



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

Parecer n.º 033 COINP/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 09 de fevereiro de 2001.

Referência: Ofício N.º 2301/00 GAB/SDE/MJ de 28 de abril de 2000.

Assunto: ato de concentração N.º 08012.007162/00-33.

Requerentes: GERAL DE CONCRETO S/A e CONCRETO E ARGAMASSA PAULISTA LTDA.

Operação: aquisição, pela Geral de Concreto S/A, de ativos, da marca e de direitos referentes à prestação de serviços de concretagem da Concreto e Argamassa Paulista Ltda.

Recomendação: aprovação sem restrição.

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 GERAL DE CONCRETO S/A e CONCRETO E ARGAMASSA PAULISTA 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 – Geral de Concreto S/A

A Geral de Concreto S/A, doravante “Geral de Concreto”, é uma empresa do grupo ROSSI, com sede na cidade de São Paulo. O grupo ROSSI é formado por empresas atuantes no setor da indústria de produtos minerais não-metálicos – concretagem. O capital social da Geral de Concreto é controlado pela Engemix Participações S/A,

doravante “Engemix”, empresa *holding* do grupo ROSSI, conforme a composição discriminada na tabela I abaixo:

Tabela I – Composição do capital social da Geral de Concreto S/A

Acionistas	%
Engemix Participações S/A	83,71
Concrelix Engenharia de Concreto Ltda	8,90
Outros	7,39
Total	100,00

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

As empresas ROSSI Participações Ltda e ROSSI S/A possuem juntas 75% (setenta e cinco por cento) do capital da Engemix, sendo os 25% (vinte e cinco por cento) restantes pertencentes à Companhia de Cimento Portland ITAÚ, do grupo VOTORANTIM, o qual tem atuação destacada no setor de cimento e participação minoritária no grupo SUPERMIX, através da Companhia de Cimento Portland Itaú que detém 25% (vinte e cinco por cento) do capital social da Supermix Concreto S/A.

Nos últimos três anos, os grupos ROSSI e VOTARANTIM têm participado das seguintes operações no mercado de serviço de concretagem:

- Aquisição da Concremaster Concreto Ltda em 1998, o que não constituiu Ato de Concentração;
- Aquisição de 25% (vinte e cinco por cento) do capital da Geral de Concreto S/A pela Cia. Cimento Portland Itaú. Operação realizada em 25 de setembro de 1998 e aprovada sem restrições pelo CADE em 14 de abril de 1999;
- Aquisição do negócio da Multimix Concreto S/A em 29 de janeiro de 1999. Operação aprovada sem restrições pelo CADE em 25 de agosto de 1999;
- Aquisição da Jatomix Concreto Ltda em 29 de janeiro de 1999. Operação aprovada sem restrições pelo CADE em 27 de outubro de 1999;
- Aquisição da Superbenton Concreto e Serviços Ltda em 30 de dezembro de 1999. Operação ora análise do SBDC.

1.2 – Concreto e Argamassa Paulista Ltda

A Concreto e Argamassa Paulista Ltda, doravante “Concreto Paulista” é uma empresa com sede em Lençóis Paulista, São Paulo, não pertence a nenhum grupo econômico e não controla direta ou indiretamente qualquer outra pessoa jurídica. A Concreto Paulista atua no setor da indústria de produtos minerais não-metálicos – concretagem, na cidade de Lençóis Paulista e cidades circunvizinhas.

2 – Da Operação

Trata-se da aquisição, pela Geral de Concreto, de caminhões, máquinas, equipamentos, central de concreto e outros direitos decorrentes da compra desses

ativos e, por conseguinte, do negócio de prestação de serviços de concretagem e da marca “Concreto Paulista” da Concreto Paulista, através dos seguintes instrumentos: Contrato Particular de Venda e Compra; Contrato Particular de Cessão de Direitos; e Contrato de Arrendamento de Marca.



3 – Definição do Mercado Relevante

3.1 – Dimensão do Produto

Os principais produtos e serviços ofertados pelas requerentes e seus respectivos grupos controladores são os seguintes¹, conforme Parecer Técnico no. 42 MF/SEAE/COGPI/RJ de 20 de março de 2000 e informações prestadas pelas requerentes:

TABELA II – LINHAS DOS PRODUTOS OFERTADOS PELAS REQUERENTES

Produtos/Serviços	Grupos ROSSI e VOTORANTIM	Concreto Paulista
Aço	X	
Alumínio	X	
Argamassa	X	
Brita		
Areia	X	
Cal	X	
Cimento	X	
Controle de Poluentes	X	
Cloro	X	
Construção civil	X	
Filmes flexíveis	X	
Níquel	X	
Nitrocelulose	X	
Papel e celulose	X	
Serviços de concretagem	X	X
Suco de laranja	X	
Zinco	X	

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

3.1.1 – Concentração Horizontal

De acordo com a tabela II acima, há sobreposição horizontal na prestação de serviço de concretagem. Este serviço consiste basicamente no preparo do concreto a partir da mistura de cimento, areia, brita, água e outros aditivos, quando necessário, no

¹ Os grupos envolvidos no presente ato ofertam outros produtos e serviços que não foram listados por serem irrelevantes à análise.

transporte desta mistura em caminhões-betoneiras e no seu lançamento na obra, dando início ao processo de secagem do concreto (pega).

Os serviços de concretagem são usualmente prestados por diversos agentes: empresas especializadas (concreteiras); empresas não especializadas que realizam o serviço *in house* (sub-empresas); e os próprios construtores, com equipamentos próprios ou alugados, ou consumidores finais do concreto, utilizando para tanto pequenas betoneiras manuais, elétricas ou instrumentos manuais de preparação do concreto.

As obras realizadas pelos agentes econômicos que necessitam dos serviços de concretagem provenientes das concreteiras são, em geral, de grande ou médio portes, como é o caso daquelas realizadas por empreiteiras. As pequenas construções são realizadas, em geral, por consumidores domésticos que costumam misturar seu próprio concreto (virado na obra) utilizando para tanto pequenas betoneiras manuais, elétricas ou instrumentos manuais de preparação do concreto.

3.1.1.1 – Conclusão

Dada a existência de concentração horizontal no presente ato, define-se o serviço de concretagem como serviço relevante à análise, fazendo-se necessária a análise da dimensão geográfica para a determinação do mercado relevante deste serviço.

3.1.2 – Integração Vertical

Deve-se destacar que a operação em análise não gerou conglomeração, mas engendrou três integrações verticais entre as requerentes, uma vez que o grupo VOTORANTIM detém 25% de participação no capital social da Exgemix, empresa controladora da Geral de Concreto S/A. Este grupo tem atuação destacada no setor de cimento, um dos insumos que compõem o concreto, que é utilizado na prestação do serviço de concretagem, o qual foi adquirido da Concreto Paulista. Ressalta-se, contudo, que a verticalização entre o grupo VOTORANTIM, fabricante de cimento, o grupo ROSSI, que comercializa areia e brita, e a Geral de Concreto S/A, que também presta o serviço de concretagem, é pré-existente à operação em análise, não existindo nexos causais com o presente ato. Ademais, há integração vertical nos insumos brita e areia, uma vez que os grupos envolvidos produzem e comercializam os mesmos.

3.1.2.1 – Conclusão

Do exposto no caso da verticalização, definem-se os mercados relevantes na dimensão produto como sendo: areia, brita, cimento e serviço de concretagem.

3.2 – Dimensão Geográfica

3.2.1 – Concentração Horizontal

Após a dosagem do cimento, da areia e da brita na central de concretagem, o caminhão-betoneira tem aproximadamente duas horas e trinta minutos ou até cinquenta quilômetros (raio de atuação) para o lançamento do concreto, incluindo o período de preparo da mistura do concreto e o seu completo lançamento na obra. Após este limite técnico de tempo e de distância, a mistura inicia seu processo de endurecimento (pega).

Deve-se destacar que este raio de atuação não é rígido. Há a possibilidade de se utilizar água gelada ou outros aditivos próprios para retardar o processo de endurecimento do concreto por mais tempo e assim transportá-lo por distâncias maiores. Todavia, o custo de transporte pode funcionar como fator limitador à expansão da área de mercado das concreteiras, uma vez que este custo pode elevar o preço do serviço prestado e torná-lo não competitivo, inviabilizando economicamente a oferta do serviço.

Desta forma, definem-se: i) o conjunto A, composto pelo máximo de localidades restritas à região coberta pelo raio de atuação de 50 km da concreteira (com base no limite técnico), a partir do ponto onde estão localizadas as centrais de concretagem; e ii) o conjunto B, composto pelas localidades que farão parte da dimensão geográfica do mercado relevante do serviço de concretagem, levando-se em consideração a viabilidade econômica da prestação do serviço de concretagem. Observa-se que o conjunto B poderá estar contido no conjunto A ou, no máximo, ser igual a A.

A partir dos municípios de Bauru, Botucatu e Lençóis Paulista, onde estão localizadas as centrais de concretagem das requerentes e dos respectivos grupos econômicos envolvidos no presente ato, define-se o conjunto A, composto pelo máximo de localidades restritas à região coberta pela de interseção dos respectivos raios de atuação de 50 km do serviço de concretagem ofertados pelas empresas²:

Tabela III – Municípios onde as requerentes e seus grupos econômicos podem ofertar o serviço de concretagem³

Municípios	Grupos ROSSI e VOTORANTIM a partir de		Concreto Paulista
	Bauru	Botucatu	Lençóis Paulista
Barra Grande	X	X	X
Alfredo Guedes	X	X	X
Fazenda Graminha	X		X
São José	X		X
Borebi	X		X
Tapera Queimada	X		X
Fazenda Pombal	X		X
Virgílio Rocha	X		X
Fazenda Glória	X		X
Macatuba	X		X
Pouso Alegre	X		X
Vanglória	X		X
Areia Branca	X		X
Curuçá	X		X
Lençóis Paulista	X		X
Santelmo	X		X
Agudos	X		X
Fazenda Santa Estér	X		X
Lagoa Rica	X		X
Iguatemi	X		X
Potunduva	X		X

² Os grupos envolvidos no presente ato ofertam o serviço de concretagem em outros municípios que não foram listados por serem irrelevantes à análise.

³ Além destes municípios, a Concreto Paulista busca atender às indústrias sucro-alcooleiras existentes na região.

Ave Maria	X		X
Pederneiras ⁴	X		X
Campo Novo	X		X
Piratiniga	X		X
Brasília	X		X
Aimorés	X		X
Guaianás	X		X
Saltinho	X		X
Itapuí	X		X
Bauru	X		X
Matão		X	X
Paranhos		X	X
Areiópolis		X	X

Tabela III – Municípios onde as requerentes e seus grupos econômicos podem ofertar o serviço de concretagem⁵ (continuação)

Municípios	Grupos ROSSI e VOTORANTIM a partir de		Concreto Paulista
	Bauru	Botucatu	Lençóis Paulista
Aparecida de São Manuel		X	X
Jotinvoca		X	X
São José do Palmital		X	X
Fazenda São Gonçalves		X	X
São Manoel		X	X
Us. S. Manoel		X	X
Nova Sorrento		X	X
Igaraçu do Tietê		X	X
Santa Maira do Aragua		X	X
Pratânia		X	X
Monte Alegre		X	X
V. Paraíso		X	X
Rubião Júnior		X	X
Paula Sousa		X	X
Lobo		X	X
Botucatu		X	X
Vitoriana		X	X
Capivara		X	X
Fazenda do Morro Alto		X	X
Barra Bonita		X	X

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

A partir do conjunto A, definido no tabela III acima, deve-se estabelecer o conjunto B, composto pelas localidades que farão parte da dimensão geográfica do mercado relevante do serviço de concretagem. Para tanto é preciso levar em consideração alguns fatores que restringem o raio de atuação das concreteiras como, por exemplo, a viabilidade econômica da prestação do serviço de concretagem.

:

⁴ Em Pederneiras, há concreteiras instaladas.

⁵ Além destes municípios, a Concreto Paulista busca atender às indústrias sucro-alcooleiras existentes na região.

i) Pelo Lado da Oferta

Segundo informações prestadas pela requerente, os custos dos serviços de concretagem, excluídos os custos de transporte, são relativamente os mesmos para as concreteiras localizadas em Lençóis Paulista, Bauru e Botucatu. Tal fato deve-se à pequena diferença entre as distâncias destas cidades aos pontos onde estão localizados os mercados dos fatores de produção. Desta forma, a diferença entre os preços dos serviços ofertados é causada principalmente pelo custo de transporte. Assim, a requerente definiu que o limite de atuação economicamente viável das empresas está restrito à distância de 25 km.

O custo de transporte, como exposto acima, pode tornar o preço do serviço de concretagem não competitivo. Assim, devem ser conhecidas as distâncias reais de atuação das empresas, em termos de estradas pavimentadas entre o ponto onde está localizada a central de concretagem e o ponto onde será realizado o lançamento do concreto. Segundo informações prestadas pela requerente, o raio de atuação com base no limite técnico tende a subestimar a distância real, na região em análise, o que poderia levar à conclusão enganosa de um custo de transporte menor. Tal fato ocorre, no presente ato, porque grande parte das cidades contidas no raio de 50 km traçados a partir das centrais de concretagem das empresas estão distantes da principal estrada da região, a rodovia Marechal Rondon, segundo informações prestadas pela requerente;

ii) Pelo Lado da Demanda

Com base em informações prestadas por alguns consumidores do serviço de concretagem em Lençóis Paulista, as variáveis mais importantes que são levadas em conta por eles no momento de decidir pela contratação do serviço de concretagem são a pontualidade da entrega do concreto e a capacidade de abastecimento.

3.2.1.1 – Conclusão

Levando-se em consideração o limite economicamente viável, a distância real e as informações prestadas pelos consumidores, será considerado o raio de atuação corrigido de 25 km. Neste caso, não haverá interseção dos respectivos raios de atuação corrigidos do serviço de concretagem ofertados pelas empresas envolvidas no presente ato, e o conjunto B será vazio. O mercado geográfico relevante será composto pelo município de Lençóis Paulista e cidades circunvizinhas (Areiópolis, Alfredo Guedes, Igarapu do Tietê, Macatuba, Vanglória, Borebi e Agudos). Portanto, houve uma entrada dos grupos ROSSI e VOTORANTIM, neste mercado, causando a integração vertical observada anteriormente entre as requerentes, e uma saída da Concreto Paulista, portanto sem alterar a quantidade de ofertantes neste mercado.

Tabela IV – Municípios onde as requerentes e seus grupos econômicos podem ofertar o serviço de concretagem com base no limite economicamente viável

Municípios	Grupos ROSSI e VOTORANTIM a partir de		Concreto Paulista
	Bauru	Botucatu	Lençóis Paulista
Areiópolis			X
Alfredo Guedes			X
Igaraçu do Tietê			X
Macatuba			X
Vanglória			X
Borebi			X
Agudos			X

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

3.2.2 – Interagração Vertical

3.2.2.1 – Cimento

Segundo informações prestadas pelas requerentes, existe uma dificuldade de se desagregar os volumes ofertados de cimento em unidades geográficas menores que as estaduais. Tal dificuldade reside no fato de a comercialização do produto ocorrer por meio de vendas empresa para empresa e não empresa para mercado consumidor. As indústrias de cimento podem vender diretamente para consumidores industriais⁶ e para consumidores finais⁷, mas a maior parte de suas vendas destina-se a revendedores, isto é, distribuidores e varejistas, não existindo, por parte das cimenteiras, controle de como se ocorre a distribuição do cimento aos consumidores finais. Assim, definiu-se o estado como o menor nível de desagregação possível para a determinação do mercado geográfico relevante.

O raio de atuação de um cimenteira é de aproximadamente 300 km, podendo alcançar 500 km em áreas com menor densidade populacional⁸. Entretanto, há alguns fatores que possibilitam a ampliação deste raio, segundo informações prestadas pelas requerentes:

i) Pelo Lado da Oferta

O desenvolvimento de novas tecnologias e a evolução da logística de distribuição do produto engendraram redução no custo marginal de produção do cimento que mais do que compensou o acréscimo marginal no custo de transporte advindo do aumento da distância percorrida. Desta forma, os custos de transporte não se constituem em um fator impeditivo para que a produção de cimento de plantas localizadas em estados próximos ao estado de São Paulo seja nele vendida;

ii) Excesso de Demanda

⁶ Definidos como: concreteiras; fabricantes de fibrocimento; pré-moldados; artefatos; e argamassas.

⁷ Definidos como: construtoras; órgãos públicos; prefeituras; empresas privadas; pedreiro e pequeno empreiteiro; e pequeno consumidor individual.

⁸ HAGUENAUER, Lia, *A Indústria do Cimento – Relatório Final*, Estudos Setoriais da Indústria Brasileira de Materiais de Construção – RJ, 1996.

O estado de São Paulo é caracterizado por um hiato na produção de cimento. O excesso de demanda estadual sobre a produção estadual possibilita a importação de cimento de outros estados.

A tabela V abaixo apresenta a participação estadual dos despachos de cimento no total das importações feitas pelo estado de São Paulo vindas de estados próximos.

Tabela V – Participação Estadual dos Despachos de Cimento sobre o Total das Importações Feitas pelo Estado de São Paulo
(em %)

Estado de Origem	1996	1997	1998	1999
MG	30,5	27,0	27,5	26,8
RJ	3,9	4,8	5,5	5,1
PR	2,4	2,8	2,5	2,3
ES	0,1	1,4	1,5	1,4
MS	0,8	1,0	0,9	0,8
GO	0,6	0,3	0,3	0,4
DF	0,1	---	---	---
Total	38,4	37,3	38,2	36,8

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

Todavia estes despachos não foram destinados para o mercado relevante da presente análise. Tal fato ocorreu, uma vez que o custo de transporte inviabiliza economicamente o atendimento direto das demandas individuais neste mercado, uma vez que estas demandas são feitas, geralmente, em escalas que nem sempre compensam o custo de transporte.

Segundo informações prestadas por algumas cimenteiras localizadas nos estados constantes na tabela V, a diferença média entre o preço internado estimado e o praticado em Lençóis Paulista, coletados em cada estado entre outubro e novembro de 2000, é significativa, conforme a tabela VI abaixo.

Tabela VI – Diferença Média Estadual entre o Preço Internado e o Preço Praticado em Lençóis Paulista
(em %)

Estado de Origem ¹	Out-Nov/2000
MG	54,9
RJ	45,9
PR	44,3
MS	47,5

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

1. As cimenteiras dos demais estados não informaram os preços internados estimados.

Deve-se destacar, porém, que a partir dos municípios destinatários do estado de São Paulo que recebem os despachos de outros estados, as demandas dos agentes consumidores podem ser atendidas. Isto é possível, uma vez que o menor custo de transporte nos despachos de grandes quantidades de cimento a granel a partir de alguns estados vizinhos até os municípios de destino, dentro do estado de São Paulo, possibilita a oferta do cimento, a partir das empresas localizadas nestes municípios, a

preços mais competitivos, ainda que estas ofertas sejam realizadas em menores quantidades.

3.2.2.2 – Brita e Areia

Segundo informações prestadas pela requerente, a única integração vertical gerada pela presente operação refere-se ao insumo cimento, uma vez que os grupos Rossi e Votorantim não ofertam brita nem areia em Lençóis Paulista e cidades circunvizinhas por ser economicamente inviável.

O raio de atuação máximo estimado de um centro de britagem é de 75 km. Como os grupos Rossi e Votorantim possuem empresas que produzem brita localizadas aproximadamente 200 e 150 km, respectivamente, de Lençóis Paulista, este produto não seria ofertado a preços competitivos nesta cidade.

Com relação ao mercado de areia, o raio de atuação máximo estimado de uma produtora de areia é de 30 a 50 km. Como o grupo Rossi possui uma empresa que comercializa areia localizada em Mogi das Cruzes, que fica a aproximadamente 250 km de Lençóis Paulista, este produto não seria ofertado a preços competitivos nesta última cidade. Quanto ao grupo Votorantim, este não atua no mercado de areia.

3.2.2.3 – Serviço de Concretagem: conforme definido no item 3.2.1.1.

3.2.2.4 – Conclusão

Do exposto no item 3.2.2.1 e com base na tabela V, definiu-se, para o presente ato, o mercado geográfico relevante do insumo cimento como o conjunto composto pelo estado de São Paulo e pelos estados vizinhos: Minas Gerais, Rio de Janeiro e Paraná.

Deve-se destacar que alguns municípios, onde estão localizadas determinadas cimenteiras nos estados vizinhos, estão a uma distância superior a 500 km (raio de atuação máximo) do mercado relevante. Todavia, como o estado é o menor nível de desagregação possível para a determinação do mercado geográfico relevante, não foi possível defini-lo por município.

Dada a existência de integração vertical no presente ato, faz-se necessária a análise da possibilidade de tal verticalização engendrar efeitos anticompetitivos nos mercados relevantes do serviço de concretagem e do seu insumo, o cimento.

4 – Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

4.1 – Determinação da Parcela de Mercado

4.1.1 – Cimento

Tabela VII – Parcela de Mercado do Grupo Votorantim e dos Concorrentes
(em %)

Participantes	1996	1997	1998	1999
Grupo Votorantim	36,7	40,4	39,5	38,0
Camargo Corrêa	14,4	14,6	15,5	15,8
Ribeirão Grande	16,2	14,7	14,5	13,0
Holdercim	1,6	1,4	8,4	8,7

Cimpor	4,6	4,5	0,4	8,4
Tupi	3,0	3,2	5,3	6,2
Soecom	2,4	2,8	3,9	3,6
CMOC	1,3	1,3	1,4	2,8
Mauá	0,4	1,5	2,0	1,6

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

Com relação ao grau de concentração no mercado do cimento, a tabela VII acima apresenta a parcela de mercado dos grupos envolvidos e de seus concorrentes, com base na soma do volume de produção de cimento *portland* no estado de São Paulo com o volume dos despachos de cimento *portland* para o estado de São Paulo, advindos de outros estados vizinhos⁹, segundo informações prestadas pelas requerentes.

4.1.2 – Serviço de Concretagem

Tabela VIII – Parcela de Mercado da Concreto Paulista e da Betonmix
(em %)

Participantes	1999
Concreto Paulista	50,0
Betonmix	50,0

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

4.2 – Participações Cruzadas

Segundo informações prestadas pela Betonmix, a mesma adquiriu cimento *portland* da Companhia de Cimento Ribeirão Grande em 2000. Segundo informações prestadas pela requerente, a empresa Concreto Paulista adquiriu cimento *portland* da Holdercim Brasil S/A até abril de 2000. Após abril, passou a adquirir das empresas S/A Ind. Votorantim e Cia. de Cimento Portland Itaú.

4.3 – Conclusão

Com base na tabela VII acima, pode-se dizer que o grupo Votorantim detém uma parcela significativa deste mercado, o que pode criar algum efeito anticompetitivo no mercado relevante do serviço de concretagem definido no item 3.2.1.1. Do exposto, deve-se passar para a próxima etapa desta análise.

5 – Probabilidade de Exercício do Poder de Mercado

Os principais efeitos anticompetitivos¹⁰ que podem ser gerados pela integração vertical são: i) fechamento de mercado; ii) aumento do custo dos rivais; e iii) facilitação da colusão. Entretanto, a possibilidade de tais efeitos ocorrerem dependerá não só do grau de concentração naqueles mercados, mas também das condições de entrada nos mesmos.

⁹ Neste caso, o mercado geográfico relevante do produto cimento *portland* foi definido como sendo o estado de São Paulo e estados vizinhos (MG, RJ e PR). Deve-se destacar que, devido à falta de informação quanto ao volume exportado a partir do estado de São Paulo para outros estados no Brasil, as participações refletem uma aproximação daquelas estabelecidas com base no consumo aparente do cimento (C) no estado de São Paulo, definido como: C = produção estadual + importações estaduais – exportações estaduais.

¹⁰ VISCUSI, W. Kip et alli, *Economics of Regulation and Antitrust*, 2^a. edição, The MIT Press, 1996, p.229.

5.1 – Do Ponto de Vista da Indústria

5.1.1 – Fechamento do Mercado Anterior para Frente

5.1.1.1 – Cimento

i) Rivalidade

Segundo as requerentes, o grupo Votorantim não tem como informar a representatividade das compras de cimento das empresas Concreto Paulista e Betonmix sobre o total de cimento vendido pelo grupo em Lençóis Paulista e cidades circunvizinhas¹¹. Desta forma, optou-se por fazer uma consulta direta às duas empresas sobre o referido volume, conforme item 4.2. De acordo com as informações prestadas pela Betonmix, a mesma demandou cimento de outro fornecedor em 1999 e 2000. De fato, o grupo Votorantim possui diversos rivais, conforme destacado no item 4.1.1. Assim, a Betonmix tem opções de escolha no momento de demandar o cimento, caso o grupo Votorantim decidisse fazer um aumento não transitório no preço do cimento.

ii) Produtos Substitutos

No caso do cimento, os produtos substitutos podem ser definidos segundo o critério da aplicação:

a) Como Concreto

O concreto pode ser utilizado na pavimentação de estradas e rodovias, bem como na construção civil. Na pavimentação, o produto predominante ainda é o asfalto, sendo o concreto seu concorrente. Na construção civil, o aço é um substituto próximo, contudo, as estruturas em aço são economicamente viáveis em altas escalas, ou seja, para prédios acima de cinquenta andares.

b) Outras Aplicações

Existem outras aplicações, por exemplo: como colante, o cimento pode ser substituído pela massa quartzolite; como piso, o cimento pode ser substituído pela cerâmica. Em todas elas, a substituição dar-se-á com base, em geral, no preço relativo dos produtos. Do exposto acima, e com base nos agentes consumidores definidos nos itens 3.1.1 e 5.1.2 será considerado que os produtos concreto e cimento, na presente análise, não possuem substitutos próximos.

iii) Condição de Entrada

Com relação às barreiras à entrada no mercado do cimento no estado de São Paulo e estados vizinhos, cabe destacar que o capital inicial requerido não é baixo, o que cria uma barreira à entrada de novos produtores neste mercado.

¹¹ A única estimativa fornecida pelas requerentes indica que a oferta total das concreteiras localizadas em Lençóis Paulista em relação à oferta total da Grande São Paulo é inferior a 0,4%.

5.1.1.2 – Conclusão

Logo, a probabilidade de fechamento de mercado para frente¹², ou de aumento do custo do rival (Betonmix) no mercado do serviço de concretagem, é baixa.

5.1.2 – Fechamento do Mercado Posterior para Trás

5.1.2.1 – Serviço de Concretagem

i) Rivalidade

Os fornecedores de cimento concorrentes do grupo Votorantim também não seriam significativamente afetados caso a Concreto Paulista deixasse de demandar cimento dos mesmos – *foreclosure*¹³ –, uma vez que: i) a oferta total das concreteiras localizadas em Lençóis Paulista em relação à oferta total da Grande São Paulo é inferior a 0,4%; e ii) existem diversos agentes econômicos que demandam cimento além das concreteiras, conforme ilustrado na figura 1 na página 14¹⁴.

ii) Produtos Substitutos

O concreto pode ser utilizado na pavimentação de estradas e rodovias, bem como na construção civil. Na pavimentação, o produto predominante ainda é o asfalto, sendo o concreto seu concorrente. Na construção civil, o aço é um substituto próximo, contudo, as estruturas em aço são economicamente viáveis em altas escalas, ou seja, para prédios acima de cinquenta andares.

iii) Condições de Entrada

Com relação às barreiras à entrada, cabe destacar o seguinte:

- 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;
- não há economias de escala significativas;
- não há vantagens sobre os custos, advindos 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.

5.2 – Conclusão

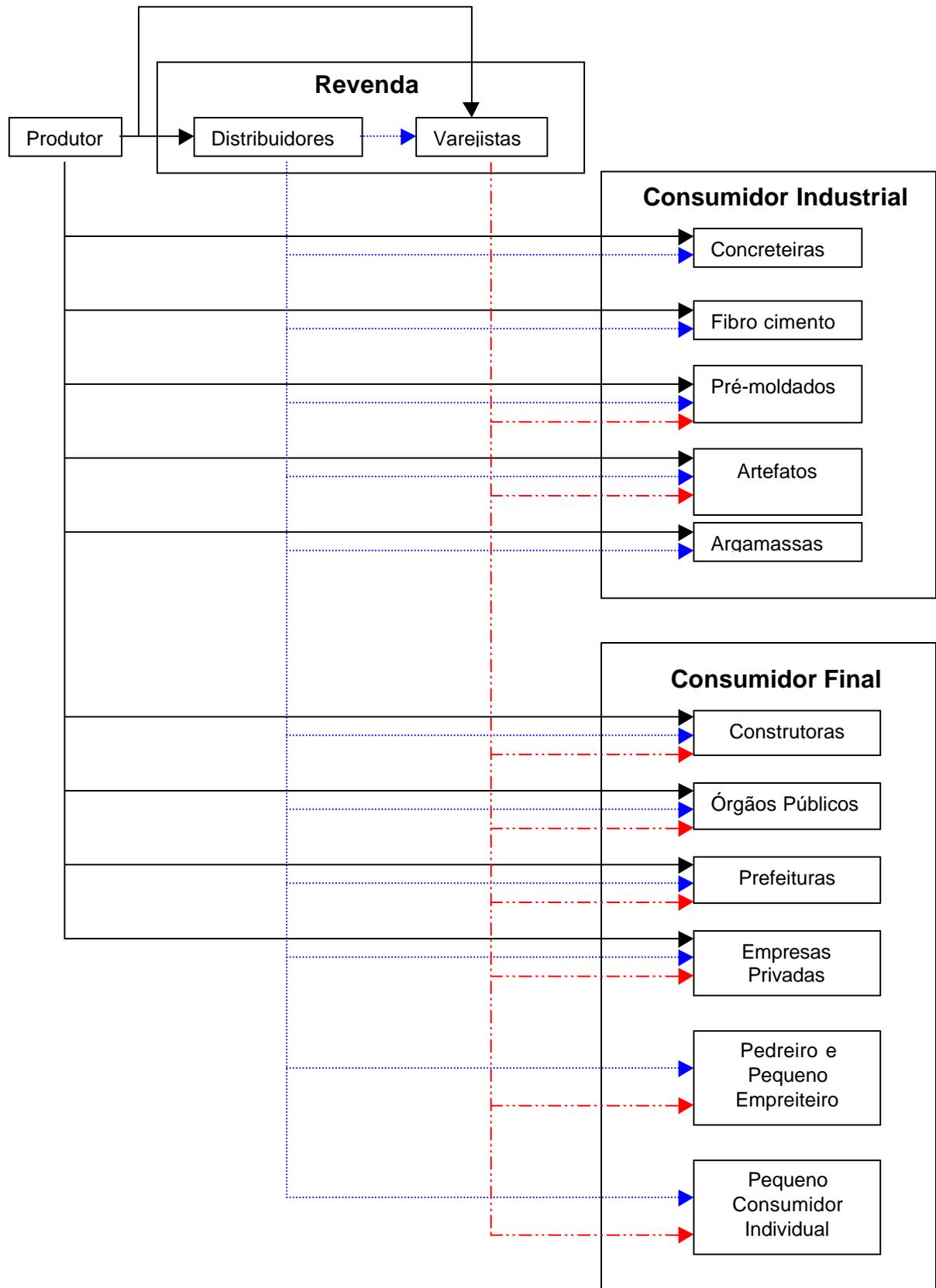
Dados os fatos acima, conclui-se que a probabilidade de exercício do poder de mercado é baixa. Do exposto, depreende-se não haver necessidade de se passar para as etapas seguintes desta análise.

¹² Definido como o fechamento do produtor do insumo aos seus concorrentes no mercado seguinte.

¹³ Definido como o fechamento do demandante do insumo aos seus concorrentes no mercado anterior.

¹⁴ Para maiores detalhes sobre *foreclosure*, vide ALLEN, Bruce T., *Vertical Integration and Market Foreclosure: The case of cement and concrete*, *The Journal of Law and Economics*, Vol XIV (1), abril 1971.

Figura 1 - Segmentação Típica da Rede de Distribuição do Cimento



6 – Recomendação

Como a integração vertical originada por este ato tem uma probabilidade baixa de gerar efeitos anticompetitivos, conclui-se, do ponto de vista estritamente econômico, pela sua aprovação sem restrições.

À consideração superior.

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS
Coordenador da CONDU

ISABEL RAMOS DE SOUSA
Coordenadora da COINP

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico