



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 201/CONDU/COGPI/SEAE/RJ

Rio de Janeiro, 23 de outubro de 2002.

Referência: Ofício SDE/GAB nº 1239/2001, de 22 de março de 2001.

Assunto: Ato de Concentração Nº
08012.001674/2001-93

Requerentes: empresas ILPEA PARENT
INC. e INDUSTRIE ILPEA S.p.A.

Operação: Aquisição de 100% das ações
da Ilpea, pela Ilpea Parent.

Recomendação: Aprovação, sem
restrições.

Versão: Pública

A Secretaria de Direito Econômico, do Ministério da Justiça, solicita a esta SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei nº 8.884/94, parecer técnico referente ao Ato de Concentração entre as empresas ILPEA PARENT INC. e INDUSTRIE ILPEA S.p.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.

I – DAS REQUERENTES

I.1 – Ilpea Parent Inc.

A Ilpea Parent Inc., doravante “Ilpea Parent” é uma sociedade devidamente organizada de acordo com as leis dos Estados Unidos da América, com sede na cidade de Wilmington. A Ilpea Parent é uma *holding*, não possuindo atividades comerciais. Pertence ao Grupo *Madison Capital Partner*, doravante “MCP”, de origem norte-americana, cuja principal atividade está relacionada ao setor da indústria de plásticos e borrachas, produzindo artefatos de plásticos e moldes de plásticos para a indústria de eletrodomésticos.

A Ilpea Parent não possui participação em nenhuma empresa no Brasil e/ou no Mercosul. O Grupo MCP não atuava diretamente no Brasil. Sua participação no mercado nacional se dava através de exportações feitas por uma das empresas componentes de seu grupo, a *Brown Plastic Machinery, LLC*, que exportava moldes de plástico extrudado.

A estrutura do capital social da Ilpea Parent pode ser visualizada no quadro abaixo:

Quadro I - Estrutura do Capital Social da Ilpea Parent

Acionista	Participação (%)
Holm Equity, LLC	100%

Fonte: Ilpea Parent

Por se tratar de uma holding, a Ilpea Parent não gera faturamento. Não obstante, o faturamento do Grupo MCP, no ano de 1999, encontra-se no quadro a seguir:

Quadro II – Faturamento¹ do Grupo MCP – ano 1999

Grupo MCP		
Brasil	Mercosul *	Mundo
US\$ 63.000,00 R\$ 110.007,00	US\$ 0,00 R\$ 0,00	US\$ 205.463.096,00 R\$ 358.767.464,00

Fonte: Grupo MCP

* Exclui o Brasil

Nem a Ilpea Parent, nem o Grupo MCP participaram de algum ato de concentração no Brasil e/ou no Mercosul nos últimos 3 anos.

I.2 – Industrie Ilpea S.p.A.

A Industrie Ilpea S.p.A., doravante “Ilpea”, é uma sociedade constituída de acordo com as leis da Itália, com sede em Malgesso. A Ilpea atua no setor da indústria de plásticos e borrachas, produzindo artefatos de plásticos, os quais são moldes de plástico prensado para a indústria de eletrodomésticos e carroceria de automóveis, canos de plástico para combustível, limpador de pára-brisa e sistemas de fechamento para portas, e bases de sustentação e junções para construção de

¹ Valores convertidos com base na cotação média do ano de 1999, taxa de venda, equivalente a R\$/US\$: 1,746. Fonte: BACEN

rodovias. A Ilpea produz também produtos magnéticos, como pó de ferra/ferro, composto e moldura de ferra, ímãs calandrados e ímãs prensados não-calandrados. A Ilpea pertence ao Grupo Ilpea, também de origem italiana, e que atua nos mesmo setores industriais da Ilpea.

A estrutura do capital social da Ilpea encontra-se no quadro III, abaixo:

Quadro III – Estrutura do Capital Social da Ilpea

Acionistas	Número de Ações	Percentual (%)
UBS Capital S.p.A.	2.002.625	20,02%
Banca Commerciale Italiana S.p.A.	1.180.907	11,80%
Centrobanca S.p.A.	162.375	1,62%
Ilpea Management	6.654.093	66,54%
TOTAL	10.000.000	100%

Fonte: Ilpea

O faturamento da Ilpea e da totalidade das empresas de seu Grupo encontra-se no quadro a seguir:

Quadro IV – Faturamento² da Ilpea e do Grupo Ilpea – ano 2000

Região \ Empresa	Ilpea	Grupo Ilpea
Brasil	EUR 68.289,00 R\$ 115.543,00	EUR 1.300.255,00 R\$ 2.200.000,00
Mercosul*	EUR 25.823,00 R\$ 43.692,00	EUR 46.481,00 R\$ 78.645,00
Mundo	EUR 60.426.711,00 R\$ 102.240.515,00	EUR 175.464.349,00 R\$ 296.881.383,00

Fonte: Ilpea

* Exclui o Brasil

O Grupo Ilpea possui participação nas seguintes empresas no Brasil e no Mercosul:

- Ilpea do Brasil Ltda.;
- Ilpea S.A.;
- Ilint S.A.³

Em relação aos atos de concentração realizados no Brasil e no Mercosul nos últimos 3 anos, o Grupo Ilpea adquiriu, em 8 de março de 1999, a Pergalde do Brasile Limited, que foi incorporada à Ilpea do Brasil Ltda.

II – DA OPERAÇÃO

Trata-se de uma aquisição, por parte da Ilpea Parent, de 100% das ações ordinárias (capital votante) da Ilpea. Essa aquisição se dará da seguinte maneira:

² Valores convertidos com base na cotação média do ano 2000, taxa de venda, equivalente a R\$/EUR: 1,6920. Fonte: BACEN

³ A Ilint S.A. é uma empresa suíça coligada à Ilpea, que exporta para a Argentina uma quantidade limitada de sua produção de moldes para produtos de plástico prensado.

- ① Subscrição, pela Ilpea Parent, de 2.719.107 novas ações ordinárias para aumento de capital da Ilpea;
- ② Aquisição, pela Ilpea Parent, junto a vendedores individuais, de 6.654.093 ações ordinárias da Ilpea, representando, ao todo, após o aumento de capital, 49,66% do capital votante da Ilpea;
- ③ Aquisição, pela Ilpea Parent, junto a vendedores financeiros, de 4.026.800 ações ordinárias da Ilpea, representando, ao todo, após o aumento de capital, 30,05% do capital votante da Ilpea;
- ④ A aquisição da quantidade de ações descritas nos itens 2 e 3 corresponderá a 79,71% do capital social da Companhia. Com a subscrição de novas ações, conforme mencionado no item 1, a Ilpea Parent passará a deter 100% do capital social votante da Ilpea.

A aquisição é mundial, com reflexos no Brasil. O contrato foi assinado em 28 de fevereiro de 2001 e o valor da operação é de EUR 138.460.926,00, equivalente⁴, na data da operação, a R\$ 261.254.998,00

Nos quadros a seguir encontra-se a estrutura do capital social da Ilpea antes e após a operação:

Quadro V – Estrutura do Capital Social da Ilpea Antes da Operação

Acionistas	Número de Ações	Percentual (%)
UBS Capital S.p.A.	2.002.625	20,02%
Banca Commerciale Italiana S.p.A.	1.180.907	11,80%
Centrobanca S.p.A.	162.375	1,62%
Ilpea Management	6.654.093	66,54%
TOTAL	10.000.000	100%

Fonte: Ilpea

Quadro VI - Estrutura do Capital Social da Ilpea Após a Operação

Acionistas	Número de Ações	Percentual (%)
Ilpea Parent	13.400.000,00	100%

Fonte: Ilpea

Segundo as requerentes, com a operação, elas poderão criar um grupo que possa fornecer aos seus clientes sistemas e soluções técnicas numa base global através do uso da melhor tecnologia disponível.

III – DA DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

III.1 – Dimensão Produto

No quadro abaixo estão relacionados os produtos produzidos e/ou ofertados pelo grupo das Requerentes no mundo:

Quadro VII – Relação dos Produtos Produzidos e/ou Ofertados Pelo Grupo das Requerentes

⁴ Valores convertidos com base na cotação vigente no dia da operação, taxa de compra, equivalente a R\$/EUR: 1,8868.
Fonte: BACEN

Produtos	Empresa	Grupo Ilpea	Grupo MCP
Perfis de Plásticos Extrudados Para Eletrodomésticos (Gaxetas Magnéticas, Gaxetas Amagnéticas e Mangueira para Lavadoras);		X	X
Perfis de Plásticos Extrudados para Automóveis (Perfis Extrudados Externos e Internos e Placas em PVC para Revestimento Interno);		X	X
Outros Produtos Plásticos - Chapas, Fitas e Peças Especiais em Composto Magnético Flexível;		X	
Maquinário e Ferramentais para a Indústria de Plástico (Moldes de Plástico Extrudado);		X	
Tecnologia para Projetos de Ferramentais e Moldes de Plásticos Extrudados;		X	X
Peças Sobressalentes* para a Indústria de Plásticos Termo-modelados.			X

Fonte: Requerentes

Observa-se no quadro acima a existência de sobreposição horizontal na produção de perfis de plásticos extrudados para eletrodomésticos e para automóveis, sobreposição horizontal na oferta de tecnologia para projetos de ferramentais e moldes de plásticos extrudados e duas integrações verticais entre as tecnologias detidas pelo Grupo Ilpea e pelo Grupo MCP para a produção dos perfis de plásticos extrudados (gaxetas para eletrodomésticos e para automóveis) produzidas por esses grupos.

III.1.1. Perfis de Plásticos Extrudados

Os perfis de plásticos extrudados utilizados em eletrodomésticos (gaxetas magnéticas e amagnéticas e mangueira para lavadoras) são bens de consumo duráveis. As gaxetas magnéticas são compostas de PVC e ferrite flexível, e são utilizadas nas portas das geladeiras e freezers verticais com o objetivo de vedação; As gaxetas amagnéticas são compostas de PVC e são utilizadas nos freezers horizontais com o objetivo de vedação. De uma maneira geral, as gaxetas são um perfil plástico extrudado, contendo em seu interior um perfil magnetizado, igualmente extrudado, produzido a partir de ferrite de barro. As gaxetas são componentes dos freezers e geladeiras, inseridas na porta do refrigerador, destinado a mantê-lo fechado. As gaxetas têm, portanto, uma dupla finalidade: manter a porta da geladeira fechada e isolar termicamente seu interior, de forma que o frio interno não se dissipe para o meio ambiente; As mangueiras são utilizadas para a entrada de água quente e fria bem como saída de água nas lavadoras de roupa e louça.

O processo produtivo das gaxetas pode ser dividido em 3 etapas:

1 – **Mistura** de componentes para a formação do composto de PVC – As matérias primas são misturadas em misturador tipo *Henschel*, onde são aquecidas até 130° C. Posteriormente, o material misturado é resfriado até 40° C em resfriador tipo *Welex*. O ensacamento do

composto é a última etapa deste processo. Assim, nesta fase a tecnologia empregada está ligada aos processos de mistura (*Henschel*) e resfriamento (*Welex*);

2 – **Extrusão** do perfil de PVC – Após o resfriamento, o material composto de PVC é extrudado em extrusora de rosca única e cortado em barras. A tecnologia de extrusão consiste de amolecimento do composto de PVC, fazendo-o então passar por uma ferramenta onde este adquire o formato desejado. Logo após o material é resfriado com água gelada, seco e cortado em barras conforme especificação. A fita magnética (perfil extrudado composto de ferrite de Bário e borracha termoplástica) adquirida de terceiros, é cortada nas dimensões conforme plano de controle e introduzida no perfil de PVC por uma máquina. Nesta etapa o material está pronto para que haja a união de cantos, por solda e;

3 – **Solda** das barras para formação de moldura de vedação – As barras de PVC com ferrite inserido são soldadas em máquinas de solda específicas para PVC, conformando as gaxetas. Estas máquinas são especiais e permitem o derretimento dos cantos das barras de PVC e posterior união dos mesmos, aguardando o resfriamento para efetivação da união. Na desmoldagem dos cantos soldados se dá a remoção dos excessos (rebarbas). As máquinas aqui referidas possuem controle automático de tempo de operações e temperaturas diversas.

Os perfis de plásticos extrudados para automóveis também são bens de consumo duráveis. Os perfis extrudados internos e externos são produtos compostos em plástico com ou sem alma metálica, com ou sem fita flocada e fita adesiva; As peles em PVC, também bens de consumo duráveis, são utilizadas para revestimento interno de veículos.

Os outros produtos plásticos (chapas, fitas e peças especiais em composto magnético flexível) são utilizados em maior escala, em eletrodomésticos e eletro-eletrônicos. Há substitutos em outros materiais, e o motivador para tal substituição pode ser fatores econômicos, qualidade e tipo de processo.

Em relação à gaxetas magnéticas e amagnéticas e mangueiras para lavadoras, os equipamentos são basicamente os mesmos, e os únicos justes a serem feitos são o corte, furação e dobra de cada peça. Dessa forma pode-se classificar estes produtos como perfis plásticos para linha branca (eletrodomésticos).

As linhas de produção para perfis de plásticos extrudados internos e externos para automóveis também são rapidamente e facilmente substituíveis. Há porém a necessidade de se ter o ferramental (matriz, ferramenta de dobra, furação e corte) específico para cada produto, seja ele para utilização interna ou externa. O ajuste pode ser feito por um ajustador de máquina ou ferramenteiro.

Para Peles em PVC, o processo é específico, não podendo ser alterado para outro fim, a menos que haja desmembramento do equipamento, pois vários sub-sistemas do qual ele é composto são convencionais.

Dessa forma, em relação aos perfis de plásticos extrudados para automóveis, estes serão classificados em dois tipos: Os perfis usados para revestimento externo e interno e as Peles em PVC.

Os outros tipos de plásticos, como chapas, fitas e peças em composto magnético podem também ser facilmente substituíveis, pois seus equipamentos, segundo as requerentes, são universais, o que os torna rapidamente cambiáveis, sendo necessário somente a variação de alguns dispositivos específicos como corte, furação e dobra da peça. Classificar-se-á então, esta categoria em outros tipos de plásticos.

Por fim, segundo as requerentes, existe uma certa facilidade e rapidez no ajuste das máquinas das linhas de produção para que se possa produzir perfis de plásticos extrudados. O principal ajuste nas máquinas são temperaturas e velocidade de uso, porém os produtos não são substitutos entre si pelo lado da demanda, ou seja, cada perfil de plásticos extrudados possui uso específico.

No entanto, há que se destacar que as gaxetas magnéticas (utilizadas nas em eletrodomésticos) são um tipo específico de perfis de plásticos extrudados, e a tecnologia para sua produção é bastante específica, não estando disponível no Brasil. Segundo as requerentes, a tecnologia para a produção de perfis de plásticos extrudados é amplamente difundida no Brasil, porém concorrentes consultadas por esta SEAE informaram que o mesmo não ocorre com as gaxetas para eletrodomésticos. Dessa forma, os perfis de plásticos extrudados produzido pelas requerentes serão classificados de duas formas distintas: perfis de plásticos extrudados para eletrodomésticos (gaxetas magnéticas) e perfis de plásticos extrudados para automóveis.

III.1.2. Tecnologia Para Projetos de Ferramentais e Moldes Plásticos Extrudados (Gaxetas Magnéticas).

A produção de perfis de plásticos extrudados está relacionada ao tipo de perfil que se deseja produzir. Este ato de concentração diz respeito à produção de perfis de plásticos extrudados para automóveis e perfis de plásticos extrudados para eletrodomésticos (gaxetas), sendo que este último consiste na principal atividade das requerentes. O processo de produção de perfis de plásticos extrudados é amplamente difundido, principalmente entre os estudantes de engenharia metalúrgica, e de materiais (plásticos). O outro processo de produção, mais específico é a tecnologia para a produção das gaxetas magnéticas, que conforme já dito consiste em um tipo específico de perfis de plástico extrudado, e é a tecnologia relevante a esta operação. Faz sentido então reter a atenção para a descrição deste último processo exclusivamente, como forma de subsidiar melhor este parecer.

A Tecnologia para Projetos de Ferramentais e Moldes de Plásticos Extrudados (gaxetas magnéticas e amagnéticas) é um serviço mundial de propriedade da Holm Industries (empresa da Ilpea Parent), da Ilpea e de mais umas poucas empresas localizadas no mundo, e, estas empresas que detêm tal tecnologia a registraram sob patente. Dessa forma, qualquer outra empresa que queira produzir os perfis de plásticos extrudados, deve pagar *royalties* pelo uso da tecnologia à essas empresas, ou desenvolver um tipo de tecnologia própria. Essa tecnologia

é a responsável pela elaboração dos projetos que resultarão na produção das gaxetas. Embora o quadro VII mostre a existência de sobreposição horizontal na oferta da tecnologia para os projetos, essa sobreposição não existe de fato, pois não há mercado para a oferta dessa tecnologia, que é patenteada pelas requerentes. Essas tecnologias diferem umas das outras, não sendo intercambiáveis. Embora haja diferentes tipos de tecnologia, qualquer uma delas é capaz de gerar o mesmo produto final, ou seja, o mesmo tipo de gaxeta.

Como exceção, há um único caso no mundo⁵, onde a Holm Industries (atual Ilpea Parent) ofertou, mediante contrato de concessão, sua tecnologia para a Cardinali (única concorrente relevante da Ilpea no Brasil). Segundo informações prestadas pela Cardinali, ela utiliza a tecnologia da Holm para produzir seus perfis de plásticos extrudados. O uso da tecnologia pela Cardinali se dá por intermédio de um contrato de licenciamento e transferência de tecnologia por via do qual, mediante o pagamento de um valor inicial e de um *royalty* anual, calculado sobre as vendas de seus produtos. A Holm além de ceder-lhe o direito ao uso de sua marca, compromete-se ainda a enviar-lhe os ferramentais e moldes necessários para que ela possa produzir suas gaxetas. A vigência do contrato é de oito anos. Este ferramental faz parte do *Know-how* das empresas que detêm tal tecnologia, permanecendo como propriedade da mesma, porém, o cliente tem o direito de adquirir produtos que utilizam este ferramental até o fim da vida útil do mesmo.

Ainda segundo as requerentes, não existe qualquer semelhança entre os plásticos extrudados e as peças de plásticos termo-modelados.

Através do processo de termo-modelagem podem ser produzidos diversos produtos, tais como copos e pratos de plástico que constituem uma parte significativa dos produtos produzidos no mercado de termo-formagem utilizando a maquinaria da *Brown Plastics Machinery*. Este processo também tem sido utilizado para produzir recipientes de iogurte, forros de caçamba de caminhões, partes plásticas para a indústria automobilística e recipientes de alimentos para o setor de *fast food*.

Já o processo de extrusão da Ilpea envolve o aquecimento do material plástico para uma fusão uniforme e contínua e força esta fusão através de uma estampa para obter um material com o corte transversal desejado. Após a retirada da estampa, o material fundido retorna ao estado sólido. A corrente contínua de material resfriado é a seguir cortada em comprimentos para a obtenção das dimensões desejadas de perfil ou peça.

III.2. Dimensão Geográfica

A requerente Ilpea, assim como a Cardinal (sua única concorrente no mercado nacional) ofertam suas gaxetas para linha branca (eletrodomésticos) e para os automóveis (somente a Ilpea) no mercado original e de reposição de peças. O uso da tecnologia ofertada pela Ilpea, e utilizada pela Cardinali, é requerido junto à sede da Holm (antiga denominação da Ilpea Parent), nos Estados Unidos da América. Dessa forma, far-se-á a seguinte análise da dimensão geográfica: Uma para os perfis de plásticos extrudados (gaxetas para eletrodomésticos e

⁵ Segundo informações prestadas inicialmente pelas requerentes, e posteriormente pela Cardinali.

automóveis) no mercado original e de reposição de peças, e a outra para a tecnologia utilizada no projeto para a produção desses perfis.

III.2.1. Mercado Original e de Reposição de Peças para os Perfis de Plásticos Extrudados

A Ilpea possui duas fábricas instaladas no território nacional: uma em Joinville – SC e outra em Jundiaí – SP. A Cardinali possui sua fábrica em Joinville – SC. Segundo a Cardinali, o pólo nacional de produção das gaxetas está localizado em dois centros: um no Sul, em Joinville e Curitiba, e outro em São Paulo, no eixo Campinas – São Carlos. Pelo fato dos produtos aqui analisados (gaxetas para eletrodomésticos e perfis de plásticos extrudados para automóveis) serem os mesmo no mercado original e no de reposição de peças, esses dois mercados serão analisados nessa mesma subseção, mesmo se eles vierem a possuir diferentes dimensões geográficas.

A estrutura de oferta da Ilpea, e de forma semelhante para a Cardinali, está centrada principalmente no mercado original, responsável por cerca de 80% a 85% do faturamento das empresas produtoras de gaxetas no mercado nacional. O mercado de reposição de peças, corresponde a cerca de 15% a 20% do faturamento dessas empresas.

Os maiores cliente da Ilpea estão localizados a uma distância de, no máximo, 120km de suas fábricas. Segundo esta requerente, embora ela consiga ofertar suas gaxetas em todo o território nacional, o transporte de seus produtos é um fator limitador de seu raio de atuação. As gaxetas requerem bastante cuidado em seu transporte, pois para grandes distâncias, há

o forte risco de deformação e danos em sua estrutura original. O custo de transporte, segundo a Ilpea, chega a cerca de 40% do preço final do produto.

A mesma opinião possui a Cardinali. Como seus produtos são bens intermediários para a produção de outros produtos, como geladeiras, *freezers*, o destino final de suas vendas, exceto mercado de reposição, concentram-se apenas em São Paulo (onde se encontram as montadoras de veículos. Nesse caso, as vendas para as montadoras, restringe-se somente à Ilpea) e na região sul, principalmente Paraná e Santa Catarina (onde se encontram os produtores de geladeiras e *freezers*).

No que tange às importações, tanto a Ilpea quanto a Cardinali desconhecem a existência de alguma empresa que tenha importado as gaxetas ou os perfis para automóveis. Os principais fatores para a inexistência de importações são o alto imposto incidente sobre esses produtos (cerca de 40% do preço CIF do produto), o tempo de espera para se importar os produtos (cerca de 45 dias, aproximadamente) e os cuidados no transporte das gaxetas e perfis plásticos para automóveis (já citado anteriormente). Não obstante, a produção nacional consegue abastecer a demanda de mercado.

Segundo a Cardinali, seus principais clientes operam com o sistema Kanban de reposição de estoques, que é um sistema de rápida entrega de peças por parte da Cardinali, para uma

manutenção de estoque razoável do produto final por parte dos clientes, e isso torna mais necessário a instalação das fábricas de seus clientes em localidades próximas aos centros produtores (fábricas da Cardinali e da Ilpea). Essa característica também é importante para ratificar a não existência de importações nesse mercado.

Quanto ao setor de reposição de peças, Ilpea e a Cardinali ofertam seus produtos para lojas situadas em todo o território nacional. Embora este setor corresponda a uma menor parte de seus faturamentos (em virtude das gaxetas e perfis de plásticos extrudados para automóveis serem bens de consumo duráveis, e de difícil reposição, em virtude de sua longa vida útil), pode-se encontrar as gaxetas e os perfis plásticos extrudados em diversas lojas espalhadas pelo país. Isso é possível pelo fato das empresas que atuam no setor de reposição de peças não trabalharem com sistemas de rápida reposição de estoques.

Assim, para os produtos perfis plásticos extrudados para eletrodomésticos (gaxetas) e perfis plásticos extrudados para automóveis, a dimensão geográfica a ser definida é regional no mercado original (São Paulo, Paraná e Santa Catarina) e nacional para o mercado de reposição de peças.

III.2.2. Tecnologia para Ferramentais ou Maquinário para a Indústria de Plástico (Moldes de Plástico Extrudado – Gaxetas Magnéticas.)

O outro produto a ser analisado na dimensão geográfica, que é a tecnologia para o projeto de ferramentais e moldes de plástico extrudado (maquinários para a produção dos perfis de plásticos extrudados), conforme dito na dimensão produto, é de propriedade exclusiva de algumas empresas. Qualquer outra empresa que queira produzir os perfis de plásticos extrudados deve utilizar as máquinas (ferramentais) desenvolvidas por essas empresas,

(cujas tecnologias não são intercambiáveis), e para isso deve pagar às empresas que as produzem *royalties* pelo uso dessa tecnologia, ou desenvolver sua própria tecnologia. A Cardinali, como também já explicado, fez um contrato de licenciamento para o uso desses ferramentais junto à Holm.

Segundo a Cardinali, e a própria Holm, essa tecnologia somente pode ser adquirida mediante o contrato de licenciamento, que deve ser requisitado junto à matriz da Holm, localizada nos Estados Unidos da América. O processo de concessão de tecnologia envolve não apenas o fornecimento de máquinas (ferramentais) e os moldes, mas também a apreciação do produto elaborado junto à empresa fornecedora da tecnologia, para que esta possa verificar a qualidade do produto produzido. Em função dessa intercambialidade, as empresas encontram-se sujeitas a constantes verificações do produto por elas produzidos junto à empresa fornecedora da tecnologia. Como esta tecnologia não é amplamente difundida no Brasil, e pelo fato das empresas requerentes, além da Cardinali desconhecerem alguma empresa brasileira que forneça a tecnologia para a produção das gaxetas, a dimensão geográfica para a tecnologia para a produção dos perfis de plásticos extrudados (gaxetas magnéticas) é mundial.

A correta definição do produto, bem como do mercado geográfico da tecnologia para a produção dos ferramentais e moldes de plástico extrudado, foi objeto de profundo estudo desta

SEAE. Infelizmente houve contradições nas respostas fornecidas pelas empresas consultadas (requerentes, a Cardinali e outros concorrentes) o que acabou atrasando, em muito, o prazo de elaboração deste parecer.

III.2.3. Conclusão

Em função da Ilpea Parent (antiga Holm Industries) e a Ilpea produzirem, internacionalmente, os perfis de plásticos extrudados, foi necessário analisar a dimensão geográfica desses perfis, a fim de detectar se haveria ou não concentração horizontal no mercado brasileiro. Como a dimensão geográfica dos perfis de plásticos extrudados foi definida como regional para o setor original de mercado e nacional para o mercado de reposição de peças, tal concentração inexistente no mercado nacional, dado que a Ilpea Parent, nem qualquer empresa do Grupo MCP oferta esses produtos no Brasil. No que tange à tecnologia, mesmo em face da não existência de um mercado de comercialização desse serviço, o fato da existência de integração vertical entre a tecnologia e as gaxetas, que são ofertadas também no mercado mundial, requer que seja feita uma análise em cima dessa integração vertical, além da eventual sobreposição horizontal entre as tecnologias da Ilpea e da Holm.

Conclui-se assim que será dado prosseguimento à análise deste parecer focando a atenção para o problema da integração vertical entre os perfis de plásticos extrudados e a tecnologia para produzir esses perfis e o problema de uma eventual sobreposição horizontal entre essas tecnologias.

IV – DA POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

IV.1. Concentração Horizontal

As requerentes possuem o know-how completo para a produção das gaxetas. Esse know-how, ora denominado tecnologia para a produção de ferramentais e moldes de plásticos extrudados, compreende desde a elaboração do projeto, até o seu desenho e conclusão do produto.

Embora as requerentes possuam tecnologias diferentes, o produto final pode ser o mesmo, e perfeitamente adequado ao projeto que determinado cliente venha a solicitar. Só que, como já dito anteriormente, não existe um mercado previamente definido de prestação e fornecimento dessa tecnologia. Já fora mencionado que a Holm (atual Ilpea Parent) abriu uma exceção e concedeu um contrato de fornecimento de sua tecnologia à Cardinali. Esta concessão, segundo as empresas consultadas, parece ser a única no mundo. A Ilpea não oferta sua tecnologia. Normalmente, o que ocorre é uma empresa que possua a tecnologia, produza também o produto, ou seja, ela é verticalizada por completo. Pelo fato da não existência de um mercado concreto de tecnologia, fica complexa uma mensuração, seja correta, ou por estimativa, da participação das empresas nesse mercado, mas sabe-se que as requerentes deteriam posição dominante. Porém existem outras empresas que poderiam ofertar a tecnologia para a

Cardinali ou quaisquer outras empresas que desejem ingressar no mercado de produção de gaxetas, e dessa forma estariam em condições de rivalizar com as requerentes.

IV.2. Integração Vertical

Cabe analisar aqui a possibilidade de fechamento de mercado que tal integração pode causar, tanto no mercado *downstream*, como no *upstream*.

No mercado *upstream*, que é a tecnologia para projetos de ferramentais e moldes de plásticos extrudados, a possibilidade de exercício de poder de mercado não poderá ser analisada, em função da não existência desse mercado. Conforme já dito anteriormente, o que aconteceu foi uma exceção feita pela Holm (atual Ilpea Parent), que resolveu fazer uma concessão de sua tecnologia para a Cardinali poder produzir, no mercado brasileiro, sua gaxetas para eletrodomésticos.

No mercado *downstream*, que são as gaxetas, a estrutura do mercado nacional encontra-se no quadro abaixo:

Quadro VIII – Estrutura do Mercado Nacional de Perfis de Plásticos Extrudados para Eletrodomésticos

Empresa	Participação (%)
Industries Ilpea	40%
Cardinali Ind. e Com.	40%
Outros	20%

Fontes: Requerentes e Concorrentes

Pela análise do quadro acima, Ilpea e Cardinali detêm 80% do mercado de gaxetas para eletrodomésticos.

Embora a Holm não atue nesse mercado, ela oferece a tecnologia para a Cardinali produzir suas gaxetas, de forma que a produção da Cardinali depende exclusivamente dessa tecnologia ofertada pela Holm. Caso a Holm decida suspender a oferta da tecnologia, ao final do contrato, para a Cardinali, Holm (por intermédio da Ilpea) deteria 80% do mercado. Essa possibilidade de fechamento também deve ser levada em consideração analisando a participação cruzada das empresas nesse mercado.

IV.2.1. Participação Cruzada da Empresas

A Holm, com a operação, passará a deter posse da tecnologia para a produção dos perfis de plásticos extrudados da Ilpea. Mesmo as tecnologias sendo diferentes, ela será a detentora desse *know-how*. Além disso, a Holm também é a responsável pelo fornecimento de sua tecnologia para a Cardinali. Sem esta tecnologia, a Cardinali não teria condições de continuar no mercado.

A Holm passa assim a ser responsável indiretamente pela produção das gaxetas da Cardinali, embora ela não tenha decisão sobre o preço final do produto desta. Dessa forma, a participação cruzada da Holm na Cardinali é total, ou seja, ela é condição necessária e

suficiente para que a Cardinali continue a produzir seus produtos, pelo menos até o final do contrato de concessão de tecnologia.

Esta SEAE vinha trabalhando com a hipótese da inexistência de outras empresas que pudessem fornecer a concessão de suas tecnologias para que a Cardinali, ou até mesmo outras empresas pudessem vir a participar do mercado de gaxetas magnéticas, em função das informações obtidas por esta SEAE mediante ofício endereçado à Cardinali. Segundo estas informações, a empresa consultada desconhecia outras que pudessem ofertar sua tecnologia, dado que poucas empresas no mundo atuam neste ramo⁶. Dessa forma, a possibilidade de fechamento de mercado por parte da Holm seria total.

Esta SEAE ainda indagou as requerentes sobre a hipótese da não renovação do contrato de Concessão de Tecnologia entre Holm e Cardinali, e as requerentes afirmaram que não tinham interesse em renovar com a Cardinali.

Porém, em reunião realizada nesta SEAE com o CEO da Ilpea, este apresentou fatos que comprometeram as informações prestadas até então pela Cardinali, e que por sinal vinham contribuindo para o atraso na análise deste processo⁷. Os fatos apresentados mostraram a existência de empresas no mundo inteiro que são capazes de ofertar tecnologia para a produção de gaxetas, e que atuam no mercado de gaxetas, além de mostrar um fato bastante relevante: A Cardinali já não submete suas gaxetas para apreciação da Holm (conforme obrigação constada no Contrato de Concessão de Tecnologia), há mais de 2 anos. Logo, a Cardinali estaria produzindo suas gaxetas conforme desenvolvimento de tecnologia própria. Isso realmente se verificou, pois também fora informado na reunião que a Holm incentivara a Cardinali a desenvolver sua própria tecnologia e esta iniciara este processo, em meados de 1999⁸, e esta tinha realmente o interesse em fazer.

Fora mostrado também, como prova de que a Cardinali estava utilizando tecnologia própria, que as empresas Electrolux e Whirlpool estavam abrindo um processo de concorrência para o fornecimento de gaxetas num novo projeto que estas estavam desenvolvendo. A Cardinali se interessou em fornecer estas gaxetas, e ganhou a concorrência da Ilpea, e hoje é fornecedora tradicional destas empresas.

Outro fator relevante, que consta no Contrato de Concessão de Tecnologia é que a Cardinali e a Holm não podem concorrer entre si nos territórios licenciados pela Cardinali para a produção de suas gaxetas. Este território seria os países que compreendem o Mercosul. Dessa forma, a Holm não poderia concorrer no Brasil, bem como nos outros países do Mercosul com a Cardinali.

Quando esta operação foi realizada, as requerentes fizeram um adendo no Contrato de Concessão, onde tentariam quebrar esta cláusula de não-competitividade, na qual

⁶ Além das requerentes, era sabido que apenas algumas empresas as Ásia detinham essa tecnologia, mas por serem verticalizadas, não as ofertavam.

⁷ Hipóteses estas que foram fornecidas pela Cardinali

⁸ Estes fatos foram confirmados mediante cópias de e-mails fornecidos pela Ilpea, em que se mostram conversas entra a Cardinali e a Holm no sentido do desenvolvimento da tecnologia, que culminou com a produção, pela Cardinali, de tipos de gaxetas utilizando um misto de tecnologia própria e tecnologia da Holm, até sua auto-independência.

desobrigariam a Cardinali de submeter suas gaxetas à aprovação da Holm, nos EUA, além de desobrigar a Cardinali de informar dados confidenciais à Holm. A Cardinali ficaria sujeita apenas a pagar os *royalties* anuais pelo uso da tecnologia da Holm.

A quebra desta cláusula não foi aceita pela Cardinali. Desta forma, esta estaria protegida pelo contrato até este se expirar, o que ocorreria em setembro de 2004. Na reunião realizada nesta SEAE com o CEO da Ilpea, este se comprometeu a continuar a fornecer a tecnologia para a Cardinali, após o término do contrato, caso eles concordassem em quebrar a cláusula de não-competitividade, mostrando que o interesse da Ilpea é apenas de poder competir com a Cardinali no território nos territórios em que a Cardinali atua.

Esta SEAE, no intuito de comprovar os fatos mostrados na reunião, resolveu investigar as empresas nela mencionadas (Electrolux, Whirlpool, Rehau e Cooperflex, estas duas últimas como produtoras de gaxetas e detentoras de tecnologia própria, segundo a Ilpea) e verificou-se que os fatos apresentados pela Ilpea eram verdadeiros, contradizendo as informações prestadas pela Cardinali. Dessa forma, existiriam outras empresas capazes de ofertar tecnologia para que não só a Cardinali, como outras empresas que desejassem permanecer ou ingressar no mercado de gaxetas pudessem fazê-lo, além de outras empresas concorrentes no mercado também. Sem contar o fato da Cardinali atuar com tecnologia própria, desenvolvida com a experiência adquirida durante a vigência do contrato de Concessão de Tecnologia⁹.

A Holm não atua no mercado nacional de gaxetas, apenas fornece tecnologia à Cardinali, e dessa forma passaria a atuar em conjunto com a Ilpea. Assim, esta operação teria um cunho pró-competitivo, pela manutenção de uma empresa, em território nacional, capaz de competir em condições de igualdade com a Cardinali.

⁹ Iniciado em 1996.

V – RECOMENDAÇÃO:

Com base no exposto acima, a integração vertical verificada na operação não traz riscos à concorrência de mercado pelo fato de não possibilitar o fechamento de mercado. Na verdade, a operação consiste na entrada de uma nova empresa, que não atua no mercado nacional, e passará atuar em conjunto com a outra requerente que já encontrava-se instalada no Brasil. A existência de fatores pró-competitivos fazem com que, do ponto de vista estritamente econômico, esta operação seja passível de aprovação, sem restrições.

À apreciação superior

RODRIGO VARELLA RIBEIRO
Técnico

FLAVIO BORGES BARROS
Técnico

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS
Coordenador da CONDU

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora Geral

De acordo

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico