



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

Parecer nº 124 CONDU/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 22 de maio de 2001

Referência: Ofício nº 3502 /GAB/SDE/MJ, de 27 de junho de 2000

Assunto: ATO DE CONCENTRAÇÃO n.º 08012.001884/00-09

Requerentes: SERICOL INTERNATIONAL LIMITED e SILKOR INDÚSTRIAS DE TINTAS E VERNIZES S.A.

Operação: Aquisição de ativos da SILKOR pela SERICOL.

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 SERICOL INTERNATIONAL LIMITED e SILKOR INDÚSTRIAS DE TINTAS E VERNIZES S.A.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma a Lei nº 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. Sericol International Limited.

Sericol International Limited, doravante denominada, "Sericol," é uma empresa com sede no Reino Unido pertencente ao Grupo Burmah Castrol Plc, de nacionalidade britânica. O grupo atua mundialmente no setor de lubrificantes e produtos químicos em geral. A Sericol atua na produção e comercialização de tintas para impressão em tela utilizadas no mercado serigráfico, têxtil e especializada. No Brasil, atua exclusivamente por intermédio da Silkor, através de exportações, em função de não possuir produção local no país e no Mercosul. Em 1999, a Sericol obteve um faturamento de R\$ 350 mil no Brasil.

O grupo atua no Brasil e no Mercosul por meio de suas divisões e subsidiárias, vinculadas ao setor de lubrificantes e produtos químicos em geral, por intermédio das seguintes empresas:

Castrol Brasil Ltda.
 Castrol serviços Ltda.
 Chem-Treend Industrial Inc. e Cia.
 Fosbel Indústria e Comércio Ltda.
 Foseco Comércio e Participações Ltda.
 Foseco Industrial e Comercial Ltda.
 Oroxo Comercial Exportadora Ltda.
 Reax Indústria e Comércio Ltda.
 Castrol Argentina S.A

Em 1999, o grupo Castrol obteve um faturamento de, aproximadamente, R\$ 8,61 bilhões¹ no mundo.

1.2. Silkor Indústrias de Tintas e Vernizes S.A.

A Silkor Indústrias de Tintas e Vernizes S.A., doravante denominada "Silkor", é uma empresa brasileira, com sede na cidade de Guarulhos - São Paulo. A Silkor atua na produção, na comercialização e na distribuição de tintas para impressão em tela no mercado serigráfico e na produção de tintas para revestimentos industriais. Em 1999, o faturamento da empresa, no Brasil, foi de R\$ 5 milhões.

Quadro I
Composição do Capital Votante da Silkor

Acionistas	Participação do Capital (%)	
	Antes da Operação	Após a operação
Fernando Carillo Junior	28,4	98
Cláudio Carilo.	33,3	-
Marcus Carillo	38,3	-

¹ Foi considerada a taxa de câmbio média - livre anual de venda em 1999= 1,8150, utilizada para conversão de todos os valores referentes aos faturamentos do ano de 1999 - Fonte: Bacen.

Sergio Carillo	-	2
Total	100	100

Fonte: requerentes

II. Da Operação

Trata-se de uma aquisição realizada no Brasil pela Sericol International Limited de ativos fixos, estoques, listas de clientes, ativos intangíveis, itens de propriedade intelectual, da Silkor Indústrias de Tintas e Vernizes S/A. A Silkor mudará de localidade e razão social passando a se denominar FC Distribuidora Ltda. (FC) e, não atuará como fabricante de tintas serigráficas, continuará atuando apenas como distribuidora para pequenos clientes. O acordo foi assinado entre as partes no dia 30 de maio de 2000, pelo valor de R\$ 5,22 milhões.²

III. Definição do Mercado Relevante

III.1. Dimensão Produto

O Quadro II apresenta a relação de produtos ofertados pelas requerentes no mercado nacional.

Quadro II
Produtos Ofertados no Brasil

PRODUTOS / SERVIÇOS	GRUPO CASTROL (SERICOL)	SILKOR
Tintas para impressão em tela (serigrafia) <ul style="list-style-type: none"> • tecnologia convencional • tecnologia UV 	X ← → X X X	
Tintas para revestimento industrial		X
Resinas e pigmentos	X	
Lubrificantes	X	
Produtos para construção (argamassas, pisos industriais, impermeabilizantes, aditivos para concretos)	X	
Produtos para fundição	X	↓
Distribuição de tintas para impressão em tela no mercado nacional		X

Conforme demonstrado no quadro II, existe sobreposição no produto tintas para impressão em tela (tintas serigráficas) ofertadas pelas requerentes.

Cabe ressaltar que, no Brasil, a Silkor atua na produção e distribuição de tintas para impressão em tela. A Sericol atua exclusivamente mediante exportação para o mercado nacional distribuídas pela Silkor, caracterizando uma verticalização. Como esta verticalização já existia, não será necessário analisar a integração vertical.

² Foi considerada a taxa de câmbio de compra no dia 30/05/2000 = 1,84 Fonte: Bacen.

Tintas para revestimento industrial: são materiais aplicados sob um determinado substrato para conferir-lhe proteção e um caráter estético. É utilizada na pintura de eletrodoméstico, veículos e outros. O método de aplicação é eletrostático, pulverizado através de pistolas. São, normalmente, constituídos de uma resina de origem orgânica e pigmentos que conferem ao substrato propriedades como brilho, cor, resistência mecânica e química.

Tintas para impressão em tela (tintas serigrafia conhecida também como Silk Screen): é um processo de reprodução de imagens, considerado o mais versátil e flexível de todos. Com a serigrafia podemos imprimir sobre qualquer material, forma, tamanho, além de ser possível controlar a deposição de material impresso. A serigrafia pode ser encontrada nas mais distintas indústrias: gráficas, têxtil, vidro, cerâmica, eletrônica, brindes, CDs, rótulos, auto-adesivos, papeis, plásticos e outros. São ofertadas por meio de revendas multimarca, consistentes em quaisquer lojas comuns de varejo, que oferecem diversos tipos de produtos e marcas.

O mercado de tintas serigráficas apresenta duas tecnologias :

i) Convencional:

- Tintas a base de solventes, compostas de resinas sintéticas, pigmentos orgânicos e inorgânicos, cargas minerais, solventes e aditivos. São usadas para impressão de *banners*, *display*, decoração de embalagens plásticas, marcações/identificações. Podem ser substituídas por tintas UV. As tintas a base de solventes secam por evaporação.
- Tintas a base de água, compostas de resinas sintéticas, pigmentos orgânicos e inorgânicos, cargas minerais, plastificantes e aditivos. São usadas para estamparia têxtil, na impressão de tecidos naturais e sintéticos.
- Produtos para pré-impressão, compostos de resinas sintéticas, água, pigmentos orgânicos, aditivo diazo. Usados para confecção de matrizes serigráficas.

ii) UV (secagem por meio de radiação cura ultravioleta)

- Tintas UV compostas de oligômeros, monômeros, pigmentos orgânicos e inorgânicos, cargas minerais, fotoiniciadores e aditivos. Têm as mesmas aplicações das tintas à base de solventes. Trazem vantagens para a empresa que imprime, como a redução da área de fábrica necessária para secagem das peças impressas, melhoria da qualidade por eliminar problemas de poeira agregada ao impresso, eliminação de variáveis de processo que ocorrem com tintas de evaporação como temperatura e umidade, e os problemas de qualidade e produtividade decorrentes. Elimina a emissão de solventes voláteis (VOCs) na atmosfera e os potenciais problemas de saúde causados pela inalação pelos operadores da impressão.

De acordo com as características das tintas com tecnologia convencional e UV acima descritos, foram consultados, através de ofícios, alguns concorrentes para nos informar melhor sobre a substituição pelo lado da demanda e pelo lado da oferta: Pelo lado da

demandas, foi verificado que a tinta com tecnologia convencional e a tinta com tecnologia UV têm as mesmas aplicações e, podem ser substitutas entre si;

Pelo lado da oferta, alguns concorrentes informaram que os investimentos estimados são de aproximadamente R\$ 500 mil para que uma empresa atuante no mercado de tintas serigráficas com tecnologia convencional passe a atuar no mercado de tecnologia UV, de forma competitiva. O prazo dessa mudança é de dois anos. A escala de produção mínima eficiente é de, aproximadamente, 10 toneladas por mês de tintas serigráficas.

Os concorrentes informaram ainda, que os equipamentos necessários para produzir tintas de cura UV, principalmente para dispersão de pigmentos, são geralmente especiais e tem que ser encomendados a fabricantes internacionais para a produção e entrega entre 6 e 18 meses. Sendo assim, a substituição ou implementação deste tipo de produção não é rápida e envolve altos investimentos por parte da empresa.

Todavia, não houve unanimidade nas respostas. Alguns concorrentes informaram que o parque fabril para a fabricação de tintas UV ou convencional são os mesmos. O único investimento necessário para fabricação das tintas UV é a aquisição de estufa UV a fim de garantir o controle de qualidade ao nível da própria secagem. A empresa informa também que existem vários fornecedores de fornos UV no Brasil.

Do ponto de vista da demanda, os produtos tintas para impressão em tela e tintas para revestimento industrial, não são substitutos entre si, pois possuem finalidades distintas.

Pelo lado da oferta, estes produtos também não são substitutos, pois suas linhas produtivas apresentam tecnologia, máquinas, matéria-prima e mão de obra específicas, não sendo possível que uma empresa passe rapidamente e sem dificuldades a produzir outro tipo de produto. Dessa forma, os mercados de tintas para impressão em tela e tintas para revestimento industrial serão considerados distintos.

De acordo com os esclarecimentos prestadas pelos concorrentes, no que diz respeito as tintas com tecnologia convencional e UV, constata-se que as informações referentes a substituição pelo lado da oferta foram conflitantes.

III.2 Dimensão Geográfica

O mercado brasileiro de tintas serigráficas com tecnologia convencional e com tecnologia UV, é composto por várias empresas, na sua maioria, brasileiras ou já instaladas no Brasil. As importações totais e independentes sobre o consumo aparente, segundo as requerentes representam um percentual muito reduzido. Os produtores locais detêm capacidade para suprir o mercado nacional. Ademais, a alíquota de imposto de importação é de 17%. O preço internado da tinta serigráfica com tecnologia UV, é superior em 37,81% ao preço nacional no ano de 2000, conforme o quadro abaixo:

Quadro III

Produto: Tintas serigráfica com tecnologia UV

ANO	PREÇO INTERNADO	PREÇO NACIONAL	VARIAÇÃO
-----	-----------------	----------------	----------

	R\$/KG A	R\$/KG B	(%) A/B
1998	32,96	45,44	(37,86)
1999	44,57	40,74	9,40
2000	51,83	37,61	37,81

Fonte: Requerente.

Quanto aos principais concorrentes das tintas serigráficas, cabe mencionar, que estão localizados no estado de São Paulo. Portanto, qualquer custo adicional derivado da distância não inviabiliza a distribuição nacional do produto. Ressalta-se ainda, que a lista de cliente da empresa adquirida, enviada através da resposta ao ofício n.º 2640, demonstra a larga abrangência de suas vendas no país.

Adicionalmente, esta COGPI/SEAE consultou a diversos clientes e concorrentes e obtivemos as seguintes respostas:

a) em resposta ao ofício n°1708 CONDU/COGPI/SEAE/MF, o concorrente informa que o mercado de tintas serigráficas, convencional e de tecnologia UV é nacional, pois, as indústrias já instaladas no Brasil têm toda tecnologia para fabricação, disponibilidade de produção e matéria prima. Outro fator importante é a própria ociosidade de produção, portanto, mesmo que haja um aquecimento no mercado, as indústrias nacionais terão capacidade para suprir o mercado com facilidade.

b) em resposta ao ofício n°1803 CONDU/COGPI/SEAE/MF, o cliente informa que não é viável adquirir tintas serigráficas convencionais nem UV no mercado internacional, em função da necessidade de assistência técnica próxima, por ser um produto perecível, pelo acréscimo de preço na importação de pequenas quantidades em razão do grande número de cores e tonalidades, e pela necessidade na agilidade de entrega do fornecedor.

c) em resposta ao ofício n°1802 CONDU/COGPI/SEAE/MF, o cliente informa que a compra de tintas UV é feita através de fornecedores locais, pois, o preço do produto ofertado por empresa não estabelecidas no país não se mostrou atrativo. Além disso, o processo de importação levaria a necessidade de aumento de estoques, falta de assistência técnica e garantia local, e risco cambial nos preços negociados.

O cliente informou ainda, que a presença de novos fornecedores nesse mercado estimulou a concorrência e trouxe para os usuários produtos de melhor qualidade a preços ainda mais competitivos.

Por essas razões, a dimensão geográfica do mercado relevante de tintas para serigrafia com tecnologia convencional e com tecnologia UV foi considerada como nacional.

Assim, verifica-se que há uma troca de participantes no mercado nacional, seja ele definido como de tintas serigráficas ou como de tintas com tecnologia convencional e com tecnologia UV, separadamente. Do exposto, conclui-se não haver necessidade de se passar para as etapas posteriores desta análise.

IV – Recomendação

Como a operação em análise não gera concentração horizontal nem integração vertical, conclui-se, do ponto de vista estritamente econômico, pela sua aprovação sem restrição.

À apreciação superior

MÁRCIA AUCAR FRANÇA
Técnica

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS
Coordenador da CONDU

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral

De Acordo

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico