



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

Parecer n.º 032 COINP/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 09 de fevereiro de 2001.

Referência: Ofício N.º 3486/00 GAB/SDE/MJ de 27 de junho de 2000.

Assunto: ato de concentração N.º 08012.001988/2000-13.

Requerentes: SOMIX CONCRETO LTDA., SUPERMIX CONCRETO S/A e CONVEG CONCRETO S/A.

Operação: trata-se de um agrupamento societário através da subscrição, pela Somix Concreto Ltda., de novas ações da Coveg Concreto S/A, correspondente a 50,03% do seu capital votante.

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 SOMIX CONCRETO LTDA., SUPERMIX CONCRETO S/A e CONVEG CONCRETO S/A.

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 – Somix Concreto Ltda.

A Somix Concreto Ltda., doravante “Somix”, com sede em São Gonçalo do Amarante, no Estado do Rio Grande do Norte, é uma empresa controlada pela Supermix Concreto

S/A, que detêm 99,98% do capital social total e votante da Somix. O principal setor de atividade da Somix é a indústria de produtos minerais não-metálicos – concretagem.

1.2 – Supermix Concreto S/A

A Supermix Concreto S/A, doravante “Supermix”, com sede em Belo Horizonte, no Estado de Minas Gerais, é uma empresa que atua na prestação de serviços de concretagem e lançamento de concreto em obras de engenharia civil. A Supermix é controlada pela Sonton Participações S/A, doravante “Soton”, e pela Prana Empreendimentos Ltda., doravante “Prana”, que juntas detêm 75% do seu capital social total e votante. Segundo informações prestadas pela requerente, a Soton e a Prana não controlam quaisquer outras empresas. A Soton, a Prana e a Supermix fazem parte do grupo Supermix, cujo principal setor de atividade é a indústria de produtos minerais não-metálicos - concretagem.

O grupo VOTORANTIN possui uma participação minoritária no capital social total e votante da Supermix, através da Cia. de Cimento Portland Itaú, doravante “Itaú”, que detêm 25% do capital social da Supermix. Das empresas que atuam na prestação de serviços de concretagem, além da Supermix, a Itaú possui participação minoritária na Engemix Participações S/A, empresa do grupo ROSSI.

Tabela I – Composição do capital social da Supermix

Acionistas	%
Soton Participações S/A	39,2
Prana Empreendimentos Ltda.	35,8
Cia. Cimento Portland Itaú	25,0
Total	100,0

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

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

i) Grupo VOTORANTIN

- Aquisição de participação minoritária na Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A – Usiminas em 13 de fevereiro de 1998. Operação aprovada pelo CADE em 23 de setembro de 1998;
- Aquisição pela Cimento Rio Branco do controle acionário da Cambuhy Citrus e Cambuhy M.C. Operação aprovada pelo CADE;
- 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 da totalidade das quotas da Punt Holdings Limited, controladora da Ferfugi, que indiretamente controla a Calmit Industrial Ltda., empresa produtora de cal. Operação aprovada pelo CADE em 19 de abril de 1999;
- Aquisição de participação minoritária na Supermix Concreto S/A. Operação realizada em 2 de agosto, ora sob análise do SBDC;

- Aquisição do controle acionário da Companhia de Cimento Ribeirão Grande, no mercado de cimento. Operação aprovada pelo CADE em 18 de agosto 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 do negócio da Jatomix Concreto Ltda em 29 de janeiro de 1999. Operação aprovada sem restrições pelo CADE em 27 de outubro de 1999;
- Aquisição do negócio de cimento da Ribeirão Grande, do grupo VOTORANTIM, pela CP, do grupo Santo Estevão. Operação realizada em 29 de dezembro de 1999, ora sob análise do SBDC;
- Aquisição da Superbenton Concreto e Serviços Ltda em 30 de dezembro de 1999. Operação ora análise do SBDC;
- Aquisição de participação minoritária na SIRAMA (ITAMBÉ), no mercado de cimento. Ora sob análise do SBDC;

ii) Grupo Supermix

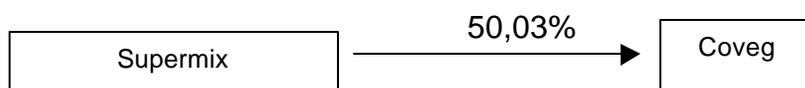
- Aquisição do negócio de concreto da Pedrasil pela Somix, empresa do grupo Supermix. Operação realizada em 29 de dezembro de 1999, ora sob análise do SBDC.

1.3 – Conveg Concreto S/A

A Conveg Concreto S/A, doravante ‘Conveg’ é uma empresa com sede em Barueri, Estado de São Paulo, e não pertence a nenhum grupo econômico. A Conveg atua no setor da indústria de produtos minerais não-metálicos – concretagem. Até a efetivação da operação, a Coveg era controlada pela Construtora Coveg Ltda., que detinha 93% do seu capital votante.

2 – Da Operação

Trata-se de um agrupamento societário. Em Assembléia Geral Extraordinária da Conveg, realizada aos 31 de maio de 2000, foi deliberado e aprovado o aumento do capital da Coveg em R\$ 1.289.999,00 (um milhão, duzentos e oitenta e nove mil, novecentos e noventa e nove reais), mediante a criação de 1.289.999 (um milhão, duzentos e oitenta e nove mil, novecentos e noventa e nove) novas ações nominativas, que foram subscritas naquela oportunidade pela Somix ao preço de emissão de R\$ 10,00553489 por ação, perfazendo o total de R\$ 12.907.129,00 (doze milhões, novecentos e sete mil, cento e vinte e nove reais), representando 50,03% do capital votante. O pagamento foi feito da seguinte forma: R\$ 3.618.900,00 (três milhões, seiscentos e dezoito mil e novecentos reais) em dinheiro e R\$ 9.288.229,00 (nove milhões, duzentos e oitenta e oito mil, duzentos e vinte e nove reais) representado por 15 (quinze) notas promissórias de emissão da Supermix controladora da Somix.



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 pelos grupos envolvidos e pelo Coveg

Produtos/Serviços	Grupos Supermix e VOTORANTIM	Coveg
Aço	X	
Alumínio	X	
Argamassa	X	
Brita	X	
Cal	X	
Cimento	X	
Construção civil	X	
Papel e celulose	X	
Serviços de concretagem	X	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 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

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

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. As duas concentrações verticais observadas na tabela II ocorreram, pois a Somix, que é controlada pela Supermix, faz parte do grupo VOTORANTIM. Este grupo tem atuação destacada no setor de cimento, um dos insumos utilizados no preparo do concreto que é utilizado na prestação do serviço de concretagem, o qual foi adquirido da Somix. Entretanto, a verticalização do grupo VOTORANTIM, nestes mercados, é pré-existente à presente operação. Ademais, este grupo também produz e comercializa brita.

3.1.2.1 – Conclusão

Do exposto no caso da verticalização, definem-se os mercados relevantes na dimensão produto como sendo: 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.

A partir do município onde estão localizadas as centrais de concretagem das requerentes e dos respectivos grupos econômicos envolvidos no presente ato, definem-se os conjuntos de regiões e/ou municípios que farão parte das dimensões geográficas dos mercados relevantes do serviço de concretagem. Para tanto é preciso levar em consideração alguns fatores que podem restringir o raio de atuação das concreteiras como, por exemplo, a viabilidade econômica da prestação do serviço de concretagem.

i) Pelo lado da oferta

A diferença entre os preços dos serviços ofertados é causada principalmente pelo custo de transporte, uma vez que os custos dos serviços de concretagem, excluídos os custos de transporte, são relativamente os mesmos. O custo de transporte, como exposto, 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, a fim de se analisar a viabilidade econômica da prestação do serviço de concretagem.

A malha rodoviária existente, nas regiões geográficas do presente ato, possibilita que os limites técnicos de tempo e distância acima sejam compatíveis com um raio de atuação de 50 km.

Segundo informações prestadas pela requerente, a topografia, o clima, o tráfego comercial e o tráfego de lazer são fatores adicionais que podem restringir a atuação das empresas em algumas regiões. Entretanto, tais fatores não impedem, nas regiões geográficas do presente ato, que o raio de atuação seja inferior a 50 km.

ii) Pelo lado da demanda

Segundo pesquisa realizada junto aos consumidores do serviço de concretagem, as variáveis mais importantes que são levadas em conta pelos mesmos no momento de decidir pela contratação do serviço de concretagem são a pontualidade da entrega e a capacidade de abastecimento. Entretanto, tais fatores não impedem, nas regiões geográficas do presente ato, que o raio de atuação seja inferior a 50 km.

3.2.1.1 – Conclusão

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 a tabela abaixo²:

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

Municípios	Grupos Supermix e VOTORANTIM	Coveg
Mercado Geográfico 1 (MG1)		
Grande São Paulo	X	X
Mercado Geográfico 2 (MG2)		
Jundiaí	X	X
Louveira	X	X
Vinhedo	X	X
Valinhos	X	X
Indaiatuba	X	X
Cajamar	X	X
Jordanésia	X	X
Campo Limpo	X	X
Itatiba	X	X
Morungaba	X	X
Várzea Paulista	X	X
Mercado Geográfico 3 (MG3)		
São Vicente	X	X
Baixada Santista	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.

Cubatão	X	X
Mongaguá	X	X
Praia Grande	X	X

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

Neste caso, há interseção dos respectivos raios de atuação na prestação do serviço de concretagem ofertados pelos grupos e empresas envolvidas no presente ato. Desta forma, os mercados geográficos relevantes serão definidos como MG1, MG2 e MG3, conforme a tabela III acima.

3.2.2 – Integração 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 industriais³ e para consumidores finais⁴, 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 populacional⁵. 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

³ Definidos como: concreteiras; fabricantes de fibrocimento; pré-moldados; artefatos; e argamassas.

⁴ Definidos como: construtoras; órgãos públicos; prefeituras ; empresas privadas; pedreiro e pequeno empreiteiro; e pequeno consumidor individual.

⁵ 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 IV abaixo apresenta a participação no total dos despachos de cimento das importações feitas pelo estado de São Paulo vindas de estados próximos.

Tabela IV – 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

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

Estado de Origem	1996	1997	1998	1999
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 os mercados relevantes da presente análise. Tal fato ocorreu, uma vez que o custo de transporte inviabiliza economicamente o atendimento direto das demandas individuais nestes mercados, 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 IV, a diferença média entre o preço internado estimado e o praticado nos três mercados geográficos relevantes da presente análise, coletados em cada estado entre outubro e novembro de 2000, é significativa, conforme a tabela V abaixo.

Tabela V – Diferença Média Estadual entre o Preço Internado e o Preço Praticado em MG1, MG2 e MG3
(em %)

Estado de Origem ¹	Out-Nov/2000
MG1	
MG	49,2
RJ	28,8
PR	43,5
MS	70,2
MG2	
MG	56,6
RJ	43,8

MG3	
MG	55,8
RJ	47,9
PR	59,7
MS	78,6

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

O limite máximo do raio de atuação estimado de um centro de britagem é de 75 km, segundo informações prestadas pelas requerentes. Como o grupo Votorantim possui um centro de britagem localizado no município de Araçariquama, a área geográfica coberta pelo raio de atuação compreenderá a região da Grande São Paulo.

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 IV, 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.

Do exposto no item 3.2.2.2, o mercado geográfico relevante do insumo brita compreenderá a região da Grande São Paulo.

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 dos seus insumos, cimento e brita .

4 – Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

4.1 – Determinação da Parcela de Mercado

4.1.1 – Cimento

Com relação ao grau de concentração no mercado do cimento, a tabela VI abaixo 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 vizinhos⁶, segundo informações prestadas pelas requerentes.

Tabela VI – 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
Soeicom	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 base na tabela 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.

4.1.1.1 – Análise do C4

Tabela VII – Evolução da Parcela de Mercado dos Quatro Maiores Agentes Econômicos no Mercado de Cimento *Portland*
(em %)

	1996	1997	1998	1999
C4	71,9	74,2	77,9	75,5

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

A análise do C4, conforme tabela VII, indica a possibilidade de exercício de mercado coordenado, nos anos de 1998 e 1999. Deve-se destacar que, antes de 1998, estas medidas eram elevadas.

4.1.2 – Brita

Segundo informações prestadas pelas requerentes, o grupo Supermix não atuou em nenhuma atividade relacionada à brita, seja na produção, na comercialização ou na distribuição, de 1995 até o momento. Mas o grupo Votorantim comercializa brita na região da Grande São Paulo.

⁶ 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.

As requerentes desconhecem se há publicações que disponibilizem informações consolidadas, sistemáticas e confiáveis sobre a parcela de mercado do grupo Vototarantim e de seus concorrentes no mercado de brita. Com base em estimativas do Sindipedras (SAIV), sindicato do setor, as requerentes informaram o volume de vendas totais do mercado de brita no estado de São Paulo, conforme tabela VIII abaixo, e estimam que o mercado de brita da Grande São Paulo corresponda a cerca de 50% do mercado total do estado.

Tabela VIII – Vendas Totais de Brita para Estado de São Paulo e para Grande São Paulo

(em toneladas)

Ano	Estado de São Paulo	Grande São Paulo (A)
1995	20.000.000	10.000.000
1996	25.000.000	12.500.000
1997	24.400.000	12.200.000
1998	26.300.000	13.150.000
1999	24.400.000	12.200.000

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

Tabela IX – Vendas de Brita do Grupo Votorantim para Grande São Paulo

(em toneladas)

Ano	Grande São Paulo (B)	Parcela de Mercado (B/A - %)
1995	831.297	8,3
1996	910.869	7,3
1997	756.105	6,2
1998	733.835	5,6
1999	739.280	6,2

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

4.1.2.1 – Análise do C4

Segundo as requerentes, não há dados disponíveis sobre o volume de vendas de suas concorrentes no mercado de brita, o que impede o cálculo do C4.

4.1.3 – Serviço de Concretagem

Os dados abaixo representam as melhores estimativas que as requerentes conseguiram obter em relação aos volumes de vendas realizados nos mercados relevantes definidos no item 3.2.1.1. Com relação ao período 1996-98, as requerentes informaram que não dispõem de informações para estimar⁷ o volume de vendas dos concorrentes.

⁷ O método utilizado pelas requerentes para estimar o volume de vendas dos grupos econômicos e empresas envolvidos na presente operação considera as estimativas acerca da quantidade de caminhões betoneiras detida pelos mesmos, a capacidade média e o número mensal de viagens de cada caminhão.

Tabela X – Participação de mercado dos Grupos/Empresas no MG1 em 1999

Grupo/Empresa	Volume de Vendas (m ³)	% sobre total
Grupo Engemix ¹	907,226	23,9
Geral de Concreto ² e Concremaster	737.226	19,4
Superbenton	170.000	4,5
Grupo Polimix	490.000	12,9
Polimix	340.000	9,0
Betonbrás	150.000	3,9
Grupo Supermix	369.216	9,7
Supermix Concreto S/A³	276.765	7,3
Pedrasil	92.451	2,4

Tabela X – Participação de mercado dos Grupos/Empresas no MG1 em 1999 (continuação)

Grupo/Empresa	Volume de Vendas (m ³)	% sobre total
Grupo Holdercim	350.000	9,2
Concretex e Concreton	350.000	9,2
Embu Eng. e Comércio S/A	350.000	9,2
Concrepav	300.000	7,9
Lafarge – Concreto e Agregados	260.000	6,9
Coveg Ltda.	161.200	4,3
Concremix	120.000	3,2
Redimix	108.000	2,8
Outros	380.000	10,0
Total	3.795.642	100,0

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

1. A Engemix Participações S/A, que detém 83,71% do capital social da Geral de Concreto, tem como acionista indireto e minoritário a ITAÚ, com 25% do seu capital social

2. A Geral de Concreto tem como acionista indireto e minoritário a ITAÚ, com 25% do seu capital social;

3. A Supermix tem como acionista indireto e minoritário a ITAÚ, com 25% do seu capital social.

Tabela XI – Participação de mercado das empresas no MG2 em 1999

Empresa	Volume (m ³)	% sobre total
Concrepav (+ Betoncamp) ¹	51.000	26,7
Geral de Concreto ²	36.000	18,8
Lafarge – Concreto e Agregado	24.000	12,6
Concretex S/A (Holdercim)	24.000	12,6
Coveg Ltda.	23.061	12,1
Concrebase	18.000	9,4
Polimix Concreto Ltda.	15.000	7,8
Total	191.061	100,0

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

1. As empresas Concrepav e Betoncamp são empresas coligadas;

2. A Geral de Concreto tem como acionista indireta e minoritária a ITAÚ, com 25% do seu capital social.

Tabela XII – Participação de mercado dos Grupos/empresas no MG3 em 1999

Grupo/Empresa	Volume (m ³)	% sobre total
Grupo Holdercim	152.000	48,3

Concretex S/A (Holdercim)	60.000	19,1
Concepav	48.000	15,2
Intermix	44.000	14,0
Geral de Concreto ¹	90.000	28,6
Polimix Concreto Ltda.	30.000	9,5
Lafarge – Concreto e Agregados	30,000	9,5
Coveg Ltda.	12.083	4,1
Total	314.803	100,0

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

1. A Geral de Concreto tem como acionista indireta e minoritária a ITAÚ, com 25% do seu capital social.

Como a soma da parcela de mercado do grupo Supermix em MG1, MG2 e MG3 é de 14,0%, 12,1% e 4,1%, respectivamente, conclui-se que o grupo não tem possibilidade de exercício de poder de mercado unilateralmente. Porém, deve-se determinar a participação de mercado dos quatro maiores agentes econômicos a fim de se analisar a possibilidade de exercício de poder de mercado coordenado.

4.1.3.1 – Análise do C4

No mercado MG1, o C4 é igual a 60%. No mercado MG2, o C4 é igual a 70,7% No mercado MG3, o C4 é igual a 95,9%. Deve-se observar que tais medidas já eram elevadas antes da realização presente operação

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. .

4.2 – Participações Cruzadas

Tabela XIII – Participação da Demanda de Cimento *Portland* das Concreteiras no Total Ofertado pelo Grupo Votorantim em 1999

Concreteiras	%
Betonbras	0,4
Betoncamp	0,1
Concrebase	0,1
Concremix	0,1
Concrepav	0,4
Const. Coveg	0,2
Engemix	2,4
Intermix	0,1
Pedrasil	0,1
Polimix	0,4
Superbenton	0,5
Supermix	0,6
Total	5,3

Fonte: requerentes. Elaboração: SEAE/MF.

Apesar da significativa parcela de mercado do grupo Votorantim, a existência de diversos rivais em MG1, MG2 e MG3, capazes de atender à demandas das concreteiras localizadas nestes mercados, inibe o exercício do poder de mercado unilateral.

4.3 – Conclusão

Com base na tabela VI 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 anticompetitivos⁸ 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.

5.1 – Do Ponto de Vista da Indústria

5.1.1 – Fechamento do Mercado Anterior para Frente

5.1.1.1 – Cimento

i) Rivalidade

Apesar da significativa parcela de mercado do grupo Votorantim, há diversos rivais, em MG1, MG2 e MG3, capazes de atender à demandas das concreteiras localizadas nestes mercados. Portanto, as concreteiras rivais, no mercado do serviço de concretagem, têm 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.

⁸ VISCUSI, W. Kip et alli, *Economics of Regulation and Antitrust*, 2^a. edição, The MIT Press, 1996, p.229.

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.

5.1.1.2 – Brita

i) Rivalidade

Segundo informações prestadas pelas requerentes, há 133 empresas atuantes no estado de São Paulo no mercado de brita. Entretanto, as requerentes não dispõem de informações sobre as parcelas de mercado das concorrentes.

ii) Produtos Substitutos

Não há produtos substitutos para utilização como insumo na produção do concreto.

iii) Condição de Entrada

Com relação às barreiras à entrada no mercado de brita na Grande São Paulo, cabe destacar que o capital inicial requerido é baixo, o que não cria uma barreira à entrada de novos produtores neste mercado.

5.1.1.2 – Conclusão

Do exposto, conclui-se que a probabilidade de fechamento de mercado para frente⁹, ou de aumento do custo das concreteiras rivais 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 as concreteiras deste grupo deixassem de demandar cimento desses concorrentes – *foreclosure*¹⁰ –, uma vez que existem diversos agentes

⁹ Definido como o fechamento do produtor do insumo aos seus concorrentes no mercado seguinte.

¹⁰ Definido como o fechamento do demandante do insumo aos seus concorrentes no mercado anterior.

econômicos que demandam cimento além das concreteiras, conforme ilustrado na figura 1 na página 17¹¹.

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) Condição de Entrada

Com relação às barreiras à entrada no mercado do serviço de concretagem, cabe destacar o seguinte:

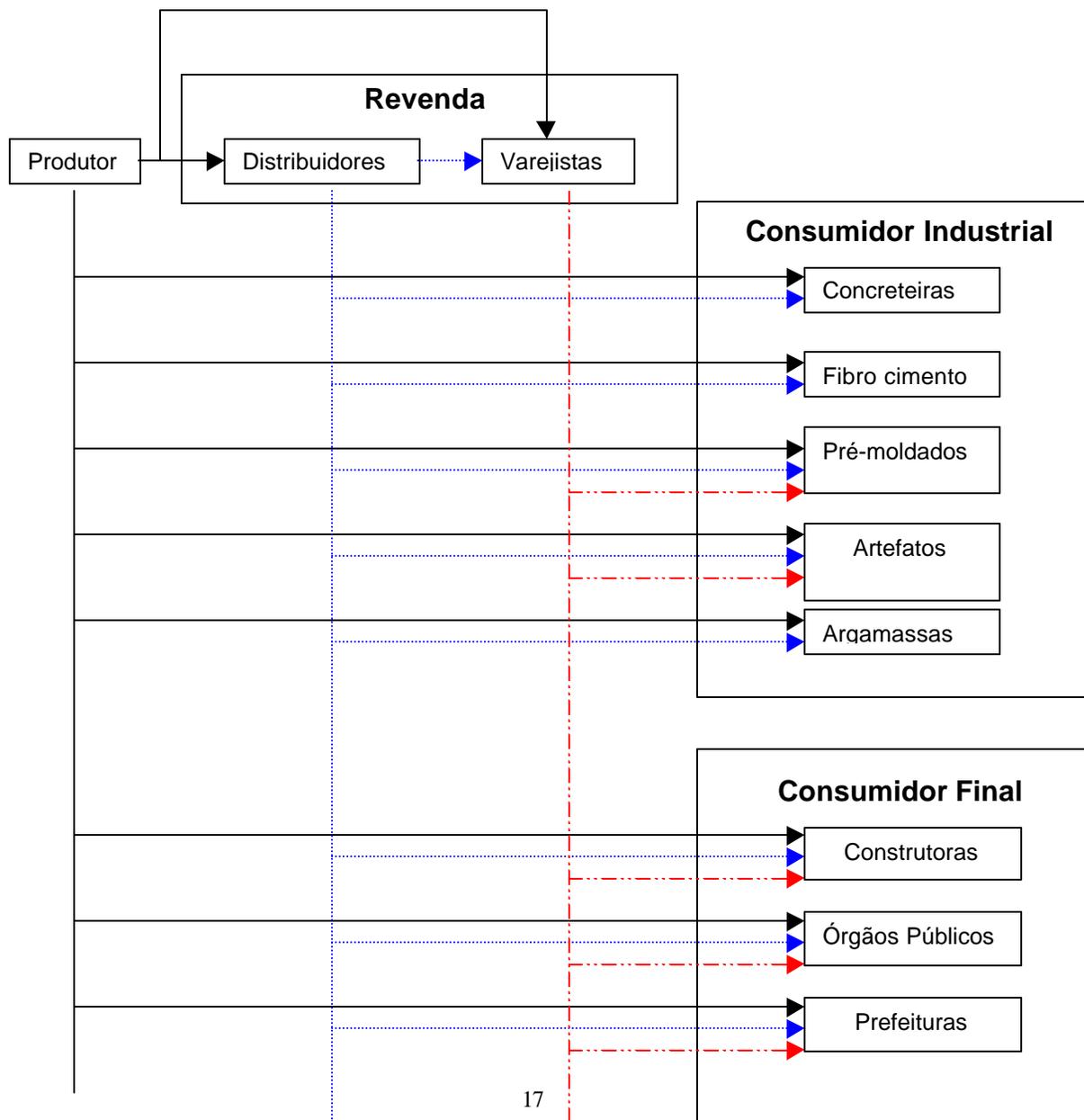
- i) as restrições impostas pelas Normas Técnicas não são uma barreira à entrada, uma vez que a obtenção do conhecimento da tecnologia empregada não é difícil;
- ii) tanto os custos de entrada como os de saída são relativamente baixos, uma vez que os equipamentos requeridos podem ser alugados, bem como podem ser vendidos no momento da saída do ofertante deste mercado;
- iii) não há economias de escala significativas;
- iv) 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.

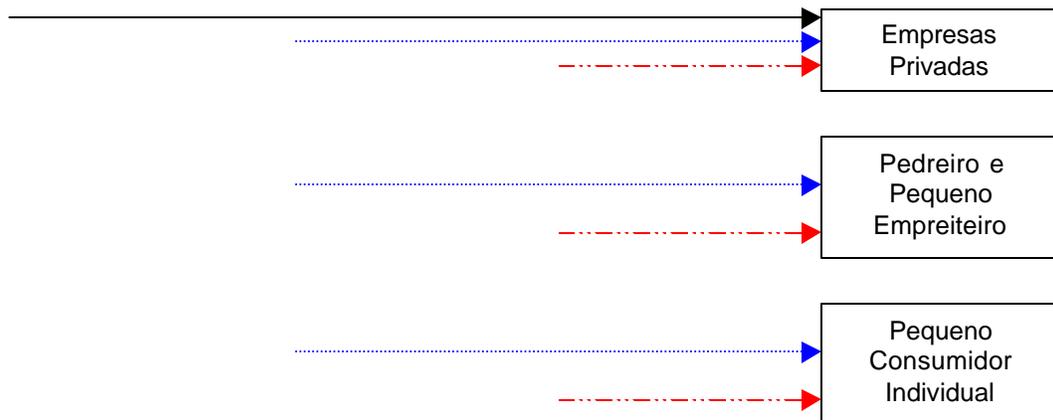
5.2 – Conclusão

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.

¹¹ 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 concentração horizontal e a integração vertical geradas por este ato têm uma probabilidade baixa de causar 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