



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n.º 184 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 07 de julho de 2000

Referência: Ofício n.º 529/00/SDE/GAB, de 04/02/2000.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º 08012.000886/00-65.

Requerentes: ALCOA ALUMÍNIO S.A. e ALMAX ALUMÍNIO LTDA.

Operação: Aquisição da ALMAX ALUMÍNIO LTDA. por ALCOA ALUMÍNIO S.A., atuantes no setor metalúrgico.

Recomendação: A probabilidade de exercício de poder de mercado em virtude da operação pode ser considerada baixa, dadas as condições para entrada no mercado brasileiro de extrudados de alumínio. Sugestão: aprovação sem restrições.

Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas ALCOA ALUMÍNIO S.A. e ALMAX ALUMÍNIO LTDA.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma a Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isto, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica – CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de

Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

I. Das Requerentes

I.1 - ALCOA ALUMÍNIO S.A.

Empresa integrante do Grupo ALCOA, sediado na Pennsylvania, EUA, cuja atividade é voltada para o setor metalúrgico. No mercado nacional, produz e comercializa pré-formas e garrafas pet; equipamentos para a fabricação de garrafas pet; tampas de plástico para refrigerantes carbonatados, águas, produtos farmacêuticos, sucos isotônicos, óleo, vinagre e lubrificantes; alumínio primário, extrudados e laminados de alumínio; químicos; pó de alumínio; fundidos; fios e cabos de energia de cobre e alumínio e sistemas de distribuição elétrica (EDS).

O Grupo possui subsidiárias em vários países. No Brasil e no Mercosul, até a realização desta operação, encontrava-se representado pelas seguintes subsidiárias:

ALCOA ALUMÍNIO S.A.

Produtos/Serviços: Indústria e Comércio de Alumínio;

COMPANHIA GERAL DE MINAS

Produtos/ Serviços: pesquisa, lavra e exploração de minas ou jazidas minerais de qualquer espécie, bem como o aproveitamento, tratamento, beneficiamento dos respectivos minérios ou produtos manufaturados, em qualquer de suas formas, podendo, ainda, exportar, comprar e vender minério. Como atividade acessória, a sociedade tem por objeto a exploração agrícola e pastoril;

AFL DO BRASIL LTDA.

Produtos/ Serviços: produção, fabricação, transformação, instalação, distribuição e/ou comercialização de cabos para veículos automotores;

ALCATEL CABOS DO BRASIL S.A.

Produtos/ Serviços: fabricação, compra, venda, importação e exportação de fibra óptica, cabos de telecomunicações, tanto de fibra óptica como de cobre e sistemas a eles relacionados, cabos para veículos automotores e sistemas a eles relacionados, bem como a importação e comercialização de cabos especiais diversos para uso telecomunicações, informática, TV por assinatura componentes e acessórios ópticos e metálicos, além da fabricação, compra, venda, importação e exportação de matéria-prima, plásticos, produtos metalúrgicos, máquinas e outros equipamentos industriais, produtos manufaturados prontos e/ou semiprontos, para industrialização ou revenda;

CONSÓRCIO ALUMAR

Produtos/ Serviços: exploração de bauxita e produção de alumina;

MINERAÇÃO RIO DO NORTE S.A.

Produtos/serviços: (i) exploração e aproveitamento de jazidas minerais, incluindo prospecção, pesquisa, lavra, beneficiamento, industrialização, comércio, importação e

exportação de bauxita e quaisquer outros minérios e substâncias minerais gerais e (ii) geração e distribuição de energia elétrica para o consumo próprio ou de terceiros;

ALCOA FIOS E CABOS S.A.

Produtos/ Serviços: (i) produção, fabricação, transformação, instalação, distribuição e venda de fios, cabos e condutores em geral e seus acessórios e (ii) produtos metálicos ou não metálicos de qualquer forma relacionados ou associados aos produtos mencionados no item (i);

ALUSUD ARGENTINA S.A. INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Produto/Serviços: industrialização, comercialização, distribuição, importação e exportação de tampas plásticas, embalagens e produtos afins;

FEROSCAR S.A. INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Produto/Serviços: fundição, laminação e extrusão de todo tipo de metais e seus derivados, especialmente o alumínio, bem como a fabricação de todos os bens metalúrgicos e a importação, exportação, comercialização de metais e demais bens;

ALUSUD URUGUAY S.A.

Produto/Serviços: comercialização, depósito e armazenamento de mercadorias ou matérias-primas de procedência estrangeira ou nacional.

VINISA S.A.

Produto/ Serviços: fabricação, comercialização, distribuição, importação e exportação de tampas plásticas.

O faturamento do Grupo **DADOS CONFIDENCIAIS**.

Os principais acionistas da Alcoa Alumínio S.A. estão apresentados no Quadro I:

Quadro I

ACIONISTAS DA ALCOA ALUMÍNIO S.A.

ACIONISTA	PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL SOCIAL (%)
Alcoa Brazil Holdins Company	58,99
Allpar Limited	28,41
Trelawney Inc.	12,50
Outros	0,10
TOTAL	100,00

Fonte: Requerentes.

Nos últimos três anos, a Alcoa participou, no Brasil, das seguintes operações:

1. adquiriu, em março de 1996, a Divisão de extrudados e revenda da Alcan Alumínio do Brasil S.A. Essa operação foi aprovada, sem restrições, pelos órgãos de defesa da concorrência. Cabe observar que a venda dessa Divisão pela Alcan fez parte de uma estratégia mundial de redirecionamento de atuação do Grupo para os segmentos de metal primário e laminados de alumínio (chapas e folhas);
2. formou uma *joint venture* com a Alcatel Cabos Brasil S.A., em novembro de 1996, para atuação no negócio de cabos condutores para telecomunicações. Essa operação também foi aprovada, sem restrições, pelos órgãos de defesa da concorrência;
3. aquisição pela Phelps Dodge, em dezembro de 1997, de 60% das ações ordinárias com direito a voto que a Alcoa possuía no capital social da Alcoa Fios e Cabos S.A. Essa operação, a exemplo das anteriores, foi aprovada, sem restrições, pelos órgãos de defesa da concorrência;
4. adquiriu, em fevereiro de 1999, equipamentos industriais da Mecesa para produção de tampas plásticas, incluídos também a cessão e transferência, para a empresa compradora, dos direitos intangíveis. Essa operação obteve parecer favorável desta SEAE e, atualmente, encontra-se sob análise da SDE; e
5. firmou um contrato em agosto de 1999 com Reynolds Metals Co., no qual 100% das ações desta empresa seriam trocadas por ações com direito a voto da Alcoa. Essa operação obteve parecer favorável desta SEAE e, atualmente, encontra-se sob análise da SDE.

I. 2 - Almax Alumínio Ltda.

Empresa brasileira com sede na cidade do Rio de Janeiro, integrante do Grupo Masa Participações Metalúrgicas Ltda. A Almax produz e comercializa extrudados de alumínio.

O Grupo Masa Participações Metalúrgicas Ltda. participa de várias empresas, e, até a realização dessa operação, encontrava-se representado pelas seguintes:

AIRQUIP EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÃO LTDA.

Produto/serviços: presta serviços de exportação e importação;

BELOIT INDUSTRIAL LTDA.

Produtos/serviços: fabrica máquinas e aparelhos para a indústria de celulose, papel e papelão;

ALMAX ALUMÍNIO LTDA.

Produtos/serviços: produz e comercializa extrudados de alumínio;

MONTEIRO ARANHA INTERNACIONAL LIMITED

Produtos/serviços: empresa *holding*;

MASA PARTICIPAÇÕES METALÚRGICAS LTDA.

Produtos/serviços: empresa *holding*;

MASA EMPREENDIMENTOS LTDA.

Produto/serviço: empresa *holding*;

PEUGEOT DO BRASIL AUTOMÓVEIS LTDA.

Produtos/serviços: comércio e importação de veículos, partes e peças;

PROLAGOS S/A CONC. SERV. PUB. ÁGUA E ESGOTO

Produto/serviço: captação, tratamento e distribuição de água canalizada;

INDÚSTRIA AGROPECUÁRIA DA SAUDADE LTDA.

Produto/serviço: cultivo de cereais;

Brasília Participações S/A

Produto/serviço: assessoria e gestão empresarial;

SCHRODER-MONTERIO ARANHA DTVM S/A

Produto/serviço: intermediação de títulos e valores mobiliários; e

UAP INTERNACIONAL DO BRASIL EMPREENDIMENTOS E PARTICIPAÇÕES S/A

Produto/serviço: empresa *holding* .

O faturamento do Grupo Masa, **DADOS CONFIDENCIAIS**.

Os principais acionistas da Almax Alumínio Ltda. estão apresentados no Quadro II:

Quadro II
ACIONISTAS DA Almax Alumínio Ltda.

ACIONISTA	PARTICIPAÇÃO NO CAPITAL SOCIAL (%)
Mesa Participações Metalúrgicas Ltda.	58,22
Macal Investimentos e Participações Ltda.	41,58
Outros	0,20
TOTAL	100,00

Fonte: Requerentes.

II. Da Operação

Trata-se de uma aquisição, **DADOS CONFIDENCIAIS**.

III. Da Definição do Mercado Relevante

III.1 - Dimensão Produto

A ALCOA é uma empresa totalmente integrada, com atuação em toda a cadeia produtiva do alumínio. Já a ALMAX apenas produz e comercializa extrudados de alumínio.

Quadro III

Principais Produtos Ofertados pelas Requerentes

Produtos/Empresas	Alcoa	Almax
Pré-forma e garrafas PET	X	
Equip. para fabricação de garrafas PET	X	
Tampas de plástico para recipientes	X	
Alumínio primário	X	
Extrudados de alumínio	X	X
Laminados de alumínio	X	
Químicos	X	
Pó de alumínio	X	
Fundidos de alumínio	X	
Fios e cabos de cobre e alumínio	X	
Sistemas de distribuição elétrica (EDS)	X	

Fonte: Requerentes.

Pelo Quadro III, verifica-se que a sobreposição entre as empresas envolvidas na operação, do ponto de vista do produto, ocorre no segmento de extrudados de alumínio.

A principal matéria-prima utilizada para a produção dos extrudados de alumínio é o tarugo (liga solidificada) de alumínio, obtido por refusão do lingote de alumínio ou da sucata de alumínio.

O processo de extrusão para fabricação de perfis consiste na prensagem dos tarugos de alumínio contra uma matriz de aço (ferramenta) com o desenho do perfil que se deseja produzir.

Os extrudados de alumínio destinam-se ao setor da construção civil onde são empregados em janelas, portas, box de banheiro, acabamento externo de fachadas, portões, estruturas metálicas de cobertura, forros e divisórias internas; ou ao setor industrial, onde são utilizados na fabricação de bicicletas, ônibus, autopeças, aparelhos domésticos, máquinas/equipamentos, e outros. Cabe observar que, pelo lado da oferta, o produtor pode atender a demanda de ambos os setores, haja visto que o custo de aquisição de uma ferramenta para a produção de um novo perfil, independentemente da destinação (construção civil ou industrial), oscila em torno de U\$1.000,00, e o período para a instalação varia de 1 a 3 meses.

Segundo as Requerentes, pelo lado da demanda, a substitutibilidade do produto se dá, no setor da construção civil, pela utilização do aço, madeira e plástico. Já no segmento industrial, o aço, o latão e o cobre são seus principais substitutos.

No que concerne à possibilidade de substituição, vale ressaltar que, no tocante às características, existem diferenças importantes entre os produtos apresentados como substitutos e os extrudados de alumínio, já que estes últimos apresentam, dada sua composição, propriedades específicas, tais como: resistência a umidade e à corrosão, prestando-se a aplicações distintas, conforme já mencionado. Ademais, cumpre ressaltar que o extrudado de alumínio representa um produto superior em relação aos demais citados, com aplicações específicas, tratando-se de um retrocesso cogitar a substituição por um outro produto.

III. 2 - Dimensão Geográfica

A importação normalmente não é alternativa de abastecimento nesse mercado, em razão das especificações técnicas dos produtos, sobretudo no caso dos perfis não padronizados. A pulverização da demanda no setor da construção civil também representa uma dificuldade à importação, em função do lote econômico.

Ademais, o custo de importação é elevado, em grande parte devido à dimensão e complexidade geométrica dos perfis. Em 1999, as importações ficaram em torno de 4,4% do total consumido. A alíquota do imposto de importação é de 15%.

Esta SEAE consultou os concorrentes da Alcoa no segmento de extrudados de alumínio, com participação de mercado igual ou superior a 1%, indagando sobre a abrangência geográfica de suas atuações. Em resposta, a quase totalidade dos concorrentes, embora localizada em São Paulo, informou que é capaz de abastecer todo o território nacional, o que de fato acontece. Assim, o consumidor não fica restrito ao abastecimento regional.

Conclui-se, assim, que a dimensão geográfica da operação é o mercado nacional.

IV. Da Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

IV.1 - Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

Segundo estimativa das requerentes, o mercado brasileiro de extrudados de alumínio movimentou, em 1999, cerca de R\$ 682,0 milhões (US\$ 375,78 milhões), o que correspondeu à comercialização de aproximadamente 143,5 mil toneladas desse produto.

Os principais concorrentes das duas empresas envolvidas na operação estão apresentados no Quadro IV:

Quadro IV
Participação das Empresas no Mercado Nacional de
Extrudados de Alumínio em 1999

Empresas	Participação (%)
Alcoa	36,3
Almax	7,7
Subtotal (+)	44,0
CBA	21
Hydro	9
Asa	3
Exxal	3
Outros	20
Total	100

Fontes: Requerentes.

Pelo quadro acima, verifica-se que a concentração decorrente da operação é de 44%, sendo o incremento registrado em virtude da mesma de 7,7%.

IV.2 – Cálculo do C4

O quadro IV mostra que o somatório das participações das quatro maiores empresas ofertantes (C4) que era, antes da concretização da operação de 74%, elevou-se, após a sua efetivação, para 77%;

Tendo em vista que a concentração decorrente da operação gerou, conforme os parâmetros estabelecidos no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração desta SEAE, o controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício do poder de mercado, passemos à análise de atributos específicos para detectar a existência de condições suficientes para tornar provável tal exercício.

V. Da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

V.1 – Condições de Entrada

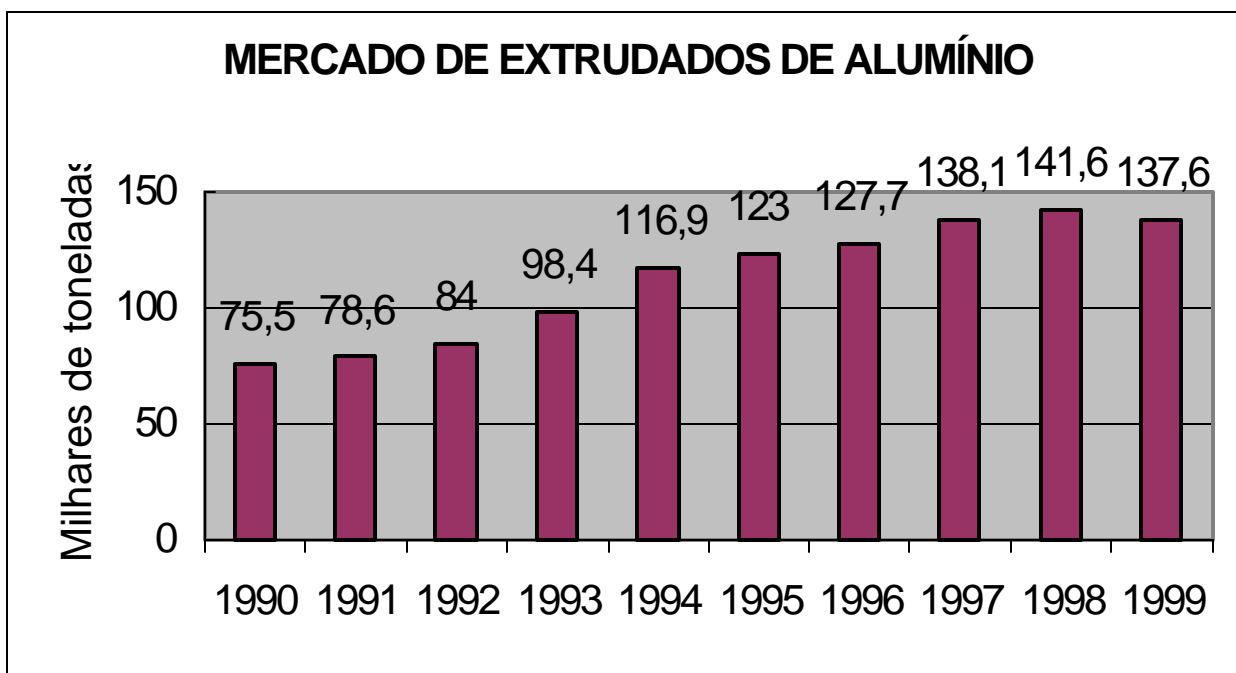
Conforme informações trazidas à análise pelas requerentes a partir de indagações contidas no ofício SEAE/COGPI n° 970, de 20/04/2000, passamos, a seguir, a apresentar as condições específicas para entrada no mercado brasileiro de extrudados de alumínio.

Com relação às oportunidades de vendas, a Associação Brasileira do Alumínio - ABAL estima um crescimento do mercado de 5%, a partir do ano 2000, notadamente no segmento da construção civil, o de maior participação na composição do volume total vendido de extrudados. O mercado total de extrudados no Brasil é da ordem de 140 mil toneladas por ano, 65% destinam-se à construção civil, sendo que aproximadamente 50%

desse volume (45 mil toneladas por ano) são comercializados por distribuidores independentes. Vale ressaltar que esses distribuidores decidem suas compras, considerando quase que exclusivamente o preço. Assim, é no segmento da construção civil que reside a maior possibilidade dos novos entrantes se apropriarem de parte do mercado.

A evolução das vendas dos extrudados de alumínio está apresentada no Gráfico I:

Gráfico I
Evolução das Vendas de Extrudados de Alumínio



Fonte: Requerentes.

Quanto aos aspectos tecnológicos e de fornecimento de matérias-primas, as barreiras à entrada de novas empresas não são elevadas. O processo produtivo dos extrudados de alumínio é amplamente difundido e está disponível para qualquer fabricante no Brasil. A principal matéria-prima utilizada é o tarugo (liga solidificada) de alumínio, obtido por refusão do lingote de alumínio, que é uma *commodity*. A transformação do lingote em tarugo não exige um alto grau de tecnologia, podendo ser utilizado para sua obtenção, inclusive, a sucata de alumínio. A aquisição desse insumo por parte dos produtores de extrudados de alumínio pode ser realizada no mercado. Cabe observar que aproximadamente 57% da produção nacional de alumínio primário é destinada ao mercado externo, o que significa dizer que o mercado é plenamente abastecido.

Segundo as requerentes, a instalação de uma operação de extrusão pode ser viabilizada de várias formas, dependendo do tamanho da planta desejado. Foram apresentadas 4 hipóteses de implantação de projetos industriais. Nos dois primeiros, os equipamentos não seriam exatamente os mais adequados para a implementação:

1ª - uma extrusão muito pequena com capacidade produtiva de, no máximo, 80 toneladas/mês com o emprego de prensas usadas, cujo emprego inicial era extrusão de plástico. Nesse caso, o investimento seria de, aproximadamente, U\$ 200 mil, com prazo de implementação de 6 a 8 meses;

2ª - uma extrusão maior que a anterior, com prensas mais adequadas ao processo produtivo, construída pelo próprio proprietário, de operação manual. O investimento seria de U\$ 400 mil, para uma produção de até 120 toneladas/mês, com um prazo de instalação de 8 a 12 meses;

3ª - montagem de uma pequena extrusão, no que diz respeito ao tamanho da prensa (1000 a 1200 toneladas de força). Essas máquinas contam com controles automatizados e modernos, além de vários equipamentos auxiliares. Ou seja, uma fábrica de primeira linha, com capacidade de 400 a 500 toneladas/mês. O investimento necessário seria de U\$ 3,0 milhões a U\$ 4,0 milhões, num prazo de 12 a 18 meses, posto que os equipamentos devem ser importados. Este exemplo de fábrica pode ser comparado a uma unidade industrial semelhante à EXAL, já citada neste parecer, e que ocupa a 5ª posição de mercado, com 3% de participação; e

4ª - seria uma fábrica semelhante a anterior, porém, com equipamentos de maior potência (prensas de 2000 a 2200 toneladas de força). A capacidade produtiva seria de até 800 toneladas/mês, com um montante de investimentos de U\$ 7 milhões em um prazo de 18 a 24 meses.

Das hipóteses de instalação de uma operação de extrusão apresentadas, a terceira e a quarta parecem ser as que realmente possibilitam uma entrada efetiva no mercado ora analisado.

As requerentes informaram, ainda, que, nos últimos 5 anos, ingressaram no mercado brasileiro sete empresas, dentre as quais podemos destacar a Hydro e a Exxal, que ocupam a quarta e sexta (Hydro e Exxal) posições na participação de mercado (Quadro IV), respectivamente. As outras cinco empresas têm participação de, aproximadamente 1% cada uma.

Vale comentar que, segundo as consulentes, o setor de extrudados de alumínio vem operando com um nível de ociosidade elevado, ou seja, de 36%, em 1999. Tal fato não estimularia a entrada de novos competidores nesse mercado; porém, é um indicativo de que um possível exercício de poder de mercado unilateral por parte de um dos competidores poderia ser rapidamente atenuado por um de seus rivais.

O padrão de competição no mercado de extrudado de alumínio dá-se via preço. A competição via publicidade e propaganda não constitui elemento do padrão de concorrência em tal mercado. Assim, há baixo grau de fidelidade do consumidor à marca, sendo que, tal fidelidade é subordinada à qualidade do produto final. As Requerentes informaram que não existem barreiras institucionais ou derivadas de patentes.

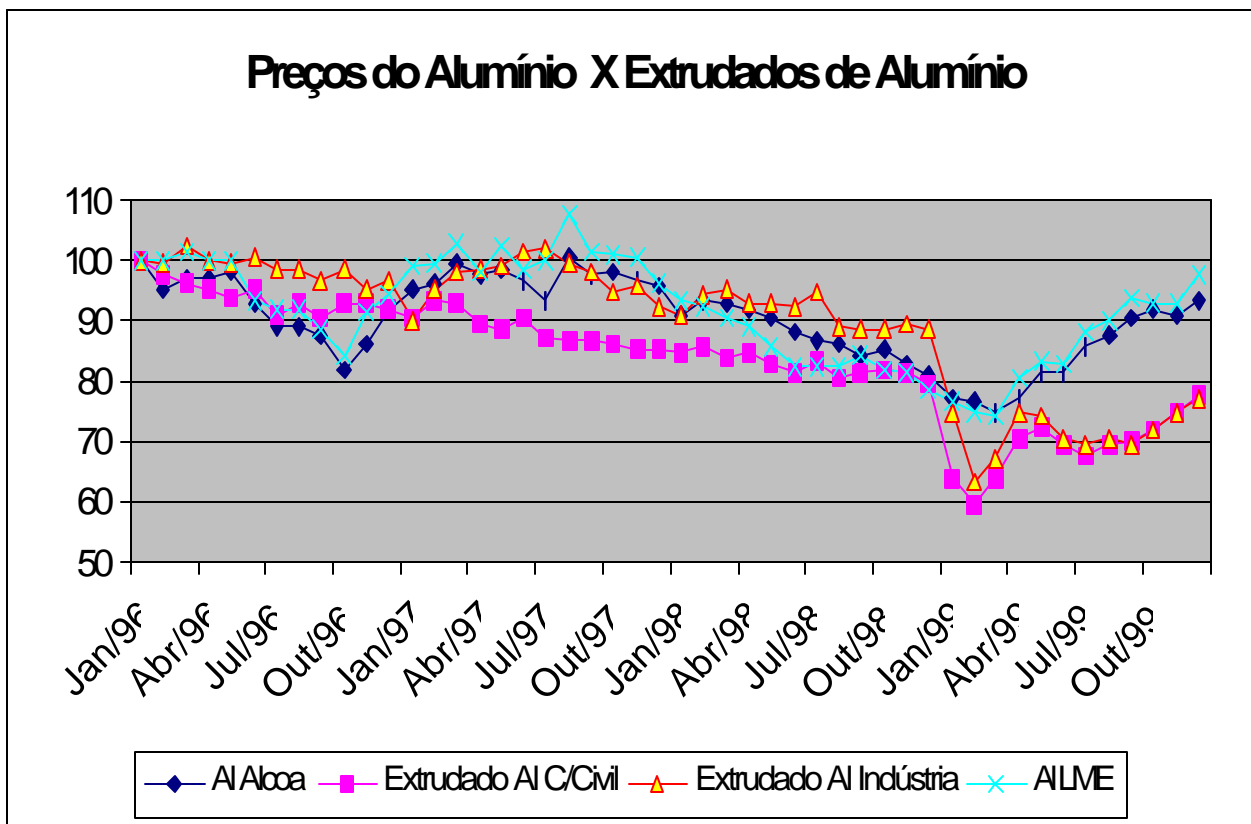
Com relação aos canais de distribuição dos produtos, tem-se que a mesma é feita pelas próprias empresas (Alcoa e CBA – empresas integradas), ou por distribuidores

independentes. Segundo as Requerentes, nenhum extrusor independente mantém sua própria rede de lojas, o que deve significar que a rede existente cumpre o seu papel. Cabe observar que essa distribuição independente ocorre preferencialmente para o segmento da construção civil, onde não é necessário conhecimento específico para atuação. Ressalte-se que a Alcoa, no Rio de Janeiro, atua através de distribuidores independentes, não possuindo canais exclusivos nem lojas.

Para finalizar, as requerentes informaram ainda que, no período 1996/1998, os preços dos extrudados tiveram uma queda contínua (em US\$/MT), atingindo, ao final de 1999, uma redução de aproximadamente 30% e 22%, para os segmentos da construção civil e da indústria, respectivamente. Cabe observar que, dada a desvalorização do Real frente ao Dólar, esta redução de preço não foi notada no mercado.

O comparativo dos preços dos extrudados de alumínio, destinados para os segmentos da construção civil e Industrial, com as cotações do alumínio primário está apresentado no Gráfico II:

Gráfico II
Comparativo de Preços do Alumínio Primário x Extrudados de Alumínio



Fonte: Requerentes.

Assim, considerando-se as condições de entrada, tem-se, segundo os critérios do Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração desta SEAE, que a probabilidade de exercício de poder de mercado, nesta fase da análise, é baixa.

VI. Recomendação

A análise precedente demonstrou que a probabilidade de exercício de poder de mercado em virtude da operação pode ser considerada baixa, dadas as condições para entrada no mercado brasileiro de extrudados de alumínio. Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação.

À apreciação superior.

CELSO DE MELO PINTO
Técnico

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora de Bens Duráveis

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora-Geral de Produtos Industriais

De acordo.

PAULO CORRÊA
Secretário Adjunto

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico