



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº MF/SEAE/COGPI

Rio de Janeiro, 26 de maio de 2000.

Referência: Ofício nº 4269/99 MJ/ SDE/GAB, de 26/08/1999.

Assunto: Ato de Concentração Nº 08012.007408/99-17
Requerentes: Cooper Tire & Rubber Company (EUA) e
The Standard Products Company (EUA).
Operação: Aquisição das ações do Grupo *The Standard
Products Company* pelo Grupo *Cooper Tire Rubber
Company*, no setor automotivo.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da 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 da Concorrência – 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.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, solicita a esta SEAE, nos termos do art. 54 da Lei 8.884/94, parecer técnico em função da aquisição do Grupo *The Standard Products Company* pelo Grupo *Cooper Tire & Rubber Company*.

1. DAS REQUERENTES

1.1 COOPER TIRE & RUBBER COMPANY (EUA)

Grupo industrial norte-americano, com sede na cidade de Findlay, Estado de Ohio, tem suas atividades voltadas para a indústria automobilística e de transportes, bem como a fabricação de pneumáticos. No Brasil, até a realização desta operação, não detinha nenhum controle sobre qualquer empresa. Sua participação no mercado brasileiro vinha sendo exercida através de exportações, basicamente de pneus para automóveis de passageiros e para caminhões leves, sistemas de controle de vibração, sistemas de vedação e de montagem de mangueiras automotivas.

Atualmente, seu quadro de acionistas tem a seguinte composição:

ACIONISTA	PARTICIPAÇÃO (%)
National City	11,0
Amvesp plc	9,7
Outros (ações pulverizadas)	79,3
Total	100,0

O faturamento do Grupo, no encerramento do exercício fiscal de 1998, girou em torno de R\$1,86 milhão (US\$ 1,6 milhão)¹ no Brasil e de R\$ 2,17 bilhões (US\$ 1,87 bilhão) no mundo.

1.2 THE STANDARD PRODUCTS COMPANY (EUA)

Sociedade de origem norte-americana, com sede na cidade de Dearborn, Michigan, atua mundialmente na produção de sistemas de vedação para a área automotiva, dispondo de subsidiárias em diversos países. No Brasil, até a realização desta operação, atuava na produção e comercialização de sistemas de vedação automotiva, por intermédio de uma única subsidiária, a **Standard do Brasil Indústria e Comércio Ltda.**

O controle sobre o capital social da empresa, até a realização da presente operação, era exercido pelos seguintes acionistas:

ACIONISTA	PARTICIPAÇÃO(%)
James S. Reid, Jr	8,38
Dimensional Fund Advisors, Inc	5,24
Outros (ações pulverizadas)	86,38
Total	100,00

No encerramento do exercício de 1998, o Grupo faturou aproximadamente cerca de R\$ 40,14 milhões (US\$ 34,6 milhões) no Brasil e de R\$ 1,25 bilhão (US\$ 1,08 bilhão) no mundo.

¹ Taxa de câmbio média anual para compra em 1998 = 1,1603, utilizada para a conversão de todos os valores referentes ao ano de 1998. Fonte: BACEN.

2. DA OPERAÇÃO

Trata-se de uma aquisição. No dia 27 de julho de 1999, os Grupos **Cooper Tire & Rubber Company** e **The Standard Products Company**, celebraram o contrato denominado "Agreement and Plan of Merger", onde a primeira adquiriu a totalidade das ações representativas do capital social da segunda e, ainda, assumiu todos os débitos existentes.

Estão envolvidos na presente transação, todas as ações representativas do capital social do Grupo The Standard Products Company, bem como todas as empresas e ativos, que passarão a pertencer ao grupo Copper Tire & Rubber Company, após o fechamento desta operação, que ocorrerá em data futura.

O presente ato de concentração, foi submetido aos órgãos integrantes do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, em 18 de agosto de 1999, por se enquadrar no critério de faturamento, conforme disposto no parágrafo 3º do art 54, da Lei 8.884, aguardando, ainda, a apreciação da Federal Trade Commission dos Estados Unidos e das autoridades antitruste polonesa e mexicana.

Para o fechamento do negócio, as partes acordaram o valor aproximado de R\$ 1,061 bilhão (US\$ 584,4 milhões) ², mais os débitos remanescentes que giram em torno R\$ 314,25 milhões (US\$ 173,0 milhões).

3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

3.1 Dimensão Produto

O Grupo Copper Tire & Rubber Company apresenta a seguinte linha de produtos ofertados no mercado nacional: pneus para automóveis de passageiros e de caminhões leves, sistemas de controle de vibração automotiva, sistemas para montagem de mangueiras automotivas e peças extrudadas de borracha, isto é, guarnições (portas, porta-malas e capô), perfis (vedações para pára-brisas, vidros traseiros, janelas fixas e outros perfis) e canaletas e pestanas (canaletas e pestanas flocadas).

Por sua vez, a empresa Standard do Brasil Indústria e Comércio Ltda., do grupo The Standard Products Company, fabrica e comercializa no mercado nacional peças extrudadas de borracha, isto é, guarnições (portas, porta-malas e capô), perfis (vedações para pára-brisas, vidros traseiros, janelas fixas e outros perfis) e canaletas e pestanas (canaletas e pestanas flocadas), cujas funções são realizar a estanqueidade, não permitindo a entrada de água e poeira no interior do veículo.

Quadro I Produtos das Empresas Envolvidas na Operação

² Taxa de câmbio para compra em 27/07/99 = 1,8165 – Fonte BACEN

Produtos	Cooper	Standard
Pneus para automóveis	x	
Pneus para caminhões leves	x	
Sistemas de controle de vibração automotiva	x	
Peças extrudadas de borracha		
- Guarnições/Perfis	x	x
- Canaletas	x	x
- Pestanas	x	x
Sistemas para montagem de mangueiras automotivas	x	

Conforme se depreende do quadro acima, a delimitação do mercado relevante na dimensão produto cinge-se às peças extrudadas de borracha – guarnições/perfis, canaletas e pestanas – dado tratar-se do segmento em que existe superposição na oferta.

3.2 Dimensão Geográfica

Em relação à abrangência geográfica da operação ora submetida à análise, poder-se-ia considerar, para as vendas no mercado original (OEM), o mercado internacional, dado de que as montadoras podem recorrer ao exterior na procura de melhores preços e qualidade. Entretanto, apesar de existir a possibilidade de importação, a compra do produto no mercado brasileiro se dá por opção das próprias montadoras, que dispõem de forte poder de barganha para atrair os fornecedores para áreas próximas de suas linhas de montagem ou adquirir de fornecedores já instalados no país, aos quais impõem como limite de preços os praticados no mercado internacional. Assim, as montadoras classificam os fornecedores para firmarem contratos com prazos determinados, os quais não garantem a quantidade a ser adquirida e incluem cláusulas de produtividade. A lógica é impedir que fiquem nas mãos de um único ofertante de autopeças, permitindo-lhes conseguir, além de melhores preços, a resolução de problemas de logística, trabalhando com fornecedores perto de suas linhas de produção.

Some-se a isto o fato de que os produtos que compõem o mercado relevante na dimensão produto apresentam características especiais, sendo produzidas sob encomenda, a partir de desenhos e projetos específicos das montadoras para seus modelos.

Assim, a importação torna-se mais difícil à medida que tais produtos deverão ser fabricados segundo especificações técnicas e de acordo com as condições climáticas da região, onde o veículo irá trafegar. Nesse sentido, enquanto no Hemisfério Norte as peças devem ter, além das especificações técnicas comuns, resistência a baixas temperaturas, no Hemisfério Sul, devem ter, além das ditas especificações técnicas, alta resistência ao calor, chuva e poeira.

Portanto, considerar-se-á o mercado nacional como área de abrangência geográfica da operação.

4. POSSIBILIDADE DO EXERCÍCIO DO PODER DE MERCADO

4.1 Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

Tabela I

Estrutura da Oferta - 1999
Guarnição/ Perfis – Pestanas e Canaletas
Mercado Original e Mercado de Reposição

Fabricante	Guarnição/Perfis		Canaletas		Pestanas	
	Original	Reposição	Original	Reposição	Original	Reposição
Cooper	0,45%	0,30%	0,45%	0,30%	0,45%	0,30
Standard	33,00%	-	31,00%	18,00%	43,00%	18,00
Sub-total	33,45%	0,30%	31,45%	18,30%	43,45%	18,30%
Hutchison Cestari	34,00%	-	39,00%	-	38,00%	-
Rol-Lex	18,00%	52,00%	-	-	-	-
Labortex	7,00%	24,00%	15,00%	43,00%	13,00%	43,00%
Neobor	4,00%	21,00%	3,00%	3,00%	-	3,00%
Autotravi	-	1,00%	-	20,00%	-	20,00%
Outros	3,55%	1,70%	11,55%	15,70%	5,55%	15,70%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Sindibor

4.1.1 Mercado Relevante de Guarnições/Perfis

Conforme exposto na Tabela I acima, na fase anterior à operação, as importações de guarnições/perfis provenientes do Grupo Cooper abasteciam apenas 0,45% do mercado original (OEM). A Standard respondia por cerca de 33% do segmento. Com a aquisição da Standard, o grupo Cooper passa a deter 33,45% do mercado guarnições/perfis.

4.1.2 Mercado Relevante de Canaletas

Enquanto o Grupo Cooper abastecia o mercado original de canaletas com apenas 0,45%, através de importações, a Standard respondia por 31%. Com a aquisição da Standard, o Grupo Cooper passa a responder por 31,45% do mercado original de canaletas. Quanto ao segmento de reposição, a operação acarretará uma participação conjunta de mercado de 18,30%, dado que o Grupo Cooper detinha 0,30% de participação e a Standard 18% do mercado.

4.1.3 Mercado de Pestanas

Conforme observado na Tabela I, enquanto o Grupo Cooper respondia por somente 0,45% do mercado original de pestanas, através de importações, a Standard respondia por 43% da oferta. Com a concretização da operação, o Grupo Cooper passa a deter 45,43% do segmento original. Quanto ao mercado de reposição, a aquisição da Standard conferirá ao Grupo Cooper um market share de 18,3%, uma vez que este detinha 0,3% de participação e a Standard 18%.

4.2 Cálculo do C4

O grau de concentração do mercado, medido pelo somatório das participações das quatro maiores empresas (C4), é, no mercado original, de 92% na fase que antecede a operação e de 92,45% na fase posterior a operação. No segmento de reposição, verifica-se somente a atuação do Grupo Cooper, abastecendo o mercado com somente 0,45%.

No mercado original de canaletas, o grau de concentração, medido pelo C4, é de 88% na fase que antecede a operação e de 88,45% na fase posterior a operação. No segmento de reposição, o grau de concentração medido pelo C4 é de 84% na fase anterior à operação e de 84,3 %, pós-operação.

Já o grau de concentração do mercado original de pestanas, medido pelo C4 é de 94,45% na fase que antecede a operação e se mantém inalterado após a mesma. No mercado de reposição de pestanas, o grau de concentração medido pelo C4 é de 84% na fase que antecede a operação e de 84,3%, na fase posterior a operação.

De todo o acima explicitado, depreende-se que a operação realizada entre a Cooper e a Standard não modifica significativamente as estruturas dos mercados sob exame, dado que os incrementos de participação são praticamente nulos.

5. CONCLUSÃO

Assim, tem-se que a concentração decorrente da operação não altera as estruturas dos mercados de maneira significativa, não havendo como concluir que a mesma é a causa do controle de uma parcela de mercado suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado.

Desta forma, esta SEAE conclui que a operação, ora submetida ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, é passível de aprovação.

À apreciação superior.

Ilmar Gazé Holguin Velez
Técnica

Claudia Vidal Monnerat do Valle
Coordenadora Cobed.

Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt
Coordenadora Geral de Produtos Industriais

De Acordo.

Paulo Corrêa
Secretário Adjunto

Claudio Monteiro Considera
Secretário de Acompanhamento Econômico