



Parecer n.º 129/MF/SEAE/COGSI

Em, 12 de abril de 2000.

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 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.

Referência: Ofício 5913/99/SDE/GAB de 01 de dezembro de 1999

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º 08012.011548/99-99.

Requerentes: Empresa Brasileira de Aeronáutica S/A – EMBRAER, Cia. Bozano, Simonsen, Caixa de Funcionários do Banco do Brasil – PREVI, Fundação Sistel de Seguridade Social - SISTEL, Aérospatiale-Matra, Dassault Aviation, Thomson–CSF e Société Nationale d’Etude et de Construction de Moteurs d’Aviation - SNECMA.

Operação: Aquisição, pelas empresas Aérospatiale-Matra, Dassault Aviation, Thomson–CSF e Société Nationale d’Etude et de Construction de Moteurs d’Aviation - Snecma, de 20% das ações ordinárias da Embraer.

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 em que são Requerentes a Empresa Brasileira de Aeronáutica S/A - EMBRAER, Cia. Bozano, Simonsen, Caixa de Funcionários do Banco do Brasil - PREVI, Fundação Sistel de Seguridade Social - SISTEL, Aérospatiale-Matra, Dassault Aviation, Thomson–CSF e Société Nationale d’Etude et de Construction de Moteurs d’Aviation - SNECMA.

1. Das Requerentes

1.1 – Empresa Brasileira de Aeronáutica S/A – EMBRAER

A Empresa Brasileira de Aeronáutica S/A, doravante Embraer, é uma empresa brasileira voltada para a confecção de projetos, desenvolvimento, construção e comercialização de aeronaves e materiais aeroespaciais. Dentro das atividades de desenvolvimento, produção e comercialização de aeronaves, a Embraer atua na aviação comercial/civil (basicamente no

mercado de aviação comercial regional), na área de defesa (aviões de treinamento, caças táticos e aviões de reconhecimento aéreo), na aviação executiva/corporativa, na prestação de serviços ao cliente, na fabricação de trens de pouso e equipamentos hidráulicos, como subcontratada de outras empresas para a fabricação de determinadas peças e na fabricação de aviões leves e agrícolas.

A aviação comercial é a divisão produtiva de maior faturamento da Embraer, sendo destacada sua participação no mercado de aviões regionais. Os aviões regionais produzidos e comercializados pela Embraer são o EMB 120 Brasília, avião turboélice de 30 assentos, e os jatos ERJ-135, ERJ-140, ERJ-145, ERJ-170, ERJ-190/100 e ERJ-190/200 de 37, 44, 50, 70, 98 e 108 assentos, respectivamente.

Na área de defesa, que inclui a aviação militar, atualmente a Embraer produz aviões de treinamento, caças táticos e aviões de reconhecimento aéreo. O avião de treinamento é o EMB 312 Tucano, que está sendo substituído pelo EMB 314 Super Tucano. No segmento de caças táticos a Embraer produz o avião AMX-T, um jato subsônico de ataque ao solo concebido em um consórcio entre a própria Embraer, a Força Aérea Brasileira e as empresas italianas Alenia e Aermacchi. Ainda na área de defesa, a Embraer produz os aviões de reconhecimento aéreo (EMB 145 AEW&C), as plataformas utilizadas no Projeto SIVAM.

A aviação corporativa é um segmento ainda em desenvolvimento na empresa. Os produtos da Embraer neste segmento serão o ECJ-135, que será produzido em dois modelos, um com 20 assentos e outro com 8 oito assentos e maior autonomia de vôo, e o ECJ-170 que ainda se encontra em fase de estudos preliminares.

A Embraer fabrica, ainda, aeronaves destinadas à aviação leve e agrícola: EMB 810D e EMB 720D (aviação leve) e EMB 202 Ipanema (avião agrícola), que são produzidos em uma subsidiária da empresa denominada Indústria Aeronáutica Neiva. Entretanto, este ramo de atividade vem sofrendo substanciais modificações nos últimos anos. Por causa da concorrência proveniente do mercado de aviões usados, a demanda pelas aeronaves leves e agrícolas está se reduzindo. Como alternativa, a Embraer está transformando a subsidiária Neiva em uma produtora de estruturas a serem utilizadas na produção de aeronaves na planta de São José dos Campos.

As outras áreas de atividade são a fabricação de trens de pouso e equipamentos hidráulicos, desenvolvidos para serem utilizados nas aeronaves da própria Embraer e, posteriormente, na de outras empresas; e a prestação de serviços de suporte técnico e logístico para os clientes tanto da aviação comercial quanto da aviação militar. A área de subcontratação de serviços à Embraer por outras empresas encontra-se em fase de declínio e, possivelmente, de encerramento das atividades.

No que se refere às empresas afiliadas à Embraer, além da planta industrial localizada em São José dos Campos – SP e da Green Services Inc., localizada nos Estados Unidos, a empresa conta ainda com as seguintes subsidiárias:

- EMBRAER Aircraft Corporation – EAC: instalada em Fort Lauderdale, Flórida, Estados Unidos, atua na área comercial e no serviço e apoio a clientes de aeronaves civis localizados na América do Norte e Central, Caribe, Reino Unido, Escandinávia, Ásia e na região do Pacífico;
- Indústria Aeronáutica Neiva: localizada em Botucatu – SP, tem como principais atividades a fabricação e a comercialização de aviões leves e agrícolas, além da fabricação de estruturas a serem utilizadas em aeronaves produzidas na planta de São José dos Campos;
- EMBRAER Aviation International – EAI: localizada em Le Bourget, França, a EAI atua na comercialização de aeronaves e no fornecimento de serviços a clientes localizados na Europa, Oriente Médio e África. A EAI também presta suporte técnico para as aeronaves militares adquiridas pela Força Aérea Francesa;

- EMBRAER-Liebherr Equipamentos do Brasil S.A.: localizada em São José dos Campos – SP, desenvolve e fabrica trens de pouso, componentes hidráulicos e equipamentos de precisão para aeronaves;
- EMBRAER Finance Ltd. – EFL: situada em Georgetown, Grand Cayman, funciona como base para a comercialização de aeronaves novas e usadas e para o apoio às atividades de compras de material aeronáutico no exterior;
- EMBRAER-Austrália: Localizada em Melbourne, Victoria, Austrália, esta subsidiária comercializa e presta serviços de atendimento a clientes.

Criada como empresa estatal pelo Ministério da Aeronáutica em 1969, a Embraer teve seu processo de privatização concluído em 1994. Posteriormente ao processo de privatização, mas antes da operação em tela, a Embraer tinha como controladores a Bozano, Simonsen Financial Holdings Ltd. (12,10%), Cia. Bozano, Simonsen (17,00%), Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil - PREVI (27,85%) e Fundação Sistel de Seguridade Social - SISTEL (18,79%). Atualmente, pode ser considerada uma das grandes empresas da indústria aeroespacial mundial. Isto pode ser verificado pelas suas vendas que já ultrapassaram o montante de 5.200 aviões, destacando-se entre estas a comercialização de aviões comerciais regionais.

1.2 – Cia. Bozano, Simonsen

A Cia. Bozano, Simonsen é um conglomerado com atividades nos setores imobiliário, industrial, agrícola e, até recentemente, no setor financeiro. Contudo, estas atividades do setor financeiro, representada pelo Grupo Financeiro Meridional, que por sua vez é composto principalmente pelos Bancos Meridional S.A. e Bozano, Simonsen S.A., foram negociadas com o grupo espanhol Banco Santander Central Hispano (BSCH). A Cia. Bozano, Simonsen é uma das empresas controladoras da Embraer.

As demais atividades do Grupo Bozano, Simonsen foram mantidas, e entre as quais a própria Embraer. As outras empresas do Grupo com atuação no Brasil e no Mercosul são a Bozano, Simonsen Centros Comerciais S.A., a G.D. Empreendimentos Imobiliários S.A., a Ipanema Agrícola Ltda. e a Berneck Aglomerados S.A.

1.3 – Caixa de Funcionários do Banco do Brasil – PREVI

A PREVI representa o fundo de pensão dos funcionários do Banco do Brasil. Criado em 1904, a partir de 1967 passou a complementar as aposentadorias dos funcionários do Banco do Brasil. A PREVI é uma das empresas controladoras da Embraer.

Considerado um dos grandes fundos de pensão da América Latina detém investimentos de renda variável (ações), de renda fixa, além de investimentos imobiliários (edificações para renda, investimentos em shopping centers, etc.) e de operações com associados (empréstimos pessoais e financiamentos imobiliários).

Dentre as quatro modalidades de investimentos da PREVI destacam-se os investimentos em renda variável, ou seja, as participações acionárias da PREVI em empresas. A orientação do Fundo é ter participação nos Conselhos de Administração e Fiscal destas empresas, podendo, inclusive, participar do grupo de controle das mesmas, como ocorre na Embraer. Entre as empresas nas quais a PREVI possui participação nos Conselhos de Administração e/ou Fiscal estão: Acesita, Alpargatas, Americel, Banco do Brasil, Belgo-Mineira, Bombril, Brahma, Brasmotor, Celesc, Ceterp, Cia. Iguazu de Café, Coelba, Copene, Cosern, Coteminas, CPFL, CSN, CVRD, Ferrobán, Ferropasa, FRAS-LE, Gazeta Mercantil, GTD (Escelsa), Hering Têxtil, Inepar, Itausa, Kepler Weber, La Fonte Part., La Fonte Telecom, Lamsa, Paranapanema, Perdigão, Petroflex, Playcenter, Ponta do Félix, Portobello, Randon, Rio Grande Energia, Riocell, Samitri, Santos Brasil, Sauípe S/A, Teka, Tele Centro-Sul Part., Tele Norte Celular Part., Tele Norte-Leste Part., Telemig Celular Part., Telet, Tigre, Tupy e Usiminas, além da própria Embraer.

A PREVI tem participado ativamente do processo de privatização adquirindo participações nos setores de telecomunicações, energia e transporte.

1.4 – Fundação Sistel de Seguridade Social – SISTEL

A Fundação Sistel de Seguridade Social, de agora em diante SISTEL, é uma das controladoras da Embraer. A SISTEL foi originariamente instituída pela Telecomunicações Brasileiras S.A. – TELEBRÁS, em novembro de 1977, com a finalidade de prestar serviços assistenciais e previdenciários aos funcionários das empresas de telecomunicações brasileiras. Atualmente, a SISTEL atua nas áreas de administração de planos de assistência médica e de previdência pessoal e de empresas, principalmente das empresas de telefonia. Para tanto, controla investimentos que proporcionam um patrimônio estimado em cerca de 5 bilhões de reais.

Além de investimentos imobiliários, a SISTEL conta com participações acionárias em empresas entre as quais Americel, Ceterp, Copene, CPFL, Santos Brasil, Tele Centro-Sul, Tele Norte-Leste e Telet, além da própria Embraer.

1.5 – Aérospatiale-Matra

Como se verá adiante, a Aérospatiale-Matra é uma das companhias francesas que está a adquirindo participações acionárias da Embraer. Tem como principais acionistas o Governo Francês e a Lagardère SCA com, respectivamente, 47,69 e 33% das ações. Os 19,3% restantes de ações estão distribuídos entre investidores públicos e institucionais, bem como entre os empregados do Grupo. Suas operações são voltadas para quatro ramos centrais de atividades:

- Aeronaves civis e militares - aviões, helicópteros e serviços;
- Defesa – mísseis estratégicos e sistemas de mísseis;
- Espaço - satélites, veículos de lançamento e infra-estruturas orbitais;
- Sistemas, serviços e telecomunicações – redes, sistemas C3I e rádio-comunicações encriptadas.

Em sua estratégia de crescimento, a Aérospatiale-Matra desenvolveu uma política de alianças que fez com que obtivesse participações em várias empresas de aeronáutica e aeroespacial da Europa: Eurocopter, Aérospatiale-Matra Airbus, Airbus Industrie GIE, Aérospatiale-Matra ATR, ATR GIE, Sogerma e Socata, que atuam na indústria aeronáutica; Aérospatiale-Matra Missiles, Matra Bae Dynamics, Euromissile, Eurosam, Celerg e Matra Defense, que atuam na área de defesa; Aérospatiale-Matra Lanceurs Stratégiques et Spatiaux, Matra Marconi Space, Arianespace e Starsem, que pertencem à indústria espacial; Matra Systèmes et Information, MCN SAT, Matra Datavision e Matra Nortel Communications, que são subsidiárias da área de sistemas, serviços e telecomunicações da Aérospatiale-Matra. A partir de 1998, a Aérospatiale-Matra também passou a deter 45,76% das ações da Dassault Aviation.

As empresas que compõem diretamente ou indiretamente o Grupo e que têm atividades no Brasil ou no Mercosul, além daquelas empresas já mencionadas, são as seguintes:

- Helibrás – Helicópteros do Brasil;
- Aérospatiale-Matra Assistência Técnica do Brasil Ltda.;
- GIE ATR;
- GIE Airbus;
- Matra Bae Dynamics;
- Matra Marconi Space;
- Aérospatiale-Matra Missiles;
- Matra Nortel Communication; e
- Matra Systèmes et Informations.

A Helibrás é controlada pela Aérospatiale-Matra por meio de sua subsidiária produtora de helicópteros, a Eurocopter. A Eurocopter controla 76,52% do capital social da Helibrás,

sendo os outros dois maiores acionistas a MGI Participações com 12,45% e o Grupo Bueninvest com 10,79%. Assim, a Aérospatiale-Matra detém o controle acionário da Helibrás, pois a mesma possui 70% das ações da Eurocopter.

1.6 – Dassault Aviation

A Dassault Aviation, uma das adquirentes de ações da Embraer, é uma empresa francesa controlada pela Dassault Industries (49,90%) e pela Aérospatiale-Matra (45,76%), sendo o restante das ações, 4,34%, controlado pelo público. Sua atividade básica é a produção e a comercialização de aeronaves civis e militares.

O Grupo Dassault Aviation é formado pelas seguintes empresas: Dassault Falcon Jet, Dassault International Inc., Dassault Aero Service, Dassault International, European Aerosystems Ltd., Sepecat, Secbat, Corse Composites Aeronautiques, O.G.A., Sofema, Sofresa, Industrial Proc. Services, Dassault Falcon Service Sogitec, Dassault Assurances Courtaige e Toulouse-Colomiers.

Atuam no Brasil a Dassault Falcon Jet do Brasil, criada em setembro de 1996, bem como a própria Dassault Aviation.

1.7 – Thomson–CSF

A Thomson–CSF, também adquirente de ações da Embraer, é um grupo com origem francesa que apresenta a seguinte composição acionária: Setor Público Francês (34,43%), Alcatel (25,29%), Dassault (5,81%), Thomson-CSF (1,15%) e o restante, 33,32%, pertencente ao público, inclusive empregados.

Atuando no desenvolvimento e produção de componentes e equipamentos eletrônicos, tanto para fins civis como militares, tem como principais produtos e serviços os sistemas de defesa aéreo, sistemas de aviação, segurança aérea e sistema de mísseis, sistemas navais, sistemas e serviços de comunicação, tubos e componentes eletrônicos e microeletrônicos e equipamentos e serviços espaciais (comunicação, plataformas, meteorologia, etc.), sendo esta última atividade realizada conjuntamente com a Alcatel.

Participam do Grupo Thomson–CSF as seguintes empresas: Thomson–CSF Airsys, Thomson–CSF Communications, Thomson–CSF Detexis, Thomson–CSF Elektronik GmbH, Thomson–CSF Health Systems, Thomson–CSF Laser, Thomson-CSF Laser-Diodes, Thomson-CSF Microélectronique, Thomson-CSF Microsonics, Thomson-CSF Pacific, Thomson-CSF North America, Thomson-CSF Propriété Intellectuelle, Thomson-CSF Sécurité, Thomson-CSF Semiconducteurs Spécifiques, Thomson-CSF Services Industrie, Thomson-CSF Systems Canada, Thomson-CSF Ventures, Thomson Entertainment, Thomson Marconi Sonar, Thomson Microsonics, Thomson-Thorn Missile Electronics, Thomson Training & Simulation, Thomson Tubes Electroniques, Airsys ATM, Amper Programas, Cetia, Comark Communications, Geris, ITDS, Sextant Avionique, Shorts Missile Systems, Signaal, Syseca, Syseca UK, Thomcast, Thomintex e United Monolithic Semiconductors.

No Brasil a Thomson-CSF controla a Thomson-CSF Equipamentos do Brasil e Sodeteg do Brasil. No Mercosul, a Thomson-CSF tem participações na Thomson-CSF Systems Argentina, Thomson-CSF Spectrum Argentina e Thomson-CSF Latin America Services, localizada no Uruguai. As empresas localizadas na Argentina e no Uruguai passaram a integrar o Grupo Thomson-CSF ao longo dos três últimos anos.

1.8 – Société Nationale d'Étude et de Construction de Moteurs d'Aviation – SNECMA

A Société Nationale D'étude et de Construction de Moteurs – SNECMA é um grupo controlado pelo governo francês, que detém 97,22% de suas participações acionárias. Atuando na indústria aeroespacial, suas atividades básicas são a concepção, desenvolvimento, produção e comercialização de propulsores, equipamentos e serviços para aviões civis e militares, bem como para foguetes e demais componentes aeroespaciais.

O Grupo Snecma é subdividido em três ramos centrais de atividades: propulsão aeroespacial, fabricação de equipamentos e fornecimento de serviços. As principais empresas do Grupo, subdividida entre os três ramos centrais de atividade, são as seguintes:

- Propulsão aeroespacial: Snecma Inc. e Techspace Aero – que também compõe o ramo de serviços;
- Equipamentos: Messier, que é subdividida em Messier-Bugatti e Messier-Dowty; Hispano-Suiza, que possui como subsidiária a Hispano-Suiza Aerostructures; e a Snecma Control Systems;
- Serviços: Snecma Services, Messier Services e Techspace Aero, em sua porção voltada para as atividades de serviços.

A relação abaixo mostra as empresas direta ou indiretamente componentes do grupo, com atuação no Brasil e no Mercosul, bem como as empresas nas quais pelo menos uma das integrantes do grupo detenha participação no capital social superior a 5%, com atuação no Brasil e no Mercosul:

- CFM International;
- Hispano-Suiza, bem como sua subsidiária brasileira: Hispano-Suiza doBrasil;
- Messier Dowty;
- Messier Bugatti; e
- Snecma Services.

2. Da operação

A operação consistiu na compra pelas empresas francesas Aérospatiale-Matra, Dassault Aviation, Thomson-CSF e Snecma, em 5 de novembro de 1999, de 48.508.890 ações ordinárias da Embraer, correspondendo a 20% do total de suas ações ordinárias. Das 48.508.890 ações, 36.000.000 foram adquiridas pelas empresas Aérospatiale-Matra, Dassault Aviation, Thomson-CSF e Snecma através de oferta pública de compra realizada na Bolsa de Valores de São Paulo. As 12.508.890 ações restantes, vendidas por meio de compra privada, foram adquiridas pelas empresas francesas junto à Cia. Bozano, Simonsen.

A Aérospatiale-Matra, a Dassault Aviation e a Thomson-CSF passaram a deter 13.744.186 ações, cada uma. Cada um destes lotes de ações correspondeu a R\$ 133.149.215,13. Assim, estas três empresas adquiriram 41.232.558 ações da Embraer, perfazendo um valor total de R\$ 399.447.645,39. As ações restantes, 7.276.332, foram adquiridas pela Snecma no valor de R\$ 70.490.780,19. As 48.508.890 ações negociadas da Embraer apresentaram um valor total de R\$ 469.938.425,58.

Em 10 de novembro de 1999, isto é, entre o processo de privatização e a presente operação, a Embraer tinha como controladores a Bozano, Simonsen Financial Holdings, Ltd.; Cia. Bozano, Simonsen; Caixa de Previdência dos Funcionários do Banco do Brasil (PREVI) e Fundação Sistel de Seguridade Social (SISTEL) com, respectivamente, 12,10%; 17,00%; 27,85% e 18,79% das ações ordinárias. A SISTEL possuía ainda dois fundos de investimentos que lhe conferiam mais 8,86% das ações ordinárias da empresa. O restante das ações ordinárias, 15,4%, eram detidos por outras pessoas jurídicas e físicas, conjuntamente com uma *Golden Share* pertencente ao Governo Federal. Posteriormente à operação, a distribuição do capital social da empresa passou a ter a composição apresentada na tabela abaixo.

Tabela I
Distribuição do capital social – Embraer (em 10 de novembro de 1999)

Acionistas	Ordinárias	Preferenciais	Total (%)
Companhia Bozano, Simonsen	20,13	16,40	18,28
Caixa de Prev. dos Func. do B. Brasil – PREVI	24,43	29,73	27,06
Fundação Sistel de Seguridade Social – SISTEL	18,22	15,87	17,06
Bozano, Simonsen Financial Holdings, LTD.	0	7,02	7,02
Dassault Aviation	5,67	0	2,86
Thomson-CSF	5,67	0	2,86
Aérospatiale-Matra	5,67	0	2,86
SNECMA	3,00	0	1,51
Icatu Fes. Portfólio Fdo Mútuo de Investimento ¹	3,03	3,90	3,47
Fdo Mútuo de Investimento em Ações C.L-BSA ¹	3,03	4,36	3,69
BB – Banco de Investimento S/A	1,73	0	0,87
Governo Federal ²	1,45	0	0,73
Outras Pessoas Jurídicas	7,62	15,33	11,44
Pessoas Físicas	0,35	0,25	0,29
Total	100	100	100
Distribuição entre ações ordinárias e preferenciais	50,40	49,60	100

Fonte: Requerentes.

Nota: 1 – Inclui a ação ordinária de classe especial (art. 6º, § 2º da Lei 8.031/90) – *Golden Share*;

2 – Fundos de investimentos pertencentes à Fundação Sistel de Seguridade Social (SISTEL).

A Embraer é constituída por 242.673.822 ações ordinárias. As acionistas controladoras, Cia. Bozano, Simonsen, PREVI e SISTEL, segundo o Contrato de Compra e Venda de Ações da operação em análise, "celebraram um certo Acordo de Acionistas, datado de 24 de julho de 1997, conforme alterado em 17 de julho de 1999, segundo o qual cada parte daquele acordo subscreveu, respectivamente, 41.232.556 Ações Ordinárias para o exercício do controle da Embraer." Assim, ainda de acordo com o referido Contrato de Compra e Venda de Ações, "as Acionistas Controladoras, juntamente com outros acionistas da Embraer, possuem no total 118.846.780 Ações Ordinárias desembaraçadas para serem alienadas a terceiros, a qualquer momento", entre as quais figuravam as ações negociadas às empresas francesas. Portanto, segundo as Requerentes, o controle acionário da Embraer continuou sob o comando da Cia. Bozano, Simonsen, PREVI e SISTEL mesmo após a operação em análise. Assim, ainda de acordo com as Requerentes, as empresas francesas não participarão do controle da Embraer. Em outros termos, as Requerentes afirmaram que a Cia. Bozano, Simonsen, a PREVI e a SISTEL, mesmo após a operação, continuam detendo a maioria das ações ordinárias da Embraer.

De acordo com o Segundo Termo Aditivo ao Acordo de Acionistas da Embraer, de 20 de setembro de 1999, "os projetos e programas propostos à Companhia pelo Sócio Estratégico [1](#) só serão adotados e desenvolvidos após a decisão do órgão corporativo da Companhia com competência sobre a matéria e, em se tratando de projeto ou programa de defesa, a autorização necessária da União Federal."

3 – Definição do mercado relevante

3.1 – Do produto

Os produtos e serviços fornecidos pela Embraer são os seguintes:

1) - Aeronaves civis:

- EMB-120 Brasília: capacidade para 30 passageiros;
- ERJ-135: capacidade para 37 a 41 passageiros;
- ERJ-140: capacidade para 44 passageiros (em desenvolvimento);
- ERJ-145: capacidade para 50 passageiros;
- ERJ-170: capacidade para 70 passageiros;

- ERJ-190/100: capacidade para 98 passageiros;
- ERJ-190/200: capacidade para 108 passageiros.

2) - Aeronaves corporativas (executivas):

- ECJ-135: avião a jato executivo (em desenvolvimento);
- ECJ-170: avião a jato executivo (em estudo).

3) - Aeronaves militares (defesa):

- AMX-T: caça tático a jato subsônico de ataque;
- EMB-145 AEW&C: avião a jato de reconhecimento aéreo;
- EMB-145 RS: avião a jato de reconhecimento aéreo;
- EMB-145 MPA: avião a jato de reconhecimento aéreo e patrulhamento marítimo;
- EMB-314 Super Tucano: avião turboélice de treinamento e ataque.

4) - Aeronaves leves e agrícolas:

- EMB 810D: bimotor de 6 lugares;
- EMB 720D;
- EMB 202 Ipanema: avião agrícola.

5) - Serviços aos clientes:

- Gerenciamento de estoques;
- Venda de peças sobressalentes;
- Manutenção;
- Assistência Técnica;
- Serviços de engenharia.

6) - Subcontratação de serviços a outras empresas:

- Produção do sistema de combustível e trem de pouso para o Sikorsky;
- Produção do *wing tip* e dorsal *fin* para o B-777;
- Produção do flape do MD-11.

7) - Produção de trens de pouso e equipamentos hidráulicos.

De acordo com o Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE, "a definição de um mercado é o processo de identificação do conjunto de agentes econômicos (consumidores e produtores) que efetivamente limitam as decisões referentes a preços e quantidades da empresa concentrada." Desta maneira, dentro dos limites do mercado de produto, a reação dos consumidores e produtores à alterações nos preços por parte da empresa - efeito substituição - será maior dentro dos limites deste mercado do que fora dele (Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE).

Assim, para fins da presente análise, serão definidos como pertencentes a um mesmo mercado de produto as categorias de produtos e serviços que atendem a demandas semelhantes. Embora os produtos classificados em cada categoria possam não ser substitutos perfeitos, as características físicas e as propriedades comerciais dos produtos, bem como a possibilidade dos consumidores virem a desviar suas demandas em função de alterações nos preços relativos ou de outras variáveis de competição implica que os produtos produzidos pelas concorrentes da empresa concentrada são potenciais produtos substitutos, e portanto, devem ser incluídos no mercado relevante de produto.

Para a operação em análise, o quadro abaixo mostra os mercados em que se inserem os produtos e serviços descritos acima, bem como as empresas que fornecem os mesmos produtos e serviços, a nível mundial.

Quadro I: Produtos e serviços da Embraer e seus respectivos Concorrentes

Avião/Produto/Serviço	Concorrentes
Aviões para uso comercial: 30-44 assentos	Embraer, Saab ¹ , Bombardier, Fairchild Dornier, British Aerospace
Aviões para uso comercial: 45-60 assentos	Embraer, Bombardier, ATR, Saab, Fokker ¹
Aviões para uso comercial: 61-80 assentos	Embraer, Bombardier, ATR, British Aerospace, Fairchild Dornier, Fokker ¹
Aviões para uso comercial: 81-110	Embraer, British Aerospace, Airbus, Boeing, Fokker ¹
Treinadores Básicos/Avançados (Defesa)	Pilatus Raytheon
Caças Táticos (Defesa)	British Aerospace Aermacchi Aero Vodochody
Aeronaves de Reconhecimento Aéreo (Defesa)	Embraer Boeing Lockheed Martin
Aviões corporativos: Tamanho Supermédio (Supermidsize)	Cessna Aircraft Co Raytheon Aircraft Bombardier Aerospace Dassault Falcon Jet Israel Aircraft Industries (IAI)
Aviões corporativos: Tamanho Grande (Large)	Bombardier Dassault Gulfstream
Serviços ao cliente: Gerenciamento de estoques Venda de peças sobressalentes Manutenção Assistência técnica Serviços de engenharia	Todos os fabricantes e firmas de manutenção
Trens de pouso e equipamentos hidráulicos	B.F. Goodrich/ Menasco Messier Dowty Liebherr, outros
Fabricação de segmentos/partes de aviões por subcontratação	Diversos fabricantes de aviões Outras empresas: Ltecocore, Aerstructures, Nordrup, Gamesa, Sonaca, Mitsubishi, Kawasaki etc.
Aviões leves e agrícolas	Não se dispõe da relação das concorrentes. As Requerentes afirmaram, no entanto, que nenhuma das empresas francesas atua nesse mercado ²

Fonte: as Requerentes.

Nota: 1 - A Fokker e a Saab foram apresentados como concorrentes da Embraer nos mercados de aviões comerciais (regionais) devido aos seus aviões, respectivamente, Fokker – 50, 70 e 100 e Saab 340 e 2000. Entretanto, atualmente, estas aeronaves não se encontram mais em produção.

2 - Informações prestadas pelas Requerentes através de representante da Embraer em reunião na SEAE no dia 10 de fevereiro de 2000.

Em relação ao quadro acima, basicamente no que tange à aviação comercial, pode-se verificar que, em decorrência da operação em análise, serão geradas concentrações horizontais no mercados de aviões comerciais de 45 a 60, 61 a 80 e 81 a 110 assentos. Nos aviões comerciais de 45 a 60 e 61 a 80 assentos a concentração horizontal origina-se pela presença da ATR nestes segmentos, pois esta empresa representa uma *joint venture* formada pela italiana Alenia Aerospazio e pela francesa Aérospatiale-Matra, uma das adquirentes da Embraer. No que tange aos aviões comerciais de 81 a 110 assentos, a concentração horizontal se verifica pela presença da Airbus, empresa na qual a Aérospatiale-Matra detém 37,9% das participações acionárias.

No mercado de aviões comerciais de 81 a 110 assentos, a British Aerospace além de participar deste mercado através de sua divisão direcionada para aviões regionais, também participa deste segmento por meio da Airbus, em que detém 20% das participações acionárias. Desta maneira, como a British Aerospace e a Aérospatiale-Matra são sócias na Airbus, devemos considerar que estas duas empresas não apresentam uma efetiva concorrência no mercado de aviões comerciais de 81 a 110 assentos. Assim sendo, para efeito desta análise, a concentração horizontal no segmento de aviões comerciais de 81 a 110 assentos é verificada tanto pela presença da Aérospatiale-Matra quanto pela presença da British Aerospace.

A Embraer ainda não atua no mercado de aviões corporativos. No entanto, está em fase de desenvolvimento seu projeto para fabricar aviões corporativos de tamanho supermédio, mercado em que já atua a Dassault Falcon Jet<2>, subsidiária da Dassault Aviation. Neste mercado de aviões corporativos, a Embraer até o presente momento não finalizou a fabricação de nenhuma aeronave, não tendo, portanto, participação de mercado. Contudo, quando este projeto vier a ser efetivado, haverá uma concentração horizontal derivada da união entre Embraer e Dassault Aviation. Desta forma, a possível fabricação, pela Embraer, de aeronaves corporativas de tamanho supermédio poderá influenciar as condições de concorrência neste mercado. Em outros termos, através desta operação a Dassault Aviation, uma das adquirentes da Embraer, poderá estar eliminando um potencial concorrente no mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio. Assim, se faz necessário avaliar esta possível concentração horizontal, o que será feito na seção 4.4.1 através da construção de alguns cenários de entrada da Embraer neste segmento produtivo.

Por último, observa-se que no mercado de serviços ao cliente, atuam praticamente todos os fabricantes de aeronaves e portanto tanto a Embraer quanto a Aérospatiale-Matra e a Dassault Aviation<3>. No entanto, a participação no mercado de prestação de serviços para clientes, por estar intrinsecamente ligada aos produtos fornecidos, é, em regra geral, proporcional à participação de mercado das empresas nos segmentos de produção de aviões. Por entender que os efeitos da operação sobre esse mercado derivarão dos efeitos da operação sobre os mercados de fabricação de aeronaves descritos acima, este Parecer interromperá a análise nesse ponto.

No mercado de trens de pouso e equipamentos hidráulicos atuam a Messier-Dowty, subsidiária da Snecma, e a Liebherr, empresa cuja associação com a Embraer para fins específicos está sendo negociada. Esta associação será tratada no momento em que essa associação tiver sido efetivada e apresentada ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência.

Assim, definem-se como mercados relevantes de produto para a análise das concentrações horizontais os aviões comerciais de 45 a 60 assentos, os aviões comerciais de 61 a 80 assentos e os aviões comerciais de 81 a 110 assentos e os aviões corporativos de tamanho supermédio.

Além da concentração horizontal nos mercados descritos acima, será necessário analisar as implicações das possíveis integrações verticais que venham a ocorrer entre as empresas adquirentes, especificamente Thomson-CSF (aviônicos – equipamentos eletroeletrônicos controladores das aeronaves) e a Snecma (motores e trens de pouso) e a Embraer.

Os aviônicos da Thomson-CSF que poderiam vir a substituir os atuais aviônicos utilizados em aeronaves da Embraer produzidos por outras empresas, segundo informações das Requerentes, são os seguintes: Horizontal Situational Indicator (HSI) e Attitude and Directional Indicator (ADI), painéis de controle e unidade eletrônica dos giroscópios e bússola, rádios VHF e UHF, unidade geradora de sinal de rádio, unidade de controle do flape/slat, Air Data Computer (ADC), sendo todos aviônicos utilizados no caça tático AMX.

Ainda em relação ao caça tático AMX, a empresa (***)<4> está desenvolvendo o projeto do radar de missão multimodo, que, tecnicamente, também poderia ser desenvolvido pela Thomson-CSF.

Outros produtos que criam integração vertical entre a Embraer e a Thomson-CSF são os seguintes produtos, fornecidos pela Thomson-CSF à Embraer:

- sistema de detecção "amigo/inimigo" (IFF-Interrogator Friend & Foe) para o 145 SIVAM" (plataforma produzida pela Embraer para o projeto SIVAM);
- os aviônicos do programa 145 Grécia (aviões de reconhecimento aéreo adquiridos pela força aérea grega junto à Embraer), no qual a Thomson-CSF é contratada juntamente com a

Ericsson<5>; e

- os rádios VHF/UHF dos aviões Tucano adquiridos pela Força Aérea Francesa.

Os equipamentos da Snecma, basicamente motores e trens de pouso, que poderiam vir a substituir os atuais equipamentos utilizados em aeronaves da Embraer produzidos por outras empresas, segundo informações fornecidas pelas Requerentes, são os seguintes:

- os motores do caça tático AMX;
- os motores dos aviões comerciais regionais da família ERJ – 130, 145, 170, 190/100 e 190/200;
- os motores dos aviões de reconhecimento que dão origem ao projeto SIVAM, pois os mesmos são originários dos aviões comerciais regionais ERJ-145; e
- os trens de pouso dos aviões comerciais regionais ERJ – 170, 190/100 e 190/200.

A Snecma. Ainda de acordo com as Requerentes, a Snecma, através de sua subsidiária Messier-Dowty, "fornece para a Embraer os trens de pouso para os aviões EMB-120 e AMX", o que constitui mais uma fonte de integração vertical oriunda da operação.

À exceção da seção 3.2, as seções seguintes tratarão dos efeitos da concentração horizontal verificada. A seção 6 tratará dos efeitos da integração vertical.

3.2 – Da dimensão geográfica

O que define a dimensão geográfica do mercado relevante são as opções, em termos de origem do produto, das quais dispõe o consumidor, de maneira econômica e tecnicamente viável. No que diz respeito às aeronaves comerciais, tanto aeronaves comerciais regionais quanto aeronaves corporativas, é economicamente e tecnicamente viável transportá-las de qualquer parte do mundo para qualquer outra, em período de tempo bastante reduzido e envolvendo baixos custos no transporte das mesmas. Dessa forma, define-se como mercado relevante geográfico para os mercados de aviões comerciais de 45 a 60 assentos, de aviões comerciais de 61 a 80 assentos e de aviões comerciais de 81 a 110 assentos, bem como de aviões corporativos de tamanho supermédio o mercado mundial.

Em relação aos mercados onde se originam a integração vertical entre a Embraer e as empresas Thomson-CSF e Snecma – aviônicos, motores e trens de pouso -, também podemos afirmar que é economicamente e tecnicamente viável transportá-los de qualquer parte do mundo para qualquer outra, em um período de tempo reduzido, com baixos custos de transporte. Desta maneira, podemos definir o mercado relevante geográfico para os mercados de aviônicos, motores para aviões e trens de pouso como o mercado mundial.

Ainda buscando referendar a determinação do mercado relevante geográfico para aeronaves e parte e equipamentos (motores, aviônicos e trens de pouso) como mundial, além dos baixos custos envolvidos no transporte destes produtos, temos que os mesmos estão desonerados do Imposto de Importação, estando sujeitos à alíquota de 0% (zero por cento) em decorrência da regra geral de tributação para produtos do setor aeronáutico<6>.

4. Participação de mercado das Requerentes

4.1 – Participação de mercado das Requerentes no mercado de aviões comerciais de 45 a 60 assentos

No cálculo das participações de mercado de aviões comerciais regionais de 45 a 60, 61 a 80 e 81 a 110 assentos foram construídas duas participações de mercado: uma com a Fokker e a Saab e outra excluindo a Fokker e a Saab. A determinação desta segunda metodologia, ou seja, o cálculo das participações de mercado expurgando-se os dados da Fokker e da Saab deveu-se ao fato destas empresas encontrarem-se com a fabricação de seus modelos encerradas. O cálculo que exclui as participações de Fokker e Saab reflete melhor as condições concorrenciais do mercado.

O quadro abaixo mostra a participação de mercado das Requerentes e de suas concorrentes no mercado relevante de aviões comerciais de 45 a 60 assentos.

Quadro II
Participações de mercado no segmento de aviões comerciais de 45 a 60 assentos

Mercado	Concorrentes	Participação de mercado antes da operação		Participação de mercado depois da operação	
		%	C4	%	C4
Aviões para uso comercial: 45-60 assentos	Bombardier	44,7		44,7	
	Embraer ATR	19,2	96,4%	39,8 (Embraer + ATR)	100%
		20,6			
	Saab	3,6		3,6	
Fokker	11,9		11,9		
Aviões para uso comercial: 45-60 assentos (sem a Fokker e a Saab)	Bombardier	52,9		52,9	
	Embraer ATR	22,72	100,0%	47,1 (Embraer + ATR)	100,0%
		24,38			

Fonte: Requerentes. Elaboração SEAE.

Analisando-se o Quadro II, no mercado de aviões comerciais de 45 a 60 assentos, verificou-se que o Grupo Aérospatiale-Matra passa de 20,6% do mercado (apenas ATR) a 39,8% (com ATR e Embraer). No mesmo mercado, o C4 passa de 96,4% para 100%. A participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra é incrementada significativamente, criando controle sobre parcela suficientemente alta do mercado para gerar a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado, segundo os parâmetros adotados no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE. No que diz respeito ao C4, embora passe a 100%, já era, anteriormente à operação, superior ao critério de 75%. Assim, não há nexo causal entre a operação em análise e o controle, por parte das empresas do setor, de parcela suficientemente elevada do mercado para viabilizar o exercício coordenado de poder de mercado. Da mesma forma, no cálculo onde foram excluídos os dados da Fokker e da Saab é percebida a ampliação da participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra conjuntamente com a Embraer, podendo ser mantido o resultado anterior. Dessa forma, prosseguir-se-á com a análise das condições de exercício unilateral de poder de mercado referente ao mercado de aviões comerciais regionais de 45 a 60 assentos.

Para melhor contextualizarmos o mercado de aviões comerciais de 45 a 60 assentos, iremos, no Quadro III, apresentar os modelos de aeronaves pertencentes a cada empresa deste segmento da aviação regional.

Quadro III
Modelos de aeronaves por empresa do segmento da aviação comercial regional de 45 a 60 assentos

Aviação Comercial Regional: 45 a 60 assentos	
Embraer	E145
Bombardier	CRJ-100/200 e DHC-8-300
ATR	ATR-42
Saab	Saab 2000
Fokker	Fokker 50

Fonte: Requerentes. Elaboração SEAE.

4.2 – Participação de mercado das Requerentes no mercado de aviões comerciais de 61 a 80 assentos

O quadro abaixo mostra a participação de mercado das Requerentes e de suas concorrentes no mercado relevante de aviões comerciais de 61 a 80 assentos.

Quadro IV
Participações de mercado no segmento de aviões comerciais de 61 a 80 assentos

Mercado	Concorrentes	Participação de mercado antes da operação		Participação de mercado depois da operação	
		%	C4	%	C4
Aviões para uso comercial: 61-80 assentos	Bombardier	22,4	87,7%	22,4	93,3%
	Embraer	5,6			
	ATR	35,3			
	(Embraer + ATR)	40,9			
	British Aerospace	21,6			
Fairchild Dornier	8,4	8,4			
Fokker	6,6	6,6			
Aviões para uso comercial: 61-80 assentos (sem a Fokker)	Bombardier	24,01	94,0%	24,01	100,0%
	Embraer	6,00			
	ATR	37,84			
	(Embraer + ATR)	43,84			
	British Aerospace	23,15		23,15	
Fairchild Dornier	9,0	9,0			

Fonte: Requerentes. Elaboração SEAE.

No mercado de aviões comerciais de 61 a 80 assentos, o Grupo Aérospatiale-Matra passa de 35,3%, através da ATR, a 40,9% (ATR e Embraer). Assim, embora a participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra tenha sido incrementada, não há nexos causal entre a operação em análise e a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado, pois o Grupo já detinha participação bem superior ao critério de 20%. Ademais, podemos considerar que o incremento na participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra em decorrência da operação em análise foi pequeno. O C4 passa de 87,7 para 93,3% não havendo também neste mercado nexos causal entre a operação e o controle, por parte das empresas, de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício coordenado de poder de mercado. No que tange à participação de mercado sem a presença da Fokker mantemos os resultados acima, ou seja, embora a participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra tenha sido ligeiramente incrementada, não há nexos causal entre a operação em análise e a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado, pois o Grupo já possuía participação substancialmente superior ao critério de 20%.

Apesar de considerarmos que não há nexos causal entre a operação em análise e a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado pela empresa concentrada, poderíamos aventar a possibilidade de que, como a Embraer é uma entrante neste mercado de aviões comerciais de 61 a 80 assentos, estaria sendo eliminado um concorrente potencial. A tabela abaixo mostra a evolução das participações nesse mercado durante a década de noventa.

Tabela II
Participações de mercado no mercado relevante de aviões comerciais regionais de 61 a 80 assentos (1990 - 1999)

Ano/Empresa	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Embraer	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Bombardier	0	0	0	0	0	0	2	6	22	22
British	25	31	36	31	32	32	34	33	27	22
Fairchild	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8
Fokker	0	0	0	7	11	14	13	10	8	7
ATR	75	69	64	62	57	54	51	50	42	35
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Requerentes.

A Tabela II mostra que, enquanto a Embraer é um entrante, a participação da ATR nesse mercado vem se reduzindo gradativamente, culminando ao longo de dez anos em uma perda de 50% de seu mercado. Dessa forma, a Aérospatiale-Matra, através de sua subsidiária ATR, não deverá eliminar a concorrência potencial deste mercado. Como a Aérospatiale-Matra tem apresentado uma redução de sua participação no mercado de aviões comerciais de 61 a 80 assentos, o que aponta para um declínio de suas atividades neste segmento da indústria aeronáutica, a operação de aquisição pela empresa francesa de ações da Embraer não representa a compra de um concorrente potencial. Assim, na operação em análise, não se evidencia que o Grupo Aérospatiale-Matra, em sua estratégia comercial de aquisição de

ações da Embraer, buscava eliminar um concorrente potencial no mercado de aviões comerciais de 61 a 80 assentos.

O Quadro V apresenta os modelos de aeronaves pertencentes a cada empresa neste segmento de aviões comerciais de 61 a 80 assentos.

Quadro V

Modelos de aeronaves por empresa do segmento da aviação comercial regional de 45 a 60 assentos

Aviação Comercial Regional: 61 a 80 assentos	
Embraer	ERJ-170
Bombardier	CRJ-700 e DHC-8-400
British Aerospace	ATP e Avro RJ70
Fairchild Dornier	728 JET
ATR	ATR-72
Fokker	Fokker 70

Fonte: Requerentes. Elaboração SEAE.

4.3 – Participação de mercado das Requerentes no mercado de aviões comerciais de 81 a 110 assentos

O quadro abaixo mostra a participação de mercado das Requerentes e de suas concorrentes no mercado relevante de aviões comerciais de 81 a 110 assentos.

Quadro VI

Participações de mercado no segmento de aviões comerciais de 81 a 110 assentos

Mercado	Concorrentes	Participação de mercado antes da operação		Participação de mercado depois da operação	
		%	C4	%	C4
Aviões para uso comercial: 81-110 assentos	Embraer¹	2,7	100,0%	19,0 (Embraer + Airbus + British Aerospace)	100,0%
	Airbus	10,8			
	British Aerospace	5,5			
	Boeing	56,2			
Aviões para uso comercial: 81-110 assentos (sem a Fokker)	Embraer	3,59	100,0%	25,26 (Embraer + Airbus + British Aerospace)	100,0%
	Airbus + British Aerospace	14,36 + 7,31			
	Boeing	74,73			
	Fokker	24,9			

Fonte: Requerentes. Elaboração SEAE.

Nota: 1 - Na concentração horizontal ocorrida no mercado de aviões comerciais de 81 a 110 assentos, conjuntamente com a Embraer e a Airbus colocamos a British Aerospace, pois esta empresa é uma das acionistas da Airbus, detendo 20% desta. Assim sendo, acreditamos que estas empresas deverão apresentar estratégias comerciais conjuntas.

A americana Boeing detém posição predominante neste segmento da indústria aerospacial, possuindo 56,2% das participações de mercado, sendo seguida pela Airbus, que é formada por um consórcio europeu, com 10,8%. Quando a Fokker é excluída da análise, a Boeing passa a deter 74,73% do mercado, enquanto a Airbus passa para 14,36%. Entre as empresas que formam este consórcio europeu estão a Aérospatiale-Matra, que é uma das adquirentes da Embraer, e a British Aerospace que também é produtora no segmento de aviões comerciais de 81 a 110 assentos. Assim, como afirmamos anteriormente, não devemos considerar que a Airbus e a British Aerospace apresentam estratégias comerciais divergentes, fazendo com que avaliemos conjuntamente a participação de mercado destas duas empresas.

No mercado de aviões comerciais de 81 a 110 assentos, a participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra, por meio da Airbus, somada à participação da British Aerospace passa de 16,3% para 19,0% (Airbus, British Aerospace e Embraer). Desta forma, apesar da participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra ser elevada, não é suficientemente alta para possibilitar o exercício unilateral de poder de mercado, segundo o critério de 20% do mercado relevante adotado pelo Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE. O C4 manteve-se no patamar de 100% não havendo neste mercado nexos causais entre

a operação e o controle, por parte das empresas, de parcela suficientemente alta de mercado para possibilitar o exercício coordenado de poder de mercado.

Todavia, os resultados acima modificam-se quando excluídas do cálculo as participações de mercado da Fokker. A ausência da Fokker eleva a participação do Grupo Aérospatiale-Matra, através da Airbus, conjuntamente com a participação da British Aerospace de 16,3 para 21,67%. Após a operação, a participação do Grupo Aérospatiale-Matra somada às participações da British Aerospace e Embraer passa de 19,0% para 25,26%. O C4 se mantém em 100%. Desta maneira, a exclusão da Fokker implicou em resultados significativamente diferentes, posto que a participação de mercado do Grupo Aérospatiale-Matra passa a ser de 25,26%, superando o critério de 20% adotado no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE. No que tange ao C4, como este continuou no patamar de 100%, a análise anterior é mantida, ou seja, não há neste mercado nexos causal entre a operação e o controle, por parte das empresas, de parcela suficientemente alta para possibilitar o exercício coordenado de poder de mercado.

O Quadro VII apresenta os modelos de aeronaves pertencentes a cada empresa neste segmento de aviões comerciais de 81 a 110 assentos.

Quadro VII
Modelos de aeronaves por empresa do segmento da aviação comercial regional de 81 a 110 assentos

Aviação Comercial Regional: 81 a 110 assentos	
Embraer	ERJ-190/100 e ERJ-190/200
British Aerospace	Avro RJ85 e Avro RJ100
Airbus	A318
Boeing	Boeing 717, 737-500 e 737-600
Fokker	Fokker 100

Fonte: Requerentes. Elaboração SEAE.

4.4 – Participação de mercado das Requerentes no mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio

O quadro abaixo mostra a participação de mercado das Requerentes e de suas concorrentes no mercado relevante de aviões corporativos de tamanho supermédio.

Quadro VIII
Participações de mercado no segmento de aviões corporativos supermédio

Mercado	Concorrentes	Participação de mercado antes da operação		Participação de mercado depois da operação	
		%	C4	%	C4
Aviões corporativos: Tamanho Supermédio	Embraer	0,0	86,0%	14,0	86,0%
	Dassault Falcon Jet	14,0		(Embraer + DFJ)	
	Cessna Aircraft Co.	26,0		26,0	
	Raytheon Aircraft	22,0		22,0	
	Bombardier	22,0		22,0	
Israel Aircraft Industrie	16,0	16,0			

Fonte: Requerentes. Elaboração SEAE.

Analisando o mercado relevante de aviões corporativos de tamanho supermédio, verifica-se que, atualmente, a Embraer ainda não produz aeronaves deste segmento. Assim sendo, sua participação de mercado é zero. Com base na participação de mercado atual, mesmo após a operação, a participação do Grupo Dassault Aviation, que é um dos adquirentes da Embraer, através de sua subsidiária Dassault Falcon Jet, não se alterou, permanecendo em 14%. Da mesma forma, o C4 continuou a apresentar o valor de 86%.

Contudo, é necessário avaliar as perspectivas de evolução do mercado, pois existe a possibilidade de que venha a ocorrer neste uma concentração horizontal, dado que a Embraer vem desenvolvendo o projeto de um avião corporativo de tamanho supermédio. Ademais, também devemos avaliar as perspectivas de mercado, no sentido de que a Embraer esteja sendo adquirida por ser um concorrente potencial. A seção 4.4.1 apresenta cenários de evolução de participação de mercado e os prováveis impactos em termos de concorrência.

4.4.1 – Cenários de participação de mercado das Requerentes no mercado de aviões corporativos (executivos)

Atualmente, como foi apontado anteriormente, a Embraer encontra-se desenvolvendo o projeto do avião corporativo da categoria *supermidsize*, ou tamanho supermédio, que seria o modelo ECJ-135. Por outro lado, a Embraer também está avaliando a possibilidade de se inserir no mercado de aviões corporativos de tamanho grande (*large*), embora, neste segmento, a empresa ainda se encontre na fase de estudos preliminares e de análise do mercado. Desta forma, dada a relevância do mercado de aviões corporativos, buscaremos construir cenários para a entrada da Embraer neste mercado. Dada a incipiência do projeto relacionado aos aviões corporativos de grande porte, serão construídos cenários apenas para os aviões corporativos do segmento supermédio^{<7>}.

Quadro IX

Cenários para entrada da Embraer no mercado de aviões corporativos de porte supermédio

Cenário 1: Embraer com 5% do mercado de aviões corporativos (supermédio)				
Concorrentes	Previsão de mercado antes da operação		Previsão de mercado depois da operação	
	%	C4	%	C4
Embraer	5,0		18,3	
Dassault Falcon Jet	13,3		(Embraer+Dassault)	
Cessna Aircraft Co.	24,7	81,7	24,7	84,8
Raytheon Aircraft	20,9		20,9	
Bombardier	20,9		20,9	
Israel Aircraft Industries	15,2		15,2	
Cenário 2: Embraer com 10% do mercado de aviões corporativos (supermédio)				
Concorrentes	Previsão de mercado antes da operação		Previsão de mercado depois da operação	
	%	C4	%	C4
Embraer	10,0		22,6	
Dassault Falcon Jet	12,6		(Embraer+Dassault)	
Cessna Aircraft Co.	23,4	77,4	23,4	85,6
Raytheon Aircraft	19,8		19,8	
Bombardier	19,8		19,8	
Israel Aircraft Industries	14,4		14,4	
Cenário 3: Embraer com 15% do mercado de aviões corporativos (supermédio)				
Concorrentes	Previsão de mercado antes da operação		Previsão de mercado depois da operação	
	%	C4	%	C4
Embraer	15,0		26,9	
Dassault Falcon Jet	11,9		(Embraer+Dassault)	
Cessna Aircraft Co.	22,1	74,5	22,1	86,4
Raytheon Aircraft	18,7		18,7	
Bombardier	18,7		18,7	
Israel Aircraft Industries	13,6		13,6	

Fonte: Elaborada pela SEAE a partir de dados do mercado de aviões corporativos supermédios fornecidos pelas Requerentes.

Analisando-se o Quadro IX, percebe-se que nos cenários onde são conferidos à Embraer 5% e 10% do mercado, o Grupo Dassault Aviation, através de sua subsidiária Dassault Falcon Jet, passará, respectivamente, de 13,3% para 18,3% e de 12,6% para 22,6%. Quanto ao C4, este será incrementado tanto no cenário de 5% quanto no cenário de 10%, passando, respectivamente, de 81,7% para 84,8% e de 77,4% para 85,6%. Assim, a participação de mercado do Grupo Dassault Aviation será ampliada em ambos os cenários. Entretanto, enquanto a participação de mercado do Grupo Dassault Aviation no cenário de 5%, segundo os critérios estabelecidos no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE, não implicará no controle de parcela suficientemente alta do mercado para gerar a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado, no outro cenário, onde a Embraer passa a deter 10% das participações do mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio, a nova participação de mercado do Grupo Dassault Aviation criará controle sobre parcela suficientemente alta do mercado para gerar a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado. No que diz respeito ao C4, embora o mesmo tenha sido ampliado em ambos os cenários, os mesmos já eram, anteriormente à operação, superiores ao critério de 75%. Desta forma, não há nexo causal entre a operação em análise e o controle, por parte das empresas do setor, de parcela suficientemente elevada do mercado para viabilizar o exercício coordenado de poder de mercado, sendo esta observação válida para os dois cenários.

No terceiro cenário, onde a Embraer detém 15% do mercado, o Grupo Dassault Aviation passa de 11,9% do mercado para 26,9% - Dassault Aviation e Embraer. Já o C4 passa de 74,5% para 86,4%. Neste cenário, da mesma forma que no segundo cenário - Embraer detendo 10% do mercado -, a participação de mercado novamente obtida pelo Grupo Dassault Aviation criará controle sobre parcela suficientemente alta do mercado para gerar a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado, ainda segundo os critérios adotados no Guia para análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE. Contudo, neste terceiro cenário, a potencial concentração horizontal é ampliada, quando comparada com o segundo cenário, respectivamente, 26,9 e 22,6%. No que se refere ao C4, a análise é mantida, ou seja, apesar dele ter sido incrementado, antes da operação o mesmo já era superior ao critério de 75%. Desta forma, não há nexo causal entre a operação em análise e o controle, por parte das empresas do setor, de parcela suficientemente elevada do poder de mercado para viabilizar o exercício coordenado de poder de mercado. Então, de acordo com o exposto acima, prosseguir-se-á a análise das condições para o exercício de poder de mercado referente ao mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio, baseando-se no cenário no qual a Embraer possuiria 15% das participações deste mercado.

5. Condições para o exercício de poder de mercado

5.1 Importações

Dado que o mercado relevante geográfico para os três mercados relevantes de produto é mundial, as importações não devem ser consideradas como uma fator inibidor do exercício de poder de mercado.

5.2 Condições de entrada

O tempo necessário para o desenvolvimento de uma aeronave é superior ao critério de dois anos estabelecido no Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE e, desta forma, a entrada não poderá se dar em um prazo razoável. Assim, a entrada no mercado para pesquisa, desenvolvimento, produção e comercialização de aeronaves comerciais regionais de 45 a 60 e 81 a 110 assentos, bem como de aviões corporativos de tamanho supermédio não poderá ocorrer em tempo suficientemente curto para que se possa deter os possíveis efeitos adversos sobre a concorrência resultantes da operação em análise.

Grande parte das barreiras à entrada existentes na indústria aeroespacial têm origem nos elevados custos de instalação de uma nova planta, que vão desde a construção das edificações até o valor dos equipamentos necessários ao desenvolvimento da indústria. Outras fontes de barreiras à entrada na indústria aeroespacial, que podem ser consideradas as principais barreiras desta indústria, são os elevados gastos necessários para o desenvolvimento de projetos, bem como os também elevados gastos com tecnologia, que vão desde os processos de certificação de produtos e serviços até a aquisição de novos equipamentos (bens de capital em geral) e materiais<8>. Particularmente no que tange ao desenvolvimento de novos produtos, temos que, por muitas vezes, a participação governamental através do financiamento destes projetos é essencial, corroborando mais uma vez a tese de que o setor produtivo representado pela indústria aeroespacial apresenta substanciais barreiras a entrada.

Na indústria aeroespacial, os gastos com pesquisa e desenvolvimento são da ordem de 8 a 15% do faturamento das empresas. Além disso, os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, que são essenciais nesta indústria, trazem consigo um alto grau de riscos e incertezas. Por último, dadas as especificidades técnicas inerentes à indústria aeroespacial, temos neste setor a necessidade de uma mão-de-obra altamente qualificada. Assim, todos estes fatores, o montante dos gastos com pesquisa e desenvolvimento, as incertezas e riscos inerentes à indústria e a qualificação da mão-de-obra, fazem com que a indústria aeroespacial apresente elevadas barreiras à entrada.

Desta forma, não se considera a possibilidade de entrada como um fator inibidor do exercício unilateral de poder de mercado nos mercados relevantes em análise – aviação comercial regional para aeronaves de 45 a 60 e 81 a 110 assentos e aviação corporativa de tamanho

supermédio. Portanto, na próxima seção, avaliaremos a efetividade da rivalidade entre os concorrentes nestes três mercados relevantes em análise.

5.3 Rivalidade

A efetividade da concorrência entre a empresa concentrada e seus rivais, segundo o Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE, "pode converter para pouco provável o exercício de poder substancial de mercado ainda que as importações não sejam expressivas e a entrada não seja *fácil* nem suficiente". Por outro lado, maior será a probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado, quando os consumidores não puderem desviar suas demandas para provedores de bens substitutos, tendo isto lugar quando, de acordo com o Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração, "as características técnicas dos produtos são bastante rígidas, quando a marca do produto é o principal fator de decisão do consumidor, ou quando as informações sobre as distintas combinações de preço e qualidade disponíveis no mercado são de difícil compreensão."

Na indústria aeroespacial os critérios para a aquisição de aeronaves são basicamente dois: as especificações técnicas e a viabilidade econômica do negócio. Entretanto, basicamente no que tange às aeronaves civis, dada uma proposta de compra de aviões, os ofertantes apresentarão produtos relativamente substitutos. Assim, a decisão do demandante por um ou outro ofertante recairá sobre a viabilidade econômica, o que implica que as especificações técnicas não são limitadoras da efetividade da rivalidade entre os concorrentes. Ademais, as questões de marca e assimetria de informações não caracterizam o mercado de aeronaves civis. No que tange à marca, esta não se aplica a esta indústria, pois por ser a mesma formada tão somente por grandes *players*, todos têm suas respectivas marcas difundidas no mercado mundial. Já no que concerne à assimetria de informações, este argumento também não se aplica aos mercados relevantes de aeronaves comerciais regionais de 45 a 60 e 81 a 110 assentos, bem como no mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio, pois nestes mercados, tal como os produtores, os compradores também representam grandes *players* e, desta forma, apresentam elevada capacidade técnica para inferir sobre as combinações de preço e qualidade disponíveis das aeronaves. Assim, nem marca e nem informações sobre preço e qualidade são fatores restritivos da efetividade da rivalidade na indústria aeroespacial.

5.3.1 - Rivalidade no mercado de aviões comerciais de 45 a 60 assentos

No segmento de aviões comerciais regionais de 45 a 60 assentos, o principal competidor das Requerentes, a Bombardier, possui 44,7% do mercado, sendo que esta participação refere-se ao mercado no qual atuam além da Bombardier e da Embraer, a ATR, a Fokker e a Saab. Quando retiramos a Fokker e a Saab do cálculo, a participação de mercado da Bombardier se eleva para 52,9%. Assim, pela participação de mercado da Bombardier, percebemos que esta empresa canadense é um efetivo rival para a Embraer. Uma comprovação desta rivalidade pode ser vista nas recentes disputas envolvendo os Governos brasileiro e canadense que, respectivamente, representam os interesses da Embraer e da Bombardier no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC)[<9>](#).

5.3.2 - Rivalidade no mercado de aviões comerciais de 81 a 110 assentos

No mercado de aviões comerciais regionais de 81 a 110 assentos temos como maior concorrente das Requerentes a Boeing, que controla acima de 50% deste segundo mercado[<10>](#). A Boeing, dada a sua elevada capacidade técnica e financeira e por deter uma marca reconhecida mundialmente, é um concorrente efetivo das Requerentes, o que nos permite dizer que para o mercado relevante de aviões comerciais de 81 a 110 assentos a operação em análise não implica na probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado.

5.3.3 - Rivalidade no mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio

No mercado relevante de aviões corporativos de tamanho supermédio, através do segundo cenário e, principalmente, através do terceiro cenário, construídos na seção 4.4.1 deste Parecer, percebemos que a operação em análise gera uma potencial probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado por parte do Grupo Dassault Aviation – Dassault Falcon Jet e Embraer. Porém, este exercício unilateral de poder de mercado por parte do Grupo Dassault Aviation poderá ser inviabilizado pela presença de efetivos rivais, entre os quais estão a Cessna Aircraft Co., Raytheon Aircraft, Bombardier e Israel Aircraft Industries (IAI), que possuem, respectivamente, 26, 22, 22 e 16% do mercado atual de aviões corporativos de tamanho supermédio, segundo dados das Requerentes.

Precisando a efetividade da rivalidade no mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio, é percebido que este segmento da indústria aeroespacial é representado por um alto grau de diferenciação de produto. Assim, neste mercado, a efetividade da rivalidade entre os concorrentes se apresenta na forma de uma concorrência monopolística, ou seja, a concorrência entre as empresas do segmento se dá via uma crescente e contínua diferenciação do produto^{<11>}. Assim, os concorrentes deste mercado de aviões corporativos de tamanho supermédio auferirão maiores retornos de seus investimentos não pelo exercício unilateral de poder de mercado, mas pela contínua diferenciação de seus produtos, tanto em termos tecnológicos quanto em termos de qualidade do produto.

Ademais, o mercado de aviões corporativos, ou executivos, não é marcado por rigidez em relação à marca do produto, nem por assimetrias de informações quanto às distintas combinações de preço e qualidade do produto, pois, tanto produtores quanto consumidores deste segmento são representados por grandes atores. Desta maneira, os produtores de aviões corporativos de tamanho supermédio - Cessna, Bombardier, Raytheon e Israel Aircraft Industries, além da própria Embraer (em breve) e Dassault Falcon Jet - já possuem marcas amplamente divulgadas no mercado, o que possibilita que uma marca seja substituída da outra. Pelo lado dos consumidores, como estes representam grandes atores, normalmente grandes empresas, os mesmos terão condições de obter razoáveis informações sobre as distintas combinações de preço e qualidade, possibilitando uma maior eficiência na decisão de compra da aeronave. Sendo assim, estes dois fatores, inflexibilidade quanto a marca do produto e assimetrias informacionais quanto a combinações de preços e qualidade do produto, não estão presentes no segmento de aviões corporativos de tamanho supermédio, o que vem a minimizar a probabilidade de exercício unilateral de poder de mercado pela empresa concentrada (Embraer e Dassault Aviation).

Desta maneira, a operação em análise não gera a probabilidade, por parte da empresa concentrada (Dassault Aviation e Embraer), de exercício unilateral de poder de mercado no mercado de aviões corporativos (executivos) de tamanho supermédio, devido à efetividade da rivalidade entre as concorrentes neste mercado.

6. Risco da integração vertical derivada do Ato

Conforme o Guia da SEAE, "em casos de verticalização, a probabilidade do poder substancial de mercado ser exercido unilateralmente pela empresa concentrada aumenta à medida em que a concentração possibilite o aumento de custos dos rivais ou a redução artificial de seus preços, diminuindo a efetividade da rivalidade no mercado." Para tanto, será considerado "até que ponto o insumo (...) é essencial para os competidores da empresa concentrada." Os insumos envolvidos na operação em tela que serão objeto de análise são os aviônicos produzidos pela Thomson-CSF e os motores e trens de pouso produzidos pela Snecma, insumos estes que formam o risco da integração vertical derivada do ato.

Entretanto, antes de serem analisados os riscos da integração vertical derivada do ato, tanto para os produtores de insumos (*upstream*) quanto para os produtores de aeronaves (*downstream*), determinaremos o processo de aquisição de peças, partes e componentes na indústria aeroespacial, tanto em sua área de defesa quanto no segmento de aviões comerciais.

Na área de defesa o demandante da aeronave possui uma elevada capacidade de escolha sobre as peças, partes e equipamentos a serem utilizadas na confecção das aeronaves e, por

muitas vezes, desenvolve conjuntamente com a empresa do setor aeroespacial a própria aeronave. Então, voltando-se para a economia brasileira, onde os únicos demandantes dos aviões militares são as Forças Armadas, temos uma alta interveniência destas na escolha das peças, partes e equipamentos a serem utilizados na confecção de suas aeronaves. Particularmente a Força Aérea Brasileira, de acordo com o que foi apontado pelo Comando da Aeronáutica<12>, determina os equipamentos a serem instalados em suas aeronaves através de três critérios:

- 1) – "Para os equipamentos de categoria "A", a Aeronáutica realiza uma avaliação dos fornecedores cujos produtos atendem aos requisitos impostos e, por meio do seu Departamento de Pesquisas e Desenvolvimento – DEPED, realiza o processo de seleção e de aquisição do produto, que é entregue à EMBRAER para a instalação na aeronave, sob os termos e as condições anteriormente negociados com pela Aeronáutica";
- 2) – "Para os equipamentos de menor importância operacional, mas de relevante valor tecnológico, classificados como de categoria "B", A EMBRAER apresenta à Aeronáutica, para decisão, uma lista dos possíveis fornecedores, contendo os seus termos e condições";
- 3) – "Para os demais itens, classificados como de categoria "C", tais como bombas de combustível, hidráulicas, etc., o critério é o de buscar a máxima padronização com as demais aeronaves já existentes no acervo da Força Aérea Brasileira."

No que se refere à área comercial além de soluções convencionais, existem soluções específicas que são atreladas ao desenvolvimento de um projeto, ou seja, que são atreladas ao desenvolvimento de uma aeronave. Sendo assim, uma peça, parte ou equipamento é desenvolvido para atender aos requisitos técnicos de uma aeronave também em desenvolvimento e, desta forma, gera-se um alto grau de dependência entre o insumo e a aeronave. Porém, antes de se chegar à solução escolhida - a peça, parte ou equipamento a ser utilizado na aeronave – várias etapas deverão ser cumpridas: preparação dos requisitos operacionais, que determinam os requisitos de alto nível para os principais componentes (*HRL – High Level Requirement*); envio das propostas aos parceiros potenciais (*Request for Proposal*); recebimento e análise das propostas técnicas e comerciais dos potenciais parceiros; pré-seleção dos parceiros potenciais (*short-list*); e, finalmente, ocorre a escolha do parceiro de risco segundo os critérios de melhor solução técnica, melhor proposta comercial, melhores prazos e maior qualificação técnico-industrial dos potenciais parceiros de risco.

Voltando aos riscos da integração vertical derivada do ato, os aviônicos produzidos pela Thomson-CSF e os motores e trens de pouso produzidos pela Snecma não podem ser tomados como essenciais para os concorrentes, pois os mesmos apresentam substitutos próximos produzidos por outras empresas.

Em relação aos aviônicos da Thomson-CSF podem ser consideradas como alternativas os componentes produzidos pelas seguintes empresas: Tectelcom, Elebra, Aeroeletrônica, Elbit, Racal, Silicon Graphics e Honeywell. Para os motores da Snecma teríamos como alternativas a GE, Rolls-Royce e Pratt & Whitney, enquanto para trens de pouso seriam aqueles provenientes da B.F. Goodrich/Menasco e Liebherr. Desta maneira, a empresa concentrada, em decorrência da existência de outras empresa produtoras dos insumos em questão, não poderá fechar o mercado para as empresas produtoras do bem final, ou seja, das empresas produtoras de aviões. Assim sendo, a integração vertical derivada do Ato não irá gerar o chamado *upstream foreclosure*.

Do outro lado, temos o chamado *downstream foreclosure*, que é o fechamento de mercado decorrente de práticas comerciais, incluindo entre estas as fusões, que reduzem ou limitam o acesso de produtores de insumos intermediários ao produtor do bem final<13>, que na operação em tela são as aeronaves comerciais e militares. Da mesma forma que foi analisado no *upstream foreclosure*, os produtores de insumos intermediários para a Embraer também apresentam outros compradores na parte final da cadeia produtiva. Assim, todo potencial concorrente da Embraer é um potencial comprador dos insumos intermediários produzidos para a empresa concentrada. Desta maneira, particularmente para os mercados da aviação

civil, as participações de mercado dos concorrentes da empresa concentrada, basicamente Embraer e Aérospatiale-Matra, seriam estimativas dos mercados que poderiam ser obtidos pelos produtores de insumos intermediários da Embraer. Com isso, no mercado de aviões comerciais de 45 a 60 assentos os fornecedores de insumos para a Embraer teriam a possibilidade de vender suas peças e equipamentos para a Bombardier, que detém 52,9% deste mercado; no mercado de aviões comerciais de 61 a 80 assentos os fornecedores de insumos para a Embraer poderiam disputar 56,16% deste mercado, que é subdividido entre a Bombardier (24,01%), British Aerospace (23,15%) e Fairchild Dornier (9,0%); e no mercado de aviões comerciais de 81 a 110 assentos os fornecedores de peças e equipamentos para a Embraer poderiam vir a produzir estes insumos para a Boeing, que detém 74,73% deste mercado<14>.

Em relação ainda ao fechamento de mercado para os vendedores de insumos intermediários da Embraer, basicamente no que se refere à área de defesa, deve ser apontado as ponderações de um fornecedor de aviônicos para a empresa concentrada<15>:

"Obviamente que a Thomson tentará colocar seus produtos nas próximas aeronaves que a EMBRAER venha a fabricar, mas quem especifica o equipamento aviônico é o cliente, e a FAB não se deixará influenciar por considerações comerciais de interesse da Thomson e/ou EMBRAER, mas sim por seus próprios requisitos operacionais e outros aspectos de sua exclusiva alçada."

Continuando de acordo com o fornecedor de aviônicos da Embraer:

"No caso de aeronaves fabricadas pela EMBRAER vendidas para o exterior, mais uma vez caberá a cada cliente especificar o pacote aviônico de sua preferência, e nesse ponto sem dúvida a EMBRAER/Thomson procurarão influenciar os clientes para escolher equipamento Thomson. *Essa influência, entretanto, é de consequência relativa, pois usualmente pesarão mais considerações técnicas e comerciais de cada pacote, não podendo o fabricante do avião forçar demais sob pena de eventualmente perder o negócio. Na economia global que hoje impera em todo o mundo, não é raro ver fabricantes de aviões de determinada nacionalidade oferecerem aviônicos de várias fontes, procedentes de diversos outros países*".
(grifos nossos)

Também devem ser feitas considerações acerca do risco de fechamento de mercado, em decorrência da operação em análise, dos produtores nacionais de peças, partes e componentes para a Embraer. Primeiramente, deve ser apontado que a análise se restringe às peças, partes e componentes produzidos pela Snecma e Thomson-CSF e Snecma, ou seja, trens de pouso, motores e aviônicos.

No que se refere aos trens de pouso, a operação não oferece risco ao fechamento de mercado no *upstream*, pois as empresas brasileiras, excetuando-se a própria Embraer, não produzem este tipo de equipamento.

Em relação aos motores, no Brasil, a (***) e a (***) são as principais prestadoras potenciais de serviços de revisão e reparos em motores à Embraer. No entanto, nem a (***) e nem a (***) são produtoras de motores, implicando que a Embraer não adquire motores destas subsidiárias da (***) e da (***). Como suas principais atividades são a prestação de serviços de reparos e de revisões em motores aeronáuticos produzidos por suas matrizes, os principais demandantes de seus serviços são os proprietários de aeronaves que utilizam motores produzidos pelas (***) e pela (***). Também deve ser considerado que a (***) tem como clientes a Força Aérea Brasileira, além de empresas de aviação e transportadores de carga<16>. Já a subsidiária brasileira da (***) é uma base operacional não somente para o Brasil, mas também para os demais países da América do Sul.

Em relação ao mercado mundial de motores, e seus reflexos sobre as empresas (***) e (***), a associação entre a Embraer e a Snecma não terá efeitos substanciais no sentido de fechar o mercado de motores para as empresas (***) e (***) e, conseqüentemente, para suas subsidiárias brasileiras. Enquanto a (***) é fornecedora dos motores dos aviões (***), a (***) fornece os motores para os aviões (***). Uma vez desenvolvido o motor para uma determinada aeronave, a troca de fornecedor de motores para esta mesma aeronave apresentaria custos significativos. Segundo as Requerentes, a troca de fornecedor para os motores dos aviões da linha ERJ-145 teria um custo estimado de US\$ 60 milhões. Assim, enquanto a Embraer continuar utilizando motores da (***) e da (***), suas subsidiárias, (***) e (***), não deverão ser afetadas. Como a vida média de fabricação de um modelo de aeronave é de 20 anos, e a continuidade destes modelos no mercado é de algo em torno de mais 10 anos, a (***) e a (***) poderão prestar serviços em motores de aeronaves fabricadas pela Embraer por pelo menos mais 20 anos, pois os aviões (***) ainda não entraram em operação e os modelos (***) entraram em operação, respectivamente, em (***) e (***)).

O último segmento da indústria aeroespacial nacional que poderia apresentar alguns riscos de fechamento de mercado, em decorrência da operação em análise, é o setor de aviônicos. As empresas brasileiras que atuam neste setor atendem, prioritariamente, a área de defesa. Assim sendo, a existência de demanda por estes componentes produzidos pelas empresas nacionais de aviônicos dependerá, basicamente, das decisões da Força Aérea Brasileira, conforme apontado anteriormente. Desta forma, no segmento de aviônicos de defesa, a operação em análise não implicará no fechamento de mercado para os produtores nacionais destes equipamentos.

Assim, tanto na área de defesa quanto na área comercial é demonstrado que a possível integração vertical derivada do Ato em análise não deverá implicar em efeitos danosos às práticas concorrenciais, pois enquanto na área de defesa a decisão sobre os insumos a serem utilizados na confecção das aeronaves parte do demandante, na área comercial os insumos escolhidos para o desenvolvimento das aeronaves tem origem em uma série de critérios técnicos-comerciais.

7. Da recomendação

A operação aqui analisada refere-se à aquisição, pelas empresas francesas Aérospatiale-Matra, Dassault Aviation, Thomson-CSF e Snecma, de 20% das ações ordinárias da Embraer, empresa que atua em vários ramos de atividade da indústria aeroespacial, mas com maior relevância na aviação comercial regional e na área de defesa, basicamente aviões militares.

Como o consórcio francês possui atividades no mesmo segmento produtivo da Embraer, ou seja, na indústria aeroespacial, foi verificada a ocorrência de concentrações horizontais em quatro mercados relevantes (três efetivas e uma potencial), bem como a ocorrência de integrações verticais. Entretanto, as concentrações horizontais não ensejam a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado, pois, enquanto no mercado relevante de aviões comerciais de 61 a 80 assentos não foi verificado nexos causal entre a operação em análise e a possibilidade de exercício unilateral de poder de mercado, nos mercados relevantes de aviões comerciais de 45 a 60 e 81 a 110 assentos e aviões corporativos de tamanho supermédio a efetividade da rivalidade constitui um impeditivo ao exercício unilateral de poder de mercado. Ademais, nos quatro mercados relevantes não houve nexos causal entre a operação em análise e o exercício coordenado de poder de mercado.

Da mesma forma, a integração vertical derivada da operação não gera a possibilidade de exercício de poder de mercado, pois não foi identificado o fechamento de mercado para os produtores de peças, partes e equipamentos para a indústria aeroespacial e nem para os demais produtores de aeronaves no mercado mundial.

Por último, através desta análise não foi identificada a existência da formação de uma estratégia comercial entre a Embraer e o grupo de empresas francesas que fosse danosa à concorrência. Portanto, este Parecer considera que o Ato em questão não implicou em efeitos

prejudiciais aos níveis de bem-estar da economia brasileira. Isto posto, sugere-se a aprovação do Ato sem restrições.

À consideração superior

FERNANDO ANTÔNIO RIBEIRO
SOARES
Assessor da Coordenação-Geral
FRANCISCO DE ASSIS LEME FRANCO
Coordenador-Geral de Serviços Público e
Infra-Estrutura

De acordo

PAULO CORRÊA
Secretário-Adjunto
CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico

Notas:

<1> As empresas francesas.

<2> Está em fase de desenvolvimento o ECJ-135, representante da família de aviões corporativos de tamanho supermédio. Na família de aviões corporativos de tamanho grande se encontra na fase de estudos preliminares o ECJ-170.

<3> Das quatro empresas francesas que estão adquirindo 20% das ações ordinárias da Embraer, a Aérospatiale-Matra e a Dassault Aviation são as que produzem aeronaves.

<4> Empresa produtora de aviônicos, subsidiária do Grupo (***)

<5> Neste programa, segundo as Requerentes, a Embraer é fornecedora da plataforma, ou seja, do avião. No restante, ainda segundo as Requerentes, "a Embraer instala e integra o pacote aviônico tático de comunicação, o Data Link e o IFF que pertencem a Thomson-CSF", sendo estes comprados pela Força Aérea Grega.

<6> Ver Apêndice 2 e Capítulo 88 da Tarifa Externa Comum – TEC. Aduaneiras, 3ª Edição.

<7> Entretanto, devemos ressaltar que caso a Embraer opte pelo desenvolvimento, fabricação e comercialização do avião corporativo de tamanho grande, após realizadas todas suas análises e estudos relativos a este avião, haverá uma forte concentração, pois a Dassault Aviation, uma das adquirentes da Embraer, controla atualmente 48% deste mercado.

<8> Para exemplificar estes gastos, a Embraer, no desenvolvimento de seu avião de 70 lugares, que também dará origem aos aviões de 90 e 108 lugares, respectivamente, ERJ-170, ERJ-190/100 e ERJ-190/200, está gastando 750 milhões de dólares.

<9> Nas disputas na OMC, o Canadá acusa o Brasil de subsidiar as exportações dos aviões comerciais regionais da Embraer através do Programa de Financiamento às Exportações (Proex), que realiza uma equalização entre as taxas de juros brasileiras e internacionais. Neste programa, os compradores de aviões da Embraer, entre os quais figura o avião comercial regional de 45 a 60 assentos, recebem do Governo brasileiro um financiamento com taxas de juros que variam de 3,5 a 3,8% ao ano com prazo de 15 anos, o que, segundo a Bombardier, reduz em mais de dois milhões de dólares o valor da aeronave da empresa brasileira. O Brasil por sua vez questiona a concessão de subsídios pelo Governo canadense à Bombardier, tanto pelo governo federal quanto pelos governos provinciais. Entre estes subsídios canadenses se destacam o *Technology Partnerships Canada* e o *Canada Account*, além da concessão de empréstimos e da existência de fundos regionais.

<10> Como apontado anteriormente, a Boeing detém 56,2% das participações de mercado quando este é avaliado com a presença da Fokker e 74,73% quando este é avaliado excluindo-se as participações da Fokker.

<11> Devemos ressaltar que um mercado que apresenta uma estrutura de concorrência monopolística apresentará, ao menos em uma perspectiva teórica, lucros extraordinários iguais a zero no longo prazo.

<12> Ofício n.º 22/CHGC/208 de 10 de fevereiro de 2000 proveniente do Gabinete do Comandante da Aeronáutica.

<13> Tirole, Jean. (1988). *The theory of industrial organization*. The MIT Press.

<14> Dados de participações de mercado onde não estão incluídos a Fokker e a Saab.

<15> (***)

<16> A (***) em resposta ao ofício n.º 096/COGSI/SEAE-MF, de 10 de janeiro de 2000, assim comentou seu relacionamento comercial com a Embraer: "Em atendimento à solicitação contida no referido Ofício, vimos pela presente informar a Vossa Senhoria que é extremamente reduzido o volume de transações comerciais envolvendo a EMBRAER e a (***) (...)."



Home



seae@fazenda.gov.br



**Ministério
da Fazenda**