



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer n^o 0119 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 22 de abril de 2002

Referência: Ofício n^o 4765/2001 - GAB/SDE/MJ, de 20 de novembro de 2001.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n^o 08012.007113/01-06.

Requerentes: WHITE MARTINS GASES INDUSTRIAIS e M.T.M. S.R.L. COMPANY

Operação: Constituição de Joint Venture para atuar no desenvolvimento, fabricação e comercialização de equipamentos para uso automotivo de gases.

Recomendação: Apesar de se constatar relação vertical, há indícios de que a operação não prejudica o mercado. Sugestão: aprovação sem restrições.

Versão: Pública

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, WHITE MARTINS GASES INDUSTRIAIS e M.T.M. S.R.L. COMPANY.

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 – WHITE MARTINS GASES INDUSTRIAIS (WHITE MARTINS)

A White Martins é uma Sociedade Anônima de capital fechado, sediada no Rio de Janeiro – Brasil, pertencente ao Grupo Praxair, cuja controladora é a Praxair Canadá Inc., de origem norte-americana.

O Grupo Praxair, assim como a White Martins tem como principal setor de atividades, a Indústria Química e Petroquímica – Gases Industriais.

O Capital social da White Martins Gases Industriais pertence totalmente a White Martins SA., que, por sua vez, tem 76,736% de seu capital social pertencente à Praxair Comércio e participações Ltda., e 22,288% pertencente à Praxair e Companhia.

O faturamento do Grupo, no exercício de 2000, totalizou, no Brasil, aproximadamente R\$ 1.252 milhões, no Mercosul somou R\$ 1.440 milhões, e no mundo, alcançou o valor de R\$ 9.226 milhões. No exercício de 2001 o faturamento do Grupo no Brasil somou R\$ 1.442 milhões, no Mercosul totalizou R\$ 1.671 milhões, no mundo atingiu R\$ 11.969 milhoes.

O Grupo Praxair possui um grande número de empresas que atuam no Brasil e nos países integrantes do Mercosul, sendo abaixo listadas as que estão destacadas no organograma do Grupo:

- Praxair Comércio e Participações;
- Praxair Surface Technologies do Brasil;
- Praxair e Companhia;
- S.A. White Martins;
- White Martins Gases Industriais S.A.
- Liquid Carbonic Industria S.A.
- Liquid Química S.A.
- Liquid Carbonic do Nordeste S.A.
- XYZ Distribuidora e Transportadora Ltda.

Nos últimos três anos, o Grupo Praxair apresentou os seguintes Atos de Concentração ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, os quais foram todos aprovados:

- Thermadyne Holdings Corporation e White Martins Gases Industriais S.A.;
- Rolmaster Hospitalar Ltda. e Praxair Comércio e Participações Ltda.;
- Suzano Carbonato de Cálcio Ltda. e Química Hospitalar Barra do Piraí S.A.;
- Liquid Carbonic Ind. S.A. e Air Liquide Brasil S.A.;
- Mircal e Liquid Carbonic Indústrias S.A.;
- White Martins, Euro Cantley e Chancellor Serviços de Lavanderia Ind. Ltda.;
- White Martins e Messer Griesheim do Brasil Ltda.;
- White Martins e Neotex Soluções Ambientais Ltda.

Possui, ainda sob análise no Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, os seguintes Atos de Concentração:

- White Martins, Liquid Carbonic e XYZ Distribuidora e Transportadora Ltda.;
- White Martins, Euro Cantley e RBG Comércio de Metais S.A.

I.2 – M.T.M. S.R.L. COMPANY. (M.T.M.)

A M.T.M. é uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada, de origem italiana, sediada em Cherasco – Itália. A empresa é controladora do Grupo M.T.M.

O Grupo M.T.M. atua essencialmente no segmento de indústria automobilística e de Transporte – Acessórios .

O capital social da empresa M.T.M. pertence à Mariano e Pier Antonio Costamagna & C.S.A.P.A.

O faturamento do Grupo, no exercício de 2000, totalizou, no Brasil, aproximadamente R\$ 1 milhão, no Mercosul somou R\$ 3 milhões, e no mundo, alcançou o valor de R\$ 114 milhões. No exercício de 2001 o faturamento do Grupo no Brasil somou R\$ 9,2 milhões, no Mercosul totalizou R\$ 16 milhões, e no mundo atingiu R\$ 84,3 milhões

No Brasil e nos países integrantes do Mercosul, o Grupo M.T.M. detém as seguintes empresas integrantes do grupo, conforme indicado a seguir:

- BRC Brasil Ltda.;
- BRC Argentina S.A.

O Grupo M.T.M. não realizou, nos últimos três anos, quaisquer aquisições, fusões, associações ou constituições conjuntas de novas empresas no Brasil ou nos demais países membros do Mercosul

II. DA OPERAÇÃO

A operação em questão, trata-se de Joint Venture para a constituição de sociedade por cotas de responsabilidade limitada sob as leis do Brasil, para realizar negócios de desenvolvimento, fabricação e comercialização de equipamentos para uso automotivo de gases.

Não há ativos envolvidos, sendo que a integralização do capital da nova empresa será feita em espécie. O valor da operação é de R\$ 100.000,00. A nova sociedade denominada WMTM Equipamentos de Gases Ltda., doravante denominada apenas WMTM, sediada em Manaus – AM, será constituída com 50% de suas quotas pertencentes à White Martins e 50% à M.T.M.

A White Martins, desenvolveu um estudo preliminar para instalação de uma unidade fabril no Pólo Industrial de Manaus – AM, destinada exclusivamente à produção de kits de conversão para uso de gás natural veicular em motores a explosão, equipamentos estes que a White Martins não produz ou comercializa.

Assim, a White Martins, através de empresa do mesmo grupo econômico (White Martins Gases Industriais do Norte S.A.), apresentou à Superintendência da Zona Franca de Manaus (SUFRAMA) uma proposta para fixação de processo produtivo básico para a produção dos referidos kits de conversão.

Entre outras premissas para a efetiva implantação da proposta apresentada à SUFRAMA, a White Martins estabeleceu que o empreendimento será realizado mediante a associação da White Martins com uma empresa que seja fabricante internacional do produto, detentora de tecnologia avançada no seu desenvolvimento e capacitada a prestar o correspondente suporte técnico na sua fabricação, que no caso será a M.T.M.

A nova sociedade, WMTM, tem como atividades principais o desenvolvimento, a produção, o marketing, a importação, a exportação, a instalação e o conserto de equipamento de gás para usos automotivo e serviços relacionados.

III. DA DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

III. 1 – Dimensão do Produto

O Quadro I apresenta a relação dos produtos ofertados pelas requerentes no Brasil e Mercosul.

QUADRO I
PRODUTOS OFERTADOS PELAS REQUERENTES NO BRASIL E MERCOSUL

PRODUTO \ EMPRESA	WHITE MARTINS	M.T.M.
Gases atmosféricos (oxigênio, nitrogênio e argônio)	X	
Gases de processos (dióxido de carbono, hidrogênio, hélio, acetileno e misturas para soldagem)	X	
Gases especiais e medicinais destinados a aplicações diversas	X	
Sistemas integrados de gestão ambiental (equipamentos destinados ao tratamento de efluentes, gases utilizados no processo, manutenção da estação de tratamento, administração da mão-de-obra operacional, elaboração de análises laboratoriais e gerenciamento e descarte de resíduos sólidos)	X	

Cilindros de pressão para armazenamento de gases atmosféricos, gases especiais e gás natural	X ●	
Fabricação e distribuição de equipamentos para conversão à gás natural de veículos automotivos (kits de conversão veicular)		▲ X

Fonte: Requerentes

Destacou-se, no quadro acima, uma relação vertical entre os cilindros produzidos pela White Martins e os kits de conversão veicular produzidos pela MTM.

Sabe-se que a utilização de equipamento de conversão para uso de GNV em veículos está intimamente ligada à aquisição de cilindros de GNV, o qual é imprescindível pois este é o compartimento onde o gás é armazenado para uso, similar ao tanque de combustível para gasolina/álcool.

Vale destacar que não há integração dos gases produzidos pela White Martins, dado que o gás natural veicular utilizado pelos carros movidos a GNV é produzido, basicamente, pela Petrobrás.

Ressalte-se que o mercado a ser abrangido pela nova empresa é o de produção e comercialização, no Brasil, de equipamentos para conversão veicular à gás natural. Este mercado é crescente e no ano de 2001 estima-se a quantidade de 145.000 unidades, com expresso crescimento em relação ao ano de 2000, quando, segundo estimativa das requerentes o mercado total naquele ano foi de 44.000 unidades. As vendas de Kits em 2000 se situaram na faixa de R\$ 20 milhões. Para o ano de 2002 há uma previsão de 180.000 conversões (Avaliações de Mercado, Cias. Distribuidoras de GNV e concessionárias de Gás Natural, estudo FGV).

Como já mencionado, a White Martins não participa do mercado de kits de conversão para uso de gás natural veicular em motores a explosão, tendo porém, alcançado em 2001, as seguintes quantidades e valores nas vendas de cilindros para gás natural: no Mercosul foram negociadas 90.825 unidades com um faturamento bruto de R\$ 56.100 mil; no Brasil foram negociadas 68.400 unidades, com um faturamento bruto de R\$ 41.040.000,00. Por seu turno, a M.T.M. fechou um faturamento total em 2000 de aproximadamente R\$ 1 milhão, correspondente a 2.200 kits, ou aproximadamente 5% do mercado.

III.2 – Considerações sobre o setor de Gás Natural Veicular (GNV)

Em 1996 o Governo Brasileiro autorizou o uso de GNV para qualquer automóvel (Decreto Federal 1787 de 15-01-96), no entanto, somente a partir de 1998, em virtude das diferenças de preços entre os combustíveis líquidos e gás, o número de automóveis adaptados para funcionar com esta tecnologia aumentou substancialmente.

O GNV é altamente valorizado em consequência da progressiva conscientização mundial da relação entre energia e meio ambiente. Ele chega ao consumidor final praticamente no mesmo estado em que é extraído das jazidas, sem a necessidade de passar por nenhum processo industrial.

O uso de GNV reduz a emissão de gases poluentes no ar, contribuindo para a melhoria na qualidade de vida. É reconhecidamente mais seguro do que os demais combustíveis. É mais leve do que o ar, e, em caso de vazamentos, se dissipa rapidamente na atmosfera. Além disso, é economicamente menos oneroso ao consumidor, que pode reduzir em até 60% os gastos com o veículo.

“Aproximadamente 1 milhão de veículos no mundo já utilizam gás natural, usando tecnologia já totalmente absorvida. Os principais países são a Itália com 300.000 veículos, Rússia com 205.000 e Argentina com 500.000 veículos convertidos. O Brasil com seus 40.000 veículos e crescimento a taxas extraordinárias, logo assumirá posição de destaque no cenário mundial”¹.

O Gás Natural Veicular é uma mistura de gases (hidrocarbonetos leves e gases inertes) com cerca de 90% de metano. Não é Tóxico. Após sua extração, o Gás natural é enviado por gasoduto a Unidades de Processamento de Gás natural para retirada de frações condensáveis e mais pesadas do Gás natural, como a gasolina natural e o gás liquefeito do petróleo - GLP (mistura de propano e butano) - gás de cozinha, resultando em um gás seco, limpo e extremamente leve em relação ao ar, com excelentes qualidades energéticas para consumo nos veículos e indústrias.

Assim, depreende-se que o mercado de veículos movidos à GNV deverá continuar em expansão, tendo em vista as vantagens citadas desse combustível alternativo, além disto, verifica-se que os equipamentos necessários para a utilização desse combustível apresentam-se com tecnologia de ponta e acessíveis ao consumidor. A expansão desse seguimento de GNV é, ainda, apontado pelos especialistas da área como de grande probabilidade.

III. 3 – Dimensão Geográfica

Nesta seção, a análise da dimensão geográfica do mercado relevante para a operação será feita separadamente para kits de conversão veicular e para cilindros de pressão para armazenamento de gás, isto é, para os produtos em que a operação implica relações verticais.

III.3.1 – Dimensão Geográfica de Cilindros de Pressão para Armazenamento de Gás Veicular

Considerando que as empresas que buscam adquirir cilindros de GNV costumam efetivar sua demanda junto às empresas nacionais, tendo em vista que 87% (conforme as requerentes) do mercado de cilindros de GNV é suprido por empresas locais, as quais são reconhecidas como detentoras de tecnologia necessária e mão-de-obra especializada, para o fornecimentos de produtos de alta qualidade. Ademais os cilindros importados são ofertados no território nacional por meio de representantes estabelecidos no Brasil, não se verificando a importação, desses produtos, pelas oficinas convertedoras e menos ainda pelo consumidor final, proprietários de veículos a serem convertidos.

¹ Francisco Leite de Oliveira Barros Júnior (www.gasnet.com.br – Artigos Técnicos e Científicos – disponível no site em 23/01/2002).

Destarte, há indícios suficientes para que se estabeleça, para fins de análise da presente operação, a totalidade do território nacional como área de abrangência geográfica do mercado relevante.

III.3.2 – Dimensão Geográfica de Kits de Conversão Veicular

Cabe esclarecer, preliminarmente, que atualmente as importações por meio das distribuidoras sediadas no território nacional, respondem por 90% do mercado nacional dos kits.

Apesar, de se verificar um grande quantitativo de kits importados, as respectivas importações são realizadas por representantes ou por importadores devidamente registrados e estabelecidos no Brasil, além de todos prestarem assistência técnica aos produtos vendidos, ou seja, tais importações são classificadas como importações dependentes, não se verificando a importação, desses kits, pelas oficinas convertedoras ou pelo consumidor final, proprietários de veículos a serem convertidos.

Assim sendo, considerar-se-á, para fins de análise da presente operação, a totalidade do território nacional como área de abrangência geográfica do mercado relevante.

IV. DA POSSIBILIDADE DO EXERCÍCIO DO PODER DE MERCADO

Apesar de não se verificar relações horizontais na operação em análise, há uma relação vertical, na medida em que a empresa Cilbrás, pertencente ao Grupo White Martins, é fabricante de cilindros de armazenamento para GNV, além de ser a maior fornecedora, no mercado nacional, dos mencionados cilindros, os quais são indispensáveis, como já exposto anteriormente, para os veículos que utilizam os kits de conversão para GNV, equipamento este produzido pela MTM e principal produto a ser fabricado pela joint venture WMTM.

IV. 1 No Mercado de Cilindros para Gás Natural Veicular

O Quadro III apresenta a estimativa da participação de mercados dos principais concorrentes do mercado de cilindros para gás natural.

QUADRO II
PARTICIPAÇÃO NO MERCADO NACIONAL DAS EMPRESAS OFERTANTES DE
CILINDROS PARA GÁS NATURAL NO ANO DE 2001

EMPRESA	Participação
Cilbrás Brasil (White Martins – fabricante nacional)	55,5%
Mat-Incêndio (fabricante nacional)	24,5%

CBC (fabricante nacional)	7%
Inflex S.A.	6%
Dalmine ATB	5%
Faber Industrie	2%
Total	100%

Fonte: Requerentes

Uma nova empresa fabricante de cilindros, Polipec Indústria e Comércio inaugurou, em janeiro de 2002, suas instalações e iniciou a comercialização de cilindros em São Paulo, segundo informação fornecidas por esta empresa, sua produção será de aproximadamente 400 cilindros mês, com uma estimativa de participação do mercado, em torno de 5%.

IV. 2 No Mercado de Kits de Conversão Veicular

O Quadro II apresenta a estimativa da participação de mercados dos principais concorrentes (mais de 5%) do mercado de kits de conversão veicular.

QUADRO III PARTICIPAÇÃO NO MERCADO NACIONAL DAS EMPRESAS OFERTANTES DE KITS DE CONVERSÃO PARA USO DE GÁS NATURAL VEICULAR EM MOTORES A EXPLOSÃO - 2000

EMPRESA	PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DE KITS DE CONVERSÃO VEICULAR
REG (revendedor de produtos importado)	35%
BEDINI (revendedor de produtos importado)	15%
BUGATTI (fabricante no exterior)	12%
RODAGÁS (fabricante nacional)	12%
TOMASETO – ACHILE (revendedor de produtos importado)	10%
LANDI – RENZO (fabricante no exterior)	8%
BRC (fabricante MTM)	5%
Outros	3%
Total	100%

Fonte: Requerentes

Para efeito do cálculo da parcela de mercado das empresas requerentes, foi mensurado a partir da quantidade vendida pelas empresas que efetivamente atuam no mercado de kits de conversão para uso de gás natural veicular em motores a explosão, sejam como distribuidoras de equipamentos importados (que é a maior parcela do mercado), sejam como fabricantes nacional. A opção pelos dados referentes às quantidades vendidas norteia-se pelo fato de esta ser uma variável chave da competição em mercados de produtos homogêneos.

IV.3 Comentários:

A prática antitruste mostra que uma operação que envolva verticalização somente é passível de causar problemas à concorrência quando pelo menos um dos mercados relevantes definidos for altamente concentrado. Apenas nestes casos sugere-se que seja verificado se a integração pode gerar algum tipo de problema. Dada a concentração do mercado de cilindros, em que 80% do mesmo é atendido por apenas 2 empresas, a análise estará centrada em dois possíveis efeitos:²

- a) no fechamento de mercado (“foreclosure”);
- b) extensão do poder monopólio.

Para que uma operação que envolva uma integração vertical possa levar ao fechamento de mercado e gerar problemas à concorrência, pelo menos três condições devem ser satisfeitas:

- 1) em primeiro lugar, o grau de integração entre os dois mercados foco da análise deve ser de tal ordem que uma possível nova firma que queira entrar no mercado primário tenha que entrar ao mesmo tempo no mercado secundário;
- 2) em segundo, a necessidade da entrada no mercado secundário torne a entrada no mercado primário mais difícil e menos provável de ocorrer em um prazo inferior a dois anos; e
- 3) em terceiro, as características vigentes no mercado primário favoreçam a existência de condutas anti-competitivas neste mercado.

No que tange a extensão do poder de monopólio, em determinadas circunstâncias, uma firma com poder de mercado em um dos níveis de cadeia produtiva (ou distributiva) pode estender este poder para o mercado verticalmente relacionado, reduzindo assim a

² Seguindo as premissas contidas no parecer nº: 49 de 03 de fevereiro de 2001, onde se orienta que: O Guia para operações não horizontais utilizado nos Estados Unidos e o guia canadense sugerem que a operação seja analisada quanto a um possível fechamento de mercado e quanto à possibilidade de colusão no mercado “upstream”. Adicionalmente, o guia americano destaca a necessidade de que seja considerada a possibilidade de haver evasão da regulação no mercado downstream, quando for o caso. Já o guia australiano, além desses três pontos, destaca a necessidade de que sejam também observados se a operação permite que haja discriminação de preços e se um monopólio pré-existente em um dos mercados possa ser estendido para o mercado adjacente.

competição. Isto ocorre por meio da discriminação das condições de acesso ao insumo básico ou mesmo pela recusa em fornecê-lo.

Concentrações verticais podem aumentar o poder de mercado das empresas envolvidas na operação, resultando assim, em dificuldades para a entrada de novos concorrentes, principalmente quando a concentração ocorre entre empresas líderes do mercado, como bem fundamenta o extrato abaixo:

“Em primeiro lugar, a própria teoria da exclusão potencial dos concorrentes pode ser revisitada, agora levando em conta a crítica neoclássica. O que dela se pode concluir é que as concentrações verticais, quando realizadas entre agentes que atuam em mercados já horizontalmente concentrados, são causa efetiva de preocupação para o direito antitruste. E isso por duas razões bastante evidentes. Em primeiro lugar porque nesses casos sobram muito poucas alternativas aos produtores e/ou distribuidores independentes para respectivamente vender ou comprar seus produtos em condições concorrenciais. Mas também a concorrência potencial se limita substancialmente. Com efeito, novos potenciais concorrentes que queiram entrar em um dos mercados deverão entrar em ambos para ter alguma chance de concorrer. É por esse motivo que uma das principais objeções de natureza concorrencial às concentrações verticais está exatamente no aumento substancial de barreiras à entrada no mercado por elas proporcionado.”³

Deve-se observar matéria do jornal Valor Econômico, de 06 de dezembro de 2001, em que o Presidente da White Martins informa que a empresa “vai fabricar “kits” completos para veículos automotores movidos à gás natural”, sendo que, segundo posicionamento do mercado, o “kit” completo para veículo automotores movidos a gás natural compõe-se do kit de conversão mais o cilindro de armazenamento de gás. Na mesma reportagem diz-se que “a produção de 100 mil cilindros/ano se tornou insuficiente. Uma nova unidade será inaugurada, em janeiro, em Manaus, voltada, inclusive, para exportação. Com estrutura modular, começa produzindo 100 mil e pode chegar a 300 mil cilindros/ano”

Levando-se em conta que a empresa Cilbrás (empresa pertencente à White Martins) é líder no mercado de cilindros, esta poderia repassar a nova Joint Venture, cilindros em condições diferenciais e favoráveis, ou mesmo diminuir a oferta de cilindros aos outros demandantes, podendo assim, repercutir negativamente à concorrência, uma vez que as demais empresas, fabricantes dos Kits de conversão veicular, compram os cilindros de armazenamento para GNV de outras empresas, para que assim tenham a possibilidade de ofertar os Kits “completos”. Porém, constatou-se que com o caso de diminuição da oferta de cilindros pela Cilbrás, as demais empresas fabricantes de tais produtos, com sua capacidade ociosa seriam capazes de atender a demanda, podendo ainda essas ampliarem seu parque fabril, além do que a entrada de novos ofertantes desse produto, seja por meio de migração de fabricantes de outros tipos de cilindros, para o mercado de cilindros de GNV, seja pela entrada de outros fabricantes, é possível ter o mercado abastecido adequadamente em curto prazo.

Há que se ressaltar que experimentando um forte crescimento nos últimos três anos no País, o setor de GNV, tem obtido um grande destaque no crescimento econômico, este significativo crescimento e as projeções de sua continuidade pelos especialistas da área, estão despertando o interesse de investidores nacionais e estrangeiros, quer ampliando a capacidade produtiva das fábricas existentes, quer construindo novas instalações, o que,

³ Salomão, Calixto F. – Direito Concorrência: As Estruturas. Malheiros Editores. São Paulo, 1998. pg. 275

efetivamente, já vem ocorrendo tanto no seguimento de cilindros, como no de kits de conversão veicular.

V. DA PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DO PODER DE MERCADO

V. 1 No Mercado de Cilindros para Gás Natural Veicular

Deve-se levar em consideração que, atualmente, as empresas nacionais fabricantes de cilindros para armazenamento de GNV possuem relativa capacidade ociosa, como apresentado abaixo, no Quadro IV considerando as respectivas ampliações do parque fabril, projetadas para março de 2002:

QUADRO IV
CAPACIDADE INSTALADA E OCIOSA DAS EMPRESAS NACIONAIS PRODUTORAS
DE CILINDROS PARA GÁS NATURAL NO ANO DE 2002

EMPRESA	Capacidade Instalada (unidades)	Capacidade Ociosa (unidades)	Capacidade Ociosa (percentual)
Cilbrás Brasil (White Martins – fabricante nacional)	300.000	99.000	33%
Mat-Incêndio (fabricante nacional)	120.000	60.000	50%
CBC (fabricante nacional)	24.000	8.400	35%

Fonte: respectivas empresas

Cabe salientar, ainda que de acordo com as informações obtidas junto às requerentes e concorrentes, quanto a capacidade instalada das empresas fabricantes de cilindros para GNV e as respectivas capacidades ociosas, verifica-se que para o ano de 2002 as empresas nacionais, em conjunto, terão capacidade ociosa de aproximadamente 40%.

O Grupo Mat estima que para uma empresa fabricante de cilindros para gases do ar introduza uma linha de GNV em seus produtos, o tempo médio para a efetiva produção seja de 18 meses, com um custo de aproximadamente R\$ 4.000.000,00, para a produção de 6.000 cilindros de GNV.

A empresa Polipec estima em R\$ 800.000,00 os custos com infra-estrutura necessária para iniciar a produção de cilindros de GNV, numa empresa que produza cilindros de outros tipos, sendo que o tempo para implementação chega até 32 meses, a partir dos estudos preliminares para investimento neste segmento de mercado.

Para a entrada de novos competidores no mercado de cilindros de GNV, segundo as requerentes, a nova unidade para que seja economicamente eficiente deverá produzir

20.000 cilindros/ano, o que implicaria custos iniciais de implantação de R\$ 5.000.000,00 e prazo de implementação de 15 a 18 meses.

Segundo concorrentes, para a ampliação da capacidade produtiva de uma empresa, já fabricante de cilindros de GNV, estima-se que para uma expansão da capacidade produtiva em 22.500 cilindros, resultaria um custo de aproximadamente R\$ 5.000.000,00 e um prazo de 12 a 15 meses .

Há vários modelos de cilindros de GNV no mercado nacional e internacional, variando suas capacidades de acondicionamento de 30L a 100L. Tomando-se por base o modelo de maior demanda do mercado – 60L – o frete estimado, segundo as requerentes, é de US\$ 8.00 por cilindro da Argentina para o Brasil, e de US\$ 10.00 por cilindro da Itália para o Brasil. O Imposto de Importação é 16,5% sobre o preço FOB, vale notar porém, que tal imposto não incide sobre as importações realizadas no âmbito do Mercosul.

Segundo um dos maiores importadores de Kits de conversão veicular para GNV:

“Não importamos cilindros por três motivos principalmente: logística, preço e norma técnica a ser atendida no Brasil.

O armazenamento e distribuição dos cilindros é complexa e cara, sendo este o primeiro obstáculo. Em segundo lugar, o custo do cilindro importado no Brasil é caro levando-se em conta o preço de custo no exterior mais taxas e impostos na nacionalização. Finalmente, os cilindros no Brasil estão sujeitos a ISSO 4705, sendo esta, uma especificação técnica não exigida em muitos países Europeus. Desta forma, os cilindros produzidos em escala naqueles países estão impossibilitados de serem comercializados no nosso mercado”

A partir das informações e análises do mercado de cilindros, acima mencionadas, conclui-se que a operação em questão não possibilitará o exercício do poder de mercado no mercado de cilindros para GNV.

V. 2 No Mercado de Kits de Conversão Veicular

As empresas ofertantes de Kits de conversão para uso de GNV em motores a explosão podem ser segmentadas, basicamente, em dois tipos:

- Fabricantes (nacionais ou estrangeiras) são aqueles que fabricam alguns ou todos os principais componentes destinados á integração e formação dos Kits de conversão;

- Produtores são aqueles que adquirem junto aos fabricantes, nacionais ou estrangeiros, os componentes mecânicos, elétricos e eléto-eletrônicos, procedendo á reunião dos diferentes componentes para formação dos Kits de conversão.

O Mercado de Kits de conversão veicular, em 2001, teve uma movimentação em torno de R\$ 18,4 milhões, sendo que para 2002 estima-se uma ampliação do mercado em aproximadamente 60%.

Segundo a RODAGÁS, Para a entrada de novos ofertantes (como acima segmentado) no mercado de Kits de conversão, estima-se que para Produtores, os investimentos/custos iniciais girem em torno de R\$150.000,00 e o tempo de 06 meses para implementação de uma unidade economicamente eficiente. Para a entrada de um novo Fabricante estima-se investimento/custos de aproximadamente de: R\$ 500.000,00 para projetos de componentes mecânicos e eletrônicos com tempo de implementação, respectivamente de 08 a 12 meses e 12 a 18 meses; R\$ 1.500.000,00 para fabricação dos componentes mecânicos num tempo de 12 a 18 meses; R\$ 1.200.000,00 para fabricação de componentes eletrônicos, placas de circuito impresso e caixas para condicionar os equipamentos num prazo de 06 a 12 meses.

Considerando que a presente operação possui como foco a entrada de uma nova fabrica nacional de Kits de conversão veicular, coordenada com a não possibilidade do exercício do poder de mercado, no mercado de cilindros, não se verifica condições prejudiciais ao mercado de kits de conversão veicular.

VI- RECOMENDAÇÃO

Apesar, da operação em análise implicar relações verticais entre as requerentes, verifica-se nos mercados de cilindros de GNV e de Kits de conversão veicular a existência de rivalidade, além da inexistência de significativos obstáculos à entrada de novas empresas nos mercado em questão, o que torna improvável o surgimento de efeitos anticompetitivos em virtude da operação.

Desta forma, sob um ponto de vista estritamente econômico, recomenda-se que a operação seja aprovada sem restrições.

À apreciação superior.

LENISE BARCELLOS DE MELLO SECCHIN
Técnica

LEANDRO PINTO VILELA
Coordenador COBED

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora-Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico