitativo 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 aparecer contrário à integração pretendida.

**Jorge Gomes de Souza**

Procurador-Geral Substituto

## **RELATÓRIO DO CONSELHEIRO RELATOR**

**EMENTA** - *Ato de Concentração Econômica. Disciplinamento legal: art. 54 da Lei nº 8.884/94. Aquisição de linha de fabricação de equipamentos. Concentração no mercado relevante nacional. Caracterizada redução do vigor da concorrência. Conjunto de eficiências não demonstrado. Não preenchimento das condições previstas em lei. Não autorização para realização da operação pretendida.*

### **I - DA TRANSAÇÃO**

As empresas ROCKWELL DO BRASIL S.A. e ÁLBARUS S/A INDÚSTRIA E COMÉRCIO submetem à apreciação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, com fundamento no art. 54 da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, transação que pretendem realizar entre si com vistas à aquisição, pelo Grupo DANA, da unidade de produção de eixos diferenciais tipo “Salisbury” da Divisão Braseixos do grupo ROCKWELL.

### **II - DO OBJETO**

A aquisição tem por objeto a alienação tão somente da linha de fabricação de eixos diferenciais tipo “Salisbury”, que representa, em termos de faturamento, aproximadamente 28% das operações de eixos da Divisão Braseixos e 20% dos negócios da ROCKWELL.

O adquirente é o grupo DANA, controlador da Álbarus no Brasil, que concorre no mercado brasileiro com a ROCKWELL no fornecimento de eixos tipos “Salisbury”, às montadoras de veículos e ao mercado de reposição.

Segundo as consulentes, a operação, que envolve recursos da ordem de US\$ 38 milhões, ao consolidar a fabricação de eixos diferenciais em uma única empresa, promoverá o aumento da capacidade produtiva, propiciando o surgimento de economia de escala, criando no Brasil um centro de operações e exportação para o mercado internacional.

### **III - DO PERFIL DAS EMPRESAS REQUERENTES**

#### **Grupo ROCKWELL**

A empresa Rockwell do Brasil é controlada pela Rockwell International Corporation, empresa de capital aberto, fundada em 1928 nos EUA, que atua, mundialmente, em quatro setores distintos:

- a) Indústria eletrônica, que representa 43% das vendas do grupo, sendo responsável pelos segmentos de automação industrial, aviônica, telecomunicação e de eletrônica de defesa;
- b) Indústria aeroespacial, que constitui 28% das vendas do grupo e é responsável pelos sistemas espaciais e de aviação;
- c) Indústria automotiva, que representa 23% das vendas do grupo, respondendo pela manufatura de peças para veículos leves e pesados; e
- d) Indústria gráfica, que constitui 6% das vendas do grupo.

A Rockwell International Corporation possui como subsidiárias integrais as empresas de participação ROCKWELL Internacional Finance Corporation e ROCKWELL International Overseas Corporation - EUA, ambas controladas com 100% de participação na empresa “holding” brasileira, ROCKWELL Participações Ltda. Esta empresa, por sua vez, detém 99,83% da ROCKWELL do Brasil e 49% da Freios Master Equipamentos Automotivos.

A ROCKWELL do Brasil S.A. foi criada em 1957 com a denominação de Cobrasma ROCKWELL Eixos S.A. pela associação da Cobrasma, então empresa produtora de material ferroviário, com a ROCKWELL International Corporation, que transferiu tecnologia para a nova empresa. A Rockwell detinha 30% do capital, sendo o restante pertencente à Cobrasma e a alguns acionistas minoritários.

A primeira unidade fabril da Rockwell do Brasil foi inaugurada em 28/11/58, coincidindo com o início da implantação da indústria

automobilística no Brasil. Atendeu inicialmente a GMB, Ford e a Internacional Harvester, produzindo vigas de eixos dianteiros, carcaças de eixos traseiros, semi-eixos e cubos de rodas para caminhões médios. Esses componentes iniciais eram fabricados com base em desenhos do cliente, isto é, eram feitos sob encomenda. A partir de 1960 a Rockwell projetou o seu primeiro eixo próprio, passando gradualmente a expandir sua linha de produção, com os seguintes produtos: diferenciais de duas velocidades; eixos para caminhões leves (pick-up), para automóveis (Ford, Opala e Chevette), para tratores (Ford) e caminhões pesados (Volvo); eixos planetários para veículos fora de estrada.

A Rockwell do Brasil constitui-se atualmente em um fabricante verticalizado, com capacidade para usinar, forjar e estampar. Atua nas áreas de indústria, comércio, importação e exportação de autopeças, principalmente no segmento de eixos e engrenagens de transmissão destinadas a vários ramos industriais, dentre eles, vagões ferroviários e rodas, moldes e malhas para fundição de metais, ferramentas e ferragens, aparelhos e instrumentos elétricos e eletrônicos, máquinas e equipamentos de automação industrial, equipamentos de impressão gráfica, equipamentos e dispositivos industriais em geral, e de partes, peças, componentes e acessórios para esses produtos.

O grupo Rockwell é integrado por três Divisões autônomas, localizadas no Estado de São Paulo, que são a Divisão Fumagalli, Divisão Collins e a Divisão Braseixos, sendo que, nesses segmentos, o grupo fabrica mais de uma centena de produtos distintos.

A Divisão Braseixos, localizada em Osasco, integrante do complexo industrial Rockwell do Brasil, é fabricante de eixos dianteiros, forjados (vigas I, pontas de eixo, semi-eixo e engrenagens), carcaças, eixos trailer, estamparia, eixos fora-de-estrada e eixos diferenciais tipo “Salisbury”, para automóveis, pick-ups e caminhões leves (eixos traseiros). Informam as Requerentes que esta linha de produção representa, para a ROCKWELL, importância marginal, não apresentando uma relação integrada com as demais atividades no segmento de automotivos e, por isso mesmo, é tida como antieconômica.

### Grupo DANA

A Dana Corporation controla a empresa “holding” brasileira - Dana Equipamentos Ltda. (100%) que, por sua vez, controla 100% da Warner Eletric do Brasil Ltda., e 77,034% da Álbarrus S.A. Indústria e Comércio.

A Álbarus é uma sociedade de capital aberto, com 22,966% de suas ações negociadas em bolsa. Além de operadora, controla diversas empresas com atividades operacionais, conforme abaixo relacionado:

a) possui o controle de 60% da ATH - Álbarus Homocinéticas Ltda. (indústria de autopeças);

b) detém o controle de 99,99% da Pellegrino Autopeças Ind. e Com. Ltda, que se dedica à distribuição de peças, partes, acessórios e produtos para veículos, tratores, máquinas e equipamentos para movimentação de carga, equipamentos aparelhos e outras máquinas automotivas. Esta empresa é controladora da Cidap Distribuidora de Autopeças Ltda, que opera na comercialização de autopeças e acessórios para veículos, rolamentos, máquinas, ferramentas e acessórios para indústria mecânica;

c) controla 100% da Álbarus S/A Comercial e Exportadora, empresa “trading”;

d) possui o controle de 99,46% da Álbarus Sistemas Hidráulicos Ltda, fabricante de máquinas e equipamentos hidráulicos oleodinâmicos, e

e) detém 100% do controle da Álbarus Incorporation, com escritório de vendas nos EUA. Esta empresa é proprietária da Cirane Indústria e Comércio Ltda. companhia de participações inativas, que detém uma participação de 15,24% na Álbarus Sistemas Hidráulicos Ltda.

No Brasil, a Álbarus S/A Indústria e Comércio é uma indústria de autopeças que produz anéis de pistão para motores, eixos cardãs e seus componentes, colunas de direção, elastômeros, discos de embreagem, e eixos diferenciais.

A empresa compõe-se da Divisão de Juntas Universais (Divisão de Forjados), da Divisão de Elastômeros, da Divisão de Componentes de Motores e da Divisão de Embreagens e Diferenciais.

#### **IV - DAS ETAPAS DO NEGÓCIO**

Etapa I - A empresa-mãe do grupo ROCKWELL, ROCKWELL INTERNATIONAL CORPORATION, com sede na cidade de Pittsburg, Pensilvania/EUA, constituiria uma empresa “Holding” (Empresa I), no Brasil, a qual seria controladora de outra empresa, esta operacional (Empresa II), também a ser constituída no País.

Posteriormente, mediante cisão da ROCKWELL, os ativos pertinentes à fabricação dos eixos tipo “Salisbury” da Divisão Braseixos seriam transferidos à Empresa II.

Etapa II - A DANA CORPORATION, empresa controladora do grupo DANA, com sede em Toledo, Estado de Ohio EUA, adquiriria o controle acionário da Empresa I (Holding) à ROCKWELL International Corporation, passando a ser, indiretamente, titular da Empresa II.

Etapa III - A ÁLBARUS venderia seus ativos dedicados à fabricação de eixos diferenciais à Empresa II, a preços de mercado, consolidando, assim, a operação.

## **V - DO MERCADO DE EIXOS TIPO “SALISBURY”,**

O eixo tipo Salisbury é um componente que requer alta tecnologia, sendo constituído fundamentalmente por um conjunto de engrenagens que, combinadas, transmitem a energia gerada pelo motor às rodas (engrenagens, cônicas, coroa e pinhão) e reduzem a velocidade de transmissão para a velocidade exigida pelas rodas, permitindo que as duas rodas girem em velocidades diferentes enquanto o veículo descreve uma curva.

A evolução da indústria automobilística fez com que este componente fosse sendo aperfeiçoado, transformando-se em uma das principais partes da linha de transmissão de força de um veículo. Os eixos diferenciais tipo Salisbury são destinados a automóveis, “pick-ups” e caminhões leves (eixos traseiros).

No Brasil existem duas empresas que fabricam eixos tipo Salisbury para revenda: a ROCKWELL e a ÁLBARUS. Os eixos fabricados por estas Empresas possuem pequenas diferenças construtivas e de desempenho (carga e torque), mas no que diz respeito ao processo de fabricação, essas diferenças são bastante acentuadas, já que a ÁLBARUS atua no setor mais como montadora, adquirindo suas peças de terceiros, enquanto a Rockwell produz suas próprias peças.

A ÁLBARUS só produz eixos leves (tipo Salisbury), enquanto a Rockwell, além destes eixos, também fabrica os de simples velocidade, para caminhões médios e pesados, ônibus e empilhadeiras, e os eixos planetários, para tratores e máquinas rodoviárias.

Em termos de substitutibilidade, o eixo “Salisbury”, dada suas características e especificações, não pode ser substituído por outro tipo de eixo diferencial, estando, portanto, a escolha do usuário restrita a esse tipo de equipamento.

Não obstante a abertura da economia realizada a partir de 1990, e a redução das tarifas dela decorrentes, não foram realizadas, até o momento,

importações desse tipo de eixo, seja pelas montadoras de veículos, seja pelo setor de autopeças.

Assim, o mercado em exame é o mercado nacional de eixos diferenciais tipo “Salisbury”, suas peças e partes, utilizados em automóveis, “pick-ups” e caminhões leves (eixos traseiros), visto que este equipamento, além de atender o mercado denominado “original”, constituído pelas montadoras de veículos, atende também o de “reposição” (peças e partes do eixo).

A evolução tecnológica tem levado a indústria automobilística à produção de veículos mais leves, que dispensam o eixo diferencial, substituindo-os pela junta homocinética, como, por exemplo, a saída da linha “Chevette”, da General Motors do mercado, que utilizava o eixo tipo “Salisbury”, e a sua substituição pelo modelo “Corsa”, que o dispensa.

No Brasil, a ROCKWELL e a ÁLBARUS são atualmente as duas únicas empresas “independentes” do ramo, sendo o mercado ofertante integrado também por duas montadoras, nominalmente a MERCEDES-BENZ e a TOYOTA, chamadas de “cativas”. Participam igualmente do mercado fabricantes de partes e peças de eixos “Salisbury” que atendem exclusivamente o segmento de reposição, mas não produzem o componente (eixo) completo.

A produção total de eixos leves destinado ao mercado nacional, em 1993, correspondeu a 167.007 unidades. Desse total, a ROCKWELL produziu 140.000 unidades (83%), enquanto a ÁLBARUS fabricou 21.000 (13%), restando à TOYOTA e à MERCEDES, em conjunto, a produção de 6.200 unidades (3,3%).

Ressalte-se que, em 1993, a Álbarus produziu adicionalmente, 31.000 unidades, produção essa destinada ao mercado externo.

A GM e a AUTOLATINA, face aos modelos de veículos que produzem, são as montadoras que mais utilizam os eixos diferenciais tipo “Salisbury”.

O mercado original (montadoras) de eixos diferenciais tipo “Salisbury” representa 60% do mercado global, tendo a Rockwell uma participação de 83,07%, a Álbarus de 12,57%, a Mercedes Benz 2,71% e a Toyota 1,65%.

Em contraposição ao segmento de peças originais, tem-se o segmento de reposição, o qual corresponde a aproximadamente, 40% do mercado total. Este segmento é atendido, em cerca de 2%, pelas próprias montadoras, 88% por fabricantes de peças do mercado de reposição, que não produzem o eixo integralmente, mas apenas o compõem, 10% pelos fabricantes “independentes”, ROCKWELL e ÁLBARUS.

A participação de 6% da ÁLBARUS no mercado de reposição de eixos “Salisbury” está distribuída entre atacadistas e varejistas (4,5%), sendo que apenas 1,5% é destinada às montadoras de veículos que abastecem o seu próprio mercado de reposição (concessionárias). A Rockwell, por sua vez, apresenta uma participação de 4%, cabendo 2% para distribuidores e 2% para as montadoras.

O quadro abaixo consolida a participação das empresas Álbarus e Rockwell nos dois segmentos de mercado, “original” (eixo completo) e de “reposição”, este incluído peças e partes.

***PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS PRODUTORAS NO MERCADO DE EIXOS SALISBURY PEÇAS E PARTES***

| <i>EMPRESA</i>               | <i>PARTICIPAÇÃO %</i> |
|------------------------------|-----------------------|
| EIXOS (“original”)           |                       |
| ÁLBARUS                      | 7,54                  |
| ROCKWELL                     | 49,84                 |
| TOYOTA                       | 0,99                  |
| MERCEDES                     | 1,63                  |
| PEÇAS E PARTES (“reposição”) |                       |
| OUTROS PRODUTORES            | 35,20                 |
| ÁLBARUS E ROCKWELL           | 4,00                  |
| TOYOTA E MERCEDES            | 0,80                  |
| MERCADO GLOBAL               | 100,0                 |

**FONTE:** Secretaria de Política Econômica

A capacidade instalada da Álbarus voltada para produção dos eixos diferenciais tipo “Salisbury” não sofreu alteração nos últimos quatro anos, mantendo-se em 100.000 unidades/ano. Por sua vez, a capacidade ociosa apresenta-se elevada no período considerado (54% em 1990 e 48% em 1993).

O crescimento verificado na produção da Álbarus (46.000 unidades em 1990 para 52.000 em 1993) deveu-se, basicamente, ao fato de suas exportações de eixos tipo “Salisbury” terem se expandido no período.

| <b>ÁLBARUS</b> | <b>CAPAC.<br/>INSTAL.</b> | <b>PRODUÇÃO</b> | <b>CAPACIDADE</b> |
|----------------|---------------------------|-----------------|-------------------|
|                |                           |                 |                   |

| PERÍODO | (unidades/ano) | (unidades) | UTILIZADA % |
|---------|----------------|------------|-------------|
| 1990    | 100.000        | 46.000     | 46          |
| 1991    | 100.000        | 37.000     | 37          |
| 1992    | 100.000        | 49.000     | 49          |
| 1993    | 100.000        | 52.000     | 52          |

**Fonte:** Secretaria de Direito Econômico

Quanto às vendas da ÁLBARUS para o mercado internacional, foi observado pela SPE que estas evoluíram de forma contínua, passando de 18.000 unidades para 31.000 unidades no período. Por outro lado, as vendas internas caíram abruptamente, reduzindo-se de 29.000 para 19.400 unidades, entre 1990 e 1992, alcançando 21.000 unidades, em 1993.

Assinala também a SPE que, “desde 1992, as vendas da Álbarus ao mercado externo vêm superando as vendas internas em mais de 42%, mas o faturamento tem sido inferior, o que leva a crer que os preços praticados internamente são mais elevados.”

Relativamente à ROCKWELL, a capacidade instalada está fixada em 200.000 unidades/ano desde 1990, sendo que sua utilização apresentou um crescimento contínuo, atingindo 70,3% em 1993, correspondente à produção de 140.568 unidades. A quantidade destinada ao mercado interno equivale-se à produção, visto que as exportações foram inexpressivas.

| ROCKWELL<br>PERÍODO | CAPACIDADE.<br>INSTALADA<br>(unidades/ano) | PRODUÇÃO<br>(unidades) | CAPACIDADE<br>UTILIZADA % |
|---------------------|--------------------------------------------|------------------------|---------------------------|
| 1990                | 200.000                                    | 84.792                 | 42,4                      |
| 1991                | 200.000                                    | 83.540                 | 41,8                      |
| 1992                | 200.000                                    | 97.859                 | 48,9                      |
| 1993                | 200.000                                    | 140.568                | 70,3                      |

**Fonte:** Secretaria de Direito Econômico

O faturamento obtido pela ÁLBARUS na comercialização dos eixos diferenciais tipo “Salisbury” apresentou variações no período de 1990 a 1993, em relação ao faturamento global da Empresa, conforme pode ser observado no quadro abaixo. Cabe observar que, a despeito da redução da participação dos eixos tipo Salisbury, no faturamento global da Empresa, verifica-se, a partir de 1991, uma expansão no valor das vendas dos referidos eixos.

| <b>ÁLBARUS<br/>PERÍODO</b> | <b>FATURAMENTO EIXOS<br/>US\$/1.000</b> | <b>FATURAMENTO<br/>TOTAL DA<br/>EMPRESA US\$ 1.000</b> | <b>PARTICIPAÇÃO %</b> |
|----------------------------|-----------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------|
| 1990                       | 40.368                                  | 161.311                                                | 25,02                 |
| 1991                       | 19.957                                  | 100.647                                                | 19,83                 |
| 1992                       | 23.074                                  | 146.607                                                | 15,74                 |
| 1993                       | 29.025                                  | 143.634                                                | 20,21                 |

**Fonte:** Secretaria de Política Econômica

No que respeita a Rockwell, constata-se, no período 1990/93, que a linha de eixos diferenciais tipo Salisbury apresentou expansão em relação ao faturamento global da Empresa, passando de 21% para 33%.

| <b>ROCKWELL<br/>PERÍODO</b> | <b>FATURAMENTO EIXOS<br/>US\$/1.000</b> | <b>FATURAMENTO<br/>TOTAL/EMPRESA<br/>US\$ 1.000</b> | <b>PARTICIPAÇÃO %</b> |
|-----------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------|
| 1990                        | 43.839,90                               | 207.872,40                                          | 21,00                 |
| 1991                        | 26.516,40                               | 93.675,30                                           | 28,31                 |
| 1992                        | 33.473,10                               | 106.141,90                                          | 31,54                 |
| 1993                        | 50.389,00                               | 150.083,10                                          | 33,57                 |

**Fonte:** Secretaria de Política Econômica

As linhas de produtos mais representativas no faturamento total das empresas são os cardãs e componentes, que representam 53%, no caso da Álbarus, e as rodas com 36% na Rockwell (Divisão Fumagalli). Os eixos diferenciais tipo “Salisbury” aparecem em segundo lugar com 20% na Álbarus e 33% na Rockwell.

Quanto ao comportamento histórico dos preços, a SPE observou que, “ao se examinar a evolução dos preços dos eixos “Salisbury” da Álbarus e da Rockwell, entre 1900 e 1994 (primeiro quadrimestre do ano), percebe-se, que desde 1991, os preços vêm se mantendo em níveis próximos. Em alguns casos, principalmente na Álbarus em 1994, já ocorrem algumas elevações,

mas não há, em nenhuma das duas empresas, preços que sejam tão elevados quanto os praticados em 1990.”

Em 1993 os principais clientes da Álbarus e da Rockwell, no que respeita à aquisição de eixos diferenciais tipo Salisbury, foram a General Motors, Volkswagen, Ford, Gurgel, Agrale, Autopeças Roleslt, Pellegrino Autopeças e Compeças.

Por sua vez, foram as principais empresas fornecedoras de matéria-prima e peças foram a Krup Metalúrgica Campo Limpo Ltda, INA-I Indústria Comércio de Esferas Ltda, Rolamentos SCHAE e FFLER do Brasil, Fundação Tupi, Aços Finos Piratini, MANESMAN S.A., ACESITA e FORJASUL.

## **VII - DOS PARECERES TÉCNICOS**

### **a) DA SECRETARIA DE POLÍTICA ECONÔMICA - SPE**

Quanto ao produto relevante para análise da presente operação, entendeu a SPE tratar-se dos eixos “Salisbury” e suas partes e peças destinadas à reposição, que são produzidos para cada modelo específico de veículo, não podendo ser substituído por outro tipo de eixo diferencial.

Relativamente à sua abrangência geográfica, foi considerado que, por não existirem importações, seria, a princípio, o mercado brasileiro.

Ressalta aquela Secretaria que a Álbarus e a Rockwell detém, respectivamente, 13,15% e 86,85% do mercado “original”, excluídas as montadoras Toyota e Mercedes Benz, que produzem seus eixos para consumo próprio.

Ao examinar o mercado de reposição, considerou a SPE que este representa 40% do mercado total. Este mercado é integrado pelas montadoras Toyota e Mercedes, com 2%, e também pelos fabricantes de peças que não produzem o eixo integralmente, mas apenas seus componentes como a coroa, o pinhão, o satélite e a planetária. Nesse segmento de mercado, as requerentes participam conjuntamente com apenas 10% e os distribuidores/produtores com 88%.

A SPE considerou que as participações da Álbarus e Rockwell, conjuntamente, no mercado global, considerando-se o mercado original (montadoras) e o de peças de reposição, é de 61,38%, em termos de faturamento.

Ao analisar aspectos relativos aos impactos e efeitos anticoncorrenciais que poderiam advir da transação, a SPE observou que “atualmente o mercado independente de eixos tipo “Salisbury” (montadoras) é

formado por um duopólio, constituído pela Rockwell e a Álbarus, e que no próprio mercado de eixos em geral, englobando eixos pesados, agrícolas, rodoviários e o “Salisbury” as duas empresas possuem uma participação de 88,55%. Se considerado, além dos eixos completos, as peças de reposição, Álbarus e Rockwell detém 61,38% do mercado brasileiro.”

Conclui a SPE que a união das empresas redundará no surgimento de um monopólio no mercado independente de eixos completos Salisbury, “com o conseqüente poder na formação de preços, assim como no surgimento de fortes barreiras à entrada de novos concorrentes no mercado, fruto da maior escala de produção, que envolve grandes investimentos,...”

Assim, a pretendida união realizada entre a Rockwell e a Álbarus, prossegue a SPE, transformaria o mercado de eixos tipo “Salisbury” numa relação entre o monopólio (fornecedor) e o oligopsonio (demandantes).

Quanto ao aspecto da adoção de condutas potencialmente nocivas para o mercado, com a criação do monopólio, é observado pela SPE que, tradicionalmente, a indústria de auto-peças não consegue impor seus preços às montadoras, ao contrário do que se verifica na relação com o segmento atacadista.

Relativamente às perspectivas do mercado relevante, a Secretaria de Política Econômica observou que “com a recente abertura do mercado nacional, que reduziu a alíquota do imposto de importação de 30%, em 1991 para 20%, a partir de 1993, supõe-se que as montadoras brasileiras de veículos, poderiam vir a ser atendidas através de importação de eixos da própria DANA (Álbarus), da empresa inglesa GKN e da norte-americana, American-Axle. As três, conjuntamente, representam 47% do mercado mundial de eixos tipo “Salisbury”.

Assinalou também a SPE que os fabricantes de eixo Salisbury localizam-se na América do Norte, com 73% da produção mundial, na Europa Ocidental, com 23% e na América do Sul, com 4,0%. Por sua vez, a DANA, controladora da Álbarus, está presente na América do Sul, com 22,96% da produção local e 0,8% da mundial e, também, na América do Norte com 19%. A Rockwell mantém sua produção apenas na América do Sul, respondendo por 43,8% da produção regional e 1,5% da mundial.

Ao examinar a participação de ambas as empresas na América do Sul, a SPE constatou que a Rockwell e a DANA, conjuntamente, são responsáveis por 66,8% da produção sul-americana, sendo que os 33,2% restantes estão entregues às montadoras, que fabricam os produtos, para consumo próprio.

Após análise das alegações fornecidas pelas Requerentes no que respeita às eficiências decorrentes da operação, a SPE assim se manifestou:

“os impactos tendem a ser positivos, pois a transação permitirá a redução de custos de estoques, depreciação e financeiros, o que favorecerá a competitividade a nível internacional. Internamente, entanto, a diminuição dos custos pode não se refletir em diminuição de preços, pois as empresas alegam ter a “expectativa” de manter os preços nos níveis atuais”. A redução de custos é vista como a forma de reverter os prejuízos constantes nos últimos anos, e, desta forma, manter o interesse do “acionista controlador do negócio como um todo, garantindo assim sua viabilidade no País, inclusive com consideráveis somas de investimentos necessários à atualização do produto”.

Ao finalizar, sugere a SDE que, no caso de aprovação da transação, a mesma deveria estar condicionada a um compromisso de desempenho que envolvesse acompanhamento dos programas de investimentos (curto e longo prazos); políticas de preços no mercado doméstico condizentes com os do mercado externo; abastecimento regular do mercado; justificação no caso de dispensa de empregados, e acompanhamento durante 5 anos da produção, volume e valor das vendas para os mercados interno e internacional; preços; nível de emprego, e adoção de práticas ambientais corretas.

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

O parecer da SDE contempla, dentre outros aspectos, análise das tendências internacionais do mercado de autopeças, em que a difusão de um novo modelo de produção de veículos automotores (produção enxuta), que congrega novas práticas de gestão e o uso intensivo de equipamentos automatizados, tem concorrido para promover mudanças no relacionamento entre as montadoras com seus fornecedores de peças e componentes.

Esse novo relacionamento, segundo informa a SDE, tem como principal característica a redução no número de fornecedores diretos, visto que estes, além de terem de atender às crescentes exigências das montadoras, em termos de aprimoramento dos produtos manufaturados, devem compartilhar com as montadoras os custos de desenvolvimento de componentes específicos, e subcontratarem empresas de menor porte para o fornecimento de determinadas peças.

Observa a SDE que as montadoras européias estão identificando fornecedores de autopeças nos países em desenvolvimento que produzam, com menores custos, com padrões de qualidade internacional e disponham de facilidades de armazenamento e entrega em “just in time”.

Ressalta a SDE que a indústria de autopeças nacional possui elevada verticalização e grande número de empresas envolvidas, o que repercute

desfavoravelmente na qualidade dos produtos, nos processos de manufatura e nas próprias economias de escala.

Examina também a SDE os segmentos de mercado constituídos pelas montadoras de veículos e o de peças de reposição, a capacidade de produção de ambas as empresas, capacidade ociosa, faturamento e participação no mercado.

A exemplo da Secretaria de Política Econômica, entende a SDE que o mercado relevante é o de eixos diferenciais tipo Salisbury, peças e partes, sendo a sua abrangência geográfica o território nacional.

Relativamente às consequências da operação, observa a SDE que resultará na formação de um monopólio no mercado de eixo tipo “Salisbury”, muito embora de reduzidas repercussões, já que as grandes consumidoras, de eixos, as montadoras possuem amplo acesso ao mercado internacional.

Quanto ao mercado de reposição, a SDE externa posição similar à da SPE no sentido de que a oferta é pulverizada, sendo que a ROCKWELL e ALBARUS detêm apenas 10% de participação, tornando-se, portanto, muito difícil a prática de imposição de preços pelas Requerentes.

Em suas “considerações finais” e em sua “conclusão”, a SDE embora reconheça que a operação em exame possa causar impactos negativos em termos concorrenciais, ao provocar a concentração do mercado, observa que a imposição de preços pelas Requerentes será dificultada, seja porque são as montadoras os principais clientes, seja porque é pouco expressiva a participação da Albarus e da Rockwell no mercado de reposição.

Ao considerar, de um lado, tais aspectos e, de outro, os fatores positivos decorrentes da presente negociação, não vislumbra a SDE elementos impeditivos à aprovação da operação da operação, sugerindo que o CADE condicione a aprovação à formalização de um compromisso de desempenho, indicando, para tanto, alguns parâmetros.

## **VII - DA MANIFESTAÇÃO DA PROCURADORIA GERAL**

O digno Procurador-Geral, Dr. Jorge Gomes de Souza, manifestou-se pela não concessão da autorização, por entender que a presente transação conduziria a nível elevado de concentração, sem que os correspondentes benefícios à concorrência ou ao consumidor final estivessem devidamente demonstrados.

## **VIII - ÍNDICE DE CONCENTRAÇÃO DO MERCADO**

A concentração da indústria é tida pelos especialistas como elemento chave na questão da estrutura do mercado e fator determinante da conduta da empresa e do desempenho do próprio mercado.

Assim, adotando-se o critério de verificação do índice de concentração do mercado nacional de eixos tipo Salisbury, peças e partes, calculado com base no IHH - Índice Herfindal Hirschman, constata-se que o mesmo alcança 3789 pontos, considerado altamente concentrado, sendo que coma transação em apreço acentua-se para 4531 pontos.

Ao referir-se sobre o índice de concentração e eficiências, assinala a Conselheira Neide Teresinha Malard, em seu trabalho “Integração de Empresas: Concentração, Eficiência e Controle”, recentemente apresentado no II Seminário Internacional de Defesa da Concorrência: “nos casos em que a concentração do mercado relevante alcance índices acentuados, o argumento da eficiência só deve ser acatado se esta não puder ser alcançada através de outros meios que não o da integração” (fls. 10).

## **VIII - ANÁLISE DAS EFICIÊNCIAS INVOCADAS PELAS REQUERENTES**

O art. 54 da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994, autoriza o CADE a aprovar atos de concentração econômica, estabelecendo, apara tanto, os parâmetros a serem observados para efeito da aprovação.

Desta forma, o Conselho somente poderá autorizar a aprovação daqueles atos que têm por objeto o alcance de eficiências, estas entendidas como o aumento de produtividade, o aprimoramento da qualidade de bens e serviços e o desenvolvimento tecnológico.

Tais atos não poderão implicar na eliminação da concorrência de parte substancial do mercado relevante e devem possibilitar que os benefícios decorrentes da transação sejam, de um lado, distribuídos equitativamente entre os participantes, e, de outro, entre os consumidores ou usuários finais. De igual modo, devem, também, ser respeitados os limites estritamente necessários para alcançar os objetivos almejados.

Conforme visto anteriormente, a transação em exame resultará na concentração do monopólio no mercado de eixos tipo “Salisbury” (61%), além da eliminação da concorrência em parte substancial do mercado original, transformando-o em um monopólio.

Ao examinar a questão relativa às eficiências, a ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard, no trabalho anteriormente referenciado, observou, com propriedade:

“O benefício primacial da integração para a economia é o aumento potencial de eficiência. Essa eficiência, no entanto, deve aumentar a competitividade e resultar em preços mais baratos para o consumidor, e não em lucros excessivos para o fabricante.

As leis antitruste não constituem, em geral, obstáculos para a maioria das integrações, permitindo que as empresas atinjam as eficiências que almejam. Se as partes demonstrarem de forma clara e convincente que através da integração poderão alcançar essas eficiências, a transação será provavelmente autorizada, desde que satisfeitos os demais requisitos.

As eficiências reconhecidas pela lei incluem: o aumento da produtividade, a melhoria da qualidade de bens ou serviços; o desenvolvimento tecnológico. Mas as eficiências não se limitam a essas hipóteses expressamente destacadas na lei, porquanto se utiliza a expressão genérica “propiciar a eficiência”. Aqui podem ser incluídas as economias de escala, a melhor integração das instalações para a produção, a especialização da fábrica, e eficiências similares relacionadas à fabricação do produto, aos serviços inerentes à produção e à distribuição.

Nos casos em que a concentração do mercado alcance índices acentuados, o argumento da eficiência só deve ser acatado se esta puder ser alcançada através de outros meios que não o da integração” (Integração de Empresas: Concentração, Eficiência e Controle, fls. 9 e 10).

Compete, portanto, ao CADE examinar se as eficiências invocadas pelas Requerentes estão devidamente demonstradas e se poderão compensar a restrição à concorrência que poderá advir da transação em análise.

Antes de proceder ao exame do conjunto de eficiências invocadas, gostaria de analisar algumas alegações apresentadas pelas Requerentes objetivando justificar a transação.

Observam as requerentes, em atenção ao disposto nos incisos I a IV do § 1º do art. 54 da Lei nº 8.884, que o negócio pretendido não diminuirá a competitividade do segmento industrial, visto que as alternativas que se apresentam seria o encerramento das atividades da Rockwell no que respeita à produção de eixos Salisbury ou a sua continuidade com reduzidos níveis de investimento, e a sujeição da Álbarrus a igual procedimento, o que levaria a sua substituição por outros centos produtores localizados no exterior e dotados de maior competitividade internacional.

Não impressionam as alegações apresentadas pelas Requerentes de que uma das alternativas, caso não seja efetivada a transação, seria a descontinuidade da linha de produção de eixos tipo “Salisbury” pela ROCKWELL.

A propósito, cumpre assinalar que tal decisão não encontra sustentação nos elementos constantes nos autos.

Ao se examinar informações fornecidas pelas Requerentes, constata-se que, enquanto a participação da Rockwell, no fornecimento de eixos tipo “Salisbury” para o segmento de caminhões leves evoluiu de 28,4%, em 1989, para 38,8%, em 1993, a da Álbardus reduziu-se, significativamente, passando de 42,2% para 29,3%, no mesmo período (fl. ).

Fato similar verificou-se, também, no segmento de “pick-ups”, em que a participação da Rockwell cresceu 11 pontos percentuais, passando de 65% em 1989, para 76%, em 1993, enquanto a Álbardus teve sua participação reduzida de 27% para 19% (fl. 60).

A ocorrência de tais fatos, que representa crescente participação da Rockwell no mercado, deve ser acrescentado o relativo à redução da capacidade ociosa na produção de eixos tipo “Salisbury”, em redução da capacidade ociosa na produção de eixos tipo “Salisbury”, em que a Rockwell apresentou uma queda de 57%, em 1989, para 30% em 1993.

Quanto ao aumento da participação de eixos Salisbury no faturamento da Rockwell, constata-se que evoluiu de 21%, em 1990, para 33%, em 1993, tendo ocorrido o inverso em relação a ÁLBARDUS, ou seja, reduziu de 25% para 20%, no período (fls. 619 e 620).

Tais fatos fornecem indicações seguras de que uma decisão por parte da Rockwell no sentido de descontinuar uma linha de produção que tem apresentado tal desempenho seria surpreendente, visto que foge aos critérios de racionalidade e da eficiente alocação de recursos.

Da mesma forma, entendo pouco factível a alegação das Requerentes de que a continuidade da linha de produção de eixos Salisbury pela Rockwell seria realizada com reduzido nível de investimentos.

É importante observar que a Rockwell tem efetuado investimentos naquela linha de produção, com destaque para os anos de 1989, quando foram aplicados US\$ 4,2 milhões e, mais recentemente, e, 1992, oportunidade em que foi aportado US\$ 1,2 milhões.

Acrescente-se a essas evidências que, por tratar-se a Rockwell de uma empresa de tradição no mercado de autopeças e por fornecer equipamentos diversos às montadoras de veículos instaladas no País, dificilmente se disporia a oferecer um produto que não satisfizesse às exigências de qualidade e de desempenho de clientes do porte de uma Autolatina ou de uma General Motors, sob pena de perdê-los, como também de afetar a sua imagem no mercado.

Tais fatos e a representatividade dos interesses neles contidos, tornam evidente que seria um excesso de credulidade aceitar as hipóteses de descontinuidade da linha de produção de eixos tipo “Salisbury” pela Rockwell ou a redução de investimentos, até porque a adoção de qualquer uma destas hipóteses resultaria em sérias dificuldades e prejuízos para a Rockwell na hipótese de posteriormente, transferi-la a terceiros.

Passo, a seguir, a efetuar o exame das eficiências apresentadas pelas Requerentes.

a) No que respeita aos investimentos voltados para a modernização dos meios de produção, informam as Requerentes que no triênio 1995/97 serão investidos US\$ 4,2 milhões em equipamentos destinados à melhoria da qualidade, atualização dos equipamentos de usinagem e tratamento térmico, ampliação da área de térmico e modernização dos fornos, ferramental para racionalização de produtos e ampliação de torres de resfriamento e compressores de ar.

Tal programa de investimentos não impressiona, pois, conforme visto anteriormente, somente a Rockwell, que afirma não ter interesse na linha de produção de eixos Salisbury, investiu, nos últimos 5 anos, US\$ 7,3 milhões. A Álbarrus, por sua vez, também realizou investimentos da ordem de US\$ 10,0 milhões no período de 1989/93 (fls. 390).

Cumprido registrar que às fls. 388 é apresentado quadro intitulado “Volume de Investimentos para os próximos 3 (três) anos”, onde são mencionados os montantes globais de US\$ 35,3 milhões na coluna sem a aquisição e o de US\$ de 73,3 milhões na coluna “com aquisição”.

Tal quadro ao não discriminar em que atividade tais valores seriam aplicados, bem como a cronologia de tais investimentos, impossibilita sua correta interpretação.

A par dessa dificuldade, se considerados como válidos os US\$ 35,3 milhões constantes da coluna “sem a aquisição, tem-se o entendimento de que, mesmo que a operação não se efetive, o grupo DANA irá aportar esse significativo volume de recursos à linha de eixos tipo Salisbury da ÁLBARRUS.

Tal raciocínio contradiz frontalmente uma das premissas invocadas pelas Requerentes de que, se não concretizada a transação, uma das alternativas é a continuidade da linha de eixos Salisbury com reduzidos níveis de investimentos, o que levaria a sua substituição por outros centros produtores localizados no exterior e dotados de maior competitividade internacional.

Por outro lado, se tido como correto que, concretizada a transação serão efetuados investimentos da ordem de US\$ 73,3 milhões, em que as

Requerentes assinalam que desse total US\$ 38 milhões serão destinados à efetivação da própria operação, os restantes US\$ 35,3 milhões representam exatamente o mesmo valor que será aplicado pelo grupo DANA, nos próximos três anos, sem que ocorra a transação conforme visto anteriormente.

Cabe igualmente considerar que, ao dispor o grupo DANA desse montante de recursos financeiros para investir no período de 1995/97, não haveria razão para não direcioná-los à ampliação da capacidade de produção da própria Álbarus, alcançando, assim, a escala de produção pretendida pela Empresa, e acentuando o vigor da concorrência, ao invés de restringir as forças competitivas que atuam no mercado.

Isto posto, entendo contraditórias e inconsistentes as informações contidas a fls. 388 dos autos.

As Requerentes afirmam, também, que buscam com a transação promover o desenvolvimento tecnológico de seus equipamentos, visto que possuem uma defasagem tecnológica de mais de 20 anos. Acenam, para tanto, com investimentos em pesquisa e desenvolvimento.

Não obstante as Requerentes afirmarem que a DANA Corporation licenciará tecnologias de processo e de produto para a nova empresa, os investimentos previstos em P & D, da ordem de US\$ 400.000 anuais, revelam-se pouco significativos considerando-se que o equipamento possui elevado conteúdo tecnológico. De se observar que, se estes recursos estiverem voltados ao custeio em capacitação tecnológica, que significa não só atividades em pesquisa e desenvolvimento “strictu sensu”, mas também apoio tecnológico, aquisição de tecnologias e engenharia não rotineira, tornam-se inexpressivos, particularmente quando as próprias Requerentes reconhecem que os eixos por elas fabricados possuem uma desatualização tecnológica e que pretendem torná-los competitivos no mercado internacional.

b) Relativamente ao incremento das exportações, é certo que, se por um lado, as montadoras de veículos estão implementando o “global source system”, as grandes indústrias de autopeças estão igualmente buscando transformar-se em fornecedoras mundiais. Tal fato já vem ocorrendo inclusive com algumas indústrias de autopeças brasileiras que, ao investirem pesadamente em P & D, e atuarem objetivamente nos aspectos relativos à tecnologia, qualidade custo/preço e prazos de entrega, como por exemplo, a Metal Leve e a COFAP, têm afastado os concorrentes externos do mercado doméstico e atuado de forma dinâmica e agressiva no mercado externo, sendo a qualidade de seus produtos reconhecida internacionalmente.

No caso em exame, é lícito reconhecer que a Álbarus, por produzir eixos Salisbury com maior conteúdo tecnológico e também por dispor de suporte da DANA Corporation nos EUA, a partir de 1992, vem atuando no

mercado internacional de forma mais efetiva, tendo exportado em 1993, 32.000 eixos tipo Salisbury. A estimativa de exportação da nova empresa é de 55.000 unidades, em 1995, e de 74.000, em 1996.

Considerando a elevada capacidade ociosa da Álbarus (48% nos primeiros dez meses de 1994), é também correto observar que se a empresa se dispuser a utilizar níveis mais elevados de sua capacidade de produção, como por exemplo 85%, poderá alcançar uma oferta adicional de eixos tipo “Salisbury” da ordem de 35.000 unidades/ano, atingindo a produção de 85.000 eixos/ano.

Tal nível de utilização permitiria a Álbarus a continuar a fornecer o precipitado equipamento para o mercado doméstico, em volume compatível com o estimado para o corrente ano (cerca de 20.000 unidades), e destinar ao mercado externo, já em 1995, um volume excedente de 65.000 eixos tipo “Salisbury”, ultrapassando, assim, as metas estabelecidas no programa de exportações para os próximos dois anos, sem causar nenhum efeito anticoncorrencial no mercado brasileiro. Ao contrário, a maior utilização da capacidade ociosa certamente resultará em padrões de produtividade mais elevados, racionalização de custos e em preços menores.

Ressalte-se que a análise desenvolvida não considerou a hipótese de a Álbarus, ao invés de adquirir a linha de produção de eixos Salisbury da, Rockwell, decidisse investir na ampliação de sua planta industrial, o que poderia vir a se constituir em alternativa que, conforme mencionado anteriormente, ao invés de promover a eliminação de parte do mercado relevante, fortaleceria o vigor da concorrência.

Por outro lado, o próprio desinteresse demonstrado pela Álbarus em relação ao mercado interno (queda na produção e nas vendas) e agora reforçada com a proposta em apreço, fornece indícios de que na nova empresa seria mantida uma expressiva capacidade ociosa, destinando parte da produção de suas unidades fabris para o mercado externo e as das linhas da Rockwell (que seriam absorvidas) se voltariam para o atendimento do mercado doméstico.

Não convencem, portanto, os argumentos das Requerentes de que a operação é indispensável para se atingir a meta de exportação estabelecidas para a nova empresa.

c) É alegado pelas Requerentes que a presente transação resultará no surgimento de economias de escala, objetivando criar condições de competitividade do produto no mercado internacional.

Ao promover a incorporação da unidade de produção de eixos Salisbury da Rockwell, que possui uma capacidade instalada de 200.000

unidades/ano, à da Álbamus de 100.000 eixos/ano, a nova empresa totalizaria uma capacidade instalada de 300.000 eixos/ano.

Cumpra assinalar, uma vez mais, que ambas as empresas e, mais particularmente a Álbamus, vinham atuando com elevada capacidade ociosa em 1993: Álbamus com 48% e Rockwell com 30%.

Por sua vez, a estimativa de produção de eixos completos tipo Salisbury pela nova empresa para o próximo triênio alcançaria somente 105.000 unidades em 1995, 114.000 em 1996 e 135.000 em 1997. Tais volumes de produção representariam níveis de capacidade ociosa da ordem de 65% em 1995, 62% em 1996 e 55% em 1997. Se à produção de eixos tipo “Salisbury” completos for agregada a de sub-conjuntos intitulados “coconuts”, o número de unidades produzidas expande-se para 155.000 em 1995, 187.000 em 1996 e 235.000 em 1997.

Esses níveis de produção, que por sua vez, não checam com aqueles constantes do quadro já referenciado a fls. 388, correspondem a uma capacidade ociosa de 49% em 1995, 38% em 1996 e 23% em 1997. Cotejando-se a produção efetivamente verificada em 1993 por ambas as empresas, 192.000 unidades (Álbamus 52.000 eixos e Rockwell 140.568), com as projeções efetuadas para os próximos anos é fácil observar que aquela será superior à estimativa de produção tanto para 1995 quanto para de 1996, sendo superada apenas pela de 1997.

Tais constatações fornecem elementos substantivos para se afirmar que a pretendida escala de produção não é objeto primacial a ser alcançado com a presente transação, ou então os dados fornecidos pelas Requerentes apresentam-se inconsistentes.

Entendo que os argumentos de eficiência apresentados pelas Requerentes podem ser obtidos por intermédio de outros meios que não o constante da presente proposta.

No caso em exame, o nível de concentração aumenta sensivelmente o poder de mercado da nova empresa, podendo, assim, causar efeitos anticoncorrenciais, bem como desencorajar o ingresso de novos concorrentes.

Quanto ao primeiro aspecto (potenciais efeitos anticoncorrenciais), é correto admitir-se, como o fizeram a SPE e a SDE, que dificilmente a nova empresa iria procurar impor preços ou adotar outras condutas restritivas junto às montadoras de veículos, visto que estas possuem enorme poder de barganha junto aos seus fornecedores.

Por outro lado, ao se examinar a cadeia produtiva como um todo, é também lícito observar que, conforme afirmado pelas Requerentes, a Álbamus caracteriza-se como uma empresa montadora de eixos tipo Salisbury, ou seja, adquire peças e partes que integram esse componente de pequenas e médias

empresas. Tais empresas poderiam vir a sofrer práticas restritivas objeto de condutas anticompetitivas a serem adotadas pela nova empresa, visto que esta teoria posição dominante no mercado e, portanto, aptidão para tanto.

Quanto à possibilidade de novos concorrentes ingressarem no mercado, no prazo e em condições que permitam as reações necessárias aos efeitos adversos à concorrência, cabe ressaltar que nos 20 últimos anos nenhuma empresa interessou-se em se instalar no País seja em razão da instabilidade econômica, seja por se tratar de um segmento de mercado estreito e pouco atrativo, seja por requerer elevados investimentos e tecnologias sofisticadas.

Conforme invocado pelas próprias Requerentes, a fabricação independente de eixos somente tem condições de evolução quando possui escala de produção. Assim, a maior concentração resultante da unificação das linhas de produção da Álbarus e da Rockwell, alcançando mais de 61% do mercado, certamente funcionará como condição altamente restritiva ao ingresso de novos concorrentes no mercado.

A esta condicionante deve ser acrescido o fato da Álbarus possuir uma tecnologia específica desenvolvida para as condições dos veículos e pistas do País, uma estrutura verticalizada em termos de fornecimento de partes e peças dos eixos, além de dispor de empresas de distribuição, condições estas que reforçaria o poder de mercado da nova empresa.

Desta forma, se efetivada a transação em exame, entendo estará se desencorajando qualquer empresa produtora de eixos a se instalar no Brasil e no próprio âmbito do MERCOSUL, visto que DANA Corporation e a Rockwell são responsáveis por 68,6% da oferta desse tipo de eixo na América do Sul.

É observado pela SPE que a abertura da economia e a redução de tarifas poderá levar a importação desses eixos pelas montadoras de veículos instaladas no País caso a nova empresa venha a incorrer em aumento de preços.

Cabe mencionar que, tanto a Álbarus quanto a Rockwell são fornecedoras tradicionais das montadoras, principalmente da General Motors e da Autolatina, e que, a despeito da elevada redução das tarifas realizadas no período 1991/94, as informações trazidas aos autos não mencionam a ocorrência de importação do referido componente pelas montadoras de veículos.

É importante reconhecer que existe a potencialidade da concorrência via importação de eixos, mas esta, até o momento, não se efetivou, não obstante a indústria automobilística nacional encontrar-se em uma conjuntura de mercado extremamente favorável e de estar vivenciando um período de

transição em direção à competição internacional, que tem requerido qualidade, preços e prazos de entrega em padrões elevados.

A análise do conjunto de eficiências apresentado pelas Requerentes conduzem-me à conclusão de que a alegada sinergia decorrente da operação pretendida, visando uma melhor performance nas funções de produção e de comercialização, se por um lado resultará em ganhos econômicos/financeiros à nova empresa, de outro não assegura que tais benefícios serão compartilhados com clientes e/ou consumidores. A propósito, cabe assinalar que embora seja enfatizada pelas Requerentes a busca de economia de escala visando a maior competitividade do produto, em nenhum momento é assegurado que parcela dos ganhos obtidos em termos de redução de preços será repassada aos usuários de tais equipamentos.

## **VOTO**

Isto posto, não identifico na proposta em apreço elementos de convicção de que o conjunto das alegadas eficiências compense os potenciais danos que poderão ser causados ao mercado, com a eliminação da concorrência no segmento de mercado “original” de eixos tipo Salisbury e na acentuada concentração que irá ocorrer no mercado como um todo.

Por entender que a concorrência não pode ser desprezada para equacionar questões passíveis de serem resolvidas utilizando-se outras alternativas que não a da proposta em apreço, voto no sentido de o CADE não conceder às Requerentes a autorização para efetuarem a transação pretendida.

É o meu voto.

Brasília, 01 de dezembro de 1994.

**MARCELO MONTEIRO SOARES**

Conselheiro-Relator

## **RELATÓRIO DO PRESIDENTE DO CADE**

A atmosfera de abertura econômica que prevalece atualmente no País, compreendendo, dentre outras medidas, a queda das tarifas de importação, proporciona inequívoco acesso, pelos consumidores de eixos diferenciais SALISBURY, ao mercado internacional, na eventualidade de aumento expressivo de preços no mercado interno.

- Como constatarem em seus pareceres a Secretaria de Política Econômica, do Ministério da Fazenda, e a Secretaria de Direito Econômico, do Ministério da Justiça, a oferta do produto é pulverizada no chamado “mercado de reposição”, o que torna pouco viável a imposição de preços por parte dos seus participantes.

- Por outro lado, embora os índices de concentração e de participação relativa não sejam os únicos parâmetros utilizados para se avaliar o impacto competitivo de uma integração empresarial, devem eles ser considerados com muito cuidado na análise dos chamados “atos de concentração”.

- Apesar de a aplicação, ao caso, do HERFINDAL HIRSCHMAN INDEX (HHI) haver sinalizado concentração elevada, considero adequadas as eficiências econômicas alegadas no processo em termos de quantidade ofertada no mercado interno, investimentos no País bem como o aumento das exportações e do nível de emprego.

- Este é o meu Relatório.

Brasília, 1º de dezembro de 1994.

## **RUY COUTINHO DO NASCIMENTO**

Presidente do CADE

### **VOTO DO PRESIDENTE DO CADE**

Voto pela aprovação da matéria, condicionando-a, no entanto, à formalização de “compromisso de desempenho” de modo a assegurar o cumprimento das condições estabelecidas no art. 54 da Lei nº 8.884/94.

Tal compromisso, previsto no art. 58 da Lei nº 8.884/94 e sugerido nos termos do art. 14 inciso X da mesma lei, deverá proporcionar condições de acompanhamento qualitativo e quantitativo por parte da SDE, pelo prazo de 5 anos conforme prevê o parágrafo 2º do art. 58 da Lei nº 8.884/94, notadamente no tocante a:

- programas de investimento de curto ou longo prazo;
- política de preços no mercado interno compatíveis com os do mercado externo;
- nível de emprego, com plena justificativa na eventualidade de dispensa de empregados;
- acompanhamento, no prazo previsto, da produção, volume e valor das vendas para os mercados interno e externo;

- adequação de suas práticas ambientais e
- adoção de adequada política e investimentos em P & D.

Tendo convicção de que atendidas tais itens, haverá certamente a neutralização de efeitos anticoncorrenciais e de eventuais barreiras à entrada de novos concorrentes no mercado.

Brasília, 1º de dezembro de 1994

## **RUY COUTINHO DO NASCIMENTO**

Presidente do CADE

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

1. As empresas Rockwell do Brasil S/A e Álbarus S/A Indústria e Comércio submetem à aprovação deste Colegiado, nos termos do artigo 54 da Lei nº 8.884/94, de 11.06.94, transação pretendida realizar, que envolve a aquisição, pelo Grupo DANA, da unidade de produção de eixos diferenciais tipo “Salisbury”, da Divisão Braseixos, integrante da estrutura da primeira Requerente.

Segundo consta dos autos, a primeira Requerente, Rockwell do Brasil S/A, empresa controlada pela Rockwell International Corporation, é fabricante de eixos para a indústria automotiva, sendo que, através da sua Divisão Braseixos, produz, dentre outros tipo, eixos diferenciais tipo “Salisbury”, para automóveis, pick-ups e caminhões leves. Registra-se, ainda, que a fabricação de tais eixos representa, em termos de faturamento, 20% dos negócios da Rockwell.

De outra parte, a segunda Requerente, Álbarus S/A Indústria e Comércio é uma empresa controlada pela Dana Equipamentos Ltda., a “holding” brasileira da Dana Corporation. A Álbarus é uma indústria de autopeças, produzindo, também, eixos diferenciais tipo “Salisbury”.

2. A transação, tal como submetida à aprovação deste Conselho, se faria da seguinte forma: a Rockwell International Corporation constituiria no Brasil uma empresa holding, a qual seria controladora de uma outra empresa, também a ser criada no Brasil, esta de caráter operacional. Posteriormente, os ativos da Rockwell, referentes à fabricação dos eixos tipo “Salisbury”, seriam transferidos à empresa operacional, sendo que a Dana Corporation adquiriria, em sequência, da Rockwell International Corporation, o controle acionário da empresa holding a ser constituída no Brasil, passando, assim, a ser, indiretamente, a titular da empresa operacional.

Consolidando a operação, a Álbarus, segunda Requerente, alienaria à empresa operacional, os seus ativos destinados à fabricação de eixos diferenciais.

3. Alegam as Requerentes que a consolidação da fabricação de eixos diferenciais, em uma única empresa, visa a promover o aumento da capacidade produtiva propiciando o surgimento de economia de escala, criando no Brasil um centro de operações e exportação para o mercado internacional. Informa, ainda, que a linha de produção de eixos diferenciais tem, para a Rockwell, importância marginal, não apresentando uma relação integrada com as suas demais atividades no segmento de automóveis, podendo, mesmo, ser tida como antieconômica.

4. Analisando a matéria, em seu bem elaborado voto, o ilustre Conselheiro-Relator identifica, no caso, como mercado relevante, o mercado nacional de eixos diferenciais tipo “Salisbury”, suas peças e partes, utilizados em automóveis, “pick-ups” e caminhões leves (eixos traseiros), destacando que tais equipamentos, além de atenderem ao mercado denominado “original”, constituído pelas montadoras de veículos, atendem também ao de “reposição” (peças e partes do eixo). Acentua que o eixo “Salisbury”, face a suas características, não pode ser substituído por outro tipo de eixo diferencial, e ressalta que inobstante a abertura da economia realizada a partir de 1990 e a redução de encargos dela decorrente, até o presente não foram realizadas importações desse tipo de eixo.

Nesse mercado relevante, a Rockwell e a Álbarus são, atualmente, as duas únicas empresas “independentes”, sendo que o mercado ofertante é integrado, também, pelas grandes montadoras Mercedes-Benz e Toyota. No chamado mercado “original”, que representa 60% do mercado global, a Rockwell tem uma participação de 83% e a Álbarus, de 12,57%; já no mercado de reposição, que significa 40% do mercado total, as Requerentes têm uma participação total de 10%.

Constata-se, então, que a transação em exame, se consumada, resultará em ainda maior concentração do mercado nacional de eixo tipo “Salisbury”. Uma concentração da ordem de 60% desse mercado como um todo e da ordem de 95% do segmento desse mercado denominado “original”, visto que as Requerentes, que atuavam em situação de duopólio, deixariam de fazê-lo, ficando a empresa a ser criada, sob controle da Dana Corporation, em situação praticamente monopolística.

5. Em um tal contexto, cumpre ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, à vista do disposto no artigo 54 da Lei nº 8.884/94, autorizar ou não a realização da transação que lhe é submetida.

Em julgamentos anteriores, tive a oportunidade de destacar que a adequada interpretação do citado dispositivo conduz à conclusão de que a nossa lei de defesa da concorrência considera que os atos de concentração econômica trazem, em si, a potencialidade de prejudicar a concorrência, e, assim, só outorga competência ao CADE, para os autorizar, se satisfeitas determinadas condições que venham a demonstrar que tais atos trarão benefícios para o mercado.

De outra parte, se ao Conselheiro do CADE, ao apreciar tais questões, é vedado considerar outras condições ou parâmetros, que não aqueles estabelecidos em lei, ou, ainda, se não poderá ele perder de vista o objetivo de interesse público visado pela norma, por certo disporá de uma certa margem de discricionariedade, ao apreciar cada caso concreto. Veja-se, a tal propósito, que o parágrafo primeiro do artigo 54, citado, determina, que, uma vez, atendidas as condições estabelecidas em seus incisos I a IV, ou, se for o caso, desde que observado o disposto no parágrafo 2º, subsequente, poderá o CADE autorizar o ato que lhe é submetido, ou considerá-lo legítimo.

Isto porque, essa eventual autorização se fará a partir da avaliação de certas eficiências que o ato poderá trazer, de modo a compensar a restrição à concorrência que dele poderá resultar. Tais eficiências, elencadas entre os incisos I e IV do parágrafo 1º, antes referido, dizem respeito, basicamente, ao aumento de produtividade, ao aprimoramento de qualidade de bens e serviços, ao desenvolvimento tecnológico, à distribuição equitativa dos benefícios eventualmente decorrentes entre os seus participantes, de um lado, e os consumidores ou usuários finais, de outro.

Todavia, ao elencar tais condições (eficiências ou metas a atingir), a Lei o faz em termos fluidos, plurisignificativos, práticos, conferindo ao seu executor, uma certa discricção, um grau de apreciação subjetiva, a preceder a decisão. Como bem assinalou a ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard, ao recentemente proferir o seu voto nos autos do “Ato de Concentração nº 06/94”, “o legislador não fixou os exatos limites que o CADE deverá considerar na análise do caso que lhe é submetido. Essa política legislativa tem sua razão de ser. A dinâmica do mercado, a fluidez de certos conceitos econômicos, a flexibilidade operacional dos agentes econômicos e a permanente mutação das práticas comerciais requerem, para a eficaz proteção da concorrência, leis flexíveis que possam acompanhar os fatos econômicos com a mesma rapidez com que estes se desenvolvem. E, mais adiante: “nesse caso, a atuação do CADE é discricionária, o que lhe permite a necessária flexibilização na avaliação dos pressupostos fáticos que autorizam a aprovação do ato. Na verdade, por não serem rígidas as regras do mercado, rígidas não poderiam ser as normas legais que pretendessem protegê-lo”.

6. Em seu fundamentado voto, o ilustre Conselheiro-Relator analisou os argumentos de eficiência trazidos pelas Requerentes, podendo-se então constatar, pela forma com que abordou a matéria, pela consistência de suas conclusões, que não deixou de levar em conta os princípios e conceitos anteriormente referidos, que se ajustam ao quadro normativo.

Constatou, então, que a Rockwell tem tido, nos últimos anos, uma crescente atuação no mercado, sendo que a participação de eixos “Salisbury”, em seu faturamento, evoluiu de 21%, em 1990, para 33%, em 1993; assim, uma decisão por parte dessa empresa no sentido de desconstituir uma linha de produção, que tem apresentado desempenho tão favorável, seria surpreendente, visto que foge aos critérios da racionalidade e da eficiente aplicação dos recursos.

Dados constantes do processo revelam, mesmo, que as Requerentes, principalmente a Rockwell, têm efetuado, nos últimos anos, investimentos naquela linha de produção, de modo que é no mínimo questionável concluir-se que a ampliação de investimentos destinados à melhoria de qualidade do produto e à atualização dos equipamentos só se poderá fazer, de forma mais efetiva, a partir do momento em que as empresas deixarem de concorrer entre si.

Caberia, ainda, comentar - como faz o Relator - que, se o Grupo DANA dispõe de recursos expressivos para investir nesse mercado e, mesmo para adquirir a linha de produção da Rockwell, seria o caso de investir no aumento da capacidade de produção da própria Álbarus, incrementando, de forma saudável para o mercado, os níveis de concorrência.

De outra parte, os investimentos previstos em P & D, da ordem de US\$ 400.000 anuais, revelam-se pouco significativos, considerando-se que os equipamentos, em questão, possuem elevado conteúdo tecnológico.

A partir de dados constantes dos autos, o Relator constata também, que a pretendida escala de produção, objetivando criar condições de competitividade do produto no mercado internacional, não é objeto primacial a ser alcançado com a cogitada transação, ou, então, os dados fornecidos pelas Requerentes, apresentam-se inconsistentes. Considera, no particular, a estimativa de produção de eixos completos tipo “Salisbury” para o triênio 1995/97, referente à empresa a ser criada, e faz a comparação com as estimativas de produção referentes às empresas Requerentes, as quais superam a primeira, no biênio 1995/96.

Quanto à possibilidade de novos concorrentes ingressarem no mercado, no prazo e em condições que permitam as reações necessárias aos efeitos adversos à concorrência, ressalta que, nos últimos vinte anos, nenhuma empresa interessou-se em se instalar no País, seja em razão da instabilidade

econômica, seja por se tratar de um segmento de mercado estreito e pouco atrativo, seja por requerer elevados investimentos e tecnologias sofisticadas.

Informam, ainda, as Requerentes, que a fabricação independente de eixos somente tem condições de evolução, quando possui escala de produção; sendo assim, a maior concentração resultante da unificação das linhas da produção da Rockwell e da Álbardus certamente funcionará como condição altamente restritiva ao ingresso de novos concorrentes no mercado.

Conclui, então, da análise do conjunto de eficiências apresentadas pelas Requerentes, visando a uma melhor performance nas funções de produção e de comercialização, que, se a transação cogitada, por um lado, poderá resultar em ganhos financeiros para a empresa a ser criada, de outra parte, não permite assegurar que tais benefícios serão compartilhados com os clientes e consumidores, ou que parcela dos ganhos obtidos, em termos de redução de preços, venha a ser repassada aos usuários de tais equipamentos.

Não extrai, enfim, das alegadas eficiências que se contêm na proposta das Requerentes, elementos de condições que permitam compensar os impactos anticoncorrenciais no mercado, que resultariam da efetivação da transação.

7. Concorde com tais conclusões e as agrego ao meu voto, considerando, assim, não satisfeitas as condições para autorização da transação, constantes do parágrafo 1º do artigo 54, da Lei nº 8.884/94, nem, tampouco, as do parágrafo 2º do mesmo dispositivo, já que não observados os seus requisitos, e, ainda, como bem acentuou o douto Procurador-Geral Substituto, por não se haver cogitado, em qualquer momento, nestes autos, que o ato, em exame, se venha a configurar como necessário por motivos preponderantes da economia nacional.

8. Assim, acompanho o ilustre Conselheiro-Relator, e VOTO pela não concessão, às Requerentes, de autorização para que efetivem a pretendida transação.

Brasília, 1º de dezembro de 1994.

**CARLOS EDUARDO VIERA DE CARVALHO**

Conselheiro

### **VOTO DO CONSELHEIRO JOSÉ MATIAS PEREIRA**

1. As empresas ROCKWELL DO BRASIL S.A. e ÁLBARDUS S.A. INDUSTRIA E COMERCIO submetem à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, com fundamento no art. 54 da

Lei nº 8.884/94, ato de concentração econômica consistente na transação que pretendem realizar entre si visando à aquisição, pela ÁLBARUS, da unidade de produção de eixos diferenciais tipo "Salisbury", da Divisão Braseixos do Grupo ROCKWELL.

A operação, dizem as Requerentes, ao consolidar a fabricação de eixos diferenciais em uma única empresa, visa promover o aumento da capacidade produtiva, propiciando o surgimento de economia de escala, criando no Brasil um centro de operações e exportação para o mercado internacional.

O adquirente é o Grupo DANA, controlador da ÁLBARUS no Brasil, que concorre no mercado brasileiro com a ROCKWELL no fornecimento de eixos tipos "Salisbury" para as montadoras de veículos e para o mercado de reposição. Alegam as Requerentes que a referida linha de produção te, para a ROCKWELL, importância marginal, não apresentando uma relação integrada com as demais atividades no segmento de automotivos e, por isso mesmo, tida como anti-econômica.

Registre-se que o eixo tipo Salisbury é um componente que requer alta tecnologia. A evolução da indústria automobilística fez com que este componente fosse sendo aperfeiçoado, transformando-se em uma das principais partes da linha de transmissão de força de um veículo. Os eixos diferenciais tipo Salisbury são destinados à automóveis, pick-ups e caminhões leves (eixos traseiros).

2. O mercado original, representado pelas montadoras, de eixos diferenciais tipo Salisbury representa 60% do mercado global, tendo a ROCKWELL uma participação de 83,07%, a ÁLBARUS de 12,57%, a Mercedes Benz 2,71% e a Toyota 1,65%. Os 40% restantes do mercado global, destinados ao segmento de reposição, são atendidos, na sua maioria (cerca de 88%), por fabricantes de peças do mercado de reposição, que não produzem o eixo integralmente, mas apenas o compõe, tais como a coroa, o pinhão, o satélite ou a planetária.

A empresa ROCKWELL possui uma capacidade instalada de 200.000 unidades/ano, tendo produzido 140.568 unidades em 1993, o que representou uma capacidade utilizada de 70,3%. Sua produção, na sua quase totalidade, foi designada ao atendimento do mercado interno.

A empresa ÁLBARUS, por sua vez, com uma capacidade instalada de 100.000 unidades-ano, está direcionada para o mercado internacional, tendo produzido 52.000 unidades em 1993. Desse total 31.000 unidades foram exportadas, e as restantes 21.000 unidades foram vendidas no mercado interno.

3. No exame do mercado relevante geográfico, constata-se, da leitura dos autos, que por não existirem importações, é o mercado nacional. O mercado relevante de produto é de eixos diferenciais tipo Salisbury.

4. Com base nos autos, e ressaltados no voto do il. Conselheiro-Relator, ficam demonstrado uma acentuada elevação do índice de concentração do mercado, tornando-se necessário, portanto, o exame para verificar se a integração pretendida propicia eficiências que possam compensar a restrição à concorrência que poderá decorrer da mesma.

Em preliminar, é importante observar, ao examinar as eficiências alegadas pelas Requerentes, que o art. 54 da Lei nº 8.884/94, autoriza o CADE a aprovar atos de concentração econômica, estabelecendo, para tanto, os parâmetros a serem observados para efeito dessa aprovação.

Assim, o Conselho somente poderá autorizar a aprovação daqueles atos que têm por objeto o alcance de eficiências, estas entendidas como o aumento de produtividade, o aprimoramento da qualidade de bens e serviços e o desenvolvimento tecnológico.

É necessário ressaltar que os mencionados atos de concentração não poderão implicar na eliminação da concorrência de parte substancial do mercado relevante e devem possibilitar que os benefícios decorrentes da transação sejam, de um lado, distribuídos equitativamente entre os participantes, e, de outro, entre os consumidores ou usuários finais. Devem também, de igual maneira, ser respeitados os limites estritamente necessários para alcançar os objetivos almejados.

Com base nos autos, e bem ressaltado no voto do il. Conselheiro-Relator, constata-se que a transação em exame resultará na formação de um quase-monopólio no mercado de eixos tipo Salisbury, com cerca de 61%, além da eliminação da concorrência em parte substancial do mercado original, transformando-o em um monopólio.

Compete, assim, ao CADE, examinar se as eficiências alegadas pelas Requerentes estão devidamente demonstradas e se poderão compensar a restrição à concorrência que poderão advir dessas transações. Justifica-se dessa forma, os exames criteriosos, por parte deste CADE, dos atos de concentração, como é o caso da transação ora em julgamento, que busca promover o aumento da capacidade produtiva, propiciando o surgimento de economia de escala, criando um centro de operações e exportação para o mercado internacional.

Torna-se necessário registrar, ainda, que as Requerentes ÁLBARUS e ROCKWELL são responsáveis pela produção de 61% dos eixos tipo Salisbury para o atendimento do mercado nacional e de 68% desse tipo de eixo na América do Sul.

Do exame dos autos e do criterioso voto do il. Relator, verifica-se que os argumentos das eficiências propostas, tal como formuladas, no que se refere aos investimentos direcionados para a modernização dos meios de produção, promoção do desenvolvimento tecnológico de seus equipamentos, incremento das exportações e o surgimento de economias de escala, objetivando criar condições de competitividade do produto no mercado internacional, não se apresentam consistentes.

Deve-se observar que o nível de concentração, na transação em exame, aumenta sensivelmente o poder de mercado da nova empresa, podendo, dessa forma, causar efeitos anticoncorrenciais, assim como desencorajar o ingresso de novos concorrentes no mercado.

Pode-se concluir, dessa forma, que a transação, tal como formulada, conduziria o nível elevado de concentração no mercado de eixos tipo Salisbury, sem que os correspondentes benefícios à concorrência ou ao consumidor final fossem devidamente demonstrados nos autos.

As alegações feitas pelo il. Advogado das Requerentes, Dr. José Inácio Gonzaga Francischini, de que uma das alternativas, caso não seja efetivada a transação, seria a descontinuidade da linha de produção de eixos Salisbury pela Rockwell, mereceu especial atenção por parte deste Conselheiro. Entendo que superada as fragilidades das eficiências alegadas, nada impede, nos termos da Lei, que, se assim o desejarem as Requerentes, retornar a este CADE.

Assim, entendo que o pleito tal como formulado, por frágeis as eficiências apresentadas, elevando a concentração do mercado, com a unificação, através da criação de uma nova empresa, das linhas de produção de eixos tipo Salisbury das Requerentes ÁLBARUS e ROCKWELL, certamente funcionará como condição restritiva ao ingresso de novos concorrentes no mercado, bem como não assegura que os ganhos obtidos serão repassados, de forma equitativa, aos consumidores dos equipamentos por elas produzidos.

Isto posto, acompanho os termos da conclusão do voto do il. Conselheiro-Relator, no sentido de o CADE não conceder às Requerentes a autorização para efetuarem a transação pretendida.

Este é o meu voto.

Brasília, 01 de dezembro de 1994

**José Matias Pereira**