



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico
Coordenação Geral de Produtos Industriais

Parecer N.º 277 COINP/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 08 de outubro de 2001.

Referência: Ofício N.º 274/00 SDE/GAB, de 18 de janeiro de 2000.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO
N.º 08012.000345/00-55.

Requerentes: *Holdercim Brasil S.A. e
Betontex Serviços de Concretagens Ltda.*

Operação: Aquisição, pela Holdercim Brasil
S.A., de 23% do capital social da Betontex
Serviços de Concretagem Ltda.

Recomendação: Aprovação, sem restrições.

Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do artigo 54, da Lei 8884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas HOLDERCIM BRASIL S.A. e BETONTEX SERVIÇOS DE CONCRETAGENS LTDA.

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

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

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

1– Das Requerentes

1.1- Holdercim Brasil S.A.

A Holdercim Brasil S.A., doravante Holdercim, é uma sociedade por ações com sede no estado de São Paulo que atua na Indústria de Minerais Não Metálicos, ofertando cimento, cal, brita e serviços de concretagem.

A Holdercim pertence ao Grupo Holderbank, de nacionalidade suíça, que atua no setor de Extração Mineral (calcário), na Indústria de Produtos Minerais Não Metálicos (cimento, cal e concretagem) e na Indústria Química e Petroquímica (diversos). O faturamento do grupo, no ano 2000, foi de R\$ 774 milhões no Brasil.

Entre os anos de 1998 e 2000 a requerente adquiriu ações da Açominas, adquiriu parte dos ativos da Concreton Serviços de Concretagem Ltda., constituiu a Betonserv Serviços de Concretagem Ltda. para adquirir a Intermix Engenharia de Concreto Ltda. e aumentou a participação do capital das empresas Brasmix Engenharia de Concreto S.A. e Topmix.

1.2- Betontex Serviços de Concretagem Ltda.

A Betontex Serviços de Concretagem Ltda., doravante Betontex, é uma sociedade por quotas de responsabilidade limitada, com sede em Curitiba, que atua na Indústria de Produtos Minerais Não Metálicos, ofertando serviços de concretagem.

A Betontex pertence ao Grupo Moro, de nacionalidade brasileira, que atua na Indústria de Produtos Minerais Não Metálicos (serviços de concretagem) e no setor de Construção Civil (incorporadoras e construtoras). O faturamento do Grupo, no ano 2000, foi de R\$ 63 milhões no Brasil.

2– Da Operação

A Holdercim adquiriu, em 17 de dezembro de 1999, 1.500.000 quotas sociais, no valor de R\$ 1,00 cada, totalizando R\$ 1,5 milhão, representativas de 23% do capital social da Betontex. As quotas foram adquiridas do Grupo Moro, controlador da empresa. A operação foi de âmbito nacional e foi enquadrada no art. 54 pelo fato do faturamento dos grupos serem superiores a R\$ 400 milhões.

Segundo as requerentes, a operação faz parte da estratégia do Grupo Holderbank de reforçar sua atuação no mercado de serviços de concretagem. A Betontex, por sua vez, visa, uma maior profissionalização na sua atuação em serviços de concretagem, aumentando sua competitividade neste setor e outras vantagens decorrentes da associação com um grande grupo internacional, com vasta experiência nos mercados de produção de cimento e serviços de concretagem, tais como intercâmbio de informações e reforço de credibilidade.

A composição das quotas da Betontex, antes e após a operação, apresenta-se no quadro I seguinte.

QUADRO I - COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA DA BETONTEX

Acionistas	Antes da operação	Após a operação
Moro S.A. Construções Civis	96,4%	73,4%
Moro Empreendimentos e Participações S.A.	3,6%	3,6%
Holdercim Brasil S.A.	----	23%
Total	100%	100%

Fonte: Requerentes

Apesar da Holdercim ter adquirido a participação minoritária da Betontex, o setor de cimento, por ser de extrema importância para o mercado brasileiro, com empresas de grande porte e inúmeros e freqüentes casos de concentração de empresas, exige uma análise mais conservadora e cuidadosa, por exigência dos próprios concorrentes e clientes das empresas requerentes. Desta forma, a SEAE adotou uma postura de análise que trata da aquisição das quotas da Betontex, pela Holdercim, como se tivesse sido uma aquisição de participação majoritária na empresa, apesar de a mesma ter sido minoritária.

3- Definição do Mercado Relevante

3.1- Dimensão Produto

As requerentes ofertam os seguintes produtos:

QUADRO II - PRODUTOS OFERTADOS PELAS REQUERENTES

Produtos	Grupo Holderbank ¹	Betontex
Cimento	X	
Brita	X	
Cal	X	
Serviço de Concretagem	X	▲ X

Fonte: Requerentes

De acordo com o quadro II, verifica-se sobreposição horizontal entre as requerentes no mercado de serviço de concretagem e integração vertical entre as empresas, que ocorre em razão do cimento ser o principal insumo para a preparação do concreto, além da brita, areia e água.

3.1.1- Concentração Horizontal

O serviço de concretagem consiste basicamente no preparo do concreto a partir da mistura de cimento, areia, brita, água e outros aditivos, quando necessário, no transporte desta mistura em caminhões-betoneiras e no seu lançamento na obra, dando início ao processo de secagem do concreto (pega).

Sendo assim, considera-se como relevante à análise da concentração horizontal, o serviço de concretagem, fazendo-se necessária a análise da dimensão geográfica para a determinação do mercado relevante deste serviço.

¹ A Holdercim oferta outros produtos que não foram listados no presente parecer, por serem considerados irrelevantes ao processo de análise.

3.1.2- Integração Vertical

O cimento é o insumo principal para a confecção do concreto. Misturando-o a outros materiais, como areia e brita, por exemplo, obtém-se o concreto utilizado na construção civil.

Desta forma, os produtos relevantes à análise da integração vertical são cimento, concreto e brita.

3.2- Dimensão Geográfica

Serviço de Concretagem

Após a mistura do cimento, da areia e da brita na central de concretagem, o caminhão-betoneira tem aproximadamente duas horas ou até 25-50 quilômetros (raio de atuação) para a utilização do concreto. Após este limite técnico de tempo e de distância, a mistura inicia seu processo de endurecimento (pega). Em determinados casos são utilizadas unidades móveis, instaladas exclusivamente para o atendimento de uma obra específica.

Assim sendo, traçando um raio de 50 Km a partir das unidades de concretagem da Grupo Holderbank e da Betontex, obtém-se as regiões expostas no quadro abaixo.

QUADRO III
REGIÕES DE ATUAÇÃO EM SERVIÇO DE CONCRETAGEM

Regiões	Grupo Holderbank	Betontex
Curitiba	X	X
Londrina	X	X
Outras cidades do Paraná	X	
Belo Horizonte	X	
São Paulo (capital e interior)	X	
Rio de Janeiro (capital e interior)	X	
Vitória	X	
Recife	X	
Brasília	X	
Rio Grande do Sul (capital e interior)	X	
Santa Catarina (capital e interior)	X	
Lages		X

Fonte: Requerentes

Conforme o quadro acima, há interseção nas regiões de Curitiba e Londrina. Conclui-se, então, que são dois os mercados relevantes a serem analisados na ótica da concentração horizontal: (i) de serviço de concretagem em Curitiba; e (ii) de serviço de concretagem em Londrina.

Cimento x Serviço de Concretagem

Quanto ao cimento, sabe-se que as distâncias médias em que se pode transportar o produto vêm crescendo, tanto no Brasil quanto no resto do mundo. No Brasil, apesar de uma parte do cimento de algumas regiões ser despachado a longas distâncias, verifica-se que o raio médio de atuação das empresas está em torno de 300 Km (500 Km em áreas menos povoadas), devido ao elevado custo do frete e à diferenciação de preços existente entre os estados.

Sendo assim, para verificar se há concentração vertical foram traçados raios de 500 km a partir das unidades de concretagem da Betontex para ver se alguma fábrica de cimento do Grupo Holderbank estava incluída neste raio. O resultado desta análise encontra-se exposto no quadro abaixo.

QUADRO IV
DISTÂNCIAS APROXIMADAS ENTRE AS CIMENTEIRAS DO GRUPO
HOLDERBANK E AS CONCRETEIRAS DA BETONTEX (EM KM)

Grupo Holderbank (cimento)	Betontex (serviço de concretagem)		
	Curitiba (PR)	Londrina (PR)	Lages (SC)
Pedro Leopoldo (MG)	1043	1139	1425
Barroso (MG)	1033	1123	1415
Cantagalo (RJ)	1319	1415	1701
Serra (ES)	1415	1505	1797
Sorocaba (SP)	400	445	782

Fonte: Guia Quatro Rodas (Internet/2001)

De acordo com o quadro IV, é possível às fábricas de cimento do Grupo Holderbank, localizadas em Sorocaba, ofertar cimento às concreteiras da Betontex, nas cidades de Curitiba e Londrina. Dessa forma há a possibilidade da operação gerar uma integração vertical, tendo que prosseguir a presente análise para o próximo item, o da possibilidade do exercício de poder de mercado.

Brita x Serviço de Concretagem

Assim como o concreto e o cimento, existem limitações para o transporte de brita que limitam o raio de atuação dos centros de britagem (75Km). Sendo assim, para verificar se há concentração vertical foram traçados raios de 75 km a partir das unidades de concretagem da Betontex para ver se alguma unidade de brita do Grupo Holderbank estava incluída neste raio. O resultado desta análise encontra-se exposto no quadro abaixo.

QUADRO V
DISTÂNCIAS APROXIMADAS ENTRE AS UNIDADES DE BRITA
DO GRUPO HOLDERBANK E AS CONCRETEIRAS DA BETONTEX (EM KM)

Grupo Holderbank (brita)	Betontex (serviço de concretagem)		
	Curitiba (PR)	Londrina (PR)	Lages (SC)
Mariporã (SP)	463	553	845
Sorocaba (SP)	400	445	782

Fonte: Guia Quatro Rodas (Internet/2001)

Conforme pode ser visto no quadro acima, não é viável para as concreteiras da Betontex adquirir brita do Grupo Holderbank. Conclui-se então que não há concentração vertical neste caso.

4- Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

4.1- Determinação da Parcela de Mercado

4.1.1- Concentração Horizontal

Os quadros V e VI abaixo apresentam a participação de mercado das empresas ofertantes de serviços de concretagem nas cidades de Curitiba e Londrina.

QUADRO VI – PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DE SERVIÇO DE CONCRETAGEM EM CURITIBA (2000)

Empresas	Participação (%)
Engemix	18,7
Concrebrás	12,3
Arcobras	12,4
Polimix	10,1
Betontex	15,6
Holdercim	9,5
Betonserv	4,3
Supermix	7,5
Betonbras	4,6
Usimix	4,4

Fonte: Concorrentes

QUADRO VII – PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DE SERVIÇO DE CONCRETAGEM EM LONDRINA (2000)

Empresas	Participação (%)
Holdercim	32,6
Betontex	18,8
Concrebrás	19,4
Engemix	17,5
Usimix	10,3
Constroeste	1,4

Fonte: Concorrentes

De acordo com os quadros acima, é possível notar que a participação das requerentes, após a operação, é superior a 20% do mercado relevante. Tal participação é considerada suficiente para viabilizar o exercício unilateral do poder de mercado.

4.1.1.1- Cálculo do C4

QUADRO VIII – CÁLCULO DO C4

	Antes da operação (%)	Depois da operação (%)
Serviço de Concretagem em Curitiba	61,7	71,6
Serviço de Concretagem em Londrina	88,3	98,6

Percebe-se que com a presente operação, o *market share* das quatro maiores empresas de Curitiba, que já era alto, não passa de 75% após a operação. Em Londrina, a Betontex já fazia parte do C4 antes da operação e este já era superior a 75%.

4.1.2- Integração Vertical

Nesse item, no caso de integração vertical será averiguada a possibilidade do fechamento de mercado de cimento e de serviço de concretagem. Se essa possibilidade for reduzida a análise em questão finda neste item.

Para que seja contemplado os dois tipos de fechamento de mercado, a análise é dividida em duas partes: (i) do fechamento do mercado de cimento para o de serviço de concretagem; e (ii) do fechamento do mercado de serviço de concretagem para o de cimento.

Fechamento do mercado de serviço de concretagem para o de cimento

(ponto de vista das cimenteiras concorrentes do Grupo Holderbank que, caso ocorra a integração vertical, ficarão sem a demanda das unidades de concretagem de Curitiba e de Londrina da Betontex): mesmo que haja a integração vertical, o efeito desta integração sobre as cimenteiras concorrentes do Grupo Holderbank é mínimo, dado que: (i) pelo *market-share* das cidades de Londrina e Curitiba, há outras concreteiras, ou seja a possibilidade deste fechamento de mercado é reduzida; e (ii) a participação da demanda no mercado consumidor de cimento, destas duas unidades de concretagem de Betontex é inferior a 1%.

Fechamento do mercado de cimento para o de serviço de concretagem

(ponto de vista das concreteiras de Curitiba e Londrina que, caso ocorra a integração vertical, não terão as cimenteiras do Grupo Holderbank como uma opção de compra): mesmo que haja a integração vertical, o efeito desta integração sobre as concreteiras concorrentes da Betontex é mínimo, dado que a estas concreteiras teriam outras cimenteiras como opção de compra, conforme pode ser visto no quadro abaixo.

**QUADRO IX – PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DAS CIMENTEIRAS
LOCALIZADAS A NO MÁXIMO 500 KM DE CURITIBA E LONDRINA (2000)**

	Curitiba	Londrina
São Paulo		
Camargo Corrêa	11,1%	12,3%
Holdercim	2,9%	3,2%
Ribeirão Grande	5,6%	6,3%
CMOC	1,4%	1,5%
Cimpor	6,0%	6,7%
Tupi	3,7%	0,0%
Votorantim	34,3%	34,6%
Paraná		
Itambé	7,3%	8,1%
Rio Branco	24,7%	27,3%
Santa Catarina		
Rio Branco	2,9%	0,0%

Fonte: SNIC

O quadro acima foi construído a partir dos dados de produção das cimenteiras localizadas dentro de um raio de 500 km a partir das cidades de Curitiba e Londrina.

Diante do exposto, dado que a possibilidade de fechamento de (ambos) mercado é reduzida, pois a participação de mercado é baixa, a análise da concentração vertical finda neste item.

Além disso, como o cimento é um bem homogêneo, um eventual aumento de preços praticado pelas cimenteiras do Grupo Holdercim deve fazer com que a demanda por este insumo seja desviada para outras cimenteiras (dado que elas possuem capacidade de atender toda a demanda).

Para corroborar com a conclusão acima, foram enviados ofícios aos clientes da Holdercim que não demonstraram insatisfação em relação a presente operação, com exceção de uma empresa que avalia como prejudicial a saída da Holdercim do mercado, apesar de sequer adquirir cimento da mesma.

5 – Probabilidade de Exercício do Poder de Mercado

5.1 – Da Concentração Horizontal

Condições de Entrada

(a) Considerações Sob a Ótica da Oferta

Verificou-se que nos mercados de concretagem analisados, a operação resultou mercado concentrado ($C_4 > 75\%$) somente na região de Londrina, pois em Curitiba o C_4 foi inferior a 75%, e participações altas das concreteiras pertencentes ao Grupo Holdercim ($> 20\%$).

No entanto, a despeito dessas alterações na estrutura de mercado, tem-se que as barreiras à entrada no mercado do serviço de concretagem são baixas. As restrições impostas pelas Normas Técnicas não são uma barreira à entrada, uma vez que a obtenção do conhecimento da tecnologia empregada não é difícil. Tanto os custos de entrada como os de saída são relativamente baixos, uma vez que os equipamentos requeridos podem ser alugados, bem como podem ser vendidos no momento da saída do ofertante deste mercado. Além disso, não há economias de escala significativas, nem tampouco vantagens sobre os custos advindas de melhor tecnologia, de controle sobre insumos de baixo custo e da curva de aprendizado, uma vez que a obtenção do conhecimento da tecnologia de produção é fácil e amplamente difundida.

De fato, estima-se que o capital requerido para entrada no mercado de concretagem gira entre R\$ 190 mil (aluguel de equipamentos usados) e R\$ 250 mil (equipamentos novos), para uma central de concretagem com capacidade para produzir 400 m³ de concreto ao mês².

(b) Considerações Sob a Ótica da Demanda

Embora, pelo lado da oferta, as barreiras à entrada no mercado de prestação de serviços de concretagem sejam baixas, cabe investigar se as condições de demanda suportam a entrada de novas firmas.

Convém ressaltar que o mercado de serviços de concretagem tem crescido a taxas bastante altas (10,8% ao ano entre 1992 e 1999), atraindo novas empresas para o setor. Essa tendência é resultado do crescimento do setor de construção civil e da disseminação do uso do concreto dosado em central (em contrapartida ao concreto preparado na própria obra). A projeção para os próximos três anos é de crescimento anual de 5%.

O quadro abaixo ilustra o tamanho, assim como a taxa de crescimento do mercado de serviço de concretagem nas cidades de Curitiba e Londrina.

Quadro X – Volume e variação das vendas de Serviço de Concretagem

Cidade	1998		1999		2000	
	Volume de Vendas	Variação das vendas	Volume de Vendas	Variação das vendas	Volume de Vendas	Variação das vendas
Curitiba	685.387	-	457.718	-33,2%	438.417	-4,2%
Londrina	113.164	-	97.221	-14,1%	72.221	-25,7%

Percebe-se que há um crescimento negativo das vendas de serviços de concretagem para ambas cidades. Este fato aliado ao alto índice de capacidade ociosa que o setor apresenta, por mais controverso que possa parecer, não inibe a entrada de novas empresas no ramo de serviço de concretagem. Em Curitiba, por exemplo, entraram três empresa no setor nos últimos três anos.

² Grosso modo, os equipamentos necessários são: uma central dosadora (R\$ 50 mil), dois caminhões-betoneira (R\$ 160 mil) e uma pá carregadeira (R\$ 40 mil).

Vale ressaltar que o tempo necessário para aumento/diminuição de capital é bastante baixo: a capacidade instalada pode variar facilmente em um curto espaço de tempo. Deste modo, como o conceito de capacidade instalada diz respeito a um insumo que, a curto prazo, não pode ser alterado (rigidez no estoque de capital), é bastante discutível a utilização de capacidade ociosa como meio de medir a possibilidade das requerentes (ou outros agentes) produzirem e/ou elevarem barreiras à entrada no mercado de prestação de serviços de concretagem. De fato, os custos fixos e os *sunk costs* são muito baixos neste mercado. Sendo assim, a relevância em se utilizar estes dados para avaliação de parcela de mercado disponível para potenciais entrantes (oportunidade de vendas) e os riscos envolvidos no ingresso fica prejudicada.

Substitutibilidade

Cabe também salientar a possibilidade de substituição entre o concreto dosado em central (produto objeto desta operação) e o concreto virado em obra. A preparação do concreto não apresenta qualquer dificuldade técnica: trata-se essencialmente da mistura de cimento, brita, areia e água.

Caso o consumidor deseje preparar o concreto por conta própria (ao invés de adquiri-lo de concreteiras) há três alternativas possíveis: (i) instalar uma central dosadora na obra e utilizar seus próprios caminhões betoneira; (ii) utilizar betoneiras de 350 a 500 litros e; (iii) preparar o concreto manualmente.

Os custos de aquisição dos insumos são semelhantes para concreteiras e consumidores que preparam concreto na própria obra. No caso do concreto virado em obra, há o custo oportunidade de alocar mão-de-obra em sua preparação.

Deste modo, conclui-se que praticamente todos os consumidores de serviços de concretagem são capazes de produzir concreto para consumo cativo em caso de aumento de preços.

5.2 – Conclusão

Dado o exposto, conclui-se que não há barreiras a entrada (e a saída) significativas nos mercados de prestação de serviços de concretagem e que a manutenção de capacidade ociosa não pode ser usada como inibidor de eventuais ingressos de novas firmas. O histórico de entrada de novas concreteiras nos últimos anos confirma a facilidade e a viabilidade da entrada nos mercados de concretagem.

De fato, mesmo em cidades onde há grande capacidade ociosa (medida em termos de centrais dosadoras) e retração do volume de vendas observou-se a entrada de novas firmas.

Deste modo, conclui-se que a probabilidade de exercício do poder de mercado é baixa. Mesmo nos mercados onde a parcela de mercado das requerentes na prestação de serviços de concretagem é alto, tem-se que outros fatores – possibilidade de preparação do concreto na própria obra e/ou possibilidade e

viabilidade de entrada – inibem a prática de condutas anticompetitivas. Esta afirmação é confirmada por clientes e concorrentes das requerentes (tanto no mercado de cimento como no de concretagem), que consultados sobre a operação não expuseram objeção, nem tampouco revelaram preocupação com possíveis condutas anticompetitivas.

Do exposto, depreende-se não haver necessidade de se passar para as etapas seguintes desta análise.

6 – Recomendação

A operação em análise é passível de aprovação, sob um ponto de vista estritamente econômico, tendo em vista que não foram encontradas condições para que as requerentes exerçam ações que gerem danos à concorrência.

À consideração superior.

LUISA CARVALHO NOVAES
Técnica

ISABEL RAMOS DE SOUSA
Coordenadora da COINP

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral

De acordo.

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico