



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer Técnico n.º

COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 11 de janeiro de 2002.

Referência: Ofício MJ/SDE/GAB n.º 874/01, de 01 de março de 2001.

Assunto: Consulta SDE n.º 08012.001224/2001-09.

Requerentes: Maxion Componentes Estruturais Ltda. e Borlem S.A. Empreendimentos Industriais.

Operação: Aquisição pela empresa Maxion Componentes Estruturais Ltda. de ativos de propriedade da Borlem S.A. Empreendimentos Industriais, no segmento da indústria automotiva (rodas).

Recomendação: aprovação sem restrições.

Versão: Pública.

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

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

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

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos Art. 54, da Lei n.º 8884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Maxion Componentes Estruturais Ltda. e Borlem S.A. Empreendimentos Industriais.

I. Das Requerentes

I.1- Maxion Componentes Estruturais Ltda.

A Maxion Componentes Estruturais Ltda. (Maxion), com sede na Cidade de Cruzeiro (SP), pertence ao Grupo lochpe-Maxion de nacionalidade brasileira, e está localizada no triângulo Rio - São Paulo - Minas Gerais.

Seu principal setor de atividades refere-se a indústria automobilística e de transportes, especificamente, nos segmentos de rodas, chassis e componentes estampados para as principais montadoras de veículos comerciais do Brasil exportando-os, ainda, para diversos países tais como: América Latina, Europa, África, Ásia, Oriente Médio e Oceania.

No segmento de estampados (longarinas, travessas, pára-choques e componentes estampados em geral) conta com uma das maiores capacidades de prensagem da América do Sul. Esta unidade abastece todas as montadoras de veículos comerciais leves, médios e pesados instalados no Brasil e Argentina. No de chassis, participa diretamente da nova linha de produção de caminhões e ônibus da Volkswagen do Brasil, em Resende (RJ). A companhia participa também do módulo "Rodas/Pneus" daquele consórcio, em associação com outros fornecedores.

No segmento de aros e rodas a Maxion responde por 50% do mercado nacional de rodas de aço para veículos comerciais leves, médios e pesados, para pneus com e sem câmara, suprimindo os principais fabricantes de caminhões, ônibus e tratores instalados no País e destinando parte significativa da produção a outros importantes clientes no Exterior.

O seu capital social está dividido em quotas, estando a titularidade da maior parte dessas quotas com a sócia-quotista lochpe-Maxion S/A e, uma pequena parte, com a Companhia lochpe.

O faturamento da Maxion Componentes Estruturais Ltda., em 2000, foi de R\$ 174.400.000,00 (US\$95.368.294,42); do Grupo no Brasil de R\$373.700.000,00 (US\$204.352.818,94); do Grupo no Mercosul¹ de R\$125.900.000,00²; (US\$68.846.721,71) e do Grupo no Mundo³ de R\$124.400.000,00 (US\$68.026.466,89).

Nos últimos três anos foram as seguintes aquisições, fusões, associações ("joint venture") e constituições conjuntas de novas empresas efetuadas pelo Grupo no País e no Mercosul: i) a sociedade lochpe-Maxion S/A firmou "joint venture" com a Navistar International Corporation, detendo cada uma dessas companhias 50% do capital social da Maxion International Motores S/A (A.C. n.º 08012.002398/99-87; ii) em Janeiro de 2001, a lochpe-Maxion alienou para a própria Navistar International Corporation a sua participação de 50% no capital social da Maxion International Motores S/A (A.C. n.º 08012.000973/2001-19); e, iii)

¹ Excluído o Brasil

²Taxa de câmbio média anual para compra em 2000 = 1,8287, utilizada para a conversão de todos os valores referentes a faturamento do ano de 1999. Fonte: BACEN.

³ Excluído o Mercosul

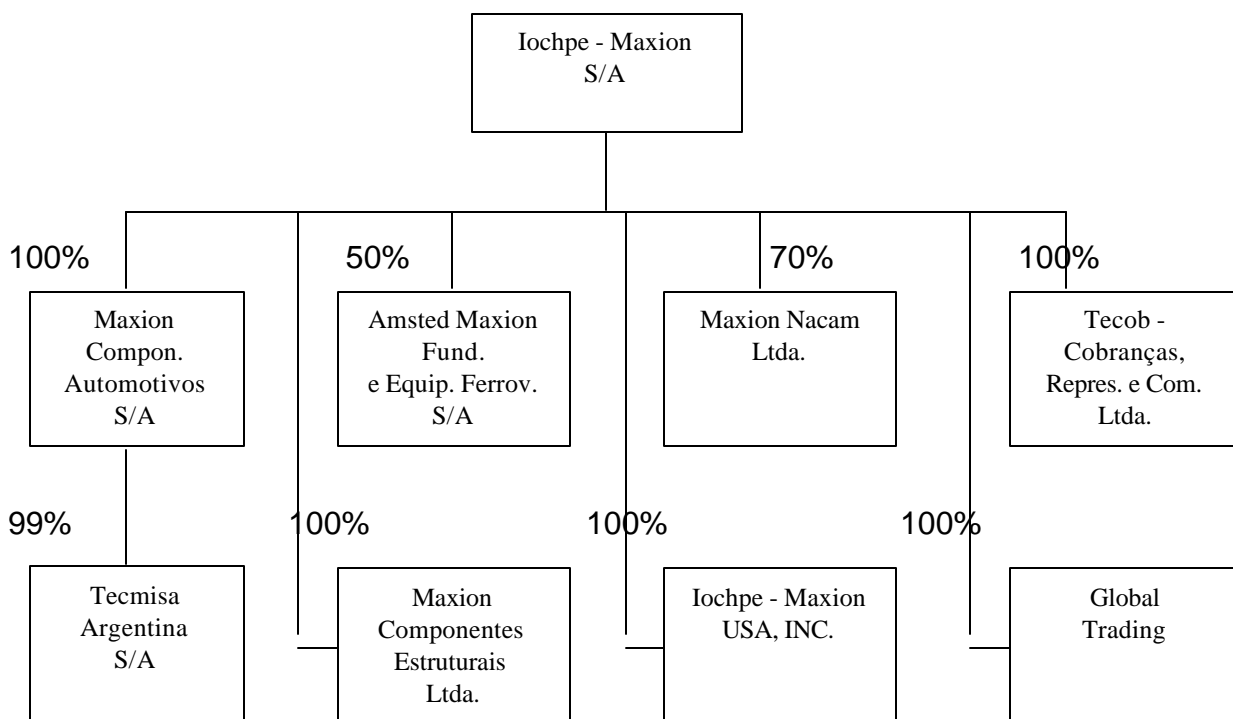
em fevereiro de 2000, a sociedade Iochpe-Maxion S/A firmou "joint venture" com a Amsted Industries Incorporated, passando essas duas companhias a deter o controle da Maxion Fundação e Equipamentos Ferroviários S/A (A.C. n ° 08012.002803/00-17).

A Iochpe-Maxion é uma *holding* controladora de empresas atuantes nos setores de autopeças e de equipamentos ferroviários. São elas: Maxion Componentes Estruturais Ltda., empresa objeto da operação; Maxion Componentes Automotivos S.A., instalada em Contagem (MG); a Maxion Nacam Ltda., localizada em Belo Horizonte (MG); Amsted-Maxion Fundação e Equipamentos Ferroviários S.A., localizada em Cruzeiro (SP).

A Companhia tem o controle compartilhado entre a Companhia Iochpe, o Banco Bradesco e o BNDESpar, todos com representantes no Conselho de Administração.

Abaixo temos o organograma do Grupo Iochpe - Maxion.

QUADRO I
Organograma do Grupo Iochpe - Maxion



I.2 – Borlem S.A. Empreendimentos Industriais

A Borlem S.A. Empreendimentos Industriais (Borlem), com sede na Cidade de Guarulhos (SP), foi constituída em 1968 e, atualmente, pertence ao Grupo Hayes Lemmerz de nacionalidade norte-americana. Tem por objeto a indústria metalúrgica e de componentes

para veículos a motor e outros, bem como o comércio, a importação e exportação de máquinas, de matérias-primas e artigos das indústrias metalúrgicas e de autopeças, podendo, ainda, participar de outras sociedades, como acionistas ou quotistas.

Seu principal setor de atividades é a indústria automobilística e de transportes no segmento de rodas. Atualmente a empresa possui três linhas de produção - automóveis, caminhões e agrícolas/fora de estrada. No Brasil e Mercosul o Grupo possui a Borlem Alumínio S/A.

O seu capital social é composto em 47,62% do capital votante pelo acionista Lemmerz Comércio e Participações Ltda. e em 50,78% por Hayes Lemmerz Holding GMBH.

A Borlem registrou um faturamento, em 1999, de R\$107.625.000,00⁴ (US\$59.297.520,66); do Grupo Hayes Lemmerz no Mundo de aproximadamente R\$ 2,3 bilhões (US\$1,27). Cabe observar que os dados sobre o faturamento do Grupo relativos ao ano de 2000 ainda não estão disponíveis.

Nos últimos três anos foram as seguintes aquisições, fusões, associações ("joint venture") e constituições conjuntas de novas empresas efetuadas pelo Grupo no País e no Mercosul: i) aquisição da Lemmerz Holding GmbH pela Hayes Wheels International Inc. (A.C. n.º 08012.002262/99-95; ii) aquisição da totalidade das ações de emissão da Borlem pela Hayes Lemmerz (A.C. n.º 08012.04064/98-11); e, iii) cessão de quotas da Metalúrgica FPS do Brasil Ltda. (atualmente Hayes Wheels do Brasil) para a Tibur Participações e Empreendimentos S/A.

II. Da Operação

Trata-se a presente operação de uma aquisição em nível nacional. A empresa Maxion Componentes Estruturais Ltda. adquiriu através de "Contrato de Venda e Compra", celebrado entre as partes em 12/02/2001, ativos operacionais da empresa Borlem S.A. Empreendimentos Industriais. Segundo o acordo citado, que estabelece os termos e condições da operação, os ativos estão relacionados exclusivamente à produção e comercialização de rodas para máquinas agrícolas em que se incluem, entre outros equipamentos, os tratores, colheitadeiras e implementos agrícolas, assim como, os veículos denominados "fora de estrada", e, ainda, englobando nesses ativos os, estoques, livros e registros, bens intangíveis, entre outros.

O valor de compra estabelecido pela operação corresponde à soma de R\$11.000.000,00 (US\$5.554.152,99)⁵, referente ao preço de compra dos ativos, mais o valor de estoques que serão posteriormente valorizados de acordo com às cláusulas contratuais estabelecidas.

Cabe destacar que a Borlem, após a operação, passará a atuar apenas nos setores de rodas para veículos de transportes de passageiros (individual e coletivo) e cargas.

⁴ A taxa de câmbio média para compra em 1999 = 1,8287, utilizada para a conversão do valor referente a operação. Fonte: BACEN.

⁵ A taxa de câmbio para compra em 12/02/2001. = 1,9805, utilizada para a conversão do valor referente a operação. Fonte: BACEN.

III. Definição do Mercado Relevante

III.1 Dimensão Produto

O Quadro II, a seguir, procura identificar os tipos de produtos de fabricação comum entre os grupos, na operação em análise.

QUADRO II
Produtos Ofertados pelos Grupos

PRODUTOS	Maxion-	Borlem
Chassis e sub-conjuntos montados por processo de soldagem, parafusamento e/ou rebiteagem;	X	
Fechos, fechaduras, dobradiças, maçanetas, cilindros, chaves; levantadores de vidros; longarinas, travessas, suportes e estampados em geral; pedaleiras, bombas de água e óleo, colunas de direção, vagões de carga;	X	
Ferramentas para estampagem, recorte e furação de componentes;	X	
Fundidos ferroviários e fundidos industriais e rodoviários.	X	
Rodas de aço e de alumínio para automóveis e utilitários;		
Rodas ferroviárias;	X	
Rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada";	X	X

Fonte: Requerentes

Conforme observado no Quadro II ocorre uma concentração horizontal no seguinte segmento: i) Rodas para máquinas agrícolas (tratores⁶, colheitadeiras⁷, implementos agrícolas) e veículos "fora-de-estrada".

Cabe inicialmente destacar que quanto ao mercado de rodas de aço para tratores, rodas de aço para colheitadeiras e as rodas de aço para implementos agrícolas, estes são usualmente referidos como "rodas para máquinas agrícolas". O termo denominado como "rodas para veículos fora-de-estrada", é empregado para agrupar o conjunto de rodas destinados aos chamados equipamentos para movimentação de terra e de construção, ou seja, carregadeiras; pás-carregadeiras; etc.

Do ponto de vista de substituição pelo lado da demanda, nenhuma roda é um bom substituto para qualquer outra. Portanto, tais produtos não encontram outros que sejam bons substitutos.

As rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada" são produtos basicamente customizados, com características determinadas segundo as necessidades e os projetos de

⁶ **Tatores agrícolas** - sua aplicação encontra-se nas atividades de preparo de solo, plantio, pulverizações, reboques de carretas agrícolas;

⁷ **Colheitadeiras** - aplicação associada a colheita mecânica de grãos e cereais como soja, milho, arroz, etc.

cada cliente, ou seja, as montadoras de máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada". Tal diferenciação ocorre ao longo do processo produtivo, a partir de elementos básicos comuns constitutivos de qualquer roda como o aro, em que o pneu é colocado, e o disco, que é parte central da roda e que recebe a furação, cujo desenho é específico à máquina/montadora para a qual é destinada.

Segundo as Requerentes a capacidade produtiva de uma planta produtora de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada" é extremamente flexível sendo a produção caracterizada por uma grande diversidade de produtos, lotes pequenos e customizados e baixo volume por tipo de roda. Assim sendo, a mesma capacidade produtiva instalada para a fabricação de um determinado tipo de roda para máquinas agrícolas ou para equipamentos de construção e movimentação de terra, é flexível o bastante para incluir todas as classes de produto no mesmo mercado relevante, podendo ser reaproveitada, com alguns ajustes que importam em investimentos e custos não muito substanciais (basicamente em ferramental e tempo de *setup*), para a produção de diferentes variedades de produtos. O investimento necessário para essa flexibilização seria da ordem de R\$ 10.000,00 a R\$ 20.000,00.

Como existe uma elevada flexibilidade dos processos produtivos das rodas para máquinas agrícolas e "rodas para veículos fora-de-estrada", esses segmentos serão analisados conjuntamente.

Tendo em vista a afirmação feita por alguns Concorrentes de que o processo de fabricação de rodas para máquinas agrícolas e rodas para veículos "fora-de-estrada" apresentava distinções, esta SEAE solicitou esclarecimentos. Sobre essa questão, as Requerentes ratificaram informações prestadas anteriormente quanto à flexibilidade pelo lado da oferta, entre as rodas de máquinas agrícolas e as rodas de "veículos fora-de-estrada". Ainda, contestaram informações prestadas pela concorrente *Tecnoroad*, quanto ao mesmo aspecto. Essa empresa atuaria em linha específica, sendo considerada a principal concorrente das Requerentes. As Requerentes esclareceram que nos processos de fabricação, tanto de rodas para caminhões e ônibus quanto de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada", os equipamentos utilizados são similares, com exceção de algumas rodas para veículos "fora-de-estrada" que são muito especiais, as quais, no entanto, representam uma parcela ínfima no total fabricado de rodas para veículos "fora-de-estrada". Por essa razão, as Requerentes ratificaram seus entendimentos no sentido de que há possibilidade de substituição pelo lado da oferta.

As Requerentes informaram, ainda, que a Borlem, há anos atrás, detinha 100% do mercado de rodas para veículos "fora-de-estrada", mas que esse deixou de ser o seu *core business*, passando esse setor a ser atendido pela Tecnoroad e por produtos importados.

Deve-se, ainda, considerar a existência de dois conjuntos de clientes cujas diferenças em termos de preferências e de condições de comercialização implicam em: *i) as montadoras de máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada"; e, ii) os usuários finais desses últimos produtos, que recorrem ao mercado de reposição quando da ocorrência de algum dano às rodas de suas máquinas ou veículos.*

Levando-se em consideração a análise acima temos os mercados relevantes na dimensão produto como sendo:

- i) mercado relevante de rodas para máquinas agrícolas (tratores de rodas, colheitadeiras, implementos agrícolas) e veículos "fora de estrada" para montadoras (mercado original); e
- ii) mercado relevante de rodas para máquinas agrícolas (tratores de rodas, colheitadeiras, implementos agrícolas) e veículos "fora de estrada" de reposição.

III.2 - Dimensão Geográfica

III.2.1 – Mercado Original

Os demandantes destes produtos preferem adquiri-los das empresas instaladas no mercado nacional, trabalhando, desta forma, com fornecedores perto de suas linhas de produção para resolver problemas tais como: desenvolvimento dos produtos e prestação de garantia pós-venda.

Deve-se destacar que, embora haja a possibilidade de importação, a compra dos produtos no mercado nacional se dá por opção das montadoras, tendo em vista que, dado o forte poder de barganha de que dispõem, decidem atrair os fornecedores para perto de suas unidades fabris ou adquirir de fornecedores já instalados no país, aos quais impõem como limite os preços praticados no mercado internacional.

A alíquota de importação das rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada" é de 18%. Ressalta-se que as rodas importadas da Argentina essa alíquota é de 0%.

O Quadro III apresenta as estimativas, conforme a origem do produto (européia, norte-americana e argentina), dos custos de internação de um determinado tipo de roda (W12x24), tomadas como referência para os cálculos representa o padrão médio do segmento de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada".

Quadro III

Custo de Internação da Rodas W 12 X 24

País/ Origem	Fob /kg (a)	Frete /kg (b)	Seguro /kg (c)	Cif/kg (d=a+b+c)	Imposto de importação (e=d x ?%)	AFRM M (f=b x 25%)	Despesa s portuárias (g)	Preço internado d+e+f+g	Preço Doméstico em US\$
Europeia	68,32	5,46	0,30	74,08	10,37	1,36	1,75	87,60	68,32
Norte- americana	68,32	8,89	0,30	77,51	10,85	2,22	1,75	92,33	68,32
Argentina	68,32	5,24	0,30	73,86	-	-	-	73,86	68,32

Fonte: Requerentes.

Nota-se no Quadro III que, embora os preços FOB para a três Regiões analisadas sejam idênticos, apenas as importações oriundas da Argentina seriam as menos dispendiosas, ou seja, o preço do produto internado seria aproximadamente 8,1% superior ao nacional. No

entanto, é oportuno mencionar que o parque industrial argentino apresenta uma ociosidade da ordem de 25.000 unidades/ano o que representa apenas 12% da produção nacional de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada". Assim sendo, esse montante não seria suficiente para contestar o mercado nacional.

Dessa forma, para a análise dos aspectos econômicos da operação, será considerado o mercado nacional, ressaltando-se mais uma vez que, segundo os clientes e concorrentes, o recurso à importação é viável nos mercados ora analisados, principalmente da Argentina. Cabe observar que esta opção de definição do mercado geográfico corresponde a hipótese mais conservadora.

III.2.2 – Mercado de Reposição

No mercado de reposição não é comum a ocorrência de importação direta pelo consumidor final, entretanto, nesse mercado as rodas importadas são disponibilizadas aos consumidores finais pelas próprias montadoras através de rede de revenda.

Destaque-se, também, que as participações das importações independentes, nos mercados de reposição, é estimada em 2,2%, segundo dados das Requerentes.

Dessa maneira, a dimensão geográfica, em relação aos produtos máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada", para o mercado de reposição é o mercado nacional.

IV - Possibilidade de Exercício de Poder de Mercado

IV.1 - Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

Nos Quadro IV, a seguir, apresentamos a estrutura da oferta do mercado nacional de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada", para os mercados de reposição e original. Cabe observar que tanto as Requerentes quanto os Concorrentes não conseguiram estimar o mercado em sua totalidade.

Quadro IV

Estrutura do Mercado Nacional de Rodas para Máquinas Agrícolas e Veículos "Fora-de-Estrada"

Empresas	Participação no Mercados(%)	
	Reposição	Original
Maxion	0,04	21,40
Borlem	28,50	47,10
Subtotal	28,54	68,50
Outros	71,46	31,50
Total	100,00	100,00

Fonte: Estimativa das Requerentes

No que diz respeito ao mercado de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada" para reposição, verifica-se que, da operação, decorre uma concentração de 28,54%, considerando-se as participações de 28,0% da Maxion e de 0,04% da Borlem. Conclui-se, assim, que a concentração gerada pelo negócio sob exame não pode ser considerada como a causa do controle de uma parcela de mercado suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado.

Conforme demonstrado no Quadro IV acima, no segmento de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada" para as montadoras, a concentração econômica da operação foi ampliada para 68,5%. Observa-se que, segundo as Requerentes, as estimativas de participações de mercado estão superestimadas, em função da ausência de estimativas sobre as importações de rodas para o mercado relevante.

Assim sendo, essa ausência de estimativas quanto à participação de mercado das demais empresas atuantes no mercado relevante associadas ao ato de concentração, impede o cálculo preciso do índice de concentração de mercado C4.

Como a concentração resultante da aquisição do controle acionário da Borlem S.A. Empreendimentos Industriais ultrapassou os percentuais considerados aceitáveis pelo Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração da SEAE, ao mercado de rodas originais, proceder-se-á ao estudo da probabilidade de exercício do poder de mercado.

V. - Da Probabilidade de Exercício de Poder de Mercado

V.1. Importações

Conforme já observado no item III.2 - Dimensão Geográfica, a alíquota de importação das rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada" é de 18%. Como já ressaltado, as rodas importadas da Argentina essa alíquota é de 0%. Assim, recurso à importação é viável nos mercados ora analisados, principalmente da Argentina.

V.2. Condições de Entrada

Com relação às condições de entrada no mercado relevante apurado, as requerentes informaram que há ausência de barreiras à entrada significativas, seja em sentido estrito, com nova capacidade instalada por nova empresa ("entrantes comprometidos"), ou em sentido mais amplo, sem envolver instalação de nova capacidade ("entrantes não comprometidos"). Nesse último caso, isto é assegurado pelo fato de a capacidade instalada na indústria de rodas para veículos pesados como um todo, em especial rodas para ônibus e caminhões, poder ser redirecionada para a produção de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada" sem maiores dificuldades, com investimentos baixos e em prazo não muito longo.

As Requerentes estimam que o investimento necessário para o redirecionamento da base produtiva para produção de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada" seria de aproximadamente R\$ 150 mil (cento e cinquenta mil reais) e que o tempo necessário para que uma empresa que já produz rodas para ônibus e/ou caminhões passe

a fabricar, também, rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada", seria de 3 (três) a 6 (seis) meses. Os ativos necessários exclusivamente com esse propósito seriam ferramentais (tais como machos, matrizes, cabeçotes, bases, anéis de repuxo e de centragem, buchas, rolos, castanhas, pratos e pinos) que serão acoplados a equipamentos já existentes (prensas, furadeiras, tornos e máquinas de solda) e destinados às operações inerentes ao processo de fabricação de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora de estrada" (corte, torneamento, soldagem, etc.).

Assim, os investimentos em aquisição de um conjunto de ferramentais completo para um tipo particular de rodas seriam de aproximadamente R\$ 150 mil (uma parte desse ferramental pode ser utilizado para fabricar mais de um modelo de roda), que sendo realizados, teriam como gastos marginais para aquisição de novos jogos de ferramentais para produção de outras variedades de rodas os valores de R\$10.000,00 a R\$20.000,00.

Cabe observar que esta SEAE solicitou esclarecimentos a respeito da divergência com informação apresentada pela empresa concorrente Rodaros Indústria de Rodas e Aros Ltda., no que diz respeito às condições de entrada. Essa empresa prestou as seguintes informações:

“O volume de investimentos requerido para adequar uma linha preferencialmente destinada ao segmento agrícola, fora-de-estrada, industrial ou especial, visando atender um segmento automotivo (automóveis, caminhões, ônibus e implementos rodoviários) quando envolvidas tecnologias, equipamentos, capital de giro, adequações dos recursos industriais e humanos, orça em tomo de US\$ 20 a 30.000.000,00 (vinte a trinta milhões de dólares).

O tempo estimado desta adequação, em função do fornecimento das máquinas especiais e projetos de ampliações, girará em tomo de 18 a 24 meses.”

Em reunião realizada nesta SEAE, as Requerentes esclareceram que, na realidade, a informação do concorrente versava sobre a estimativa em redirecionar a produção de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de estrada" para a produção de rodas para automóveis, e não o inverso.

Em resposta ao questionamento desta SEAE sobre ser mais vantajoso investir em uma linha de produção do que adquirir uma já pronta, a Maxion informou que sua linha atual de produção encontra-se esgotada, estando fortemente comprometida com exportações. Além disso, a vantagem em adquirir a linha da Borlem reside no fato de que os custos para adquirir uma linha de produção já pronta são inferiores aos custos incorridos para a realização de investimento em nova linha de produção, representando portanto uma boa oportunidade de negócio.

As Requerentes informaram, ainda, que a própria Borlem poderia ser citada como exemplo de entrada nesse mercado ora analisado, ou seja, essa empresa originalmente era fabricante de rodas para ônibus e caminhões e posteriormente redirecionou sua produção à fabricação de rodas para máquinas agrícolas e veículos "fora-de-estrada".

Cabe observar que a entrada de novas empresas no mercado nacional não está sujeita a nenhuma restrição legal ou regulação específica. Quanto aos aspectos tecnológicos e de

fornecimento de matérias-primas, não existem barreiras à entrada de novas empresas. O processo produtivo das rodas para máquinas agrícolas e veículos “fora de estrada” é amplamente difundido e está disponível para qualquer fabricante no Brasil. Da mesma maneira, os insumos necessários à fabricação dos referidos produtos não constituem óbice à entrada de um novo concorrente no mercado. A competição via publicidade e propaganda não constitui elemento do padrão de concorrência nesse mercado, não existindo barreiras decorrentes de custos irrecuperáveis.

A evolução da participação de mercado das Requerentes nos últimos 5 anos no segmento rodas para máquinas agrícolas e veículos “fora de estrada” esta representada no Quadro V. As Requerentes não estimaram as participações dos Concorrentes e das importações independentes.

Quadro V

Evolução Participações no Mercado Nacional Rodas para Máquinas Agrícolas e Veículos “fora de estrada”

Ano	Maxion	Borlem	Outros
1996	26%	58%	16%
1997	29%	52%	19%
1998	22%	57%	21%
1999	22%	51%	27%
2000	21%	47%	32%

Fonte: Requerentes.

Observe-se que no Quadro V acima a participação da requerente Borlem vem caindo ao longo do período apresentado.

No mercado mundial existem várias empresas que produzem rodas para máquinas agrícolas e veículos “fora de estrada”, dentre elas pode-se destacar a Titan Wheels (América do Norte e Europa) e GKN Weels (Europa).

V.3 Outros Fatores

V.3.1. Demanda

A análise do tamanho dos compradores e o grau de concentração da demanda como um todo são fundamentais na análise de um ato cujo *market share* conjunto, alcançado após a operação, seja significativamente alto. Embora o negócio realizado entre as empresas Requerentes concentre a oferta nesse mercado relevante, a demanda pode evitar que o poder de mercado dos ofertantes seja exercido, já que estes se deparam com clientes com forte capacidade de negociação.

Nos Quadros VI e VII, abaixo, apresentaremos os clientes no mercado de rodas para máquinas agrícolas e veículos “fora de estrada”, respectivamente, com a participação nas vendas totais das Requerentes.

Quadro VI
Mercado de Rodas para Máquinas Agrícolas

REQUERENTES	Clientes	PARTICIPAÇÃO (%)
1- Maxion	• AGCO	94,71
	• MARCHESAN	3,15
	• AGRALE	1,48
	• IND. AGRO-MEC. Pinheiro	0,30
	• AGRÍ-TILLAGE	0,30
2- Borlem	• NEW HOLLAND	34,70
	• VALTRA	34,70
	• SLC- John Deere	26,60
	• CASE(é da New Holand)	1,60
	• AGRALE	1,40
	• YANMAR	0,90

Fonte: Requerentes.

Quadro VII
Mercado De Rodas para Veículos Fora de Estrada

REQUERENTES	Clientes	PARTICIPAÇÃO (%)
1- Maxion	AGCO	100,00
2- Borlem	FIALTALLIS	69,00
	VOLVO	20,40
	KOMATSU	9,80
	CLARK	0,80

Fonte: Requerentes.

Em resposta à consulta realizada por esta SEAE, os clientes de grande, médio e pequeno portes da indústria de rodas para máquinas agrícolas e veículos “fora de estrada” em sua maioria, manifestaram-se favoravelmente à realização da operação, conforme descrito, resumidamente, a seguir:



PRINCIPAIS CLIENTES	ASPECTOS POSITIVOS	ASPECTOS NEGATIVOS
AGCO	<ul style="list-style-type: none"> Consolidação da expectativa de qualidade no cenário internacional do segmento de rodas metálicas; 	<ul style="list-style-type: none"> Importação acarretaria tempo maior de fornecimento e custos mais elevados;
Agri –Tillage do Brasil Ltda.	<ul style="list-style-type: none"> ganhos de escala de produção, minimizando custos e, conseqüentemente, reduzindo preços; 	-
Caterpilla	<ul style="list-style-type: none"> A concentração referida não representa qualquer ameaça e/ou dificuldade e, sim, oportunidade; Maxion é competitiva a nível internacional; 	-
Komatsu	<ul style="list-style-type: none"> Expectativa de redução de custos e decorrência do volume de produção; 	<ul style="list-style-type: none"> Monopolização de segmento e suas conseqüências de monopólio;
New Holland Case/ Fiatallis	<ul style="list-style-type: none"> o ato de concentração será muito positivo para essas empresas atuantes no ramo de máquinas agrícolas, uma vez que haverá investimentos no setor, especialmente no aprimoramento da tecnologia dos produtos ofertados; 	-
SLC – John Deere S.A.	<ul style="list-style-type: none"> Ganhos de escala; disponibilidade de um bom Sistema de Pintura, destacando ser esse um ponto fraco hoje na Borlem. 	<ul style="list-style-type: none"> A nova empresa passa a ser o único fornecedor brasileiro de rodas par máquinas agrícolas, sendo a única alternativa a importação; Outros eventuais fornecedores não tem capacidade técnica de produção para atender os volumes requeridos; A Borlem atende mais de 60% de suas necessidades, sendo o restante importado;
Valtra do Brasil	<ul style="list-style-type: none"> Perspectiva de melhoria técnica dos produtos visto que a Maxion dispõe de planta e equipamentos c/ melhores condições; Nova empresa terá potencial grande de redução nos custos de produção devido principalmente aos de produtividade decorrentes do aumento dos volumes e padronização de componentes e produtos; Ganhos provavelmente serão repassados aos preços praticados contribuindo com a competitividade dos produtos; Não se opõe ao ato de concentração; 	<ul style="list-style-type: none"> não há fonte alternativa a nível nacional; possíveis aumentos de preços e questão de logística; altos custos de desenvolvimento e tempo de fornecimento; custos de importação devido configuração geométrica do produto s/ otimização nos carregamentos de <i>containers</i>;
Volvo do Brasil Veículos Ltda.	<ul style="list-style-type: none"> Informam que não vêem maiores modificações no mercado, em função de que atualmente a Maxion não é produtora do tipo de roda consumido por esta empresa, portanto, a operação seria uma simples transferência da Borlem para a Maxion. 	-

Pode-se concluir que, frente a essas empresas-clientes multinacionais, citadas acima, a empresa nacional Maxion, dificilmente teria condições de impor aumentos abusivos de preços, cabendo ainda ressaltar, nesse caso, o recente incremento do grau de concentração do mercado de montadoras de máquinas agrícolas e equipamentos de movimentação de terra e construção nacional advindo do ato de concentração entre as empresas New Holland e Case Corporation.

VI. Recomendação

O negócio realizado entre a Maxion Componentes Estruturais Ltda. e Borlem S.A. Empreendimentos Industriais resultará em um significativo grau de concentração horizontal no mercado de rodas para máquinas agrícolas e veículos “fora de estrada”. Todavia, há que se considerar que a existência de clientes com forte capacidade de negociação, torna menos provável o surgimento de efeitos anticompetitivos resultantes da operação. As condições de entrada também atenuam a probabilidade de exercício de poder de mercado. Assim, esta SEAE considera que tais fatores podem limitar a probabilidade do exercício unilateral e/ou coordenado do poder de mercado das empresas Requerentes.

As demais concentrações horizontais decorrentes da operação, também não são prejudiciais à concorrência, razão pela qual recomenda-se a aprovação da mesma.

À apreciação superior.

MÁRCIA MARGARETE FAGUNDES
Técnica Cobed

CELSO DE MELO PINTO
Técnico Cobed

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora Geral Substituta

De Acordo.

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico