



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

Parecer nº 276 COINP/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 08 de outubro de 2001.

Referência: Ofício nº 5.392/99/SDE/GAB, de 03 de novembro de 1999.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO nº 08012.010301/99-09

Requerentes: Holdercim Brasil S.A., Concrepav S.A. Engenharia de Concreto, Intermix Engenharia de Concreto Ltda. e Intervalles Minérios Ltda..

Operação: Constituição, pela Holdercim Brasil S.A. e Concrepav S.A. Engenharia de Concreto, de uma nova empresa denominada Betonserv Serviços de Concretagem Ltda. e aquisição por esta, dos ativos pertencentes às empresas Intermix Engenharia de Concreto Ltda. e Intervalles Minérios Ltda..

Recomendação: Aprovação, sem restrições.

Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico sobre o ato de concentração entre as empresas Holdercim Brasil S.A., Concrepav S.A. Engenharia de Concreto, Intermix Engenharia de Concreto Ltda. e Intervalles Minérios 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, brita, cal 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). Em 1998, o faturamento do Grupo no Brasil foi cerca de R\$ 600 milhões e, no mundo foi cerca de R\$ 13 bilhões.

Nos últimos três anos a requerente adquiriu ações da Açominas, adquiriu parte dos ativos da Concreton Serviços de Concretagem Ltda. e aumentou a participação do capital das empresas Brasmix Engenharia de Concreto S.A. e Topmix.

1.2 Concrepav S.A. Engenharia de Concreto

A Concrepav S.A. Engenharia de Concreto, doravante Concrepav, é uma sociedade por ações, com sede em Campinas (SP), atuante no ramo de serviços de concretagem com um faturamento, em 1998, de R\$ 66 milhões no mercado brasileiro. Esta empresa integra o Grupo Equipav, com atuação nos mercados de serviços de concretagem, construção de estradas, produção de açúcar e álcool e de extração e comercialização de minérios (pedra e areia), com faturamento, em 1998, de R\$ 250 milhões no Brasil.

1.3 Betonserv Serviços de Concretagem Ltda.

A Betonserv Serviços de Concretagem Ltda., doravante Betonserv, é uma empresa recém constituída para fins da operação, com sede em Campinas (SP), para viabilizar a associação entre Holdercim e Concrepav.

1.4 Intermix Engenharia de Concreto Ltda.

A Intermix Engenharia de Concreto Ltda., doravante Intermix, é uma empresa com sede em Santos (SP) e atuação no ramo de serviços de concretagem com faturamento, em 1998, de R\$ 6 milhões no mercado brasileiro. É controlada pela Intervales Minérios Ltda., com faturamento de R\$ 11 milhões.

2. Da Operação

A operação pode ser dividida em duas etapas:

(i) Trata-se de uma associação de âmbito nacional entre a Holdercim e a Concrepav, em 04 de outubro de 1999, para constituir a empresa Betonserv. Para a Betonserv, a Holdercim transferiu R\$ 3 milhões, enquanto a Concrepav transferiu seus ativos de serviços de concretagem das cidades do Rio de Janeiro e Curitiba.

(ii) Contrato de compra e venda de ativos, celebrado em 18 de outubro de 1999, em que a recém criada Betonserv adquiriu os ativos de prestação de serviços de concretagem da Intermix, localizados na Baixada Santista, pela importância de R\$ 2,9 milhões.

As duas operações foram apresentadas em conjunto, sob o argumento de terem sido realizadas em seqüência, sendo complementares entre si.

De acordo com as requerentes, esta parceria amplia as suas participações de mercado e permite que se tenha custos operacionais mais baixos, além de elevar os padrões de gestão societária, administrativa, estratégica e operacional, e facilidade de acesso a novas tecnologias.

Este ato foi enquadrado no Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, pelo fato do faturamento dos grupos das requerentes serem superiores a R\$ 400 milhões.

3. Definição do Mercado Relevante

3.1 Dimensão Produto

As requerentes ofertam os seguintes produtos:

Quadro I - Linhas de produtos ofertados pelas requerentes

Produtos	Holdercim ¹	Concrepav	Intermix
Cimento	X		
Brita	X		
Calcário	X		
Serviço de Concretagem	X	X	X

Fonte: Requerentes

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 dosagem do cimento, da areia e da brita na central de concretagem, o caminhão-betoneira tem aproximadamente duas horas ou até um raio entre 25 e 50 km (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.

Levando-se em consideração os fatores acima e adotando-se uma posição mais conservadora, será considerado o raio de atuação de 50 km. Neste caso, as dimensões geográficas dos mercados relevantes do serviço de concretagem serão compostas conforme o quadro abaixo:

Quadro II - Municípios onde as requerentes ofertam serviço de concretagem²

Municípios	Holdercim	Concrepav	Intermix
Rio de Janeiro	X	X	
Curitiba	X	X	
Baixada Santista	X	X	X

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

Conforme o quadro acima, há interseção nas regiões de Curitiba, Rio de Janeiro e Baixada Santista. Conclui-se, então, que são três os mercados relevantes a serem

² Os grupos envolvidos no presente ato ofertam o serviço de concretagem em outros municípios que não foram listados por não ter havido interseção entre as áreas.

analisados na ótica da concentração horizontal: (i) serviço de concretagem em Curitiba; (ii) serviço de concretagem no Rio de Janeiro; e (iii) serviço de concretagem na Baixada Santista.

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 Betonserv e da Intermix 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 III - Distâncias aproximadas entre as cimenteiras do Grupo Holderbank e as concreteiras da Betonserv e Intermix (em km)

Grupo Holderbank	Betonserv		Intermix			
	Rio de Janeiro	Curitiba	Bertioga	Guarujá	Itanhaém	Praia Grande
Pedro Leopoldo (MG)	486	1043	693	700	721	685
Barroso (MG)	297	1033	617	690	711	675
Cantagalo (RJ)	191	1319	610	683	704	668
Serra (ES)	564	1415	999	1072	1093	1057
Sorocaba (SP)	517	400	196	179	192	164

Fonte: Guia Quatro Rodas (Internet/2001)

De acordo com o quadro III, é possível às cimenteiras do Grupo Holderbank ofertarem cimento às concreteiras da Betonserv nas cidades de Curitiba e Rio de Janeiro e às concreteiras da Intermix na Baixada Santista. Sendo assim, pode-se concluir que a operação gera, de fato, integração vertical entre as requerentes nas regiões verificadas, tornando necessário prosseguir com a presente análise.

Brita x Serviços 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. Sendo assim, para verificar se há concentração vertical foram traçados raios de 75 km a partir das unidades de concretagem da Betonserv e da Intermix 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 IV - Distâncias aproximadas entre as unidades de Brita do Grupo Holderbank e as concreteiras da Betontex (em km)

Grupo Holderbank	Betonserv		Intermix			
	Curitiba	Rio de Janeiro	Bertioga	Guarujá	Itanhaém	Praia Grande

Mariporã (SP)	463	438	113	120	141	105
Sorocaba (SP)	400	517	196	179	192	164

Fonte: Guia Quatro Rodas (Internet/2001)

Conforme pode ser visto no quadro acima, não é viável para as concreteiras da Betonserv e da Intermix adquirirem brita do Grupo Holderbank. Conclui-se então que não há integração 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, VI e VII apresentam a participação de mercado das empresas ofertantes de serviços de concretagem nas cidades de Curitiba e Rio de Janeiro e na região da Baixada Santista.

Quadro V – Participação de mercado de serviço de concretagem em Curitiba (2000)

Empresas	Participação de Mercado (%)		
	2000	1999	1998
Engemix	18,7	15,5	20,8
Concrebrás	12,3	14,4	15,9
Betontex	15,6	17,8	17,2
Arcobras	12,4	10,9	6,8
Polimix	10,1	12,4	9,2
Holdercim	9,5	14,1	12,3
Betonserv	4,3	1,1	0,0
Supermix	7,5	9,7	16,6
Betonbras	4,6	1,7	0,0
Usimix	4,4	1,8	0,7

Fonte: Concorrentes

Quadro VI – Participação de mercado de serviço de concretagem no Rio de Janeiro (2000)

Empresas	Participação de Mercado (%)		
	2000	1999	1998
Lafarge	20,5	22,1	21,5
Engemix	18,2	18,8	22,3
Supermix	12,9	13,4	14,0
Polimix	9,1	8,8	7,5
Redimix	9,5	9,0	10,7
Topmix	9,0	10,2	6,7
Holdercim	8,7	5,9	3,6
Betonserv	1,8	0,7	0,0
Concrevit	8,4	9,1	11,5
Concrepav	0,0	0,4	2,1

Fonte: Requerentes.

Quadro VII – Participação de mercado de serviço de concretagem na Baixada Santista (2000)

Empresas	Participação de Mercado (%)		
	2000	1999	1998
Engemix	25,8	25,9	32,7
Holdercim	13,4	24,8	17,1
Concrepav	19,4	18,4	23,7
Betonserv	15,4	4,4	0,0
Polimix	11,6	13,4	15,1
Lafarge	10,0	13,2	11,4
Coveg	4,4	0,0	0,0

Fonte: Requerentes.

4.1.2 Cálculo do C4

Quadro VIII – Cálculo do C4 para o ano de 2000

	Antes da operação (%)	Depois da operação (%)
Serviço de Concretagem em Curitiba	59,0	60,5
Serviço de Concretagem no Rio de Janeiro	69,3	71,1
Serviço de Concretagem na Baixada Santista	74,0	95,6

Vale ressaltar que em Curitiba e no Rio de Janeiro a participação de mercado das requerentes não ultrapassa 20% e o C4 é inferior a 75%, por isso não se faz necessário prosseguir com a análise nestas cidades.

Já na Baixada Santista é possível notar que a participação das requerentes, após a operação, é superior a 20% do mercado relevante e o C4 chega a 95,6%. Tal participação é considerada suficiente para viabilizar o exercício unilateral e/ou coordenado do poder de mercado.

4.1.3 Integração Vertical

Nesse item 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, Rio de Janeiro e Baixada Santista): mesmo que haja a integração vertical, o efeito desta integração sobre as cimenteiras concorrentes do Grupo Holderbank é mínimo, dado que pelo *market-share* das cidades de Curitiba, Rio de Janeiro e Baixada Santista há outras cimenteiras, ou seja a possibilidade deste fechamento de mercado é reduzida.

Fechamento do mercado de cimento para o de serviço de concretagem (ponto de vista das concreteiras de Curitiba, Rio de Janeiro e Baixada Santista 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 Betonserv é mínimo, dado que a estas concreteiras teriam outras cimenteiras como opção de compra, conforme pode ser visto nos quadros abaixo.

Quadro IX – Participação de mercado das cimenteiras localizadas a no máximo 500 km de Curitiba (2000)

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

Fonte: SNIC

Quadro X – Participação de mercado das cimenteiras localizadas a no máximo 500 km do Rio de Janeiro (2000)

	Rio de Janeiro
São Paulo	
Holdercim	3,3%
Tupi	4,2%
Minas Gerais	
Camargo Corrêa	12,5%
Holdercim	24,6%
CMOC	4,3%
Mauá	8,4%
Tupi	3,4%
Espírito Santo	
Itabira	12,1%
Rio de Janeiro	
Cibrex	0,2%
Mauá	8,3%
Holdercim	4,0%
Tupi	6,0%
Votorantim	8,8%

Fonte: SNIC

Quadro XI – Participação de mercado das cimenteiras localizadas a no máximo 500 km da Baixada Santista (2000)

	Baixada Santista
São Paulo	
CC	9,6%
Holdercim	2,5%
Ribeirão Grande	4,9%
CMOC	1,2%
Cimpor	5,2%
Tupi	3,2%
Votorantim	29,7%
Paraná	
Rio Branco	21,3%
Santa Catarina	
Rio Branco	2,5%
Minas Gerais	
Itaú	12,2%
Rio de Janeiro	
Cibrex	0,1%
Tupi	4,6%
Votorantim	2,8%

Fonte: SNIC

Os quadros acima foram construídos a partir dos dados de produção das cimenteiras localizadas dentro de um raio de 500 km a partir das cidades de Curitiba, Rio de Janeiro e região da Baixada Santista.

De acordo com os quadros acima não há necessidade de prosseguir com a análise da integração vertical para as cimenteiras localizadas a no máximo 500 km das cidades de Curitiba e Baixada Santista, visto que a concentração de mercado da Holdercim é baixa, tornando a possibilidade de fechamento de (ambos) mercado reduzida. Por outro lado, no Rio de Janeiro a Holdercim passa a ter participação alta de mercado (31,9%) possibilitando o poder coordenado ou unilateral de mercado.

5. Probabilidade de Exercício do Poder de Mercado

5.1 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 ($C4 > 75\%$) somente na região da Baixada Santista.

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 mês³.

(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 do Rio de Janeiro, Baixada Santista e Curitiba.

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
Rio de Janeiro	950.042	-	1.111.002	16,9%	915.164	-17,6%
Baixada Santista	293.145	-	313.158	6,8%	391.522	25,0%
Curitiba	685.387	-	457.718	-33,2%	438.417	-4,2%

³ 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).

Percebe-se que há um crescimento negativo das vendas de serviços de concretagem para Curitiba em 1999 e em 2000 e no Rio de Janeiro em 2000. 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 empresas no setor nos últimos três anos.

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 no mercado 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.

5.2 – Concentração Vertical

Fechamento do Mercado de Concreto para as Cimenteiras

(a) Existência de Outros Consumidores

Conforme já salientado, existem diversos outros consumidores de cimento que não concreteiras. Com relação ao cimento, diversos outros consumidores industriais (fabricantes de fibrocimento, pré-moldados, artefatos e argamassa) e finais (construtoras, empreiteiras, pequenos consumidores) respondem pela maior parte do consumo no Brasil. De fato, somente cerca de 10% da produção brasileira de cimento é absorvida por empresas de concretagem.

(b) Escala Mínima Viável

Um fornecedor não verticalmente integrado pode sair do mercado se o fechamento de mercado levá-lo a produzir abaixo da escala mínima viável (EMV)⁴. Conforme salientado em Haguenauer (1997), há bastante controvérsia no que diz respeito a EMV na indústria de cimento⁵. No entanto, a despeito da controvérsia tem-se que a EMV na indústria cimenteira é bastante alta⁶. Deste modo, a potencial eliminação da Betonserv como consumidora não altera significativamente a estrutura de demanda por cimento, dado que a sua participação no total de aquisições do produto é pequena se comparada à EMV da indústria cimenteira.

⁴ A EMV é a menor nível de vendas anuais (a um dado preço) que a firma deve obter para ser lucrativa, isto é, para que tenha seu capital adequadamente remunerado.

⁵ HAGUENAUER, L. (1997) "A indústria brasileira de cimento". In: Garcia, F., Farina, E.M.M.Q., Alves, M.C. *Padrão de concorrência e competitividade da indústrias de materiais de construção*. São Paulo: Singular, 1997. p.135-170.

⁶ A título de ilustração cabe salientar que cerca de metade das plantas produtoras de cimento possuem capacidade para produzir mais de 1,7 mil toneladas do produto por dia (600 mil toneladas ao ano) [HAGUENAUER (1997)].

(c) Conclusão

Dado o exposto, conclui-se que não há possibilidade de fechamento do mercado de concreto para as empresas que concorrem com as cimenteiras do Grupo Holdercim e Concrepav, dado que existem uma série de outros consumidores de cimento que não concreteiras.

Fechamento do Mercado de Cimento para as Concreteiras

(a) Existência Insumos Substitutos

Caso as concreteiras que não são verticalmente integradas possam facilmente substituir cimento por outros insumos, então a firma integrada não terá incentivos em fechar o mercado para as firmas *downstream*. No entanto, tem-se que cimento é insumo essencial na produção de concreto, não havendo produtos que possam substituí-lo.

Se a demanda pelos insumos é pouco elástica, então a possibilidade de práticas anticompetitivas por parte da firma verticalmente integrada é maior. Esta elasticidade é determinada pelo grau de substituição com relação a outros insumos, substituição com relação a outros produtos *downstream* (do ponto de vista do consumidor), competição entre produtores *downstream* e participação do insumo no total dos custos da firma.

De fato, o cimento é um bem homogêneo e o preço é fator primordial na decisão de consumo deste produto⁷. Obviamente, parte-se da premissa de que existem fontes alternativas de fornecimento de cimento.

(b) Competição e Estrutura do Mercado de Insumos (Cimento)

Por sua vez, as Quadros 9, 10 e 11 reportam a estrutura dos mercados de cimento tais como definidos na seção 3.2.2. Cabe salientar que as participações computadas são meras aproximações, dado que não há informações sobre vendas de cimento para cada cidade (somente há dados para os estados). Além disso, estes dados englobam todas as vendas de cimento e não somente aquelas feitas para concreteiras.

No entanto, a despeito do Grupo Holdercim possuir elevada participação no total de vendas de cimento no Rio de Janeiro, tem-se que neste mercado os outros concorrentes possuem capacidade instalada suficiente para abastecer todas as concreteiras.

(c) Conclusão

Embora o Grupo Holdercim possua participação alta no total de vendas de cimento para algumas localidades, tem-se que as demais cimenteiras são capazes de atender estes mercados caso haja fechamento de mercado. 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). De fato o Grupo Holdercim já possuía participação em concreteiras antes da operação e não foram verificadas

⁷ Com relação a estrutura de custos, tem-se que as matérias-primas (cimento, brita, areia, argila etc.) respondem por 18% do total dos custos de fabricação do cimento [HAGUENAUER (1997)].

condutas anticompetitivas, pelo menos no que diz respeito a fechamento do mercado de cimento para concreteiras concorrentes. Além disso, em algumas localidades, grande parte das concreteiras já são verticalmente integradas, sendo imunes a eventuais práticas de fechamento de mercado pelas cimenteiras do Grupo Holdercim.

Dado o exposto, conclui-se que não há possibilidade de fechamento do mercado de cimento para as empresas que concorrem com as concreteiras do Grupo Holdercim.

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 apreciação superior.

LUISA CARVALHO NOVAES
Técnica

ISABEL RAMOS DE SOUSA
Coordenadora da COINP

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico