



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

Parecer n.º 017/CONDU/COGPI/SEAE/RJ

Rio de Janeiro, 15 de janeiro de 2002.

Referência: Ofício N.º 3774/01 SDE/GAB de 31 de agosto de 2001.

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO N.º 08012.005393/01-18
Requerentes: TMD Friction Beteiligungs GmbH & Co. KG e Rütgers Automotive AG.
Operação: Aquisição, por parte da TMD, de toda a divisão automotiva da Rütgers.
Recomendação: Aprovação, sem restrição.
Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do artigo 54, da Lei 8884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas TMD Friction Beteiligungs GmbH & Co. KG e Rütgers Automotive AG.

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. TMD Friction Beteiligungs GmbH & Co. KG

A TMD Friction Beteiligungs GmbH & Co. KG, doravante “TMD”, é uma sociedade devidamente organizada de acordo com as leis da Alemanha, com sede em Leverkusen. A TMD atua no setor da indústria automobilística, fabricando e ofertando mundialmente materiais de fricção utilizados em sistemas de freio para a indústria automobilística. Os produtos de fricção são: pastilhas e lonas de freio para os mercados de carros de passageiros e veículos comerciais. São produtos vendidos com as marcas Textar, Mintex e Don. Além disso, a TMD vende artigos de *merchandising* relacionados com os sistemas de freio.

A TMD pertence ao Grupo TMD, também de origem alemã e que também atua no setor da indústria automobilística. O grupo TMD, assim como a TMD não possuem quaisquer empresas no Brasil e/ou no Mercosul. Atuam no mercado brasileiro somente através de exportações.

A estrutura do capital social da TMD, contendo os quotistas que detêm mais de 5% de participação, está organizada no quadro abaixo:

Quadro I – Estrutura do Capital Social da TMD GmbH.

Quotista	Participação (%)
HSBC Private Equity Ltd.	50%
JP Morgan Capital Corporation	15%
Abbey National Treasury Services plc.	10%
Outros	25%
TOTAL	100%

Fonte: Requerentes

O faturamento do Grupo TMD no exercício de 2000 está descrito no quadro abaixo:

Quadro II – Faturamento do Grupo TMD e da TMD Friction (em milhões de reais) – ano 2000

Empresa Região	Grupo TMD	TMD Friction
Brasil	1.382.626,63	1.382.626,63
Mercosul*	704.068,24	704.068,24
Resto do Mundo*	839.446.132,00	839.446.132,00
Total	841.532.826,87	841.532.826,87

Fonte: Requerentes

* Exclui o Brasil

I.2. Rütgers Automotive AG.

A Rütgers Automotive AG., doravante “Rütgers”, é uma sociedade devidamente organizada de acordo com as leis da Alemanha, sediada em Westufestrasse. Assim como a TMD, a Rütgers também atua no setor da indústria automobilística, produzindo e ofertando materiais de fricção automotiva e produz também materiais de fricção para outras aplicações industriais. Os produtos são pastilhas de freio a disco para veículos de passeio, veículos

comerciais leves, comerciais pesados e ônibus, lonas de tambor de freio para veículos de passeio, veículos comerciais leves, comerciais pesados e ônibus e blocos de freio para trens de frete.

A Rütgers é uma subsidiária indireta da RAG Aktiengesellschaft. Pertence ao Grupo RAG e sua participação indireta nesse grupo ocorre através de duas empresas: a RAG Beteiligungs GmbH e RB Verwaltungsgesellschaft für die Beteiligungs an der Rütgerswerke mbH. O Grupo RAG é de origem alemã, com sede em Essen, e possui várias atividades industriais, entre as quais podemos citar: tecnologia de mineração, comércio atacadista, energia elétrica, tecnologia de processos, produtos químicos, plásticos e ambientais e indústria automobilística. Os respectivos setores industriais são: Extração Mineral, Serviços Essenciais e de Infra-estrutura, Indústria Química e Petroquímica, Indústria de Plásticos e Borracha e Indústria Automobilística e de Transporte.

A estrutura do Capital Social da Rütgers está organizada no quadro abaixo:

Quadro III – Estrutura do Capital Social da Rütgers.

Acionista	Participação (%)
RAG Aktiengesellschaft	98,225%
Outros	1,775%
Total	100%

Fonte: Requerentes

O faturamento da Rütgers e do Grupo Econômico que a controla (Grupo RAG) no exercício de 2000 está relacionado abaixo

Quadro IV – Faturamento da Rütgers e do Grupo RAG – ano 2000 (em milhões de reais)

Região \ Faturamento	Rütgers	Grupo RAG
Brasil	29.877.141,74	63.646.530,50
Mercosul*	2.520.883,90	0
Mundo*	315.480.370,10	25.458.612.200,00
Total	347.878.395,74	25.522.258.730,50

Fonte: Requerentes

* Exclui o Brasil

No Brasil e no Mercosul, a Rütgers possui as seguintes empresas:

- Rütgers Automotivo do Brasil Ltda.
- Rütgers Tecma do Brasil S.A.
- HT Latinoamerica Ltda.
- Saar Gummi do Brasil Ltda.

O único ato de concentração, no Brasil, ocorreu em janeiro de 2000, onde a Rütgers e a Companhia Brasileira de Equipamentos (Cobreq) assinaram um contrato de compra e vendas de ações, em que resultou na aquisição, por parte da Rütgers, de 65% das ações da Cobreq, atualmente designada Rütgers Tecma do Brasil S.A.. Esta operação ainda está sob análise das autoridades brasileiras de defesa da concorrência (ato de concentração nº 08012.001233/00-67).

II- DA OPERAÇÃO

Trata-se de uma aquisição, por parte da TMD, de todos os ativos referentes às instalações industriais de fricção da Rütgers. Inclui-se aí todos os equipamentos técnicos, fábricas e maquinaria, contas a receber e estoque, direitos de propriedade intelectual, *software* e documentação, a transferência de todos os funcionários, contratos de compra e de fornecimento, acordos com distribuidores e representantes e outros contratos e obrigações, bem como todos os imóveis industriais. Além disso, a Rütgers irá transferir suas participações em fricção automotiva e industrial e, como parte da operação, a TMD adquirirá 99,97% do capital acionário da Rütgers Tecma do Brasil S.A.

A operação, que envolve toda a divisão automotiva da Rütgers, ocorreu na Alemanha, e afeta o mercado brasileiro de freios automotivos e componentes. O valor da operação, datada de 01 de setembro de 2001, é de US\$ 56.076.678 (cinquenta e seis milhões setenta e seis mil seiscentos e setenta e oito reais), o equivalente¹ a R\$ 143.045.997,91.

A Estrutura de capital social da Rütgers antes e depois da operação pode ser observada no quadro abaixo:

Quadro V – Capital Social da Rütgers e Subsidiárias

Estrutura do Capital Social da Rütgers Antes e Após a Operação

Acionista	Antes da Operação	Após a Operação
RAG Aktiengesellschaft	98,225%	0%
Outros	1,775%	0%
Grupo TMD	0%	100%
Total	100%	100%

Fonte: Requerentes

Estrutura do Capital Social da Rütgers Tecma do Brasil S.A. Antes e Após a Operação

Acionista	Antes da Operação	Após a Operação
Rütgers Automotive	99,97%	0%
Outros	0,03%	0%
Grupo TMD	0%	100%
Total	100%	100%

Fonte: Requerentes

Com a operação, a Rütgers pretende cindir seus negócios de fricção automobilística e industrial em razão das limitadas possibilidades desse negócio em competir positivamente como líder, na atividade mundial de materiais de fricção. A aquisição pela TMD está apoiada pela administração e pelo pessoal da Rütgers, considerando-se que a combinação do negócio de fricção pela TMD parece ser a única forma de criar uma base viável para competir, no futuro, com os produtores ativos que são os líderes mundiais na área de materiais de fricção.

III - DA DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

III.1 – Dimensão Produto

¹ Valores convertidos com base na cotação do dia da operação, taxa de venda, equivalente a R\$/US\$ 2,5509.

O mercado de autopeças, por sua característica natural, é dividido em dois segmentos: o mercado original e o mercado de reposição de peças.

O Mercado Original é aquele onde os produtores de peças ofertam seus produtos diretamente para as montadoras, e estas instalam esses produtos em seus veículos, ou seja, os veículos já saem da fábrica equipados com esses produtos.

O Mercado de Reposição é aquele onde o consumidor, no caso, lojas de revenda, adquirem esses componentes para revender em caso de dano no produto equipado originalmente de fábrica do veículo (ou então no caso de o veículo não vir equipado de fábrica com tal equipamento). É o setor de mercado que comercializa autopeças isoladas. O dono do automóvel, tem nesse caso, a opção de comprar nas lojas de venda de peças das montadoras autorizadas, ou adquirir em lojas de revenda diversas de produtos, que não possuem o atestado de vendedor original desses acessórios quando equipados de fábrica nos veículos.

As requerentes ofertam seus produtos tanto no mercado original quanto no mercado de reposição de peças. Esses produtos podem ser visualizados no quadro abaixo:

Quadro VI – Relação dos Produtos Produzidos e/ou Ofertados no Brasil – Mercados Original e de Reposição de Peças

Produto	Empresa	Grupo TMD	Divisão Automotiva da Rütgers
Pastilha de Freio a disco para veículos de passeio e veículos comerciais leves		X	X
Pastilha de Freio a disco para veículos comerciais pesados e ônibus		X	X
Lona de tambor de freio para veículos de passeio e veículos comerciais leves		X	X
Lona de tambor de freio para veículos comerciais pesados e ônibus		X	X
Bloco de freio para trens de frete			X

Fonte: Requerentes

Observa-se no quadro acima a existência de sobreposição horizontal nos produtos: pastilha de freio a disco e lona de tambor de freio para veículos de passeio, comerciais leves, comerciais pesados e ônibus, tanto no mercado original quanto no mercado de reposição de peças.

Cada um desses produtos possuem suas formas, dimensão e desempenho próprios e destinados, para comporem os sistemas de freios composto por pastilhas e por lonas dos diferentes tipos de veículos. Existem diferenças técnicas relativas a cada tipo de veículo, sendo a principal delas o fato de que os produtos destinados a veículos pesados são substancialmente maiores que os destinados a veículos leves.

Relativamente às suas propriedades físicas, as requerentes esclarecem que os produtos não são perecíveis, e são fornecidos segundo altos padrões de qualidade, como peças que compõem os sistemas de freio de diferentes veículos.

Em relação à ordem de importância dos materiais de fricção, as requerentes afirmam que, do ponto de vista das montadoras, a ordem seria a seguinte: qualidade do produto, preço, tradição, marca e reputação. No que tange às lojas de revenda, às vezes o quesito preço tem uma maior ponderação do que a qualidade do produto.

Em relação à substituição pelo lado da oferta, as requerentes informam que as fábricas que produzem materiais de fricção poderiam ser adaptadas para produzir mais de um, ou mesmo todos os grupos de produtos. Isto dependeria diretamente do nível de sofisticação do equipamento de produção, sendo que quanto mais alto o nível de sofisticação, maiores investimentos são necessários para se ajustar as linhas de produção, de modo a produzir um produto diferente. No Brasil, de forma geral, em razão dos produtores não possuírem equipamentos altamente sofisticados, maior é a flexibilidade para se produzir produtos diferentes. Informam também que não há barreiras significativas para que fornecedores de materiais de fricção iniciem a produção de outros componentes a médio prazo. Concluem, informando ser relativamente alta a possibilidade de substituição entre diferentes peças referentes à materiais de fricção para veículos.

Dessa forma, pode-se definir o produto em análise como sendo materiais de fricção para veículos automotores no setor original e no setor de reposição de peças. No quadro abaixo encontram-se, reagrupados, os produtos produzidos e/ou ofertados, em comum, pelas requerentes no mercado brasileiro:

Quadro VII – Relação dos Produtos Produzidos e/ou Ofertados no Brasil – Mercados Original e de Reposição de Peças

Empresa	Grupo TMD	Divisão Automotiva da Rütgers
Produto		
Materiais de fricção	X	X

Fonte: Requerentes

III.2 – Dimensão Geográfica

As requerentes ofertam os materiais de fricção tanto no mercado nacional quanto no internacional. A Rütgers o faz através de sua subsidiária no Brasil, a Rütgers Tecma do Brasil S.A., e a TMD oferta seus produtos através de exportações diretas. O destino dos produtos são as montadoras de veículos, no mercado original, e as lojas de revenda de autopeças, no mercado de reposição.

Existe a possibilidade de os consumidores adquirirem os mesmos produtos provenientes de outros países. Por outro lado, segundo as requerentes, o tempo médio necessário para a aquisição destes produtos provenientes do exterior é de 6 a 10 semanas, sendo que o custo adicional de internalização é de 45% sobre o preço CIF do produto. Este motivo torna o preço praticado no mercado interno mais competitivo do que os preços praticados no mercado internacional, fazendo com que, nem sempre, seja viável economicamente importar os materiais de fricção do exterior.

Além do acréscimo significativo no preço final do produto em caso de importações, as requerentes ressaltam que as empresas que atuam no mercado nacional de pastilhas de freio, tanto no mercado original, quanto no de reposição, tem como característica essencial a necessidade rápida reposição das peças (rapidez na oferta dos fornecedores), a fim de evitar a possibilidade de estocar os produtos importados (Política do *Just In Time*).

Ainda sobre as importações, as requerentes afirmam não haver obstáculos institucionais que as impeçam de serem realizadas. Informam que o valor das importações independentes para o ano 2000 foram de 20% do total comercializado no setor original do mercado nacional, e de 0,83% do total comercializado no mercado nacional de reposição de peças. As importações nesse último setor de mercado foram irrisórias devido à existência de um grande número de empresas participantes, onde a maioria dessas empresas são de pequeno porte, e assim, a importação de materiais de fricção de produtores internacionais acaba sendo economicamente inviável para elas.

Ressaltam também que não existem limitações significativas para a comercialização do produto relevante no mercado nacional. O raio de cobertura para a distribuição pode abranger todo o território nacional, em virtude da não existência de qualquer variável que dificulte, onere ou limite a venda destes produtos para qualquer ponto do país: o custo de transporte é de, no máximo 2% do preço final do produto, e os materiais de fricção não são perecíveis.

Às características relatadas acima levam à conclusão de que pode-se definir a dimensão geográfica para o mercado de materiais de fricção, tanto setor original quanto no setor de reposição de peças, como sendo nacional.

IV – DA POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

IV.1. Mercado Original

IV.1.1. Determinação da Parcela de Mercado

O quadro abaixo mostra a participação de mercado das principais empresas produtoras de materiais de fricção no Brasil:

Quadro VII – Estrutura do Mercado Brasileiro de Materiais de Fricção, Setor Original – ano 2000

Empresas	Participação (%)
Rütgers	35%
TMD*	3,3%
Subtotal	38,3%
Fras-le S.A.	29,9%
ITT Indústrias Galfer S.r.l.*	14,5%
Allied Signal (Bendix)	14%
Outros Competidores	3,3%
TOTAL	100%

Fonte: Estimativa das Requerentes

* Através de exportações, exclusivamente.

O quadro acima mostra a existência de concentração horizontal por parte das requerentes no setor original de mercado, em virtude da participação conjunta das requerentes, após a operação, atingir 38,3% do mercado. Este percentual é suficiente para que as requerentes possam exercer poder unilateral de mercado. A continuação da análise deste parecer, verificará o C4 do mercado brasileiro de materiais de fricção.

IV.1.2. Análise do C4

O C4 do mercado original mostra que, mesmo antes da conclusão da operação, ele já era grande suficiente (93,4%) para caracterizar a possibilidade de existência de poder coordenado de mercado. Com a conclusão da operação, o C4 do mercado original irá aumentar em 3,3%, que é a participação da TMD, atingindo a proporção de 96,7%. Esse valor, agregado ao C4 pela conclusão da operação, sugere ausência denexo causal.

IV.2. Mercado de Reposição

IV.2.1. Determinação da Parcela de Mercado

O quadro VIII mostra a participação das principais empresas que atuam no mercado brasileiro de reposição de peças de materiais de fricção para o ano 2000:

Quadro VIII – Estrutura do Mercado Brasileiro de Materiais de Fricção, Setor de Reposição de Peças – ano 2000

Empresas	Participação (%)
Rütgers	20%
TMD	0,003%
Subtotal	20,003%
Fras-le S.A.	30,9%
Allied Signal (Bendix)	28%
SYL Ordad Com. Imp. Exp. Ltda.	} 15%
TECPADS (L&L Ind. Com. Repr. Imp. Exp. Ltda.)	
FERODO (Federal Mogul)	
Outros Competidores	6,097%
TOTAL	100%

Fonte: Estimativa das Requerentes

Embora seja a TMD quem esteja adquirindo a divisão automotiva da Rütgers, pela análise do quadro acima, o acréscimo na participação de mercado das requerentes, após a operação será de apenas 0,003%. A TMD irá aumentar sua participação para 20,003%, mas fica evidenciado neste mercado ausência denexo causal.

IV.3. Conclusão

Conforme demonstrado acima, ficou constatado apenas a existência de concentração horizontal no mercado original de materiais de fricção. Dar-se-á prosseguimento à elaboração deste parecer focando a atenção apenas para o setor original de mercado.

V - DA PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

V.1. Efetividade da Rivalidade

O setor original do mercado brasileiro de materiais de fricção é marcado pela presença de fortes competidores, cujas marcas de seus produtos já estão bem definidas no mercado e são capazes de competir entre si. Esta SEAE buscou a opinião de alguns clientes das principais produtoras de materiais de fricção sobre o que poderia ocorrer com a sua demanda por materiais de fricção caso haja um aumento de preços significativo e não transitório destes produtos, praticado pelas requerentes, e eles afirmaram que seria altamente possível, e não oneroso, a mudança de fornecedor.

VI - RECOMENDAÇÃO

Com base no exposto acima, a concentração horizontal no setor original do mercado brasileiro de materiais de fricção não foi grande o suficiente para gerar algum dano anticoncorrencial neste mercado. Dessa forma, do ponto de vista estritamente econômico, conclui-se pela sua aprovação sem restrições.

À apreciação superior

RODRIGO VARELLA RIBEIRO
Técnico

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS
Coordenador da CONDU

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral

De Acordo

PAULO GUILHERME FARAH CORRÊA
Secretário Adjunto

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico