

REVISTA DO IBRAC

INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS DAS RELAÇÕES DE CONCORRÊNCIA E DE CONSUMO

volume 3 nº 7 - julho 1996

CADERNO DE JURISPRUDÊNCIA

*ATOS DE CONCENTRAÇÃO
ECONÔMICA*

ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA

São Paulo
Julho de 1996

**INSTITUTO BRASILEIRO DE ESTUDOS DAS RELAÇÕES
DE CONCORRÊNCIA E DE CONSUMO - IBRAC**

Rua Cardoso de Almeida 788 cj 121

CEP 05013-001 - São Paulo - SP - Brasil

Tel.: (011) 872 2609 / 263 6748

Fax.: (011) 872 2609

REVISTA DO IBRAC

EDITORIA

Diretor e Editor: Pedro Dutra

Editor Assistente: José Carlos Busto

Conselho Editorial : Alberto Venâncio Filho, Carlos Francisco de Magalhães, José Del Chiaro F. da Rosa, José Geraldo Brito Filomeno, José Inácio G. Franceschini, Mauro Grinberg, , Tércio Sampaio Ferraz, Werter Rotundo Faria, Ubiratan Mattos. A REVISTA DO IBRAC é editada mensalmente, a partir de 1996, pelo Instituto Brasileiro de Estudos das Relações de Concorrência e de Consumo. A Revista aceita colaborações relativas ao desenvolvimento das relações de concorrência e de consumo. A Redação ordenará a publicação dos textos recebidos.

Catálogo

Abuso do Poder Econômico / Competitividade / Mercado / Política Industrial / Legislação de Defesa da Concorrência.

CDU 339.19 / 343.53

Com a edição deste volume encerramos a publicação dos votos proferidos em atos de concentração submetidos ao controle do CADE, no período de fevereiro de 1992 até março de 1996.

Nesse intervalo compuseram o Conselho: Dr. Ruy Coutinho do Nascimento (Presidente), Dr. Carlos Eduardo Vieira de Carvalho, Dra. Neide Teresinha Malard, Dr. Marcelo Monteiro Soares, Dr. José Matias Pereira, Dr. Edison Rodrigues-Chaves e Dr. Edgar Lincoln de Proença.

A REVISTA DO IBRAC seguirá publicando as decisões tomadas pelo CADE, cuja composição a partir de maio de 1996, assim se apresenta: Dr. Gesner de Oliveira (Presidente), Dr. Edison Rodrigues-Chaves, Dr. Leônidas Rangel Xausa, Dr. Antônio Carlos Fonseca da Silva, Dr. Renault de Freitas Castro, Dra. Lucia Helena Salgado e Silva e Dr. Paulo Dyrceu Pinheiro

PEDRO DUTRA
EDITOR

ÍNDICE

ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 14/94	7
INTERESSADAS: Cia. Siderúrgica Belgo Mineira Dedini S/A Siderúrgica	7
DECISÃO	7
PARECER DO PROCURADOR JORGE GOMES DE SOUZA	7
RELATÓRIO E VOTO DO CONSELHEIRO RELATOR MARCELO MONTEIRO SOARES	13
VOTO DO CONSELHEIRO CARLOS EDUARDO VIEIRA DE CARVALHO	52
VOTO DA CONSELHEIRA NEIDE TERESINHA MALARD	60
VOTO DO CONSELHEIRO EDGARD LINCOLN DE PROENÇA ROSA	75
ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 33/96	78
INTERESSADAS: COPLATEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A. CALLAS TÊXTIL S.A.	78
DECISÃO	78
PARECER DO PROCURADOR	78
RELATÓRIO E VOTO DO CONSELHEIRO RELATOR	80
ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 15/94	90
INTERESSADA: INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A. - IVI	90
DECISÃO	90
PARECER DO PROCURADOR	90
VOTO DA CONSELHEIRA NEIDE TERESINHA MALARD	94
TERMO DE COMPROMISSO DE DESEMPENHO	128
NÚMEROS DA REVISTA DO IBRAC JÁ PUBLICADOS	135

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 14/94

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

RELATOR: Conselheiro Marcelo Monteiro Soares

DECISÃO

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

Plenário do CADE, 16 de Fevereiro de 1996

RUY COUTINHO DO NASCIMENTO - Presidente

MARCELO MONTEIRO SOARES - Conselheiro-Relator

CARLOS EDUARDO VIEIRA DE CARVALHO - Conselheiro

NEIDE TERESINHA MALARD - Conselheira

EDGAR LINCOLN DE PROENÇA - Conselheiro

Fui Presente:

JOSÉ NAZARENO SANTANA DIAS - Procurador ad hoc

PARECER DO PROCURADOR JORGE GOMES DE SOUZA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Brasília, 29 de setembro de 1995.

Jorge Gomes de Souza

Procurador-Geral Substituto

RELATÓRIO E VOTO DO CONSELHEIRO RELATOR MARCELO MONTEIRO SOARES

I - DA TRANSAÇÃO

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

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

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

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

II - DAS ETAPAS DO NEGÓCIO

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

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

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

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

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

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

III - DO PERFIL DAS EMPRESAS

a) COMPANHIA SIDERÚRGICA BELGO MINEIRA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

equipamentos menores como ferramentas manuais e peças para implementos agrícolas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Submercado: Trefilados

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

Submercado: Fio-Máquina

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

Submercado: Vergalhões

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

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

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

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

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

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

CIA. SIDERÚRGICA BELGO MINEIRA

Produto: Vergalhões Unidade 1.000 t

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

* 1º semestre

Produto: Fio-Máquina Unidade 1.000 t

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

* 1º semestre

PRODUTOS TREFILADOS**Unidade 1.000 t**

ANO	PRODUÇÃO (t)	CAPACIDADE INSTALADA (t)	CAPACIDADE OCIOSA (%)
1992	328	600	45,0
1993	394	600	34,0
1994	434	600	26,6
995(*)	278	300	17,1

* 1º semestre

b) DEDINI S.A. SIDERÚRGICA

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

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

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

COMPOSIÇÃO DO CAPITAL

Situação I - Antes da negociação

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

Situação II - Após a negociação

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

DEDINI

PARTICIPAÇÃO DOS CLIENTES NAS VENDAS INTERNAS DE VERGALHÕES

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

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

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

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

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

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

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

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

IV - DOS PARECERES

a) DA SECRETARIA DE POLÍTICA ECONÔMICA DO MINIFAZ

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

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

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

b) DA SECRETARIA DE DIREITO ECONÔMICO - SDE

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

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

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

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

c) DA PROCURADORIA-GERAL DO CADE

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

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

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

V - CARACTERÍSTICAS DA INDÚSTRIA SIDERÚRGICA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VI - DA INDÚSTRIA SIDERÚRGICA BRASILEIRA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

VII - DO MERCADO RELEVANTE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS DO MERCADO INTERNO DE AÇOS LONGOS COMUNS

Fonte: IBS Quadro elaborado pela SDE

(*) Informações da empresa

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

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

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

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

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

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

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

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

PRODUÇÃO DE AÇOS LONGOS COMUNS

Em: 1.000t JAN/NOV-94

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

Fonte: IBS e quadro elaborado pela SDE.

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

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

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

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

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

VIII - BARREIRAS AO INGRESSO DE NOVAS EMPRESAS NO MERCADO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

EFICIÊNCIAS

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

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

EXPANSÃO DA PRODUÇÃO E AMPLIAÇÃO DA OFERTA PARA O MERCADO INTERNO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

MELHORIA DE QUALIDADE DE BENS E SERVIÇOS

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

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

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

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

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

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

PROPICIAR A EFICIÊNCIA E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E TECNOLÓGICO

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

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

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

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

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

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

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

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

DISTRIBUIÇÃO EQUITATIVA DOS BENEFÍCIOS ENTRE AS INTERESSADAS E OS CONSUMIDORES

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ELIMINAÇÃO DA CONCORRÊNCIA DE PARTE SUBSTANCIAL DO MERCADO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SEJAM OBSERVADOS OS LIMITES ESTRITAMENTE NECESSÁRIOS PARA ATINGIR OS OBJETIVOS VISADOS

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

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

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

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

CONCLUSÃO DO VOTO

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

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

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

Este é o voto.

VOTO DO CONSELHEIRO

CARLOS EDUARDO VIEIRA DE CARVALHO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

15. É como voto.

Brasília, 16 de fevereiro de 1996

Carlos Eduardo de Vieira de Carvalho

VOTO DA CONSELHEIRA NEIDE TERESINHA MALARD

I. DO ATO DE CONCENTRAÇÃO

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

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

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

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

II. DAS REQUERENTES

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

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

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

III. DO MERCADO RELEVANTE

3.1. Os produtos relevantes

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3.2. Os participantes do mercado relevante e grau de concentração

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

IV. DA AVALIAÇÃO DA POSIÇÃO DOMINANTE

4.1. O critério da estrutura

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4.2. Critério de desempenho

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

4.2.2. Critério da conduta

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

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

V- VOTO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

É o meu voto.

Neide Teresinha Malard

CRITÉRIOS UTILIZADOS NA ELABORAÇÃO DOS QUADROS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Unidade: tonelada

Empresa	B. Perfis	%	Verga- lhões	%	Fio- Maquina	%	Total	%
Açonorte	123	-	62.844	3,8	53.164	3,3	116.131	2,9
Cea-reense	16.635	2,3	24.184	1,5	-	-	40.819	1,0
Usiba- Comesa	26.645	3,6	255.938	15,5	-	-	282.583	7,1
Guaíra	932	0,1	77.539	4,7	-	-	78.471	2,0
Cosigua	140.413	19,2	259.883	15,8	295.456	18,2	695.752	17,3
Riogrand.	99.841	13,7	62.260	3,8	95.252	5,8	257.353	6,4
Gr. Gerdau	284.589	38,9	742.648	45,1	443.872	27,3	1.471,109	36,7
Belcomin.	-	-	62.708	3,8	556.278	34,2	618.986	15,4
Dedini	-	-	62.708	3,8	556.278	34,2	618.986	4,8
Mendes Junior	6.046	0,9	159.647	9,7	519.647	31,9	685.700	17,2
Cofave	74.880	10,2	-	-	-	-	74.880	1,9
Gr.Belgo M.	81.286	11,1	415.323	25,2	1.075.92 5	66,1	1.572.534	39,3
CSN	27.554	3,8	-	-	-	-	27.554	0,7
Aliperti	17.310	2,4	49.930	3,0	-	-	67.240	1,7
C.B.AÇO	21.501	2,9	-	-	-	-	21.501	0,5
Itau-nense	3.012	0,4	73.689	4,5	-	-	76.701	1,9
Ferroeste	2.713	0,4	-	-	34.832	2,2	37.545	0,9
Pains	19.010	2,6	214.444	13,0	382	-	233.836	5,8
Barra-mansa	44.603	6,1	90.881	5,5	60.657	3,7	196.141	4,9
Copala	-	-	9.118	0,6	-	-	9.118	0,3
Mannesman	11.200	1,5	11.200	0,7	11.200	0,7	33.600	0,9
Relami- nados	218.450	29,9	38.550	2,4	-	-	257.000	6,4
Total	731.228	100,0	1.645.78 3	100,0	1.626.86 8	100,0	4.003.879	100,0
GERD+ Pains	303.599	41,5	957.092	58,1	444.254	27,3	1.704,945	42,6

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

Unidade: Tonelada

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

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

Unidade: Tonelada

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

VOTO DO CONSELHEIRO EDGARD LINCOLN DE PROENÇA ROSA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

É como voto.

Brasília, 16 de fevereiro de 1996

Edgard Lincoln de Proença Rosa

ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 33/96

INTERESSADAS: *COPLATEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A. CALLAS TÊXTIL S.A.*

RELATOR: **Conselheiro Edgard Lincoln de Proença Rosa**

DECISÃO

Por unanimidade, o Conselho decidiu que ao Ato de Concentração não se subsume às disposições do art. 54 da Lei n.º 8.884/94 por tratar-se exclusivamente de reorganização interna de grupo empresarial, sem impacto na estrutura do mercado e sem risco de lesão à concorrência.

Plenário do CADE, 16 de fevereiro de 1996

Ruy Coutinho do Nascimento - Presidente

Edgard Lincoln de Proença Rosa - Conselheiro -Relator

Carlos Eduardo Vieira de Carvalho

Neide Teresinha Malard

Marcelo Monteiro Soares

Fui Presente

José Nazareno Santana Dias - Procurador ad-hoc

PARECER DO PROCURADOR

EMENTA - *Ato de Concentração. Incorporação de empresas do mesmo grupo econômico, atuando no mesmo segmento industrial de forma não concorrencial, e adotando a mesma política de condução de negócios. Estrutura de mercado inalterada. Sem reflexos nas relações concorrenciais. Posição monopolística pré-existente. Pareceres favoráveis da Secretaria de Acompanhamento Econômico e da Secretaria de Direito Econômico. Reorganização societária não enquadrável no art. 54 da Lei n.º 8.884 de 11.06.94.*

Através da consulta protocolada na Secretaria de Direito Econômico/MJ em 3 de março de 1995, submete-se a exame deste Colegiado o ato realizado em 27 de outubro de 1994, relativo à incorporação da empresa

CALLAS TÊXTIL S.A. pela empresa COPLATEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.

De acordo com os termos constantes do Protocolo de Incorporação firmado entre os sócios-quotistas das duas empresas, a CALLAS TÊXTIL transfere integralmente seus bens, direitos e obrigações para a COPLATEX, sendo extinta e, conseqüentemente, sucedida pela incorporadora.

As empresas, incorporada e incorporadora, atuam na fabricação e fornecimento de tecidos para revestimento de bancos, laterais de portas, tetos moldados e capas para o setor automobilístico, além de produzirem tecidos e espumas para o segmento moveleiro e calçadista.

Pertencentes ao mesmo grupo econômico, conforme documentos acostados aos autos, não operam de forma concorrencial, adotando, inclusive, a mesma política de condução de negócios.

A COPLATEX foi fundada em 1977, em Diadema/SP, para atuar no mercado têxtil, especializando-se no atendimento à demanda de revestimento de tecido para a indústria automotora nacional face à crescente substituição do vinil por tecido no interior dos veículos.

Em 1983, o mesmo grupo criou a CALLAS TÊXTIL, cujo mercado alvo, inicialmente, era o segmento de reposição (after market), além de tecidos e espumas para a indústria de calçados e móveis. Posteriormente, as duas empresas passaram a atuar no mesmo mercado, em conseqüência da crescente demanda por estofamentos de tecidos no setor automobilístico e do esgotamento da capacidade instalada da COPLATEX.

Em 1994, a co-existência das empresas no mesmo mercado passou a não se justificar face à conjuntura que, àquela época, já se apresentava. A busca de alternativas mais racionais para aumentar a competitividade a nível nacional e internacional levou o grupo controlador à decisão da presente incorporação. A estratégia empresarial adotada demonstra coerência com as informações e análises dos autos.

A Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda, à qual a matéria foi submetida, entende que a referida incorporação insere-se em processo de reestruturação interna das empresas, não observando alteração relevante no grau de concentração do mercado, e opinando por sua aprovação.

De idêntico parecer é a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, que, assinala, ainda, a inexistência de ameaça à concorrência e de aumento de concentração.

O art. 54 e seus parágrafos da Lei n.º 8.884 de 11.06.94 confere ao CADE competência para dizer da legalidade dos atos sob qualquer forma

manifestados que possam limitar ou prejudicar a livre concorrência ou ainda resultar na dominação do mercado através da concentração econômica.

Em nosso entendimento, o ato em exame não se enquadra nas hipóteses previstas pelo supracitado art. 54, uma vez que não se efetivou qualquer aumento de participação nos mercados enfocados, e, nem qualquer efeito prejudicial à concorrência.

Com relação ao monopólio de oferta do mercado têxtil para o setor automobilístico, trata-se de posição pré-existente, sem que a incorporação pretendida tenha sido causa.

Assim, não há como discordar dos entendimentos da SEAE/MF e SDE/MJ, que, no exame dos fatos, não encontraram elementos impeditivos à aprovação do ato.

Em face do exposto, diante da inexistência de reflexos na estrutura dos mercados em que atuam as empresas, e, ainda, por tratar-se de ato exclusivamente de estratégia empresarial interna do grupo controlador, compatível com a análise e o parecer dos órgãos competentes, nos autos, esta Procuradoria manifesta-se no sentido de considerar a incorporação pretendida não alcançada pelos pressupostos do art. 54 e seus parágrafos da Lei n.º 8.884/94.

Por fim, ressalte-se que, também, com relação à tempestividade da apresentação da consulta em epígrafe, prejudica-se seu exame face à inaplicabilidade da regra.

Rio de Janeiro, 16 de janeiro de 1996

Magali Klajmic

Procuradora “ad hoc”

RELATÓRIO E VOTO DO CONSELHEIRO RELATOR

1. DA OPERAÇÃO E SUA JUSTIFICAÇÃO

1.1 Trata-se da incorporação da empresa CALLAS TÊXTEL S.A. pela empresa COPLATEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A.

1.2 A referida incorporação, conforme demonstrado com a documentação anexa, de fls. 8 a 49 dos autos, resultou do fato de que as duas empresas passaram a ter estrutura acionária idêntica, a partir do final de

outubro de 1994, quando, em decorrência, a gestão dos negócios de ambas começou, efetivamente, a obedecer a um comando unificado.

1.3 Com a saída do sócio Têxtil J. Callas da sociedade incorporada (o único que não participava do capital da COPLATEX), passando João Carlos Callas a deter os 50% do ex-acionista, juntamente com V. M. Empreendimentos S.A., que possuía os outros 50% do capital da incorporada, sendo que ambos participam em 50% do capital da empresa incorporadora, a partir daquela data realmente ambas as empresas tinham a mesma estrutura acionária.

1.4 Segundo informação nos autos (fls. 3), juntas as empresas detinham mais de 80% do mercado de têxteis para a indústria automotiva e não mais do que 2% era sua participação conjunta no mercado têxtil em geral. A informação prossegue, para acrescentar (fls. 4) que enquanto a COPLATEX atuava, basicamente, no setor automotivo, a CALLAS concentrava-se em outros setores industriais, como calçados e móveis.

1.5 Da justificação da incorporação (fls. 39/40), constante do Protocolo respectivo (fls. 34 a 44), registra-se que ela se deu tendo em vista que os produtos fabricados pelas duas empresas são, fundamentalmente, os mesmos e idêntica é a estrutura acionária. Referida estrutura, antes e depois da incorporação, se encontra, nominal e percentualmente, bem apresentada na Nota opinativa da Secretaria de Direito Econômico, às fls. 166 dos autos.

1.6 Apontando as mudanças no setor automotivo, ocorridas em função do Plano Real, do aumento das importações e conseqüente acirramento da concorrência, de um lado, e, de outro, queda dos preços do tecido no mercado internacional e iniciativa das montadoras para trazerem fontes alternativas de fornecimento à indústria nacional, as empresas justificam, na peça inicial dos autos, a decisão do grupo empresarial de concentrar esforços e tecnologia para melhor atender à demanda e resistir à competição estrangeira.

1.7 Além disso, a nova estratégia de produção, somada à aptidão (certificação) que as Requerentes possuem, a COPLATEX aumentará sua capacidade de fornecimento a montadoras localizadas em outros países. Digase, de passagem, que o grupo abrange a COPLATEX da Argentina, de que participam, com 80% do capital, os sócios Vital Moreira e João Carlos Callas (ver o quadro de fls. 166).

1.8 A justificação da operação é, finalmente, apresentada pelas Requerentes (fls. 5):

“Assim, além da absoluta desnecessidade de manter-se duas empresas idênticas (societária e atividade), a incorporação fará com que:

- (a) Racionalize sua produção, visando aumentar o seu potencial e reduzir custos administrativos;
- (b) Otimize estoques e fluxo logístico de materiais;
- (c) Unifique o departamento de desenvolvimento de produtos, com maior aproveitamento;
- (d) Centralize seus recursos humanos;
- (e) Diminua seus custos fixos em todos os níveis;
- (f) Consolide seus planos de investimentos;
- (g) Concentre seus esforços e recursos para investimento em novas tecnologias e aperfeiçoamento do seu parque industrial;
- (h) Integre seus planos de produção e entrega;
- (i) Busque uma sinergia decorrente da dependência da CALLAS em relação a alguns produtos/processos detidos pela COPLATEX, tais como espumas e tinturaria;
- (j) Melhore seu ‘lay out’ produtivo, ganhando mais espaço físico.”

2. A MANIFESTAÇÃO DA SEAE, DA SDE E DA PROCURADORIA

2.1 A Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE, do Ministério da Fazenda, destaca, inicialmente, que, de acordo com o Protocolo de Incorporação, a CALLAS transfere integralmente bens, direitos e obrigações para a COPLATEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A., sendo extinta e sucedida por esta (fls. 55).

2.2 Referindo-se ao histórico das empresas, destaca que a COPLATEX foi fundada em Diadema - SP, no ano de 1977, atuando, desde então, no segmento têxtil, dirigido à indústria automobilística, quando esta substituiu a utilização do vinil por tecido no acabamento interno dos veículos nacionais. A partir de 1986, entrou em operação, no município de Poá - SP, sua fábrica integrada com a produção destinada ao mesmo setor automobilístico. Ainda em 1986, foi criada, com duas unidades fabris em Diadema - SP, a empresa CALLAS TÊXTIL S.A., seguindo a estratégia do grupo de expandir a participação no mercado têxtil para outros setores industriais, dentre eles o calçadista e o moveleiro. Tendo em vista o aumento

da demanda das montadoras, a CALLAS redirecionou a sua produção para o segmento automobilístico, sendo criada, em 1988, a COPLATEX DA ARGENTINA S.A., voltada ao atendimento das montadoras daquele país. Em 1989, o grupo ampliou sua capacidade de atendimento ao setor têxtil, com a verticalização de insumos básicos, iniciando-se, então, a produção de espumas laminadas, isto em outra planta ao lado da fábrica de Poá. Em 1991, foi aberta filial em Diadema, voltada à fabricação de capas para assentos, com a produção destinada à Autolatina. No final de 1994, com a decisão de racionalizar processos produtivos e de centralizar as áreas administrativas, financeira e comercial, a COPLATEX incorporou a CALLAS, de modo que as duas unidades da empresa incorporada foram concentradas no mercado têxtil automobilístico (fls. 58).

2.3 A SEAE faz o organograma do grupo, antes e após a incorporação (fls. 59), e apresenta a composição do capital social de uma e outra (fls. 60).

2.4 Ao tratar do mercado, a SEAE informa, quanto ao produto, que as Requerentes “fornecem tecidos para revestimentos de bancos, laterais de porta e revestimentos de tetos moldados de automóveis. Também produzem para algumas montadoras (FORD e VOLKSWAGEN) capas de revestimento de bancos. Igualmente, produzem tecidos e espumas para outros segmentos (calçadista e moveleiro). A maioria dos tecidos automobilísticos é feita com fios de poliéster, adquiridos da HOECHST, POLYENKA e FIBRA. O processo de obtenção de espumas de poliuretano é derivado da mistura de poliois - adquiridos da DOW e ARCO QUÍMICA - e do Toluenodisocianato (TDI), fornecido monopolisticamente pela PRONOR” (fls. 61).

Quanto à estrutura da oferta, apresenta sua composição por segmento produtivo, em percentual de participação. Assim, no segmento automobilístico, o grupo COPLATEX/CALLAS tem participação de 100% no mercado. No segmento de reposição, o grupo detém 25% de todo o mercado. O segmento calçadista, os mesmos 25%. No de espuma, 16% (fls. 61).

Ressalta a SEAE que a COPLATEX é monopolista no fornecimento de seus produtos para o segmento automobilístico e que a incorporação da empresa CALLAS foi medida de natureza organizacional, tendo em vista a exigência de maior eficiência e competitividade de nossa indústria face à maior integração internacional da economia brasileira e ao MERCOSUL. Acrescenta que “a extinção da CALLAS não resultará em ganhos de fatia de mercado por parte da COPLATEX” (fls. 62).

Quanto à composição do faturamento por produto, de ambas as empresas, temos o quadro de fls. 62, por segmento do mercado, destacando-se que o faturamento das duas empresas, em 1994, atingiu R\$ 140 milhões, dos

quais 30% referem-se à empresa incorporada, tendo a incorporadora alcançado o limite de sua capacidade produtiva naquele ano, devido ao aquecimento da demanda do segmento automobilístico, estando previsto um incremento da ordem de 15% de sua produção, para o ano de 1995.

2.5 Concluindo, aquela Secretaria do Ministério da Fazenda, entende que a operação resultou de uma reorganização societária do grupo controlador das referidas empresas, não se observando modificação significativa, tanto no grau de concentração do mercado, quanto na sua relação preexistente com fornecedores e clientes, razão por que opina pela aprovação do presente Ato de Concentração (fls. 63).

2.6 Mencione-se que a SEAE encaminhou à COPLATEX o pedido de informações de fls. 67/69, ao que correspondem os documentos anexos, de fls. 71 a 162.

2.7 A Secretaria de Direito Econômico - SDE, do Ministério da Justiça, em sua manifestação de fls. 163 a 172, acrescenta às informações já constantes do parecer técnico da SEAE considerações sobre o mercado relevante.

Entende ela que, em termos de produto, o mercado relevante seria o de tecidos destinados à indústria automobilística, em virtude de que a incorporação visa ao crescimento da demanda do setor (fls. 171).

Ainda segundo a SDE, tendo em vista que as montadoras se localizam na região sudeste e, considerando principalmente que aí está o mercado de automóveis novos, em termos geográficos é esse o mercado relevante (fls. 171).

2.8 Argumentando que a incorporação não produzirá modificação na estrutura do mercado em referência e que não se vislumbra aumento de concentração, nem ameaça à concorrência, a SDE conclui que a operação sob exame não se enquadra na disciplina do art. 54, da lei n.º 8.884/94, a exemplo das decisões do CADE proferidas nos Atos de Concentração n.ºs. 07, 08, 09, 10 e 20, todos de 1994 (fls. 172).

2.9 A Coordenadora da Coordenadoria Geral Técnica de Atos de Concentração Econômica, em Nota de fls. 174/175, manifesta sua concordância com essa conclusão, ressaltando “que a posição monopolista do Grupo COPLATEX é uma situação preexistente à transação realizada”. No seu entender, tendo ocorrido tão-somente uma reorganização societária e administrativa, o Ato sob apreciação escapa à aplicação das disposições do referido art. 54, opinando, destarte, pelo seu arquivamento.

2.10 O Ato de Concentração ora apreciado foi recebido pela Secretaria do CADE, em 24.11.95, quando já se encontrava deserta sua

Procuradoria-Geral, tendo sido por isso designada Procuradora ad hoc a Dra. Magali Klajmic para atuar nos autos, pela Portaria n.º 7, de 30.11.95, do Sr. Presidente deste Conselho, publicada no D.O.U., seção II, pág. 9435, de 04.12.95 (fls 182).

2.11 Às fls. 183, este Relator abriu vista dos autos àquela procuradora, em 05.12.95.

2.12 Em 17.01.96, é procedida a juntada do Parecer n.º 04/96, da ilustre Procuradora, de fls. 185 a 187, sendo os autos conclusos a este Relator no dia 22.01.96.

2.13 Em 24.01.96, é publicada a ementa do referido Parecer no D.O.U., seção I, pág. 1103, de 24.01.96 (fls. 188).

2.14 No citado Parecer, a douta Procuradora, concordando com o entendimento da SEAE/MF e da SDE/MJ, não encontra nos autos “elementos impeditivos à aprovação do Ato”. Conclui que, tratando-se de estratégia empresarial interna corporis do grupo controlador, a incorporação não é alcançada pelo art. 54 e parágrafos da Lei n.º 8.884/94.

É o Relatório.

VOTO

3. Alguns pontos constantes dos Pareceres técnicos acima resumidos, comportam uma análise crítica.

4. Quanto ao pronunciamento da SEAE/MF.

4.1 A asserção de que “a extinção da Callas não resultará em ganhos de fatia de mercado por parte da Coplatex” não é precisa, pois esta empresa terá acrescida sua participação relativa no mercado por ter incorporado as vendas da antiga CALLAS. O Grupo controlador da COPLATEX é que não apresentará aumentos de “market share” .

4.2 A afirmação de que “não se observa qualquer alteração relevante, ... no grau de concentração de mercado ...” (grifei) contém uma impropriedade. É que, ao admitir-se intrinsecamente a ocorrência de alteração no nível de concentração do mercado, relevante ou não, sendo atingida a participação relativa superior aos 20% estatuídos no art. 54 da Lei n.º 8.884/94, o Ato clamaria por ser apreciado e julgado de acordo com a referida norma legal. Na verdade, se o Ato sob exame é consequência apenas de uma reorganização societária e administrativa do grupo controlador, como tudo

indica, ele não enseja qualquer alteração (relevante ou não) no grau de concentração de mercado.

5. No caso da SDE/MJ.

5.1 Conquanto seja inexpressivo para a análise de um Ato de Concentração que consubstancia mera reorganização societária e administrativa, o delineamento do mercado relevante limitado aos tecidos destinados à indústria automobilística, ao argumento de que “a incorporação objetiva a atender o crescimento da demanda desse setor” (fls. 171) não parece subsistente, levando-se em conta que ambas as empresas fabricam produtos destinados a outros segmentos comuns (moveleiro, calçadista, etc), em relação aos quais hipotéticos efeitos concentracionistas requereriam avaliação do seu eventual impacto anticoncorrencial.

5.2 Também, do ponto de vista do mercado geográfico, não parece consistente a opção de limitá-lo à região sudeste, em nome de que aí estão instaladas as plantas produtivas das montadoras de autoveículos, que abastecem a integridade do mercado nacional.

6. Do exame dos autos, resta indubitável o seguinte:

6.1 primeiro, que empresas com gestão comum, com controle acionário, direto ou indireto, por parte de um mesmo grupo de sócios, visando a objetivos e estratégias do interesse desse grupo, articulados e coordenados, excluem - por definição - a concorrência entre si. Podem não ter iguais metas produtivas, podem ser especializadas em atividades segmentadas, diversificadas, específicas, mas têm objetivos que, integrados, levam a uma mesma estratégia competitiva global para o grupo. Isso me conduz a uma primeira aproximação do caso ora examinado àqueles que foram objeto dos Atos de Concentração n^{os} 07, 08, 09 10/94 (Relator o ilustre Conselheiro Carlos Eduardo Vieira de Carvalho) e 20/94 (Relator a ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard);

6.2 segundo, que a transação em análise promoveu o aumento da participação relativa da COPLATEX no mercado relevante, tendo em vista ter absorvido a fatia das vendas da CALLAS. Todavia, isto não modificou o índice de concentração daquele mercado, porque, na aferição desse índice, considera-se, em relação às empresas pertencentes a um grupo, o percentual agregado de todas as suas empresas. “A razão dessa agregação reside no fato de que as empresas de um mesmo grupo não são, na realidade, concorrentes

entre si, submetidas que estão a um controle comum” (cf. Conselheira Neide Teresinha Malard, AC n.º 20/94). O grupo, em termos globais, exerce, efetivamente seu poder de comando, traçando estratégias e diretrizes a serem perseguidas na consecução de seus objetivos;

6.3 terceiro, que, para certificar-se da inocorrência de alteração no grau de concentração do mercado em exame, cumpre, analisar a composição acionária das empresas, antes e depois da transação, para inferir se o controle acionário resultante terá sido modificado, podendo eventualmente coincidir com o de alguma concorrentes, no mesmo segmento produtivo, o que as tornaria empresas Controladas no âmbito de um mesmo grupo, deixando de concorrer entre si, aumentando-se, assim, a participação relativa do grupo controlador no mercado relevante, bem como o índice de concentração do mercado.

6.4 Com efeito, a composição do capital social das duas empresas, antes da incorporação (resumida pela SEAE e pela SDE), permite verificar que 49,99% do total das ações da COPLATEX pertenciam, parte direta e parte indiretamente, a João Carlos Callas e que 49,82%, parte direta e parte indiretamente, a Vital Moreira. Quanto às ações da CALLAS, 50% cabiam a João Carlos Callas e 49,85%, indiretamente, a Vital Moreira. Após a operação, as ações da COPLATEX passaram a ser detidas, direta e indiretamente, pelo mesmo João Carlos Callas (49,99%) e pelo mesmo Vital Moreira (49,83%). A COPLATEX argentina não teve modificação na sua composição acionária, cabendo aos mencionados sócios a participação total de 80%, na proporção de 40% cada.

Desse modo, percebe-se que o controle acionário - aquele que confere a capacidade de gestão da empresa e, conseqüentemente, as decisões sobre a estratégia concorrencial - das empresas incorporada e incorporadora estava e está em mãos, antes e depois da transação, dos mesmos sócios, não podendo alterar-se, pois, a participação relativa do Grupo COPLATEX no mercado em questão, nem o grau de concentração deste.

6.5 Cabe, então, acompanhar, novamente, a orientação da ilustre Conselheira Neide Teresinha Malard, no citado AC n.º 20/94, inteiramente aplicável ao caso, do seguinte teor: “Não há que falar, pois, em aumento do poder de mercado, com prejuízo para a concorrência, quando determinado grupo promove uma reestruturação que importa em deslocamento do controle acionário de uma empresa para outra. Essas estratégias constituem matéria interna corporis do grupo e buscam, na quase totalidade dos casos, adequar a produção à dinâmica dos mercados, tornando a empresa mais eficiente e competitiva.”

6.6 Observe-se, por último, que a estrutura de mercado dos segmentos em que operavam as empresas CALLAS e COPLATEX é bastante concentrada, sendo monopolista, no caso dos tecidos para a indústria automobilística, e oligopolista para os demais segmentos envolvidos (tecidos para produção de calçados, de móveis, colchões, etc). Tal concentração, porém, é pré-existente à transação realizada.

6.7 Ante o exposto, considerando que o Ato de Concentração sob exame consubstancia matéria idêntica à examinada por este Conselho, nos citados casos decididos em 1994, concordando, em linhas gerais, com o pronunciamento dos órgãos técnicos do Ministério da Fazenda e do Ministério da Justiça, ademais da manifestação da ilustre Procuradora, e adotando, destarte, as conclusões ali formuladas pelos respectivos ilustres Conselheiros-Relatores, entendo que a incorporação da CALLAS TÊXTIL S.A. pela COPLATEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO S.A. não se subsume às disposições do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, pois, tratando-se exclusivamente de reorganização interna do referido grupo empresarial, sem impacto na estrutura do mercado, não apresenta risco de lesão à concorrência.

Edgard Lincoln De Proença Rosa

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 15/94

INTERESSADA: INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A. - IVI

DECISÃO

Por unanimidade, o Colegiado decidiu aprovar o Ato de Concentração n.º 15/94, com Compromissos de Desempenho na forma do art. 58 da Lei n.º 8.884/94.

Ruy Coutinho do Nascimento - Presidente

Carlos Eduardo Vieira de Carvalho - Conselheiro

Neide Teresinha Malard - Conselheira

Marcelo Monteiro Soares - Conselheiro

José Matias Pereira - Conselheiro

Edison Rodrigues-Chaves - Conselheiro

José Nazareno Santana Dias - Procurador “ad hoc”

Brasília, 6 de março de 1996

PARECER DO PROCURADOR

EMENTA - Ato de Concentração Econômica. Mercado relevante de construção naval. Inexistência de prejuízo à concorrência em razão das próprias características do mercado e do sistema de encomendas de embarcações. Satisfação dos requisitos estabelecidos pelo art. 54, § 1º, da Lei 8884/94. Compromisso de Desempenho necessário para assegurar o cumprimento das eficiências. Parecer favorável à transação.

Por força do disposto no caput e §3º, in fine, do art. 54, da Lei de Defesa da Concorrência, vem a exame do Conselho Administrativo de Defesa Econômica o ato realizado em 30 de setembro de 1994, representado pela incorporação da empresa ISHIKAWAJIMA DO BRASIL ESTALEIROS S.A.

- ISHIBRÁS pela EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A.. Dessa operação foi previamente notificado o CADE, em 6 de setembro de 1994.

Com a incorporação, foi alterada a razão social da EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A, que passou a ser denominada de INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A - IVI cujos estatutos foram publicados no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro (fls. 406/407).

As ações ordinárias da IVI, estão distribuídas entre o GRUPO ISHIKAWAJIMA, que ficou com 19,9%, e o GRUPO SEQUIP, com 50, 93%, e segundo os estatutos, essa proporcionalidade permanecerá inalterada durante cinco anos (fls. 22). As demais ações pertencem ao BNDES, que detém 10, 51%; aos empregados da empresa, que ficaram com 6,14%; a bancos privados, num total de 3,62%. As ações restantes foram distribuídas a acionistas pulverizados.

Sobre as empresas integradas, vão a seguir algumas informações sobre a sua atuação. A EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. é empresa do GRUPO SEQUIP, que tem como empresa controladora Sequip Participações SEQUIP, cujas ações pertencem integralmente à família Nelson Tanure. À época da integração, faziam parte do Grupo as empresas EMAQ ENGENHARIA S.A., SADE VIGESA S.A. e EMAQ INDÚSTRIAL S.A..

A EMAQ-VEROLME, com sede na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, tem por objeto a construção e reparos de navios, diques flutuantes, maquinários e equipamentos destinados à prospecção de petróleo na plataforma submarina; a construção de estaleiros; a execução de obras de engenharia em geral, inerentes à finalidade social; a elaboração de estudos e projetos técnicos; a compra e importação de materiais e equipamentos destinados às suas dependências industriais. A exploração de atividades relacionadas à construção e reparos de navios; a fabricação de viaturas especiais para qualquer tipo de utilização; a venda e exportação dos produtos de sua fabricação e atividade social (fls. 54/69). Era seu maior acionista Nelson Sequeiros Tanure, que detinha 900.000 ações, seguido de Patrícia Tanure, detentora de 99.999 ações e de Ronaldo Carvalho Silva, portador de uma só ação (fls. 125). Em 1994 possuía 5.120 empregados (fls. 132).

O GRUPO SEQUIP iniciou sua atividade de construção naval em 1987, com a aquisição do controle acionário da EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., que possuía, desde 1961, um estaleiro na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, para construção de navios com capacidade de até 10.000 TPB. Tendo sido ampliado esse estaleiro, e a partir de 1975 foi construída uma segunda carreira para navios de até 80.000 TPB (fls. 310). Em 1991, o GRUPO SEQUIP, assumiu o controle da VEROLME ESTALEIROS REUNIDAS DO BRASIL S.A., fundada em 1959, subsidiária da empresa

Holandesa Verolme Verenigde Scheepswerven. Em 1983, foi adquirida pelos grupos brasileiros Normak S.A. e Rio Novo S.A.. Em 1988, o Grupo Normak assumiu o controle, nele permanecendo até 1991 (fls. 311).

Com essa aquisição, o GRUPO SEQUIB passou a dispor de mais um estaleiro, situado em Jacuacanga, no Município de Angra dos Reis, no Estado do Rio de Janeiro.

Em 1993, o capital da Verolme foi subscrito pela EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., passando a denominar-se, a partir de então, EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. (fls. 311).

A ISHIBRÁS, situada na Ponta do Caju, no Rio de Janeiro (fls. 20), tinha como objeto social a construção, a reparação e salvamento de todos os tipos de navios e embarcações; a fabricação e a reparação de maquinário marítimo, principal e auxiliar; a fabricação e a reparação de geradores de vapor e outros recipientes de alta pressão, bem como a fabricação e a reparação de outras máquinas e equipamentos industriais e marítimos, e de estrutura de ação (fls. 70/78).

O controle acionário da ISHIBRÁS é detido por Ishikawajima H. Heavy Ind. Co. Ltd., de origem japonesa, doravante denominada IHI, com 98,48% das ações, ficando as restantes com a Companhia Docas do Rio de Janeiro, com uma participação de 0,88%, e com Jorge Orlando Barbosa, com 0,18% (fls. 125).

A ISHIBRÁS tem participação em várias empresas. Detém 24,95% do capital da Terasaki do Brasil S.A., empresa produtora de componentes elétricos, 11,17% da Laminação Sul América Indústria e Comércio Ltda., que se dedica à laminação; 47% da Ishikawajima Representação Comercial Assistência Técnica Ltda - ISATEC, prestadora de assistência técnica; 35% da Astecs Assistência Técnica Corretora de Seguros S.A., agência de seguros. 66,5% da Primos Processamento de Tubos S.A., empresa processadora de tubos. E 57% da Sermetal Rio Serviços Metalúrgicos Ltda., empresa metalúrgica. Tem participação também na Itaipuam Montagens S.A., que fabrica estruturas industriais, e da Ishitec S. A., empresa de consultoria, planejamento e “design” (FLS. 235).

Fazem parte, ainda, do Grupo Ishikawajima-Harima, as empresas Usiminas, IHI investimentos do Brasil Ltda. E Cia. Siderúrgica Tubarão (fls. 314).

Em 1991, a ISHIBRÁS empregava 3276 pessoas; entretanto, em 1994, esse número diminuiu para 1775 empregados (fls. 131).

No período de 1978/1991, a ISHIBRÁS construiu, para armadores estatais brasileiros, 18 navios, sendo 14 petroleiros para a PETROBRÁS, com

capacidade de 17.900 TPB a 83.300 TPB; dois graneleiros de 63.080 TPB para a CDFMM. Um “container” de 24.400 TPB para o Lloyd Brasileiro; e um petroleiro para a Marinha do Brasil, de 6.180 TPB (fls.197). Em 1992, em razão da crise que atingiu os mercados de motores e equipamentos industriais, dedicou-se à construção naval para exportação, desativando a linha de produção de motores marítimos para terceiros, e arrendando as instalações da fábrica de Campo Grande à Cia. Siderúrgica Nacional - CSN.

Em cumprimento ao disposto no art. 54 §6º da Lei no 8884/94, a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda emitiu parecer técnico, assinalando que o setor de construção naval, tanto no Brasil quanto no contexto internacional, é altamente competitivo, disputando os construtores navais entre si os contratos com armadores de diversos países. Dai que, se as integradas fossem detentoras de 100% do mercado nacional, ainda assim não teriam condições de restringir a oferta ou aumentar substancialmente o preço, pois os armadores nacionais teriam como importar navios.

Quanto à operação em causa, esse órgão entende que a nova empresa terá melhor capacitação para o mercado de exportação, ganho de escala de produção, acesso às tecnologias de projetos e de produção, e aos canais de vendas no mercado internacional. Em consequência, a estratégia de reestruturação e a reorientação para o mercado internacional, em consonância com os diagnósticos do setor, propiciará à nova empresa ganhos de eficiência que beneficiarão toda a região onde estão instaladas as suas plantas (fls. . 337).

Tendo em vista o desempenho deste mercado, conclui o parecer que a transação pretendida está em consonância com as opções de desenvolvimento preconizadas por estudos técnicos sobre o setor (fls. 334).

Para a Secretaria de Direito Econômico, a demanda dos armadores nacionais tanto para novas embarcações quanto para reformas não seria suficiente para assegurar sobrevivência da indústria naval nacional. Daí haver necessidade de uma política aguerrida para penetração no mercado internacional, para ampliar-se as possibilidades de financiamentos externos, a partir da utilização da grande capacidade instalada do setor e as economias de escala decorrentes (fls. 359).

Há, pois, necessidade de inserção da indústria naval brasileira no contexto internacional, ante o fato de que os armadores nacionais estão direcionando suas encomendas para os estaleiros estrangeiros (fls. 359).

O fraco desempenho da indústria nacional decorre da defasagem tecnológica em relação aos concorrentes internacionais, como o Japão e a Coreia do Sul , aliando-se a isso, a escassez de recursos financeiros (fls. 360).

Eis porque prenuncia que a incorporação em apreço poderá constituir-se num marco de ressurreição da indústria naval brasileira, servindo por isso de norte para as demais empresas do setor, em relação ao qual não tem o Estado mais condições de adotar uma política de proteção e desenvolvimento (fls. 379). Ao lado disso, por estar voltada para o contexto internacional, o mercado relevante é o mundial, não existindo, assim, barreiras à entrada de concorrentes.

Por último, afirma a SDE que a operação propicia o acesso da nova empresa ao mercado internacional e a fontes externas de financiamento (fls. 380), merecendo ser aprovada pelo CADE.

Do que está aí posto, deduz-se que estratégia da integração decorre da soma de esforços para obter escala de produtividade, visando a expandir os negócios da empresa no mercado internacional, onde estaria localizada a clientela potencial da IVI. Eis porque, em concordância com a Secretaria de Acompanhamento Econômico e a Secretaria de Direito Econômico, a operação em comento traz em si elementos suficientes ao atendimento das condições exigidas pelo parágrafo primeiro do artigo 54 da Lei n.º 8884, de 1994, submetida, entretanto, ao compromisso de desempenho, a que alude o artigo 58, para permitir o acompanhamento das eficiências e assegurar seu efetivo cumprimento.

José Nazareno S. Dias

Procurador “ad hoc”

VOTO DA CONSELHEIRA NEIDE TERESINHA MALARD

I - DA TRANSAÇÃO

1.1. Trata-se de ato de concentração econômica, submetido ao CADE na forma do art.54 da Lei n.º 8.884/94, consubstanciado na incorporação por EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A., daqui por diante denominada EMAQ-VEROLME, da empresa ISHIKAWAJIMA DO BRASIL ESTALEIROS S.A. - ISHIBRÁS, doravante chamada apenas ISHIBRÁS, ocorrida em 30 de setembro de 1994 (fls.406/418).

A notificação do referido ato foi feita previamente ao CADE pela EMAQ-VEROLME e pela ISHIBRÁS, em 06 de setembro de 1994 (fls.02/05).

1.2. A partir da incorporação, alterou-se a razão social da EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A., que passou a ser chamada INDÚSTRIAS

VEROLME-ISHIBRÁS S.A., doravante chamada IVI. Os estatutos da empresa com sua nova denominação foram publicados no Diário Oficial do Estado do Rio de Janeiro, tendo sido juntados às fls.406/407.

1.3. As ações ordinárias da IVI estão distribuídas entre o GRUPO ISHIKAWAJIMA, que ficou com 19,9%, e o GRUPO SEQUIP, com 50,93%, proporcionalidade esta que, segundo os estatutos, permanecerá inalterada durante cinco anos (fls.22).

As demais ações pertencem ao BNDES, que detém uma participação de 10,51%; aos empregados da empresa, que ficaram com 6,14% das ações; e a bancos privados, cuja participação é de 3,62%, distribuídas as ações restantes entre acionistas pulverizados.

1.4. O valor da transação, para efeitos contábeis, foi de R\$ 79.708.620,72, tomando como base a incorporação do patrimônio (fls.624).

1.5. O Ministério da Fazenda, em seu parecer, afirma que o setor de construção naval, tanto no Brasil quanto no contexto internacional, é altamente competitivo, disputando os construtores navais entre si os contratos com armadores de diversos países. Assim, mesmo que as integradas detivessem 100% do mercado nacional, não teriam condições de restringir a oferta ou aumentar substancialmente o preço, pois os armadores nacionais teriam condições de importar navios.

A tarifa de importação, que hoje é de 20%, e, em termos de Mercosul, já acordada a sua fixação em 18%, seria compensada pelos preços competitivos do mercado internacional.

Ademais, os armadores nacionais fazem licitações internacionais para adquirirem as suas embarcações, canalizando a demanda para o mercado externo, quando este lhes é mais vantajoso. Cita como exemplos uma plataforma lançada ao mar pela Petrobrás, em 1994, construída em Cingapura, com financiamento da empresa japonesa Misho Iwayo, bem como uma outra licitação internacional, que estaria sendo promovida, também, pela Petrobrás, para a readaptação de um navio.

Realça o parecer que a nova empresa será a única a produzir embarcações acima de 100.000 TPB, sendo certo que terá aumentada a sua capacidade instalada para a produção de embarcações de porte inferior a 100.000 TPB, faixa do mercado interno onde tem como concorrentes os estaleiros CCN e CANECO.

Segundo, ainda, o parecer a operação possibilitará à nova empresa uma melhor capacitação para as exportações, ganho de escala de produção, acesso às tecnologias de projetos e de produção, e aos canais de vendas no mercado internacional. A estratégia de reestruturação e a reorientação para o

mercado internacional, em consonância com os diagnósticos do setor, propiciarão à nova empresa ganhos de eficiência que beneficiarão toda a região onde estão instaladas as suas plantas (fls.337).

Conclui o Ministério da Fazenda que a transação pretendida está em consonância com as opções de desenvolvimento preconizadas por estudos técnicos sobre o setor (fls.334).

1.6. Em seu parecer, diz a SDE que a demanda dos armadores nacionais por novas embarcações e reformas não seria suficiente para assegurar a sobrevivência da indústria naval nacional. Faz-se, pois, necessária uma política aguerrida para penetração no mercado internacional, ampliando-se as possibilidades de financiamentos externos, a partir da utilização da grande capacidade instalada do setor e as economias de escala decorrentes (fls.359).

A necessidade de inserção da indústria naval brasileira no contexto internacional decorre, ainda, do fato de que os armadores nacionais estão direcionando suas encomendas para os estaleiros estrangeiros.

O fraco desempenho da indústria nacional, segundo a SDE, teria dois motivos básicos: a defasagem tecnológica em relação aos concorrentes internacionais, como o Japão e a Coreia do Sul, e a escassez de recursos financeiros (fls.360), podendo a incorporação em apreço se constituir num marco de ressurreição da decadente indústria naval brasileira, devendo, inclusive, ser vista como um direcionamento para as demais empresas do setor, em relação ao qual não tem o Estado mais condições de adotar uma política de proteção e desenvolvimento (fls.379).

Sendo a incorporação uma operação voltada para o contexto internacional, o mercado relevante é o mundial, não existindo, assim, barreiras à entrada de concorrentes.

A operação propicia, assim, o acesso da nova empresa ao mercado internacional e a fontes externas de financiamento (fls.380), merecendo ser aprovada pelo CADE.

1.7. Tendo sido já realizada a integração, a requerente deste ato de concentração passa a ser a empresa IVI, extintas que foram suas antecessoras .

1.8. O ilustre Procurador "ad hoc" do CADE, Dr. Nazareno Santana Dias, manifestou-se favoravelmente à transação, que preenche os requisitos do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, devendo, no entanto, ser submetida a compromissos de desempenho (fls.581/587).

1.9. Na forma do art.12 da Resolução CADE n.º 1/95, foi elaborada a análise preliminar (fls.588/619), notificando-se a requerente para sobre a

mesma manifestar-se e prestar os esclarecimentos solicitados (fls.588/619), o que foi feito tempestivamente.

II- DAS EMPRESAS INTEGRADAS

2.1. EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A.

A EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. é empresa do GRUPO SEQUIP, que tem como empresa controladora Sequip Participações S.A., cujas ações pertencem integralmente à família Nelson Tanure.

Faziam parte do Grupo, à época da integração, as seguintes empresas, com as participações indicadas (fls.124).

EMAQ ENGENHARIA S.A - 91,3%

SADE VIGESA S.A. - 83,9%

EMAQ INDÚSTRIAS S.A. - 100%

A EMAQ ENGENHARIA S.A. foi vendida em junho de 1995. Seu nome atual é Estaleiro Ilha S.A. - EISA, empresa que se dedica à construção e reparo de navios (fls. 518) .

EMAQ-VEROLME, com sede na Ilha do Governador, no Rio de Janeiro, tem por objeto a construção e reparos de navios, diques flutuantes, maquinários e equipamentos destinados à prospecção de petróleo na plataforma submarina; a construção de estaleiros; a execução de obras de engenharia em geral, inerentes à finalidade social; a elaboração de estudos e projetos técnicos; a compra e importação de materiais e equipamentos destinados às suas dependências industriais; a exploração de atividades relacionadas à construção e reparos de navios; a fabricação de viaturas especiais para qualquer tipo de utilização; a venda e exportação dos produtos de sua fabricação e atividade social (fls.54/69).

Seu maior acionista era Nelson Sequeiros Tanure, que detinha 900.000 ações, seguido de Patrícia Tanure, detentora de 99.999 ações e de Ronaldo Carvalho Silva, dono de uma só ação (fls. 125)

O quadro abaixo demonstra o faturamento anual da empresa, em milhões de dólares, nos últimos quatro anos (fls.132).

1991	1992	1993	1994
120,4	187,0	130,6	240,2

No balanço de 1993, a construção de navios foi responsável por 95,0 % do faturamento da empresa, ficando os restantes 5,0% por conta dos serviços de reparos (fls.312),

Em 1991, EMAQ-VEROLME empregava 4.334 pessoas, número que foi aumentando nos anos seguintes, chegando a 5.120 empregados em 1994 (fls.132) .

2.1.1. O GRUPO SEQUIP iniciou sua atividade de construção naval em 1987 adquirindo o controle acionário da EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., que possuía, desde 1961, um estaleiro na ilha do Governador, no Rio de Janeiro, para construção de navios com capacidade de até 10.000 TPB. Em 1975, foi ampliado esse estaleiro, construindo-se uma segunda carreira para navios de até 80.000 TPB (fls.310) .

Em 1991, o GRUPO SEQUIP assumiu o controle da Verolme Estaleiros Reunidas do Brasil S.A., fundada em 1959, subsidiária da empresa holandesa Verolme Verenigde Scheepswerven. Em 1983, foi adquirida pelos grupos brasileiros Normak S.A. e Rio Novo S.A.. Em 1988, o grupo Normak assumiu o controle, nele permanecendo até 1991 (fls.311).

Com essa aquisição, o GRUPO SEQUIB passou a dispor de mais um estaleiro, situado em Jacuacanga, no Município de Angra dos Reis, no Estado do Rio de Janeiro, apto, também, a produzir todos os tipos de embarcações, inclusive navios de grande porte.

Na década de 80, em razão da redução de encomendas dos armadores nacionais, Verolme buscou o mercado internacional, exportando, entre 1982 e 1985, oito navios graneleiros, num total de 458.000 TPB, e quatro plataformas de produção de petróleo (fls.311).

Em 1993, o capital da Verolme foi subscrito pela EMAQ-ENGENHARIA E MÁQUINAS S.A., passando a denominar-se, a partir de então, EMAQ-VEROLME ESTALEIROS S.A. (fls.311).

Por ocasião dessa reestruturação, o BNDES, credor da concordatária Verolme, como meio de recuperar seus créditos, tornou-se acionista da nova empresa EMAQ-VEROLME, participação esta que foi mantida na IVI, sem que houvesse qualquer aporte de capital (fls.624).

2.1.2. Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, a EMAQ-VEROLME teve um bom desempenho em 1993, revertendo sua situação deficitária, apesar de encontrar-se, naquele ano, em regime de concordata preventiva, deferida desde 03 de dezembro de 1990 (fls.291). No mesmo ano, apresentou uma receita operacional líquida de cerca de US\$ 124,5 milhões, muito superior àquela auferida no ano anterior. As despesas operacionais tiveram uma forte expansão, 580% em relação ao ano anterior, mas se

mantiveram reduzidas em comparação às receitas, diminuindo, também, em torno de 27%, as despesas financeiras líquidas. A conjugação desses fatores contribuiu para reverter a situação deficitária em que se encontrava, passando a apurar resultado positivo, tornando-se, assim, uma empresa rentável.

Todavia, seu grau de endividamento ainda é muito elevado, sendo o Banco do Brasil e o BNDES seus maiores credores.

2.1.3. A carteira da EMAQ-VEROLME, desde 1990, incluídas, portanto, as encomendas da Verolme, contém 26 contratos, abrangendo encomendas realizadas desde fevereiro de 1985.

Os prazos de entrega dessas embarcações variam de dezembro de 1991 a novembro de 1995. Além das três embarcações da Hamburg Sud, uma outra, do tipo multipropósito, ainda está em construção para a Frota Oceânica, tendo sido todos contratados em 1993.

À época em que a transação foi submetida à aprovação do CADE, setembro de 1994, a EMAQ-VEROLME tinha, em sua carteira, doze encomendas: três do tipo "multipurpose", para a Frota Oceânica; três navios petroleiros, encomendados pela Petrobrás; dois navios de produtos de petróleo, também encomendados pela Petrobrás; e três navios graneleiros, encomendados pela Hamburg Sud; e uma, barça encomendada pela Fluname. Os prazos previstos para a entrega dessas encomendas variavam de outubro de 1994 a dezembro de 1996 (fls.620).

Cinco navios de petróleo, encomendados pela Petrobrás, dois em 1987 e três em 1994, tiveram seus contratos transferidos para a empresa EISA, que adquiriu um dos estaleiros da IVI (fls.621/622).

2.2. ISHIKAWAJIMA DO BRASIL ESTALEIROS S.A.

2.2.1. A ISHIBRÁS, situada na Ponta do Caju, no Rio de Janeiro (fls. 20), tinha como objeto social a construção, a reparação e o salvamento de todos os tipos de navios e embarcações; a fabricação e a reparação de maquinário marítimo, principal e auxiliar; a fabricação e a reparação de geradores de vapor e outros recipientes de alta pressão, bem como a fabricação e a reparação de outras máquinas e equipamentos industriais e marítimos, e de estrutura de aço (fls.70/ 78) .

2.2.2. O controle acionário da ISHIBRÁS é detido por Ishikawajima B. Heavy Ind. Co. Ltd., de origem japonesa, doravante denominada IHI, com 98,48% das ações, ficando as restantes com a Companhia Docas do Rio de Janeiro, com uma participação de 0,88%, e com Jorge Orlando Barbosa, com 0,18% (fls.125).

2.2.3. A ISHIBRÁS tem participação em várias empresas. Detém 24,95% do capital da Terasaki do Brasil S.A., empresa produtora de componentes elétricos; 11,17% da Laminação Sul América Indústria e Comércio Ltda., que se dedica a laminação; 47% da Ishikawajima Representação Comercial Assistência Técnica Ltda. - ISATEC, prestadora de assistência-técnica; 35% da Astecs Assistência Técnica Corretora de Seguros S.A., agência de seguros; 66,5% da Primos Processamento de Tubos S.A., empresa processadora de tubos; e 57% da Sermetal Rio Serviços Metalúrgicos Ltda., empresa metalúrgica.

Detém, ainda, participação insignificante na Usiminas Ltda. e na Cia. Siderúrgica de Tubarão (fls.620).

2.2.4. O quadro abaixo demonstra o faturamento anual da ISHIBRÁS, em milhões de dólares, nos últimos quatro anos (fls.131).

1991	1992	1993	1994
204,9	288,22	187,2	124,9

2.2.5. Em 1991, a ISHIBRÁS empregava 3.276 pessoas, número que foi diminuindo até 1994, quando dispunha de 1.775 empregados (fls. .131) .

2.2.6. A ISHIBRÁS foi criada em 1959, construindo um estaleiro no bairro do Caju, com capacidade para a construção de navios de até 25.000 TPB (fls.314). Entregou seu primeiro navio, com capacidade de 5.800 TPB, em 1961. É hoje o maior estaleiro da América Latina.

Sua controladora, a IHI, atua no setor de indústria pesada, liderando um grupo de 97 empresas no Japão e outras 29 em diversos países (fls.244). O setor de construção naval e de plataformas marítimas responde por cerca de 16% do faturamento do Grupo (fls.314).

A partir de 1964, a ISHIBRÁS dedicou-se à produção de motores à diesel, sob licenciamento de diversas empresas estrangeiras; à fabricação de peças destinadas tanto ao consumo próprio quanto venda a outros estaleiros nacionais; e às indústrias de mineração e petrolífera (fls.315).

Em 1974, foi instalada a fábrica de Campo Grande, no Estado do Rio de Janeiro, dando início a produção de equipamentos industriais e navais de grande porte, tais como estruturas metálicas, equipamentos para as indústrias química, siderúrgica e metalúrgica, bem como de montagens industriais (fls.215).

Ainda na década de 70, a ISHIBRÁS ampliou o estaleiro do Caju, instalando um segundo dique, com capacidade para navios de até 320.000 TPB.

Em 1986, construiu, para a Cia Vale do Rio Doce, o maior navio minero-petroleiro do mundo à época, com capacidade de 305.000 TPB (fls.315) .

No período de 1978/1991, a ISHIBRÁS construiu, para armadores estatais brasileiros, 18 navios, sendo 14 petroleiros para a Petrobrás, com capacidades de 17.900 TPB a 83.300 TPB; dois graneleiros de 63.080 TPB para a CDFMM; um "container" de 24.400 TPB para o Lloyd Brasileiro; e um petroleiro para a Marinha do Brasil, de 6.180 TPB (fls.197) .

Em 1992, em razão da crise que atingiu os mercados de motores e equipamentos industriais, dedicou-se à construção naval para exportação, desativando a linha de produção de motores marítimos para terceiros, e arrendando as instalações da fábrica de Campo Grande à Cia. Siderúrgica Nacional - CSN. Nesse mesmo ano, foi subcontratada por sua controladora para construir, para armadores asiáticos, dois navios graneleiros, do tipo Panamax, com capacidade de 70.000 TPB (fls.315) .

Os navios contratados à ISHIBRÁS, entre 1990 e julho de 1994, foram oito, todos destinados ao mercado externo: cinco navios petroleiros de 132.000 TPB a 148.100 TPB, encomendados pela Chevron; dois graneleiros de 70.000 TPB, encomendados por IHI/Wah, Kwong e IHI/Marubendi, e uma unidade flutuante de armazenamento encomendada pela BHP (fls.194/195 e 622).

À época em que a transação foi submetida à aprovação do CADE, quatro dessas embarcações ainda estavam em construção: um petroleiro, dois graneleiros e a unidade flutuante de armazenamento (fls.622).

2.2.7. De acordo com o parecer do Ministério da Fazenda, a ISHIBRÁS vem reduzindo seus lucros nos três últimos exercícios, tendo auferido, em 1991, US\$ 13,2 mil e, em 1992, apenas US\$ 2,5 mil. Em 1993, sofreu elevado prejuízo, cerca de US\$ 18,0 milhões, obtendo uma taxa de rentabilidade negativa de 27,1% sobre o patrimônio líquido. Tal prejuízo teria sido ocasionado pela queda no faturamento. Todavia, segundo o parecer do Ministério da Fazenda, as principais causas desse prejuízo estariam nos efeitos inflacionários. Naquele ano, a variação monetária foi de 157,6% em relação às receitas líquidas, e a correção do balanço foi de 39,4%, resultando num reflexo negativo de 118,2% (fls.3116).

Ainda de acordo com o referido parecer, o fraco desempenho operacional e o aumento da captação de empréstimos bancários para a movimentação de suas atividades vinham comprometendo ainda mais a difícil situação financeira da empresa (fls.316).

III- DO SETOR ECONÔMICO EM QUE SE INSERE A TRANSAÇÃO

3.1. No final da década de 50, o governo brasileiro incluiu a indústria naval entre as prioridades de sua política de desenvolvimento econômico e social. com o objetivo de impulsionar o setor, construindo-se uma frota brasileira, de padrão internacional, ao lado de uma política de incentivos fiscais, criou-se o Fundo da Marinha Mercante - FMM, cujos recursos seriam destinados a empréstimos de longo prazo, a juros subsidiados. Tal política resultaria, também, na economia de divisas relativas ao pagamento de fretes a armadores estrangeiros (fls.319 e 323).

O Fundo da Marinha Mercante tem como agente financeiro o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES. Os recursos básicos são oriundos do "Adicional ao frete para renovação da marinha mercante - AFRMM", que constitui uma taxa cobrada sobre o valor do frete de importação (fls.181).

Os financiamentos do BNDES destinam-se tanto ao estaleiro quanto ao armador nacional. No caso do estaleiro, o empréstimo não pode ultrapassar 60% do valor do investimento, e as taxas de juros são de 6% ao ano. A quitação deve ocorrer por ocasião da entrega da embarcação, passando-se ao Banco os títulos emitidos pelo armador, estrangeiro, garantidos por carta de crédito de bancos de primeira linha (fls.323).

Tais empréstimos têm como objetivo viabilizar a política de exportação, mas o FMM só pode comprometer com as exportações até 20% de seus recursos, pois a grande parte deles destina-se aos armadores nacionais (fls.323).

No caso de empréstimos ao armador nacional, o valor poderá corresponder entre 50% e 70% do investimento, dependendo do tipo de navio. O prazo de financiamento é de 15 anos, a uma taxa anual que varia 6% a 8% (fls.323). Para se habilitar a tais empréstimos, o armador deverá promover uma concorrência entre os estaleiros nacionais para escolher, em termos de preço, qualidade e condições, a melhor proposta (fls. 25).

Além das arrecadações do AFRMM, o FMM pode dispor de recursos de US\$ 212 milhões do Fundo de Amparo ao Trabalhador - FAT, liberados em 1993; de US\$ 120 milhões, oriundos de transferência da responsabilidade pelos pagamentos do serviço da dívida externa para a União; e de uma quantia entre US\$ 10 e US\$ 20 milhões, decorrente da alienação de navios retomados pelo próprio FMM (fls.181).

3.2. Por ocasião da análise preliminar, solicitei à requerente que esclarecesse os critérios de distribuição dos recursos do FMM, entre os estaleiros, informando, ainda, os valores que cada uma das integradas obteve junto ao Fundo nos últimos três anos, principalmente depois da integração.

Disse a requerente que os critérios de distribuição dos recursos do FMM são determinados pela Comissão Diretora do Fundo da Marinha Mercante, vinculado ao Ministério dos Transportes.

O armador nacional ou o estaleiro fará, primeiramente, à referida Comissão, uma "Consulta Prévia", a qual, se aprovada, é dirigida ao BNDES, que promoverá o enquadramento da operação segundo as normas da instituição. Em seguida, o requerente faz o "Estudo de viabilidade", que será submetido à apreciação do Banco, que realizará a "Análise" do projeto. Se aprovado nesta fase, o requerimento é encaminhado à diretoria do BNDES para autorizar o projeto e a assinatura do contrato de financiamento (fls.623).

Quanto aos valores financiados junto ao BNDES, nos últimos três anos, a ISHIBRÁS tomou US\$42 milhões, enquanto que a EMAQ-VEROLME financiou um montante de US\$236,6 milhões (fls.623).

3.3. Os recursos do FMM têm sido escassos. Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, desde fevereiro de 1991, quando o FMM começou a transitar pelo Tesouro Nacional, os repasses passaram a ser feitos com atrasos cada vez maiores, acumulando perdas decorrentes da não aplicação da correção monetária, as quais, em outubro de 1992, já superavam US\$ 100 milhões (fls.323).

De acordo, ainda, com o mencionado parecer, seriam necessários, para os próximos três anos, recursos da ordem de US\$ 1,2 bilhão de dólares para atender tão só as necessidades da produção destinada ao mercado externo (fls.323). .

Dependendo dos recursos disponíveis, as contratações, no período de 1994-1998, poderão variar de 1,7 a 3,7 milhões de TPB, que correspondem a 41% e 76%, respectivamente, da demanda (fls.181).

3.3. Estudos indicam que, em 1998, metade da frota brasileira deverá alcançar idade superior a 15 anos, atingindo, pois, o estágio de substituição. Assim, apenas para substituir a frota, haveria uma demanda superior a 900 mil TPB/ano, no período 1999-2003 (fls.184) .

3.3 Os estaleiros brasileiros estão aptos a construir qualquer tipo de embarcação, inclusive navios de até 320 mil TPB, utilizando os mais modernos requisitos de especificação e de tecnologia (fls.319/518) .

IV- DA ESTRUTURA DO MERCADO

4.1. O produto relevante

As empresas integradas dedicam-se à indústria naval, fabricando uma grande variedade de produtos e embarcações de diversos portes.

As embarcações podem ser assim categorizadas: a) embarcações mercantes, utilizadas para o transporte de carga ou de passageiros, com diferentes dimensões e capacidade de carga; classificam-se em navios-tanques, que transportam petróleo e produtos químicos; graneleiros, que transportam cereais; frigoríficos; portadores de contentores; navios para cargas pesadas; e navios de transporte de minério (fls.317); b) embarcações de apoio - rebocadores, empurradores, catamarãs, chatas, barcas, "ferry-boats", lanchas, dragas, guindastes e diques flutuantes (fls.317); c:) embarcações pesqueiras; d) embarcações militares - submarinos, fragatas, corvetas, dentre outras; e) embarcações recreativas e esportivas, como barcos a vela e a motor, de vários tamanhos, incluindo-se os iates; f) embarcações e estruturas "off shore", como plataformas semi-submersíveis, flutuantes ou fixas a embarcações de suprimento; e g) outras embarcações de apoio à exploração de recursos naturais marítimos.

Além da construção de embarcações, a indústria naval dedica-se, também, à fabricação de diversos produtos e equipamentos que integram o produto final.

O navio é um bem de capital, com vida útil entre quinze e vinte anos. É construído mediante encomenda, de acordo com projeto, específico do armador, e na conformidade das normas internacionais sobre segurança e meio-ambiente, exigências que são certificadas por sociedades classificadoras internacionais (fls.317).

As embarcações podem ser de pequeno, médio ou grande porte, expressando-se a sua dimensão por TPB - tonelagem porte bruto.

4.2. O mercado relevante

4.2.1. O Mercado Nacional

4.2.1.1. A demanda

A demanda por embarcações é balizada pela necessidade de renovação da frota existente, em função de sua obsolescência, cujas causas são a idade avançada, a desatualização tecnológica dos navios ou a sua inadequação às novas regras internacionais de segurança e proteção ao meio-ambiente (fls.331).

A demanda por embarcações depende, ainda, da capacidade do armador de obter os recursos necessários ao financiamento de suas encomendas.

Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, sendo a Marinha Mercante bastante competitiva e, dependendo as contratações da livre escolha dos armadores, estes têm grande poder de barganha para exigirem preços compatíveis com os vigentes no mercado internacional, pois podem optar por comprar embarcações em qualquer parte do mundo (fls.332).

Observa o parecer do Ministério da Fazenda que a idade avançada da frota mundial resultará em um aumento da demanda para a reposição das embarcações, pois os navios antigos operam com altos custos de manutenção e seguros, sendo certo, também, que alguns países proíbem o tráfego de embarcações obsoletas em seu litoral. Diante desse quadro, haveria um crescimento da demolição de navios, resultando em elevação dos preços dos fretes e, conseqüentemente, no incremento de novas encomendas.

Essas novas encomendas encontrariam, até 1998, um elevado nível de ocupação, em torno de 80%, dos principais estaleiros coreanos e japoneses, os maiores fabricantes do mundo. Tal fato conduziria à procura pelos estaleiros nacionais.

Um outro fator a encorajar a demanda por novas embarcações é a expectativa de crescimento da cabotagem no mercado da América do Sul por conta do Mercosul (fls.333).

Somente a reposição de graneleiros e petroleiros deverá gerar uma demanda por navios novos superior a 25 milhões de TPB/ano. Até 1997, os navios do tipo VLCC's responderão por 40% dessa demanda. Já depois de 1998, 55% da demanda será dirigida a petroleiros e graneleiros de pequeno e médio porte (fls.155).

De acordo com projeções realizadas pelo Syndarma, a demanda nacional para o período de 1994/1998, incluídas a renovação e a expansão da frota, seria de 4,1 milhões de TPB, dos quais 52% seriam de navios graneleiros; 26% de embarcações do tipo petroleiro/químico, e 22% de navios cargueiro/container/ro-ro (fls. 177/179).

O parecer do Ministério da Fazenda faz referência a um levantamento realizado pelo setor naval e apresentado à Câmara Setorial de Bens de capital, em 16 de dezembro de 1992, segundo o qual, a demanda mundial para o período de 1992/2001 é de 274,7 milhões de TPB, apenas para a reposição por obsolescência, e de 73,4 milhões de TPB, decorrente do aumento de encomendas.

Como a capacidade instalada da indústria nacional é de 2,0 milhões de TPB, mantendo-se uma média anual de produção para o mercado interno de 1,1 milhão de TPB, haveria um potencial exportador de 0,9 milhão de TPB (fls.332).

De acordo com o mesmo estudo, a demanda nacional seria de 3,23 milhões de TPB, para o mercado de reposição, e de 7,85 milhões de TPB, decorrente do crescimento do comércio exterior (fls.331).

A demanda nacional caracteriza-se por armadores de pequeno porte. À exceção da Fronape, empresa vinculada à Petrobrás, e da Docenave, vinculada à Vale do Rio Doce, os demais armadores brasileiros não têm encomendado navios de capacidade superior a 80 mil TPB (docs.55 e 56).

A Petrobrás informou ao CADE, que, em suas futuras encomendas, pretende dirigir-se tanto a estaleiros nacionais quanto aos estrangeiros que disponham de capacidade tecnológica comprovada (fls.520).

4.2.1.2 A oferta

O mercado nacional de construção naval, antes da integração, tinha a seguinte composição, de conformidade com o porte de carreira ou dique, medido em tonelada porte bruto - TPB (fls.324).

Estaleiro	Estado	Capacidade Máxima em TPB
ISHIBRÁS	RJ	até 320.000
EMAQ-VEROLME	RJ	até 200.000
EMAQ-VEROLME	RJ	de 10.000 a 100.000
ISHIBRÁS,CANECO,CCN		
EMAQ-VEROLME,CCN,	RJ	até 10.000
ISHIBRÁS,CANECO,EBIN,		
MCLAREN		
ETN, BACIA AMAZÔNICA	PA	
EBIN, ESTAMAN	AM	
INACE	CE	
SO	RS	

Fonte: Sinaval

Com a aquisição, no ano passado, pela EISA S.A. de um estaleiro da EMAQ-VEROLME, houve uma desconcentração do segmento de mercado e navios de médio porte, pois a adquirente poderá fabricar embarcações de até 80.000 (fls.624).

A EISA absorveu, em julho de 1995, cinco encomendas feitas pela Petrobrás, sendo três petroleiros e dois navios de produtos de petróleo.

Conforme se pode verificar, a indústria da construção naval encontra-se concentrada no Estado do Rio de Janeiro, onde estão situados os quatro maiores estaleiros do País: EMAQ-VEROLME/ISHIBRÁS, CANECO, CCN e EISA. A produção brasileira de embarcações com mais de 1.000 TPB e a participação relativa dos quatro maiores estaleiros nacionais no mercado interno, no período de 1989 a 1993, estão demonstradas no quadro abaixo (fls.327) :

QUADRO I

Estaleiro	Produção/TPB	Participação no Mercado
EMAQ-VEROLME	692.151	35,4%
ISHIBRÁS	1.003.095	51,2%
CANECO	144.100	7,4%
CCN	110.000	5,6%
Outros	7.550	0,4%
Total	1.956.896	100%

Essa produção correspondeu a 37 navios, sendo a EMAQ-VEROLME responsável por 14 deles, o que equivale a uma produção média de 2,8 navios por ano. A ISHIBRÁS construiu 10 navios; a CANECO construiu 6, e a CCN, dois (fls.329).

O quadro abaixo demonstra a participação dos principais estaleiros no mercado interno, no período compreendido entre 1989/1993 (fls.328) .

QUADRO II - Fonte: Sinaval

Estaleiros	Merc.interno/TPB	Participação
EMAQ-VEROLME	556.151	57,1%

ISHIBRÁS	157.095	16,1%
CANECO	144.100	14,8%
CNN	110.000	11,2%
Outros	7.550	0,8%
Total	974.896	100,0%

EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS foram as únicas empresas a atenderem ao mercado externo, no mesmo período, com uma participação de 136.000 TPB e 846.000 TPB, respectivamente (fls.328).

No período compreendido entre 1979 e 1992, computadas apenas as embarcações com mais de 1.000 TPB, a capacidade instalada e a produção brasileira, em termos de participação relativa, ficou assim distribuída (fls.26 e 188):

QUADRO III

Estaleiros	Capacidade Instalada	Produção Nacional (1979-1992)
EMAQ-VEROLME	43%	43%
ISHIBRÁS	24%	33%
CNN	14%	13%
CANECO	8%	10%
Outros	11%	1%
	Total: 550.000 CGRT/Ano	Total: 9,2 milhões de TPB

Quatro empresas - ISHIBRÁS, EMAQ-VEROLME, CANECO e CCN - responderam por 95% da produção total.

4.2.3. Participação das integradas

Conforme se pode verificar do Quadro I, as empresas EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS foram responsáveis por 86,7% do total produzido pela indústria nacional no período referenciado.

Dessa produção nacional, 50%, ou seja, 982.000 TPB, foram destinadas ao mercado externo (fls. . 328) .

Enquanto a EMAQ-VEROLME vendeu, no mercado interno, 80% de sua produção, a ISHIBRÁS exportou 84% do que produziu (fls.328).

A EMAQ-VEROLME é a empresa que possui maior capacidade instalada, dispondo de dois estaleiros. Um está situado na Ilha do Governador, ocupando uma área industrial de 140.000 m², com capacidade de processamento de aço de 50.000 t./ano. O estaleiro, com duas carreiras, pode construir navios de até 10.000 e 70.000 TPB, respectivamente (fls.133).

O outro estaleiro é o de Jacuacanga, em Angra dos Reis, que ocupa uma área industrial de 810.000 m², tendo uma capacidade de processamento de aço de 100.000 t./ano. Dispõe de três carreiras, podendo construir navios com capacidade de 40.000, 150.000 e 200.000 TPB, e até doze embarcações por ano (fls.133).

A ISHIBRÁS possui apenas o estaleiro do Caju, que ocupa uma área industrial total de 392.388 m², com uma capacidade de processamento de aço de 80.000 t./ano. Dispõe de dois diques, um capaz construir embarcações de até 25.000 TPB, e outro de até 320.000 TPB (fls.131).

Segundo a requerente, não é possível fixar um número preciso de navios que podem ser construídos por ano, em cada dique ou carreira, pois tal quantidade depende de uma série de variáveis. No entanto, em circunstâncias ótimas de produtividade, excelência de administração e características das encomendas, pode-se calcular a produção em três navios anuais por carreira ou dique (fls.517).

A IVI informou que, no Brasil, nenhum estaleiro está em condições de produzir embarcações de 450.000 TPB. O maior navio que a empresa poderia construir seria de 320.000 TPB. Ademais, em nível mundial, não tem havido mais demanda para navios desse porte (fls.517).

4.2.4. Do contexto mundial

4.2.4.1. A demanda mundial por navios depende de um conjunto de fatores, sendo alguns de ordem técnica, como a necessária substituição da frota, seja por envelhecimento ou por obsolescência; outros de ordem econômica, como a expansão do comércio internacional; outros, ainda, de natureza política, como a necessidade de atendimento às exigências legais de alguns países quando à segurança e proteção ao meio ambiente, guerras e embargos comerciais (fls.150).

No entanto, a maior demanda por navios está associada à necessidade de reposição de antigos petroleiros e graneleiros. Cerca de 58% dos petroleiros e 42% dos graneleiros, que circulam pelos oceanos, tem idade superior a 15 anos (fls.152).

Espera-se, assim, que entre os anos de 1994 e 2.000, haverá um aumento de 30% da demanda, em relação aos últimos seis anos (fls.153).

4.2.4.2. O mercado mundial de construção naval está concentrado em 12 países, que respondem por 90% da produção.

O quadro abaixo mostra a participação de países no mercado mundial de construção naval (fls.318) .

QUADRO IV

1895		1988		1992	
Japão	43,3%	Coréia do Sul	32,5%	Japão	39,0%
Coréia do Sul	19,0%	Japão	25,8%	Coréia do Sul	21,0%
Brasil	6,1%	Iugoslávia	5,0%	Dinamarca	5,4%
Taiwan	3,5%	Taiwan	3,9%	China	5,1%
China	3,4%	Brasil	3,5%	Taiwan	3,3%
Alemanha	2,1%	China	3,3%	Romênia	2,9%
Polônia	2,0%	Alemanha	3,2%	Brasil	2,7%

Fonte: Revista Newbuilding Supplement

Fazendo-se uma comparação com os maiores produtores do mundo, em 1994, tem-se o Japão, que produziu 54,9 milhões de TPB; a Coréia, que teve uma produção de 16,5 milhões de TPB, e o Brasil, cuja produção foi de 0,29 milhão de TPB (fls.493).

4.2.4.3 Na década de 80, o mercado mundial da construção naval, em razão da redução de encomendas, passou por um processo de reestruturação, que levou os diversos países que dispunham de uma indústria naval a buscarem estratégias competitivas. Optou-se, por exemplo, em alguns países, pela subcontratação de conjuntos de sistemas e serviços, diminuindo-se, assim, os custos internos e o prazo de entrega.

Na década de 90, os principais estaleiros do mundo deixaram de construir o navio por inteiro, passando a realizar a montagem de unidades pré-fabricadas (fls.322).

Nos países do Extremo Oriente, a estratégia foi o aporte de recursos públicos, que resultou no fortalecimento da indústria naval, consolidando, em consequência, a posição de liderança dos países asiáticos no mercado mundial.

A estratégia japonesa foi a especialização em navios de alta tecnologia, tendo resultado na manutenção da posição do Japão de líder de mercado, alcançada na década de 70. A capacidade de produção daquele país acha-se controlada e, para a década de 90, a estratégia é manter a atual participação no mercado (fls.156).

Buscaram, ainda, os japoneses uma política de diversificação, atuando na construção de estruturas metálicas e fabricando motores para outros segmentos industriais. A Ishikawajima é um exemplo desse processo, pois a construção naval representa, atualmente, apenas 16% do seu faturamento, estando sua atividade mais significativa voltada para a indústria mecânica (fls.319).

A Coreia, na década de 80, à custa de subsídios governamentais, buscou reduzir preços e conquistar fatias de mercado. Obteve, assim, um ganho de 30% em sua participação no mercado mundial, pagando, todavia, um elevado serviço da dívida para tanto contraída. Para a década de 90, o enfoque é a concorrência tecnológica e a conquista de novas fatias de mercado (fls.156).

O Taiwan, também na década de 80, reduziu preços à custa de ajuda governamental, obtendo, no entanto, apenas um pequeno crescimento, contra um elevado serviço da dívida. Para a década de 90, a opção foi pela especialização em petroleiros e graneleiros (fls.156).

A China, que nos anos 80 expandiu sua capacidade interna e voltou-se para o mercado externo, despontou como um importante fabricante de navios de baixa tecnologia, almejando, para os anos noventa, desenvolvimentos tecnológicos e maiores fatias de mercado (Fls.156).

Já os países da Europa Ocidental, que na década de 80 mantiveram nichos de alta tecnologia, também com subsídios governamentais, tiveram como resultado o desequilíbrio da indústria naval, obrigando as empresas que sobreviveram à crise a buscarem o aprimoramento de seus níveis de produtividade. Assim, o enfoque dado para a década de 90 importou redução da ajuda governamental e orientação da produção para a linha de embarcações mais sofisticadas e de avançada tecnologia, e, portanto, mais caras, como navios luxuosos de passageiros, aerobarcos e navios do tipo quebra-gelo (fls.156).

No Leste Europeu, a economia centralizada da década de 80 propiciou o mercado cativo, resultando em estaleiros ineficientes. Para os anos 90, o lema é a melhoria da produtividade, menor custo de mão-de-obra e investimentos de capital (fls.156).

4.2.4.4 A política de subsídios a estaleiros ou armadores, amplamente adotada em vários países, faz com que os preços praticados no

mercado internacional não representem os custos de produção. Na Comunidade Européia, por exemplo, em 1991, os subsídios concedidos eram da ordem de 20% para a construção de navios de grande porte, e de 14%, para a fabricação de embarcações menores (fls.322)

4.2.4.5. No atual contexto do mercado mundial, tem-se na Europa, tanto nos países ocidentais quanto orientais, uma ampla capacidade ociosa, que pode ser reativada caso haja um desequilíbrio entre a oferta e a demanda. Na verdade, existe uma acirrada competição entre os. Estaleiros instalados em todo o mundo, cada país buscando manter sua posição ou conquistar fatias do mercado internacional.

Enquanto o governo francês anuncia a reabertura de um de seus estaleiros, os americanos já dispõem de um plano para reconquistar, até o ano 2.000, 10% do mercado de navios comerciais.

Na Ásia, a estratégia é a preservação do atual "status". O Japão e a Coréia buscam, assim, a manutenção dos atuais níveis de preços. Todavia, enquanto o Japão não tem qualquer intenção de expandir seu setor naval, a Coréia persegue uma política de mercado agressiva, com planos de construção de um novo dique em um de seus estaleiros. O mesmo ocorre com a China, que em 1994 inaugurou mais uma nova carreira no estaleiro Dalian (fls.161).

4.3 Delimitação do mercado relevante

4.3.1 A concepção de mercado relevante de produto engloba dois elementos, que, embora distintos, situados em pólos opostos, não podem ser considerados separadamente para fins de delimitação do espaço da concorrência: no polo da oferta, os produtores que fabricam ou podem fabricar determinado produto - os concorrentes atuais e potenciais; no polo da demanda, os consumidores que comprem determinado produto ou qualquer outro que possa substituí-lo.

Para se construir uma embarcação de grande porte, são necessários diques ou carreiras com a dimensão adequada. Os estaleiros que constróem embarcações de menor porte não tem, pois, como construir navios de grande porte. De modo contrário, os estaleiros que dispõem de diques ou carreiras adequadas para a construção de embarcações de grande porte podem construir outras de porte menor, muito embora tal utilização possa importar prejuízo para o estaleiro, aumentando sua capacidade ociosa.

Os navios de diversos portes podem, em alguns casos, ser substitutos entre si, quando têm a mesma destinação. Tomo como exemplo os cargueiros ou petroleiros de médio e grande porte. A escolha da dimensão da

embarcação é uma questão de preferência do armador, em obediência à sua estratégia comercial.

Do lado da oferta, a substitutibilidade entre os segmentos produtores dos diversos portes é pouco provável. As empresas que se dedicam à construção de embarcações de pequeno porte não poderiam, num espaço de tempo razoável, construir navios maiores, sem que para tanto fossem também necessários investimentos em novos diques e carreiras, numa época de recursos escassos para inversões dessa natureza.

Pode-se, assim, afirmar que a concorrência entre os estaleiros se delimita pelo porte da embarcação.

4.3.2. As empresas integradas tem condições de fabricar embarcações de portes diversos. Concorriam entre si na construção de embarcações de pequeno, médio e grande porte, até 200.000 TPB. Navios acima desse porte eram construídos apenas por ISHIBRÁS. Assim, a integração em apreço faz da IVI a única fabricante nacional de embarcações de grande porte, tomadas como tais, os navios de mais de 100.000 TPB.

Para o mercado nacional, as integradas construíam embarcações de médio porte, concorrendo com mais duas empresas, a CANECO e a CCN. Construíam, também embarcações de pequeno porte, concorrendo com os estaleiros menores.

A EISA, com a aquisição de um dos estaleiros que, anteriormente, pertencia à EMAQ-VEROLME, integra, agora, o mercado de navios de médio porte.

4.3.3. Grande parte da demanda nacional está direcionada para embarcações de pequeno e médio porte. As dezessete embarcações construídas no período de 1991/1994, para o mercado interno, variaram de 1.500 TPB a 42.000 TPB (fls.193/196) .

A demanda estrangeira, ao contrário, está canalizada para as embarcações de médio e grande porte. As embarcações destinadas ao mercado externo, no período de 1990/1994, eram de porte superior, variando de 64.000 TPB a 148.100 TPB (fls.193/196).

Pelas próprias características da grande maioria dos demandantes nacionais, armadores que operam embarcações de médio e pequeno porte, a ISHIBRÁS, que dispõe de apenas um estaleiro com dois diques, sendo um para construção de embarcações de grande porte, canalizou a sua oferta para o mercado externo, do qual recebeu encomendas de navios acima de 70.000 TPB (fls.193/196), tendo, no período de 1990/1995, celebrado contratos para a fabricação de sete embarcações, todas destinadas ao mercado internacional (fls.488).

Pode-se, pois, concluir que o âmbito de atuação da ISHIBRÁS, nos últimos cinco anos, foi o mercado externo, para o qual direcionou a totalidade de sua produção no período em questão.

No tocante à EMAQ-VEROLME, verifica-se do subitem 6.3 que metade da produção da empresa, em termos de unidades de embarcações, foi, no mesmo período, destinados ao mercado externo. Em termos de TPB, aquele percentual sobe para 90%.

Verifica-se, assim, que também a EMAQ-VEROLME é um estaleiro voltado para o mercado internacional. Tal estratégia, aliás, foi buscada na década de 80, ainda na época da Verolme, como alternativa para a redução das encomendas dos armadores nacionais (fls.311).

É bem verdade que, no último ano, a IVI obteve encomendas da Petrobrás, para a construção de uma plataforma de petróleo e três unidades flutuantes de produção, armazenamento e escoamento de petróleo, não constando de sua carteira qualquer contrato internacional.

Ressalte-se, porém, que a Petrobrás é um dos poucos, senão o único armador nacional que tem condições de fazer encomendas desse porte à indústria naval.

A meu ver, tais encomendas não descaracterizam a internacionalidade da demanda por navios de médio e grande porte, fazendo voltar a oferta nacional para o mercado externo, onde se desenvolvem as negociações visando à encomenda de embarcações, e nem afasta um dos principais objetivos da integração, que é a busca de compradores e financiamentos fora do Brasil.

4.3.4. Entendo que o mercado relevante de construção naval tem características próprias que possibilitam sua segmentação. As embarcações de médio e grande porte devem, assim, ter uma referência geográfica internacional, em virtude da penetração dos demandantes nos diversos mercados geográficos, a buscarem padrões internacionais de qualidade e segurança, dado que o produto se destina, na quase totalidade dos casos, a operações em águas internacionais.

Assim, é de dimensão global o segmento do mercado relevante de construção de embarcações de médio e grande porte, incluindo, pois, todas as concorrentes da IVI que, nesse mercado, fabricam esses navios, buscando contratos com armadores que se encontram estabelecidos nos mais diversos países.

Na verdade, o mercado internacional se apresenta como a própria redenção para as empresas integradas, as quais, no mercado interno, não

conseguem nem os armadores e nem os recursos necessários ao financiamento das embarcações.

4.3.5 O outro segmento do mercado relevante seria o de embarcações de pequeno porte, aquelas de até 10.000 TPB. Neste mercado, as empresas integradas concorrem com mais de nove estaleiros. Todavia, a ISHIBRÁS, conforme se verifica do documento de fls. 195/197, não atua nesse segmento de mercado. Da relação das 36 embarcações construídas entre 1978 e 1994, apenas uma tem porte inferior a 10.000 TPB, sendo os demais navios de médio e grande porte.

Conforme já mencionado, a possibilidade material de serem construídas embarcações menores em grandes estaleiros se contrapõe à necessidade do estaleiro de fabricar navios que assegurem a utilização de sua capacidade instalada, de sorte a torná-lo rentável.

4.4 Barreiras à entrada

A entrada de novos participantes no mercado de construção naval exige elevados investimentos em estaleiros, equipes técnicas e "know how" especializado.

No mercado nacional, não há registro de entrada de novos concorrentes nos últimos três anos, e nem notícia de empresas que estejam interessadas em entrar nesse mercado. Registre-se, no entanto, a venda à empresa ESTALEIROS ILHA S.A. - EISA, de um estaleiro da EMAQ-VEROLME.

Todavia, tomada a dimensão mundial do mercado relevante, as barreiras são praticamente inexistentes, em razão das próprias características do mercado e do sistema de encomendas de embarcações.

Poder-se-ia argumentar que a tarifa externa comum de 18% constituiria uma barreira à entrada de concorrentes. Há de se ter em conta, porém, que o percentual da tarifa pode ser compensado com o custo do dinheiro no mercado financeiro internacional, pois, senão insuficientes as verbas nacionais para empréstimos subsidiados, deverão os estaleiros buscar fontes alternativas de recursos no exterior.

4.5 O impacto da concentração

A integração em apreço elimina a concorrência entre as duas maiores construtoras navais brasileiras, resultando em uma empresa que

dispõe da maior capacidade instalada do País, e quiçá da América do Sul, apta a construir navios de todos os portes.

No entanto, os efeitos dessa integração para o mercado nacional consumidor não são significativos, pois, conforme já se viu, a produção das duas empresas integradas é direcionada basicamente para o mercado externo.

Há a preocupação da Petrobrás e da Docenave quanto às suas futuras encomendas de embarcações de grande porte. Não afasto a possibilidade de eventual abuso de posição dominante no atendimento de encomendas nacionais. Todavia, essas duas empresas têm um forte poder de barganha, sendo capazes de impor seus próprios termos e condições na contratação de seus navios. Na verdade à falta do dinheiro do FMM, ganha relevância a posição negocial do armador, principalmente diante de uma indústria que, já há alguns anos, vem passando por dificuldades, exatamente pela falta de financiamentos.

Conforme observa o Prof. Tércio Sampaio Ferraz Júnior, em parecer trazido aos autos pela requerente, a concorrência no mercado nacional sofre a influência do controle do Estado sobre as verbas do FMM, sendo mais uma disputa por recursos públicos do que por preço e qualidade do produto (fls.12).

É na distribuição dessas verbas, então, que se deve agir com equanimidade, de sorte a que a IVI, que tem como acionista o próprio BNDES, não venha desfrutar de privilégios em relação às suas concorrentes.

Proposta interessante que, certamente, neutralizaria o impacto anticoncorrencial causado pela integração em apreço, foi apresentada pela CANECO, no sentido de se preservar nichos específicos de mercado, compatíveis com o porte dos estaleiros, tendo em vista que a união da ISHIBRÁS com a EMAQ-VEROLME está orientada para o mercado internacional, no segmento de embarcações de grande porte.

Tal proposta, que poderia constituir-se em um critério de concessão dos financiamentos, deveria, a meu ver, ser apresentada ao órgão de fomento, que é o BNDES, e não ao CADE, pois não compete ao Conselho organizar os setores produtivos e nem traçar suas políticas econômicas. Na verdade, as políticas econômicas deveriam ter em mente a livre concorrência, não só por ser ela o pilar de sustentação da economia de mercado, como também por se constituir em princípio diretor da ordem econômica constitucional. O fomento à concentração econômica não pode ser discriminatório e, muito menos, ignorar o fato de que nem sempre o grande é o melhor, e que o monopólio é, em princípio, uma ameaça à eficiência econômica e aos direitos do consumidor.

Observe-se, por fim, que a IVI firmará com o CADE compromissos de desempenho e entregará relatórios periódicos, durante um certo período de tempo, sendo possível detectar e corrigir qualquer abuso que, eventualmente, possa cometer no mercado interno.

V- DO DESEMPENHO DO MERCADO

5.1 O parque industrial da construção naval representa um investimento de mais de US\$ 1 bilhão, tendo sido construído a partir das mais modernas tecnologias empregadas em países como a Alemanha e o Japão (fls.320)

Desde que foi implantada, a indústria naval nacional construiu e entregou cerca de 1 milhão de TPB, das quais 30% foram destinadas ao mercado externo (fls.326).

O Brasil, em 1974, ocupava a quinta posição entre os principais fabricantes de navio do mundo, detendo 5,4% da produção mundial. Em 1975, passou à segunda colocação, detendo 7% do mercado mundial. No entanto, desde 1985, a participação brasileira no mercado mundial de construção naval vem diminuindo, estando hoje em torno de 2,7% (fls.318).

A partir da metade da década de 80, com a retração das encomendas dos armadores privados, os estaleiros brasileiros tem trabalhado com uma grande capacidade ociosa, que só não foi maior por conta das encomendas dos armadores estatais e do direcionamento para o mercado externo (fls.326).

O volume das exportações brasileiras foi mais significativo naquela década devido ao programa de financiamento da CACEX, cuja descontinuidade fez com que os armadores buscassem alternativas de financiamento no exterior. Como as condições lá fora oferecidas são mais atrativas do que as daqui, os estaleiros nacionais têm atuado com grande desvantagem no mercado externo. Atualmente o único incentivo à exportação disponível para a indústria naval nacional é o mecanismo da equalização dos juros do PROEX. Tal situação limitou a atuação dos estaleiros ao mercado interno, levando-os a operar com elevada capacidade ociosa (fls.330).

5.2 Estudos do BNDES sobre a indústria naval recomendam, em suas conclusões, que os estaleiros nacionais, para serem competitivos no mercado mundial, devem canalizar seus investimentos para a capacitação tecnológica, especialmente no que se refere ao aumento de produtividade da mão-de-obra. Segundo o BNDES, a grande oportunidade para os estaleiros nacionais é a participação no mercado externo, o que exige a reestruturação da

indústria para que o setor alcance melhores condições, tornando-se competitivo (fls.333/334).

5.3 No período de 1991/1993 foram construídos 27 navios, sendo 17 para o mercado interno. Cinco foram petroleiros de 36.000 TPB, destinados à Petrobrás, três construídos pelo estaleiro CANECO, e dois pelo CCN; quatro foram barcas de 1.500 TPB, tendo sido uma construída pela MAC-LAREN para a Flunave, e três pelo estaleiro SO para a Frota Amazônica; cinco foram graneleiros: quatro de 42.000 TPB, construídos pela CANECO para a Navegação Mansur e a Norsul, dois para cada armador, e um de 42.000 TPB, construído pela EMAQ-VEROLME para a Chaval; dois foram cargueiros de 10.900 TPB, construídos pela EMAQ para a Frota Amazônica; e um "container" de 16.550 TPB, fabricado pela CCN para a Neptunia (fls.193)

Os dez navios destinados ao mercado externo foram construídos pela ISHIBRÁS e pela EMAQ-VEROLME. A ISHIBRÁS construiu cinco petroleiros de 130.000 TPB a 148.100 TPB, sob encomenda da Mitsui-Chevron, armador norte-americano, e dois graneleiros de 70.000 TPB, encomendados por Wah kwong, de Hong Kong e Maru Beni, do Japão, enquanto que a EMAQ-VEROLME fabricou três, graneleiros de 64.000 TPB para a Hamburg-Sud, da Alemanha (fls.193/195).

Em 1994, a ISHIBRÁS contratou com o armador inglês BHP-Hamilton Oil a construção de uma barcaça de 145.000 TPB, que foi entregue em 1995 (fls.195). Contratou, ainda, com a Frota Oceânica a construção de dois navios do tipo "multipurpose", de 10.000 TPB.

5.4 A indústria naval está em fase madura, receptiva às mais diversas tecnologias. Utiliza os mais variados equipamentos, inexistindo, por isso mesmo, um provedor específico de matérias-primas ou insumos, os quais se encontram disponíveis no mercado nacional, com tecnologias e preços em nível do mercado internacional (fls. 27/28 e 332).

Os estaleiros buscam absorver as tecnologias disponíveis no mercado ou desenvolver as próprias. A ISHIBRÁS, por exemplo, mantém convênios técnicos permanentes com entidades e centros de pesquisa como o IPT, EPUSP e COPPE/UFRJ (fls.212).

A principal inovação do mercado nos últimos anos é exigência de casco duplo para os navios petroleiros, visando maior segurança ambiental, em casos de acidente (fls. 479).

Segundo o parecer do Ministério da Fazenda, o processo produtivo da indústria naval nacional dispõe do mesmo nível de automação dos concorrentes estrangeiros. Todavia, os estaleiros nacionais têm condições de se reestruturarem com certa rapidez e incorporarem tais tecnologias, desde que haja uma escala maior de produção e o aumento do nível de encomendas,

decorrente da necessidade de renovação e ampliação da frota mercante brasileira ou de uma política de exportação em bases competitivas em nível internacional.

Ressalta o parecer que os navios aqui produzidos estão em conformidade com os regulamentos e normas internacionais, cumprindo os estaleiros nacionais um extenso programa de inspeção e testes, não só no processo de fabricação e montagem dos sistemas das embarcações, como também em relação aos fornecedores, deles exigindo certificados emitidos pelas Sociedades Classificadoras internacionais, de todos os materiais, equipamentos e sistemas. Acresça-se a tudo isso um abrangente programa de testes de pré-entrega (fls.321).

A intensificação da aplicação dos métodos mais modernos de gestão de qualidade e produtividade, que são de pleno conhecimento dos estaleiros nacionais, depende de um volume adequado de encomendas, capaz de permitir os investimentos necessários para que sejam alcançados os padrões de competitividade internacional, tanto no que se refere a preços quanto aos prazos de construção (fls.322).

VI. AVALIAÇÃO DOS INTERESSADOS

6.1. Clientes e concorrentes foram consultados sobre a integração em apreço. Alguns não se manifestaram, e a grande maioria demonstrou uma certa preocupação em relação à posição dominante da nova empresa, na atual conjuntura de falta de recursos.

6.2. Para a Navegação Norsul, a união da EMAQ-VEROLME com a ISHIBRÁS conduzirá ao monopólio da construção de navios de maior porte, trazendo dificuldade para o mercado de embarcações de menor porte, as mais procuradas, que também ficaria sujeito ao poderio da nova empresa. A menos que as barreiras hoje existentes - altas tarifas e falta de recursos para financiamentos - sejam revistas, não há como os armadores nacionais se sentirem confortáveis com a unificação das concorrentes (fls. 334).

6.3. A Docenave - Vale do Rio Doce Navegação S.A ressaltou a importância da integração para a concorrência no mercado internacional, e os benefícios da especialização com os ganhos de produtividade e qualidade.

Demonstrou, no entanto, preocupação em relação à restrição da concorrência no mercado nacional, e à provável redução pelo menos inicialmente, dos contratos de exportação, pois os clientes internacionais eram atraídos pela posição majoritária da IHI na ISHIBRÁS, situação que agora não subsiste. Segundo a Docenave, a participação majoritária da IHI

possibilitava não só a obtenção de contratos de financiamento de fontes internacionais para as exportações (fls.334).

A falta de concorrência entre as duas empresas hoje integradas reduziria a opção dos armadores brasileiros, que têm limitações para adquirirem navios no exterior, pois estão sujeitos ao imposto de importação, que onera seus custos.

A Docenave informou, também, que as últimas encomendas da empresa foram feitas há dez anos, junto a estaleiro nacional e com recursos do FMM. Todavia, não estava em vigor àquela época a atual lei das licitações - a Lei n.º 8.666, de 21 de junho de 1993 - tendo sido utilizado, como parâmetro das negociações, o preço de navios semelhantes no mercado internacional, onde opera a Docenave, em concorrência com armadores estrangeiros, necessitando, portanto, de custos operacionais em nível de seus concorrentes no mercado externo.

Com a integração das duas únicas empresas nacionais, e a limitada possibilidade de recorrer a estaleiros estrangeiros, a nova empresa será a única a que a Docenave poderá recorrer para a construção de navios de maior porte, operado sob bandeira brasileira (fls. 508/510).

A integração, segundo a Docenave, não traria, assim, qualquer benefício para os armadores brasileiros.

6.4. A Fronape, empresa de navegação da Petrobrás, observou que a nova empresa tenderá a ter um posicionamento mais competitivo no mercado externo, pois continuará a obter recursos tecnológicos da IHI, podendo haver uma modernização de métodos empregados na construção naval brasileira. Todavia, ressalta o fato de que a IVI será a única empresa nacional a construir embarcações acima de 80.000 TPB, tendo, ainda, significativa escala de produção para a construção de embarcações de porte menores, quando comparada aos demais estaleiros. Poderia, ademais, em decorrência dessa união, ocorrer uma contração no mercado de trabalho no setor de construção naval (fls. 335).

Ressaltou, ainda, que a construção de navios acima de 100.000 TPB ficará restrita a uma só empresa no Brasil. Em razão da proteção tarifária concedida aos estaleiros brasileiros, seriam poucas as de competitividade dos construtores navais estrangeiros, sendo de se esperar uma elevação de preço final, quando consideradas as condições de equalização de propostas pela atribuição dos impostos.

No entanto, a Petrobrás entende que, para que a indústria naval retome seu papel de importância no cenário mundial, é importante que os estaleiros brasileiros se voltem para o mercado de exportação, sendo certo que o mercado interno se beneficiará com ganhos de escala eficiência tecnológica

em razão de estar a nova empresa voltada para o mercado externo onde a competição é muito maior (fls. 519/522).

6.5 O estaleiro CCN destacou que a incorporação em apreço conduziria à concentração de 70% da capacidade instalada da construção naval nacional nas mãos de uma única empresa, passando a IVI a ser o único estaleiro do país a construir navios de capacidade superior a 100.000 TPB, incluindo-se os VLCC - acima de 160.000 TPB e os ULCC - acima de 320.000 TPB. Esses petroleiros e graneleiros gigantes constituem, segundo o CNN, o principal núcleo das expectativas para os próximos anos, não tendo os estaleiros CANECO e CCN condições de competir nesse mercado. A IVI disporá, também, de elevada capacidade instalada para construir navios de dimensão inferior a 100.000 TPB, que é a faixa em que podem atuar os mencionados estaleiros.

Ressalta, por outro lado, que os recursos institucionais destinados à construção naval são notoriamente insuficientes para atender até mesmo a atual demanda mínima do mercado interno. Na verdade, os recursos disponíveis e esperados para o setor naval não seriam suficientes sequer para atender às necessidades mínimas até mesmo da IVI. O certo, conclui o CNN, seria o provimento de recursos adicionais para a construção naval brasileira, de modo a assegurar o equilíbrio na competitividade por novas encomendas e a produtividade (fls. 335).

6.6 A Empresa Técnica Nacional - ETN informou que só tem interesse em fabricar embarcações pequenas, não tendo condições de construir navios de grande porte, sendo-lhe impossível adequar suas instalações para fazê-lo. Entende que o mercado para embarcações de grande porte é o internacional, pois os armadores pesquisam preços em todos os países, acreditando que a IVI poderá atingir os níveis de tecnologia compatíveis com os concorrentes internacionais (fls. 564).

6.7 Indústrias Reunidas CANECO S. A observou que, conquanto os armadores brasileiros demandantes de navios de mais de 100.000 TPB sejam apenas a Docenave e a Petrobrás, nada obsta que outros, aproveitando-se das transformações do mercado e da política de abertura comercial, possam se interessar por navios de tal porte.

A CANECO, todavia, não planeja ampliar sua capacidade relativa ao porte das embarcações.

Afirma que a integração em apreço, embora concebida para possibilitar a competição internacional, pode ser utilizada para propiciar ganho marginal na faixa de mercado de porte inferior a 100.000 TPB, onde atuam as demais empresas do setor. Acredita, no entanto, que eventuais problemas concorrenciais poderiam ser resolvidos mediante compromisso de

desempenho junto ao CADE, evitando-se que a IVI extrapole o limite mínimo que indicou para justificar a concentração. Assim para que a IVI não venha a monopolizar o mercado, sugere a adoção de uma política que preserve nichos específicos de mercado, compatíveis com o porte dos estaleiros (fls. 569/570).

6.8 A MacLaren Aço e Fibra S.A reconhece a dimensão geográfica mundial do mercado relevante. Afirma que não tem condições de construir navios de grande porte, pois não dispõe dos necessários investimentos. Acredita que a IVI operará em condições extremamente vantajosas, podendo, eventualmente, aniquilar os demais estaleiros. Diz que o principal benefício da integração seria a redução de custos, e sugere que, no compromisso de desempenho, a IVI seja proibida de construir embarcações com menos de 5.000 TPB (fls. 562).

VII - DAS EFICIÊNCIAS INVOCADAS

7.1 Diz a requerente que a indústria de construção naval, definida pelo governo brasileiro como prioritária para a política de desenvolvimento econômico do País necessita de uma reestruturação para orientar sua produção para o mercado externo, adequando-se aos padrões internacionais. Para tanto, são necessários grandes investimentos, escala elevada, acesso a financiamentos e tecnologias mais eficientes, e mão-de-obra especializada, com vistas a obter uma alta produtividade.

A união da EMAQ-VEROLME, que possuía dois estaleiros, estando um apto para atender a demanda internacional, com a ISHIBRÁS, que possuía apenas um , implantado há 35 anos, mas mantido tecnologicamente atualizado, possibilitará a escala almejada e a especialização por tipo e natureza de produto. Contando com a tecnologia da IHI, acionista japonesa, e a experiência gerencial da extinta ISHIBRÁS, a IVI aumentará a capacidade competitiva da indústria nacional, no mercado internacional, onde operam empresas de grande porte.

Assim, o projeto de reestruturação das empresas EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS, voltado para o mercado internacional, coaduna-se com essa política, sendo certo que elevará a oferta de empregos no Estado do Rio de Janeiro.

Apesar do quadro desfavorável de incentivos governamentais, a requerente entende que os estaleiros nacionais podem se tornar competitivos no mercado internacional com o auxílio da equalização de juros proporcionada pelo PROEX (fls. 190).

7.2 De acordo com a requerente, seus estaleiros especializados lhe permitirão atender a diversos tipos de encomendas. Assim, o estaleiro da antiga Emaq será direcionado para navios de pequeno e médio porte, enquanto que o da antiga Verolme atenderia encomendas de embarcações de médio e grande porte, ficando o estaleiro da extinta ISHIBRÁS por conta apenas de navios de grande porte.

A especialização permitirá a padronização das especificações de equipamentos por estaleiro, possibilitando o atendimento de um maior número de encomendas e significativa redução dos custos de matérias, estimada em 20%, melhorando, assim , a competitividade da empresa em nível internacional (fls. 347).

7.2.1 Também os sistemas de compras seriam unificados, possibilitando a diminuição do custo financeiro, pois haveria uma redução de estocagem de materiais de grande consumo, como chapas de aço., cantoneiras, tubos, eletrodos, tintas, cabos elétricos, entre outros. Ademais, a construção de diversos tipos de navios propiciaria o aproveitamento das sobras de materiais, que, até então, eram vendidas como sucata (fls. 347).

7.2.2 Um novo processo de produção propiciaria, na fase de acabamento, a instalação de equipamento durante a fabricação de blocos do navio, ainda em terra, com considerável redução do prazo de entrega (fls. 347). Os navios são, em geral montados em etapas, iniciando-se pela montagem de seu esqueleto em um dique, para depois serem montados os componentes. Pelo processo anteriormente utilizado na ISHIBRÁS, e que vem sendo implantado na IVI, o navio é subdividido e fabricado com seus componentes fora do dique. Tal sistema reduz as dificuldades com o transporte, diminuindo o tempo de permanência no dique e resultando em maior produtividade e menores prazos de construção (fls. 491).

7.2.3 Todos os estaleiros passariam a adotar uma nova técnica de soldagem a gás carbônico (CO₂). O eletrodo usualmente utilizado é formado por pequenas varetas que, ao serem consumidas, devem ser substituídas, provocando, assim, paralizações no processo de solda e consequente perda de material, implicando custos substanciais. A ISHIBRÁS é pioneira no processo de solda por CO₂, que utiliza o eletrodo sob a forma de fio em rolos. Tal processo elimina as repetidas substituições, reduzindo, com isso, a perda de material e de tempo, e resultando em aumento de produtividade e custos mais baixos (fls. 347 e 491).

7.2.4 A integração, além de propiciar a fabricação de navios de qualquer tipo, possibilitará, ainda, a absorção de novas tecnologias, mediante cooperação técnica com a IHI, facilitando a resolução de problemas técnicos

tanto na fase de projetos básicos quanto na de construção, mediante consultas à IHI e aos projetos por ela já executados e testados (fls. 347).

7.2.5 Outro ganho da integração seria utilização da rede de compras da IHI, com financiamento facilitado pelo Eximbank do Japão, assim como o licenciamento junto a fabricantes de motores mundialmente conhecidos, que mantêm bom nível de relacionamento com a acionista japonesa (fls. 348).

7.2.6 Afirma a requerente que a redução de custos, da ordem de 20%, juntamente com as demais eficiências referidas, permitirá uma significativa melhoria de competitividade em relação aos concorrentes mais agressivos dos países asiáticos, em especial os da Coreia do Sul e da Malásia (fls. 348). A propósito, pelo acordo de “marketing”, a ser firmado entre a IHI e a IVI, a primeira prestará assistência à segunda, para que esta atinja maior penetração no mercado Internacional (fls. 89).

7.2.7 O BNDES afirma que a análise de viabilidade econômica dos estaleiros da EMAQ-VEROLME, realizada pelos consultores da BOOZ-ALLEN & HAMILTON, conclui pela necessidade de associação da empresa nacional com um parceiro estrangeiro, que lhe propiciasse maior penetração no concorrido mercado internacional abrindo-lhe possibilidades de obtenção de financiamentos externos de sorte a reduzir sua dependência em relação aos recursos escassos e irregulares do Fundo da Marinha Mercante - FMM.

O grupo de renome e porte internacional que demonstrou real interesse por tal parceria, foi o IHI, que já possuía no Brasil uma subsidiária, a ISHIBRÁS que vinha atravessando sérias dificuldades financeiras decorrentes, principalmente, dos aspectos produtivos, pois suas carreiras de construção não lhe permitiam uma adequada flexibilidade para atendimento de encomendas diversificadas

Do ponto de vista operacional, entendeu o BNDES que integração proporcionará elevada escala de produção, acesso às tecnologias mais avançadas de produto e processo, a especialização por estaleiro, bom trânsito junto aos armadores internacionais e consequente acesso a fontes externas de financiamentos.

Por todas essas razões, o BNDES manifestou-se favoravelmente ao projeto de unificação EMAQ-VEROLME/ISHIBRÁS, condicionando-a, entretanto, ao cumprimento por parte da IHI e da SEQUIP, das disposições do Acordo de Intenções que assinaram em 15.07.94, que trata da capitalização até 15.09.96 dos créditos da IHI perante a ISHIBRÁS, no valor mínimo equivalente a US\$ 100 milhões, sendo que US\$ 50 milhões deveriam ter sido integralizados até 15.09.95.

Conclui o BNDES que as encomendas que estão sendo obtidas pela IHI e repassadas à IVI têm demonstrado o sucesso da integração. As metas

inicialmente previstas estão superando as simulações, consolidando de fato a posição da IVI no cenário mundial (fls. 342/343).

7.2.8 Na verdade, o conjunto de eficiências apresentado pelas empresas integradas angariou o suporte do Banco à integração, conforme se verifica do documento de fls. 343, em que aquela Instituição condiciona seu apoio à IVI ao processo de capitalização referido.

Na análise preliminar, solicitei à requerente que informasse se a capitalização já havia ocorrido. Disse a IVI que não fora cumprida a capitalização, e que as negociações prosseguiram com objetivo de recuperar o Acordo de Intenções assinado em 15 de Julho de 94. Afirmou, ainda, que a solução de seu elevado endividamento dependia do equacionamento do crédito que a IHI tinha junto à sua controlada ISHIBRÁS, e que seria objeto da capitalização, ou, então, perdoado, conforme proposta do BNDES.

Conclui a requerente que, sem essa solução para a referida dívida, todos os prognósticos e princípios sobre os quais se apoiaram as partes para a criação da IVI, tornar-se-iam inócuos e inatingíveis.

No entanto, até então, parece que a acionista japonesa não cogitou de qualquer das alternativas postas pelo BNDES.

7.2.9 Quanto à consolidação da nova empresa no cenário internacional, conforme argumentado pelo BNDES, vê-se das informações prestadas em razão da análise preliminar, que a situação é bem diversa. Todas as encomendas da IVI, após a integração, são da Petrobrás, com financiamento direto do armador. Não há qualquer encomenda internacional.

7.2.10. Parece que se está diante de um ato de concentração apenas formalmente concebido, pois, na realidade, decorrido de um ano e meio da sua realização, questiona-se até agora a possibilidade de atingimento de suas metas, as quais, tudo indica, ainda não saíram do papel.

Confesso a minha perplexidade diante da indefinição dessa operação. A própria requerente tem dúvidas quanto à sua viabilidade financeira, quando não da sobrevivência mesmo da integração.

Há por certo pelo menos da parte nacional da IVI, uma grande disposição de alcançar os objetivos da integração.

Por certo, a incorporação das mais avançadas tecnologias de que a acionista japonesa dispõe, e a possibilidade desta de obter no exterior contratos e financiamentos, constituem ações importantes na disputa do mercado internacional.

Verifico que os objetivos da integração dependem mais do poder econômico da acionista minoritária do que do poder decisório da acionista controladora..

Não é possível avaliar o real interesse da empresa japonesa nessa integração, não tendo ela, até o momento, promovido a capitalização, que, segundo, afirmado pela própria requerente, é vital para a sobrevivência da empresa.

Assim, ainda que factíveis as eficiências invocadas, que têm grandes probabilidades de sucesso, marcando a posição da IVI no mercado externo, a viabilidade econômica de seu atingimento depende, crucialmente, da capitalização ou do perdão do crédito por parte da acionista minoritária.

VII - CONCLUSÃO

8.1 A integração em apreço, resulta em elevado índice de concentração do mercado nacional de construção naval, no segmento de embarcações de pequeno porte, atenuada, no entanto, com a venda de um estaleiro à empresa EISA.

No segmento de embarcações de grande porte, conduz a um verdadeiro monopólio, se tomado o mercado nacional como referência geográfica.

No entanto, não se pode determinar um mercado para fins concorrenciais, tomando-se como base dois demandantes de encomendas esporádicas, ainda que expressivas, como as colocadas no ano passado pela Fronape, da Petrobrás.

Os grandes armadores brasileiros, Fronape e Docenave, que têm condições de adquirir navios de grande porte, dispõem de expressivo poder econômico, podendo impor condições e preços, sendo certo, ainda, que têm acesso a financiamentos internacionais para encomendar sua embarcações.

As próprias características das contratações navais desse porte, envolvendo instituições financeiras que, não raro detêm a hipoteca dos navios, reduzem substancialmente, a possibilidade de abuso de preço.

8.2 A criação da IVI eliminou a concorrência entre a EMAQ-VEROLME e ISHIBRÁS no mercado nacional de construção naval, no segmento de embarcações de médio e grande porte, até 200.000 TBP, com profunda alteração nos índices de concentração.

Em tal segmento, porém a demanda expande-se além das fronteiras nacionais, sendo a operação voltada para o mercado externo, onde a IVI pretende obter contratações, não apenas em virtude da falta de recursos internos, mas principalmente, em razão do pequeno porte dos armadores nacionais.

8.3. No tocante aos objetivos previstos no inciso I, a análise realizada no item VII deste voto me permite concluir que são factíveis as eficiências que IVI pretende alcançar.

Conforme se verifica do contrato de assistência técnica celebrado entre a IHI e a IVI, pelo prazo de cinco anos, renovável automaticamente por períodos consecutivos de três anos, salvo rescisões notificadas com seis meses de antecedência, a primeira prestará à segunda assessoria para assuntos técnicos relativo a à construção e reparos de navios de qualquer espécie, excetuados os de guerra (fls. 441). Essa assessoria importa a concessão de licença, sem exclusividade, cessão de projetos, desenhos e informações, treinamento de pessoal técnico nas fábricas e escritórios da IHI e envio de especialistas ao Brasil, correndo as despesas por conta da IVI. Também pelo acordo, a IHI repassará à IVI invenções e aperfeiçoamentos técnicos (fls. 444).

Foi, também, firmado um contrato de cooperação comercial entre as mesmas partes, pelo qual a IHI se compromete a promover a venda dos produtos e serviços da IVI, em qualquer parte do mundo, excetuando o Brasil, bem como assistir a empresa brasileira na cobrança de valores junto a clientes (fls. 90.)

É fácil perceber que a estratégia da integração é a soma de esforços par obter escala e produtividade, de sorte a expandir os negócios da empresa no mercado internacional, onde estaria localizada a clientela potencial da IVI.

A especialização dos estaleiros tem, certamente, altas probabilidades de conduzir a uma maior produtividade, propiciando as condições ideais para o aumento do número de encomendas, transformando a IVI em uma empresa abastante competitiva no mercado internacional onde buscará seus contratos e os financiamentos respectivos.

Em termos tecnológicos, o estaleiro da antiga EMAQ-VEROLME passaria a utilizar as mais modernas técnicas de construção, como a instalação de equipamentos durante a fabricação dos blocos dos navios e o sistema de soldagem por CO₂. Ademais, a nova empresa se beneficiaria de toda e qualquer invenção e progresso técnico desenvolvida pela IHI, conforme se lê no contrato de assistência técnica.

Acresçam-se às eficiências de natureza técnica, que , certamente, colocarão a IVI em compasso com a tecnologia de ponta japonesa, as eficiências administrativas, sendo de se destacar o sistema de encomendas no exterior, já utilizado pela IHI, e do qual já se beneficiava a ISHIBRÁS, conforme se pode verificar de sua produção voltada para o mercado externo.

As eficiências elencadas pela IVI atendem, certamente, ao disposto no inciso I do § 1º do art. 54 da Lei n.º 8.884/94, pois resultarão em aumento

de produtividade e melhorarão a qualidade dos produtos, alinhando-se com a mais moderna tecnologia japonesa.

8.3. Vejo, ademais, preenchido o requisito da equanimidade, previsto no inciso II, pois os armadores brasileiros terão a seu dispor as mais avançadas tecnologias da indústria naval japonesa, que serão agregadas ao produto nacional.

8.4. Ressalte-se, ademais, que o alto índice de concentração no segmento doméstico de embarcações de médio porte, não implica eliminação substancial do mercado relevante, eis que, depois da criação da IVI, a EISA entrou no mercado, tendo absorvido, em julho de 1995, cinco encomendas feitas pela Petrobrás, sendo três petroleiros e dois navios de produtos de petróleo (fls. 621). Cumpre-se, assim, o requisito do inciso III.

8.5. No tocante ao requisito do inciso IV, a estratégia internacional da ISHIBRÁS, aliada à presença nacional da EMAQ-VEROLME, impunha a absorção de todos os estaleiros, até como diluição de riscos operacionais em um e outro segmento. Considero, pois, que a transação não ultrapassou os limites necessários ao atingimento dos objetivos da integração, sendo certo que a venda de um estaleiro à empresa EISA, como já mencionado, possibilitou a desconcentração do segmento voltado para o mercado doméstico.

9. VOTO

Com essas considerações, voto pela aprovação deste ato de concentração, desde que as requerentes se sujeitem a compromissos de desempenho, na forma do art. 58 da Lei n.º 8.884/94, com o objetivo de alcançarem as eficiências a que se propuseram.

Submeto, assim à aprovação deste egrégio Plenário o termo de compromisso de desempenho, previamente negociado com a requerente.

É o meu voto.

Neide Teresinha Malard

Conselheira-Relatora

TERMO DE COMPROMISSO DE DESEMPENHO

O CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA
- CADE, neste ato representado por seu Presidente Gesner José de Oliveira

Filho, conforme disposto no inciso VII, do art. 8º da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, e INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A. - IVI, neste ato representada por seu Diretor, Dr. Amauri Figueira Rodrigues, conforme instrumento de procuração com poderes específicos, firmado no Cartório do 21º Ofício de Notas, Tabelião Ney Ribeiro, Travessa do Ouvidor 21 B Centro - Rio de Janeiro, doravante denominada COMPROMISSÁRIA, com a interveniência de suas controladoras Sequip Participações S.A., neste ato representado por seu Diretor, Dr. Wellington Ferreira Pinho, e Ishikawajima H. Heavy Ind. Co. Ltda., representada por seu Representante no Brasil, Dr. Shiro Handa, de acordo com as procurações anexas, à vista do que dispõe o art. 58 da Lei n.º 8.884/94, resolveram celebrar o presente Termo de Compromisso de Desempenho, na conformidade da decisão do Plenário do CADE, tomada na 43ª Sessão Ordinária, realizada no dia 06 de março de 1996, que aprovou o Ato de Concentração n.º 15/94, condicionando-o a compromissos de desempenho, cuja ata faz parte integrante deste instrumento, observadas as cláusulas e condições seguintes:

CLÁUSULA PRIMEIRA

DO OBJETO

Considerando que os atos de concentração que possam limitar ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência podem ser autorizados pelo CADE, desde que atendam às condições estabelecidas em lei;

considerando que a COPROMISSÁRIA, em seu requerimento ao CADE, elencou uma série de eficiências econômicas que resultariam de sua criação;

considerando que a criação da COMPROMISSÁRIA, na conformidade da decisão do CADE, caracterizou-se como um ato que limitou a concorrência, sendo, não obstante, legal a sua autorização em razão das eficiências e dos benefícios invocados, que, a juízo do Colegiado, preenchem as condições legais;

a celebração deste Termo de Compromisso de Desempenho, conforme disposto no art. 53 da Lei n.º 8.884/94, tem como objetivo assegurar o cumprimento daquelas condições, conforme estabelecidas no §1º do art. 54 da referida lei.

CLÁUSULA SEGUNDA

DAS EFICIÊNCIAS

A COMPROMISSÁRIA se compromete a adotar todas as medidas administrativas, econômicas e financeiras, com o objetivo de alcançar os ganhos de produtividade e de escala necessários ao seu bom desempenho no mercado nacional e, principalmente no mercado internacional, buscando as seguintes eficiências: redução de custos; aumento de produtividade por estaleiro; introdução de novos processos de produção; adoção da soldagem a gás carbônico (CO₂) em todos os estaleiros; treinamento de pessoal técnico e administrativo no Brasil e no Japão, promovido pela IHI, bem como toda e qualquer ação a seu alcance, visando ao aprimoramento de sua competitividade no mercado internacional.

CLÁUSULA TERCEIRA

DOS CONTRATOS DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E COOPERAÇÃO COMERCIAL

AS INTERVENIENTES adotarão todas as ações que lhes couberem, na esfera de suas competências e obrigações, de sorte a assegurarem o fiel cumprimento deste Termo bem como das cláusulas dos contratos de assistência técnica e de cooperação comercial, celebrados entre a IHI e a IVI.

CLÁUSULAS QUARTA

DOS RELATÓRIOS

Nos dias 30 de julho e 30 de dezembro de cada ano, durante o prazo de vigência deste Termo, a COMPROMISSÁRIA enviará ao CADE relatórios sobre as ações empreendidas no semestre, em busca das eficiências mencionadas na cláusula Segunda, bem como uma avaliação dos resultados obtidos, quaisquer que sejam, as medidas saneadoras eventualmente adotadas.

CLÁUSULA QUINTA

DAS INFORMAÇÕES AO CADE

A COMPROMISSÁRIA, na mesma periodicidade dos relatórios de que trata a Cláusula Quarta, prestará ao CADE as seguintes informações:

- a) os novos processos introduzidos sob a orientação da IHI;
- b) as novas tecnologias absorvidas mediante a cooperação técnica desenvolvida com IHI;
- c) os projetos cuja elaboração e acompanhamento de execução estejam feitos pela IHI;
- d) as licenças obtidas para exploração de “Know how”, patentes e marcas, cuja obtenção tenha sido promovida pela IHI;
- e) os valores dos recursos obtidos, junto ao BNDES ou qualquer outra instituição de crédito, para financiamento de embarcações, bem como as condições de pagamento;
- f) os financiamentos obtidos, junto a instituições internacionais, mediante intermediação da IHI, seus valores e condições de pagamento;
- g) as licitações nacionais e internacionais de que tenham participado, no Brasil e no exterior, indicando os valores das propostas classificadas nos três primeiros lugares e a cotação oferecida pela COMPROMISSÁRIA;
- h) os investimentos que foram realizados durante o prazo do compromisso;
- i) todas as encomendas recebidas e entregues durante o prazo do compromisso;
- j) o desenvolvimento das negociações com BNDES, pertinentes à capitalização dos créditos do IHI.

SUBCLÁSULA PRIMEIRA

Quaisquer mudanças no controle acionário da COMPROMISSÁRIA, em suas atividades ou em sua localização, deverão ser imediato comunicadas ao CADE.

SUBCLÁSULA SEGUNDA

No caso de informação ou relatório incompleto ou evasivo, o CADE intimará a COMPROMISSÁRIA a completá-lo, no prazo de dez dias. Não fazendo, o CADE, sem prejuízo da penalidade estabelecida na Cláusula Décima, poderá contratar auditoria independente, de notória especialização, indicada pelo Plenário, para realizar vistoria nos escritórios ou instalações da COMPROMISSÁRIA ou das INTERVENIENTES, que arcarão com os honorários profissionais.

SUBCLÁUSULA TERCEIRA

As informações, documentos e relatórios que, de acordo com este Termo de Compromisso de Desempenho, devam ser enviados ao CADE, serão entregues na Autarquia, no ANEXO II do Ministério da Justiça, 2º andar, em envelope fechado, endereço ao Conselheiro-Relator, com a inscrição “confidencial”, assegurando-se o sigilo no seu recebimento e guarda.

CLÁUSULA SEXTA

DA RENEGOCIAÇÃO

As condições estabelecidas neste Termo poderão ser renegociadas, se as circunstâncias do mercado ou a situação econômico-financeira da COMPROMISSÁRIA tornarem excessivamente oneroso ou anti-econômico o seu cumprimento.

CLÁUSULA SÉTIMA

DA DURAÇÃO DO COMPROMISSO

As obrigações neste instrumento serão rigorosamente cumpridas pela COMPROMISSÁRIA durante o prazo de três anos, contados da assinatura do Termo.

SUBCLÁUSULA ÚNICA

Terminado o prazo assinado no “caput”, a COMPROMISSÁRIA entregará ao CADE, no prazo de 60 (Sessenta) dias, um relatório final sobre

sua atuação no mercado, de conformidade com as obrigações assumidas, acompanhado de toda a documentação necessária à demonstração de suas afirmações.

CLÁUSULA OITAVA

DO ARQUIVAMENTO

Aceito o relatório final, a aprovação do CADE será considerada definitiva para os fins do art. 55 da Lei n.º 8.884/94, arquivando-se os autos do Ato de Concentração n.º 41/95.

CLÁUSULA NONA

DA REVOGAÇÃO

O descumprimento das obrigações neste Termo de Compromisso de Desempenho, apurado mediante processo regular, no qual será assegurado à COMPROMISSÁRIA o amplo direito de defesa, resultará em revogação da aprovação do ato de concentração concedido pelo CADE.

CLÁUSULA DÉCIMA

DA PENALIDADE

A recusa, omissão, enganosidade ou retardo injustificado na entrega dos relatórios e informações ao CADE, na forma estabelecida neste Termo, apurado em processo regular, sujeita a COMPROMISSÁRIA à multa diária de R\$ 4.143,50 (quatro mil cento e quarenta e três reais e cinquenta centavos), imposta a partir do dia em que se materializar a infração.

CLÁUSULA DÉCIMA-PRIMEIRA

DA PUBLICAÇÃO

Este Termo de Compromisso de Desempenho será publicado em extrato no Diário Oficial da União.

E, por estarem de acordo, assinam o presente Termo de Compromisso de Desempenho em cinco vias.

Brasília, 16 de julho de 1996.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA - CADE

GESNER OLIVEIRA

Presidente

INDÚSTRIAS VEROLME-ISHIBRÁS S.A. - IVI
COMPROMISSÁRIA

SEQUIP PARTICIPAÇÕES S.A
INTERVENIENTE

ISHIKAWAJIMA H. HEAVY IND. CO. LTDA.
INTERVENIENTE

NÚMEROS DA REVISTA DO IBRAC JÁ PUBLICADOS

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 1, NÚMERO 1
CADERNO DE JURISPRUDÊNCIA

SUMÁRIO

Processo Administrativo n.º 15

Representante: Presidência da República

Representado: Laboratório Silva Araújo Roussel S/A

Data: 13 de maio de 1992

Processo Administrativo n.º 19

Representante: Presidência da República

Representado: Knoll S.A Produtos Químicos e Farmacêuticos

Data: 27 de maio de 1992

Processo Administrativo nº17

Representante: Presidência da República

Representado: Laboratórios Pfizer Ltda.

Data: 16 de junho de 1992

Processo Administrativo nº20

Representante: Presidência da República

Representado: Glaxo do Brasil S.A.

Data: 16 de junho de

Processo Administrativo nº18

Representante: Presidência da República

Representada: Merrel Lepetit Farmacêutica Ltda.

Data: 22 de junho de 1992

Processo Administrativo n.º 02

Representante: SDE Ex Ofício

Representada: West do Brasil Com e Ind. Ltda

Metalúrgica Marcatto Ltda.

RAJJ Com e Ind de Tampas Metálicas Ltda

Data: 09 de setembro de 1992

REVISTA DO IBRAC
VOUME 1 NÚMERO 2
CADERNO DE JURISPRUDÊNCIA

SUMÁRIO

Processo Administrativo nº38
Representante: Secretaria de Justiça e da Defesa da Cidadania do Estado de São Paulo
Representada: Sharp Administração de Consórcios S/C Ltda. e Sharp do Brasil S/A Indústria de Produtos Eletrônicos
Data: 07 de outubro de 1992

Processo Administrativo n.º 12
Representante: Presidência da República
Representado: Achê Laboratórios
Data: 29 de outubro de

Processo Administrativo nº29
Representante: Sindicato do Comércio Varejista de Produtos Farmacêuticos do Estado do Rio Grande do Sul
Representada: Achê Laboratórios Farmacêuticos S.A
Data: 29 de outubro de 1992

Processo Administrativo nº13
Representante: Presidência da República
Representada: Prodome Química Farmacêutica Ltda.
Data: 29 de outubro de 1992

Processo Administrativo n.º 109/89
Representante: Elmo Segurança e Preservação de Valores S/C
Representada: Sindicato das Empresas de Segurança e Vigilância do Estado de São Paulo e outros
Data: 07 de dezembro de 1992

Processo Administrativo n.º 07
Representante: SERPRO - Serviço Federal de Processamento de Dados
Representada: TICKET - Serviços de Alimentação S/C Ltda. e Outras
Data: 16 de dezembro de 1992

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 1 NÚMERO 3
CADERNO DE TEXTOS

SIMPÓSIO "PRÁTICAS COMERCIAIS RESTRITIVAS NA LEGISLAÇÃO ANTITRUSTE" Neide Malard Tércio Sampaio Ferraz, Ubiratan Mattos, Mauro Grinberg, Debate, Carlos Francisco de Magalhães, José Inácio G. Franceschini, Lázara Cotrin, Eugênio de Oliveira Fraga, Marcos Vinicius de Campos, José Del Chiaro Ferreira da Rosa, Debate.

SIMPÓSIO "DUMPING E CONCORRÊNCIA EXTERNA" Tércio Sampaio Ferraz, Leane Naidin, Debate, Carlos Francisco de Magalhães, Ubiratan Mattos, Pedro Camargo Neto, Pedro Wongtschowski, Edmondo Triolo, Mauro Grinberg, Guilherme Duque Estrada.

SIMPÓSIO "CONCORRÊNCIA NO MERCOSUL" Werter R. Faria, Maria Isabel Vas, Luiz Olavo Baptista, Debate, Michel A. Alaby

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 1 NUMERO 4
CADERNO DE TEXTOS

A DEFESA DA CONCORRÊNCIA NO MERCOSUL, José Matias Pereira;
APURAÇÃO DE PRÁTICAS RESTRITIVAS À CONCORRÊNCIA, Carlos Eduardo Vieira de Carvalho
INTEGRAÇÃO DE EMPRESAS: CONCENTRAÇÃO, EFICIÊNCIA E CONTROLE, Neide Teresinha Malard

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 2 NÚMERO 1
CADERNO DE JURISPRUDÊNCIA

SUMÁRIO

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 30/92
REPRESENTANTE: SEARA AGRÍCOLA COMERCIAL E
INDUSTRIAL LTDA
REPRESENTADA: ICI BRASIL S/A.
Data: 01 de março de 1993

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 23/91
REPRESENTANTE: REPRO MATERIAIS E EQUIPAMENTOS
DE XEROGRAFIA LTDA. E OUTRAS
REPRESENTADA: XEROX DO BRASIL LTDA.
Data: 31 de março de 1993

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 01/91
REPRESENTANTE: INTERCHEMICAL INDÚSTRIA E COMÉRCIO
LTDA.
REPRESENTADA: SHARP INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.
Data: 28 de maio de 1993

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 31/92
REPRESENTANTE: TRANSAUTO TRANSPORTES
ESPECIALIZADOS
DE AUTOMÓVEIS S/A
REPRESENTADA: FIAT AUTOMÓVEIS S/A
Data: 06 de outubro de 1993

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 10/91
REPRESENTANTE: FOGAREX - ARTEFATOS DE CAMPING
LTDA
REPRESENTADA: LUMIX QUÍMICA LTDA
Data: 27 de outubro de 1993

<i>REVISTA DO IBRAC</i> VOLUME 2 NUMERO 2 CADERNO DE JURISPRUDÊNCIA
--

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 32
INSTAURADO DE OFÍCIO PELA SECRETARIA NACIONAL DE
DIREITO ECONÔMICO - SDE

INDICIADAS: VALER ALIMENTAÇÃO E SERVIÇOS LTDA e
ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DE SUPERMERCADOS-ACATS

CONSULTA N.º 01/93

CONSULENTE: ANCOR - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS
CORRETORAS DE VALORES, CÂMBIO E MERCADORIAS

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 53/92

REPRESENTANTE: MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DE
SERGIPE

REPRESENTADA: ASSOCIAÇÃO DOS HOSPITAIS DO ESTADO
DE SERGIPE - AHES

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA -
CADE

CONSULTA N.º 03/93

CONSULENTE: ABRAFARMA - ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
FARMÁCIAS E DROGARIAS.

PROCESSO ADMINISTRATIVO N.º 34/92

REPRESENTANTE: COSMOQUÍMICA S/A - Indústrias e Comércio

REPRESENTADA: CARBOCLORO S/A - Indústrias Químicas

<i>REVISTA DO IBRAC</i> VOLUME 2 NUMERO 3 ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA SET/NOV 1994
--

- RHODIA S. A. E SINASA ADMINISTRAÇÃO,
PARTICIPAÇÕES E COMÉRCIO
- RHODIA S. A. E SINASA ADMINISTRAÇÃO,
PARTICIPAÇÕES E COMÉRCIO (2ª PARTE)
- YOLAT - INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE LATICÍNIOS LTDA, E
CILPE - COMPANHIA DE INDUSTRIALIZAÇÃO DE LEITE DO
ESTADO DE PERNAMBUCO
- ETERNITI S. A. E BRASILIT S.A.

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 2 NUMERO 4
ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA
DEZ -1994/MARÇO 1995

- ROCKWELL DO BRASIL S. A. E ÁLBARUS INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- CBV INDÚSTRIA MECÂNICA
- HANSEN FACTORING - SOCIEDADE DE FOMENTO COMERCIAL LTDA;
HANSEN MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS LTDA; TRANSPORTADORA
RODOTIGRE LTDA; TCT - GERENCIAMENTO EMPRESARIAL LTDA.
- SIDERÚRGICA LAISA S.A. (GRUPO GERDAU) E GRUPO KORF GMBH
(CIA SIDERÚRGICA PAINS)

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 3 NUMERO 1
CADERNO DE TEXTOS

- SIMPÓSIO “CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA E A RESOLUÇÃO Nº 1 DO
CADE” Carlos Francisco de Magalhães, Ruy Coutinho, Neide Malard, José Del
Chiaro, Tércio Sampaio Ferraz, José Inácio Franceschini, Laércio Farina,
Elizabete Farina, Jorge Gomes de Souza.
- HORIZONTAL MERGERS GUIDELINES (edição bilingue)

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 3 NUMERO 2
CADERNO DE LEGISLAÇÃO

- CLAYTON ACT - CONTROLE DE CONCENTRAÇÃO DE EMPRESAS
(edição bilingue)
- REGULAMENTO DO CONSELHO DAS COMUNIDADES EUROPÉIAS
(EEC) 4064/89 SOBRE CONTROLE DE CONCENTRAÇÃO DE EMPRESAS
(edição bilingue)

REVISTA DO IBRAC

VOLUME 3 NUMERO 4
CADERNO DE JURISPRUDÊNCIA

ATOS DE CONCENTRAÇÃO ECONÔMICA:

- CARBORUNDUM DO BRASIL LTDA. E NORTON S.A. INDÚSTRIA E COMÉRCIO
- FEDERAÇÃO BRASILEIRA DOS EXPORTADORES DE CAFÉ
- HLS DO BRASIL SERVIÇOS DE PERFILAGEM LTDA. (HALLIBURTON SERVIÇOS LTDA.)
- JOVITA INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 3 NUMERO 5
CADERNO DE DOUTRINA

TRABALHOS APRESENTADOS NO II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DIREITO DA CONCORRÊNCIA

H. J. BOURGEOIS, SÔNIA MARIA MARQUES DÖBLER, PEDRO DUTRA, FERNANDO GARCIA, MAURO GRINBERG, JUAN ANTONIO RIVIÈRE MARTI, EDGARD ANTONIO PEREIRA, MÁRIO LUIZ POSSAS, RICARDO HASSON SAYEGK, LUIS FERNANDO SCHUARTZ, MARY LOU STEPTOE.

REVISTA DO IBRAC
VOLUME 3 NUMERO 6
CADERNO DE DOUTRINA

TRANSCRIÇÃO DAS PALESTRAS DO II SEMINÁRIO INTERNACIONAL DA CONCORRÊNCIA

GESNER DE OLIVEIRA, GABRIEL CASTANHEDA, ELIZABETH FARINA, PEDRO DUTRA, ONOFRE CARLOS DE ARRUDA SAMPAIO, CARLOS FRANCISCO DE MAGALHÃES, LAÉRCIO FARINA, JOSÉ INÁCIO GONZAGA FRANCESCHINI, TÉRCIO SAMPAIO FERRAZ.

