



MINISTÉRIO DA FAZENDA
Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº 257 COBED/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 14 de setembro de 2001.

Referência: Ofício nº 6508 GAB/SDE/MJ, de 19 de dezembro de 2000.

Assunto: Ato de Concentração n.º 08012.006882/00-06.

Requerentes: Koninklijke Philips Electronics NV e LG Electronics Inc.

Operação: Formação de uma nova empresa, na qual cada requerente deterá 50% de seu capital social e cujo objetivo é a concentração do negócio de tubos de raios catódicos.

Recomendação: Aprovação sem restrições.

Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça, solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei nº 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas Koninklijke Philips Electronics NV e LG Electronics Inc.

O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei nº 8.884/94, 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 procedimento da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.

I. Das Requerentes

I.1 – Koninklijke Philips Electronics NV (“Philips”)

Empresa do Grupo holandês de mesmo nome, a “Philips” atua em vários mercados, desenvolvendo atividades na indústria eletrônica, de informática, de telecomunicações, de mecânica leve, de equipamentos médico-odontológicos, de produtos de higiene e de serviços gerais.

O seu capital social é pulverizado e entre seus acionistas nenhum detém participação superior a 5% de seu capital.

No Brasil, a “Philips” participa das seguintes empresas: Philips do Brasil Ltda.; Philips Medical Systems Ltda.; Philips da Amazônia Indústria Eletrônica Ltda.; Philips Eletrônica do Nordeste S.A.; Philips Eletrônica da Amazônia Ltda.; Origin Brasil Alfa-Comércio e Automação Ltda.; e DDF Comércio e Serviços Ltda. Nos demais países do Mercosul, atua através das empresas Philips Argentina S.A.; Fábrica Austral de Produtos Elétricos S.A. (Argentina); Ind. Philips do Uruguai S.A.; Philips Electrics Systems (Uruguai); e Philips del Paraguay S.A.

O faturamento do Grupo Phillips em 1999, no Brasil, foi de cerca de R\$ 1,2 bilhão; no Mercosul, atingiu R\$ 1,7 bilhão e, no mundo, foi de cerca de R\$ 60 bilhões.

O Grupo Philips realizou, nos últimos três anos, os seguintes atos de concentração:

- Venda da divisão de produção de magneto de ferrita para a Carbone Lorena S.A.;
- Formação de uma nova empresa com a Osram, para a produção de componentes de vidro para lâmpadas elétricas;
- Venda de ativos da Philips do Brasil Ltda. para a Danzas Holding Ltda.;
- Assinatura de contrato de fornecimento de longo prazo com a Samsung Display Devices do Brasil Ltda.;
- Venda de determinados ativos e passivos do negócio da Philips Projects para o Grupo Tyco;
- Aquisição, pela Atos, da Origin (operação em análise);
- Oferta de compra da totalidade do capital votante da ADAC Laboratories (operação em análise); e
- Aquisição dos ativos correspondentes ao negócio denominado “Helthcare Solutions Group – HSG”, de propriedade da Agilente (operação em análise).

I.2 – LG Electronics Inc. (“LGE”)

Empresa controlada pelo Grupo LG, de origem coreana e que desenvolve suas atividades nas indústrias de mecânica leve, de eletroeletrônica, de informática e de telecomunicações.

O único acionista que detém mais de 5% do seu capital social é a empresa LG Chemical Ltd., mais precisamente 5,35% do capital votante.

O Grupo atua no Mercosul através das empresas LGAZ - LG Electronics da Amazônia Ltda. e LGESP – LG Electronics de São Paulo Ltda., instaladas no Brasil, e da empresa LGEAR – LG Electronics da Argentina S.A.

No exercício de 1999, o Grupo faturou aproximadamente, no mundo, R\$ 16 bilhões e, no mesmo período, faturou no Brasil R\$ 270 milhões.

O Grupo realizou, nos últimos três anos, uma associação mundial com a Otis Elevator Company, para atuar nos segmentos de elevadores e escadas rolantes.

II. Da Operação

Trata-se da formação de uma nova empresa que concentrará o negócio de tubos de raios catódicos de ambas as requerentes.

O Acordo definitivo deverá ser assinado entre as partes em final de junho de 2001. Em 27 de novembro de 2000, as requerentes apenas firmaram um Carta de Intenções, que determina a intenção de transferir para a nova empresa os seus negócios de tubos de raios catódicos.

De acordo com os termos da Carta, cada parte deterá 50% do capital social da nova empresa, sendo que a “LGE” receberá aproximadamente US\$ 1,1 bilhão em razão da diferença de valor de seu negócio e do negócio correspondente da “Philips”.

A operação será realizada no exterior e envolve todos os ativos das requerentes relativos à produção de tubos de raios catódicos. No Brasil, apenas a “Philips” possui unidade de produção desses produtos, que deverá ser transferida à nova empresa.

A operação foi apresentada ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência em 18/12/00 em razão dos possíveis efeitos decorrentes da mesma no território nacional. Ademais, foi apresentada nas seguintes jurisdições: Comunidade Econômica Européia, Estados Unidos da América, Polônia, Taiwan, México, Hungria e Turquia.

III. Definição do Mercado Relevante

III.1 – Dimensão Produto

O Grupo Philips tem suas atividades diversificadas, produzindo, importando e comercializando produtos eletro-eletrônicos, aparelhos eletrodomésticos e cuidados especiais, aparelhos de telefonia, iluminação e componentes para a indústria eletro-eletrônica.

Por seu turno, o Grupo LG comercializa aparelhos domésticos, tais como televisores, monitores, máquinas de lavar, refrigeradores e aspiradores.

Dado o objetivo da operação entre as requerentes, apresentamos, no Quadro I, apenas os produtos comuns às requerentes, relacionados com a operação em tela:

Quadro I
Produtos Ofertados Pelas Requerentes no Mundo

Produtos	Philips	LG
Tubos de raios catódicos (CRTs)	X	X

Fonte: Requerentes.

Como podemos observar, a operação propiciará uma sobreposição no segmento tubos de raios catódicos (CRTs), produtos ofertados pelas requerentes.

Os **tubos de raios catódicos (CRTs)** baseiam-se em tecnologia convencional de telas, usadas principalmente para fornecer imagens para televisores e monitores de computador. São componentes de vários tamanhos (14", 20", 23", 33"), utilizados na fabricação de televisores e monitores de computadores.

Os CRTs apresentam dois tipos de produtos, fabricados de acordo com suas aplicações, ou seja: (i) **TVTs**, denominação dos CRTs usados na produção de televisores; e (ii) os **CMTs**, utilizados na fabricação de monitores de computadores.

A tecnologia e os componentes básicos são essencialmente os mesmos para a produção de TVT e CMT, as aplicações comuns resultam em um elevado grau de substitutibilidade entre esses produtos.

As linhas de produção de CRTs são alternadas entre a produção de TVT e CMT ou entre a produção de tamanhos variados desses produtos.

As requerentes estimam que a linha de produção pode ser alterada de TVT para CMT em aproximadamente 03 (três) meses, sendo que as mudanças similares entre os diferentes tamanhos de TVT e CMT exigem substancialmente menos tempo.

A demanda dos CRTs baseia-se nas especificações relativas às seguintes características principais: o número de pontos, a qualidade da imagem e a profundidade do tubo. Estas exigências influenciam a produção dos CRTs e, portanto, a concorrência se dá na fase do projeto do televisor ou do monitor de computador.

Existem no mercado novas tecnologias alternativas de telas, que concorrem com os CRTs, tais como: (i) telas de cristal líquido (LCDs); (ii) monitores de plasma (PDPs); e (iii) telas de retroprojeção. Porém, não consideramos em nossa análise a possibilidade dessa substituição, em função da diferença tecnológica e, principalmente, em decorrência do custo da substituição, ou seja, os novos produtos LCD e PDP chegam a custar 5 (cinco) vezes mais que um CRT.

Pelo exposto, no que se refere a relação horizontal decorrente da operação, delimitamos a dimensão do produto como sendo a fabricação e comercialização de **tubos de raios catódicos (CRTs)**.

Observamos, ainda, uma integração vertical na medida em que os CRTs são utilizados como insumo (componente) na produção de Televisores e Monitores de Computador e estes, por sua vez, também são produzidos pelas requerentes. Todavia, tal integração é preexistente à operação, visto que tanto a Philips quanto a LG já produziam seus próprios CRTs para utilização em seus televisores e monitores de computadores.

No que se refere a esta integração, ressaltamos que geralmente, as empresas atuantes nos mercados de televisores e monitores, a exemplo das requerentes, demais fabricantes desses produtos como Samsung, Sony, Toshiba, Hitachi e outros, são integrados, ou seja, produzem seus próprios tubos de raios catódicos vendendo não só para empresas dos respectivos grupos, como também para terceiros.

Entendemos que as requerentes não serão capazes, por conta da integração vertical de suas atividades, de inibir a concorrência em qualquer dos estágios da produção, uma vez que:

1. Se ocorrer uma retração da oferta de CRTs, os produtores de aparelhos de televisão e de monitores de computador continuarão a dispor de um número razoável de fornecedores, como por exemplo a Samsung, Chungwha e Toshiba, dentre outros, conforme o quadro II acima; e
2. Se ocorrer uma retração da demanda de CRTs, os demais produtores de CRTs continuarão, também, a dispor de um número razoável de clientes (produtores de televisores e de monitores de computador), tais como: Semp Toshiba, Itautec Philco, Panasonic, Samsung, Sony e outros.

III.2 – Dimensão Geográfica

Tanto os demandantes quanto os ofertantes de tubos de raios catódicos são empresas internacionais com fábricas e sistemas de distribuição em nível mundial.

Não há barreiras ... **CONFIDENCIAL**.

A fabricação de aparelhos de televisão e monitores de computador acontece em Manaus, ... **CONFIDENCIAL**.

Ademais é alta a participação dos produtos importados no mercado nacional, ... **CONFIDENCIAL**.

Assim, diante das condições de comercialização do produto, consideramos a dimensão geográfica da operação o mercado mundial.

IV – Da Possibilidade do Exercício de Poder de Mercado

IV.1 – Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

Embora tenhamos solicitado às requerentes as estruturas de mercado nos últimos cinco anos, as partes esclareceram que seria difícil obter os dados de todo o período solicitado e enviaram a informação relativa aos últimos três anos. Com base nas estimativas de vendas de CRTs apresentadas pelas requerentes, destacamos, no Quadro II, a seguir, suas participações, bem como a de seus concorrentes:

Quadro II
Mercado Mundial de CRTs

EMPRESAS	PARTICIPAÇÃO (%)		
	1998	1999	2000
Samsung	15,0	18,0	18,0
Philips	15,0	14,0	14,0
Chungwha	9,0	12,0	12,0
LG Electronics	10,0	11,0	11,0
Sony	7,0	7,0	8,0
Thomson	5,0	6,0	6,0
Orion	7,0	6,0	6,0
Matsushita	9,0	7,0	6,0
Toshiba	4,0	5,0	5,0
Ekranaz	4,0	-	-
Outros	15,0	14,0	14,0
TOTAL	100,0	100,0	100,0

Fonte: Requerentes.

Pelo quadro acima, verifica-se, com base no ano de 2000, que a concretização da operação irá propiciar às requerentes deter a participação de 25% e, conseqüentemente, ocupar a liderança do mercado.

Assim, a concentração horizontal decorrente da operação indica o controle de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral de poder de mercado.

IV.2 – Cálculo do C4

O somatório das participações das quatro maiores empresas (C4) é de 55% antes da presente operação, passando, em decorrência da mesma, para 63%.

Portanto, mesmo diante da alteração do C4, a operação não reflete a concentração de parcela suficientemente alta para viabilizar o exercício coordenado de poder de mercado.

V – Da Probabilidade do Exercício de Poder de Mercado

As partes estimam que para a instalação de uma nova unidade de fabricação de CRTs, com capacidade anual de 2 milhões de unidades (escala mínima de eficiência), seria necessário um investimento de aproximadamente US\$ 200 milhões e o tempo estimado, incluindo desde a fase do projeto até a disponibilização do produto para os clientes, é de 16 (dezesesseis) meses.

Todavia, a tradição e a reputação da marca são, neste caso, de menor importância. O que importa é a capacidade do fabricante em apresentar uma oferta confiável que satisfaça as especificações dos clientes, ou seja, a indústria de CRT sofre fortes pressões exercidas pelo elevado poder de barganha de seus clientes, multinacionais de grande porte. Esses clientes interferem inclusive nas especificações do produto, como, por exemplo qualidade da imagem e profundidade de tubo. Além disto, a política dos clientes é adquirir o CRT de vários fornecedores, com o objetivo de minimizar sua dependência em relação aos mesmos.

Os investimentos em publicidade e promoção do produto são insignificantes e não há serviços pós-venda.

As condições de acesso ao mercado não são elementos relevantes para a entrada, uma vez que os insumos utilizados são facilmente obtidos e os custos de treinamento da força de trabalho são baixos e duram normalmente entre 01 e 03 meses.

O resultado direto da entrada de um novo concorrente no mercado será o aumento da oferta total e a reação natural dos produtores já existentes será diminuir seus preços devido às baixas barreiras à entrada. As partes e seus concorrentes estão sob constante pressão concorrencial de potenciais entrantes.

Registre-se que, apesar, da efetiva realização da operação permitir às requerentes ocupar a liderança do mercado, a mesma não deverá inibir a concorrência, em função da presença de fortes concorrentes e, também, da pulverização da estrutura de mercado.

VI – Recomendação

A análise precedente demonstrou que, em relação à concentração horizontal, a probabilidade de exercício de poder de mercado em virtude da operação pode ser considerada baixa, dadas as condições de entrada verificadas no mercado relevante. Com relação à integração vertical, a análise precedente demonstrou que a mesma não é prejudicial à concorrência. Isto posto, recomenda-se a aprovação da operação sem restrições.

À apreciação superior.

JOÃO BATISTA DIAS
Técnico

CLAUDIA VIDAL MONNERAT DO VALLE
Coordenadora COBED

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora-Geral

De acordo.

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico