

GUIA PARA ANÁLISE ECONÔMICA DE ATOS DE CONCENTRAÇÃO

Parte I: Introdução e Definições

Introdução

1. A legislação brasileira de defesa da concorrência regula os atos de concentração através da Lei n.º 8.884/94.¹ Segundo o parágrafo 6º do artigo 54, cabe à Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (SEAE) emitir um Parecer Técnico sobre os Atos de Concentração Econômica (Parecer).² O parágrafo 1º do artigo 54 da Lei n.º 8.884/94 estabelece a razoabilidade, ou a regra da razão, como o princípio básico de controle dos atos de concentração.

2. O objetivo do presente **Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração (Guia)** é apresentar os procedimentos que a SEAE adota para a análise econômica dos **atos de concentração**. Estes procedimentos articulam as principais etapas da análise econômica e procuram ser, na prática, um instrumento de aplicação econômica do princípio da regra da razão.

3. O Guia refere-se exclusivamente a **atos de concentração**, conceito que será definido adiante. O Guia não se aplica a outros atos ou contratos que tenham enquadramento legal no *caput* do artigo 54, como, por exemplo:

- Acordos explícitos ou tácitos, entre concorrentes do mesmo mercado, referentes a preços, quotas de produção e distribuição, distribuição geográfica de mercado ou à uniformização das condições de concorrência;
- *Joint-ventures*;
- Acordos ou contratos de distribuição exclusiva; restrição territorial ou fixação de preços de revenda;
- Práticas de vendas casadas;
- Práticas de discriminação de preços;
- Práticas de fixação de preços predatórios; e

² Uma vez recebida da SDE solicitação de parecer e a cópia do processo, a SEAE tem 30 dias para emitir parecer sobre o ato. A contagem do prazo é interrompida sempre que forem solicitados às empresas documentos ou informações adicionais relativos ao ato. O prazo permanece suspenso enquanto não for apresentada a resposta.

- Outros acordos ou contratos horizontais que não se classifiquem como concentração econômica, no sentido da definição apresentada adiante neste Guia.

4. O procedimento apresentado no Guia consiste em orientação para a análise e não tem caráter vinculante.

5. A SEAE vinha, até o presente momento, baseando suas análises no documento interno “Controle Preventivo dos Atos Concentradores de Mercados: Conceitos e Diretrizes” elaborado pela própria Secretaria e adotado em 1998. O presente Guia não altera fundamentalmente o princípio da análise. O procedimento apresentado mantém o espírito do documento anterior, aprofundando e sistematizando algumas etapas.

Definições

6. **Concentração Econômica.** Para a finalidade de aplicação dos procedimentos apresentados neste Guia, a SEAE entenderá por **atos de concentração**, os atos "que visem a qualquer forma de concentração econômica, seja através de **fusão ou incorporação de empresas, constituição de sociedade para exercer o controle de empresas ou qualquer forma de agrupamento societário**, que implique participação de empresa ou grupo de empresas resultante em 20% (vinte por cento) de um mercado relevante, ou em que qualquer dos participantes tenha registrado faturamento bruto anual no último balanço equivalente a R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais)," em conformidade com o § 3º do artigo 54 da Lei n.º 8.884/94.

7. A SEAE entenderá por **fusão** o ato por meio do qual dois ou mais **agentes econômicos** anteriormente distintos formam um novo agente econômico, deixando de existir como entidades jurídicas distintas. Serão consideradas como ostentando efeito semelhante ao de fusão as associações econômicas, formais ou informais, de agentes distintos, para atuação sob mesma gestão administrativa.

8. A SEAE entenderá por **incorporação de empresas** a aquisição do **controle** de um agente econômico por outro, onde o agente econômico adquirido desaparece como pessoa jurídica mas o adquirente mantém a identidade jurídica anterior ao ato.

9. A SEAE entenderá por **constituição de sociedade para exercer o controle de empresas** a união, entre dois ou mais agentes econômicos, para a constituição de uma terceira pessoa jurídica, com o objetivo de exercer, geralmente por meio da compra de ações, influência

decisiva sobre uma quarta pessoa jurídica. As componentes da sociedade permanecem existindo como pessoas jurídicas distintas.

10. A SEAE entenderá por **agrupamento societário** qualquer associação de empresas que, 1) por processo de cooperação ou concentração convencional ou tácito, 2) por aquisição de ações comuns ou especiais, ou 3) pela formalização de acordos de acionistas, passam a sujeitar-se a direção e objetivos comuns (como expressão de mesmo poder decisório), ainda que conservem personalidade e patrimônio próprios.

11. A SEAE entenderá por **agente econômico** qualquer **unidade econômica** que execute independentemente atividades de natureza econômica, isto é, todas as pessoas, físicas ou jurídicas, empresas privadas ou instituições estatais ou municipais, industriais, comerciantes ou profissionais, entidades lucrativas ou sem fins lucrativos ou aqueles que, por qualquer motivo, participem como sujeitos ativos na atividade econômica.

12. Quando uma ou mais das empresas em questão pertencem a um **grupo econômico**, é o grupo como um todo que deve ser contemplado (considerado como agente econômico) tanto na análise quanto na avaliação da obrigatoriedade de apresentação do ato.

13. A SEAE entenderá que constituem parte de um mesmo grupo econômico as pessoas jurídicas sob o **controle** (influência decisiva) da mesma entidade (outra empresa, conselho, grupo de acionários, etc.).

14. **Unidade Econômica.** Uma unidade econômica corresponde a um determinado conjunto de ativos produtivos cuja utilização gera bens ou serviços com valor comercial. Não existe necessariamente uma relação unívoca entre uma unidade econômica e uma pessoa jurídica. Uma nova pessoa jurídica pode ou não representar uma nova unidade econômica. Uma nova pessoa jurídica não representa uma nova unidade econômica quando a sua criação não implicar uma ampliação correspondente do estoque de ativos produtivos existentes no mercado em que atua. De maneira alternativa, a união de agentes numa só pessoa jurídica que tem como objetivo reduzir a capacidade de produção de um ou do conjunto dos agentes não equivale à constituição de um agente econômico.

15. **Controle.** Considera-se controle a titularidade e o exercício dos direitos de sócio que asseguram, de modo contínuo, a supremacia nas deliberações da sociedade, decorrente de acordo de votos ou da detenção de ações especiais. Há minoria qualificada quando a participação minoritária proporciona direitos específicos inerentes como, por exemplo, o direito de voto no caso de detenção de ações ordinárias. Outros direitos e fatos podem conceder controle ao acionista minoritário na determinação da estratégia competitiva da empresa, isto é, em decisões como a nomeação de mais da

metade dos membros do conselho de administração ou a direção das atividades e a determinação da política comercial da entidade.

16. Das definições de concentração econômica, agente econômico, unidade econômica e controle, depreende-se que não são atos de concentração:

- transações efetuadas dentro de um mesmo grupo, não sendo alterado o controle acionário;
- casos em que nem a empresa adquirente nem seu grupo participavam, antes do ato, do mercado relevante definido nem de mercados acima ou abaixo daquele na cadeia produtiva, nem de outros mercados no qual atua a adquirida ou seu grupo.

Parte II: Procedimentos para a análise econômica dos atos de concentração

17. Nesta segunda Parte estão esquematicamente resumidos 4 cenários básicos em termos dos efeitos de um ato de concentração sobre o bem-estar econômico. Três entre os quatro são cenários em que os atos de concentração não reduzem o bem-estar e devem, por isso, obter um parecer favorável da SEAE. No quarto cenário, o ato de concentração reduz o bem-estar econômico e deve obter da SEAE um parecer desfavorável à sua aprovação ou favorável com algum condicionante.

18. À medida que seja possível, os pareceres econômicos emitidos pela SEAE deverão apresentar uma conclusão correspondente a algum destes quatro cenários. Em particular, os pareceres desfavoráveis deverão demonstrar que os efeitos sobre o bem-estar econômico do ato de concentração analisado não encontram correspondência com nenhum dos outros três cenários considerados. Quando a conclusão apresentada não corresponder a nenhum dos quatro cenários, o parecer deverá explicitar as razões para tal especificidade.

19. Os procedimentos apresentados neste documento são mais diretamente aplicáveis às fusões horizontais de produtores, isto é, concentrações que envolvem agentes econômicos provedores ou distribuidores de bens ou serviços que são competidores entre si. Não obstante, os princípios lógicos reunidos nesses Procedimentos podem ser utilizados, com a devida adaptação, também em casos de concentração que envolvem agentes econômicos consumidores de um mesmo bem ou serviço. Nestes casos, os quatro cenários, uma vez devidamente adaptados, deverão continuar a ser utilizados como referência básica para as conclusões do parecer.

20. Os procedimentos apresentados neste documento também podem ser utilizados para casos de concentrações verticais e agrupamentos que não envolvem controle.³ É possível, entretanto, que o conjunto de temas articulados nestes Procedimentos não seja suficiente para examinar a totalidade das questões que o ato apresentado envolva. Nestes casos, os quatro cenários básicos apresentados não serão necessariamente utilizados como referência básica do parecer, cabendo a extensão da análise na direção considerada necessária pelo técnico responsável.

21. Para obter as informações necessárias para cada etapa da análise, a SEAE recorrerá às empresas participantes da concentração, através dos questionários apresentados no final do documento.⁴

22. O restante deste documento está organizado em cinco seções. A próxima seção apresenta a **Visão Geral** sobre o procedimento de análise econômica dos atos de concentração, onde são descritas as cinco etapas de análise a serem desenvolvidas em seguida. A Etapa I consiste na definição do **Mercado Relevante**. A Etapa II investiga a existência de controle sobre uma **Parcela Substancial de Mercado**. A Etapa III examina as condições para o **Exercício de Poder de Mercado**. A Etapa IV discute os **Benefícios Econômicos** que podem ser gerados pelas concentrações econômicas. A Etapa V avalia os efeitos líquidos do ato de concentração.

Visão Geral

23. A defesa da concorrência não é um fim em si, mas um meio para se criar uma economia eficiente. Em uma economia eficiente os consumidores dispõem da maior variedade de produtos pelos menores preços possíveis. Em tal contexto, os indivíduos desfrutam de um nível máximo de bem-estar econômico. O objetivo da defesa da concorrência é promover um nível máximo de bem-estar econômico para a economia brasileira.

24. Os atos de concentração entre agentes econômicos ensejam, potencialmente, efeitos positivos e negativos sobre o bem-estar econômico. As concentrações podem, ao diminuir o número de participantes no mercado, facilitar a adoção de condutas anticompetitivas que reduzem o nível de bem-estar econômico (aumento de preços, redução da qualidade, diminuição da

3Uma concentração vertical é uma concentração que envolve empresas que operam em distintos, mas complementares, níveis da cadeia de produção e/ou distribuição. Uma conglomeração é uma concentração que envolve empresas que operam em distintos, e não complementares, níveis da atividade econômica.

4 Para maiores informações sobre os questionários, favor remeter-se à introdução dos mesmos.

variedade ou redução das inovações). Os atos de concentração podem, entretanto, na medida que proporcionem vantagens competitivas para as empresas participantes (economias de escala, economias de escopo e redução dos custos de transação, entre outros), aumentar o bem-estar econômico.

25. Nesse contexto, não é possível definir, a princípio, se concentrações econômicas afetam positiva ou negativamente o bem-estar. Para saber qual o efeito de um ato de concentração sobre o bem-estar econômico, é necessária a análise específica dos efeitos do ato em questão. A compreensão de que os atos de concentração envolvem potencialmente efeitos negativos e positivos para o bem-estar econômico e que, por isso, não podem ser *per se* aprovados ou reprovados, encontra-se consagrada na legislação brasileira de defesa da concorrência pela exigência de aplicação do princípio da regra da razão na avaliação da legalidade de cada ato.

26. **Critério Geral.** O exercício de poder de mercado reduz o bem-estar econômico (é um custo econômico), enquanto os eventuais incrementos de produtividade, melhorias na qualidade, maior diversidade de produtos, entre outros possíveis efeitos da concentração, aumentam o bem-estar econômico (são um benefício econômico). Estabelece-se como critério básico para a emissão de um conceito favorável pela SEAE que a concentração tenha um efeito líquido não negativo sobre o bem-estar econômico. As concentrações que reduzam a eficiência da economia não receberão parecer favorável da SEAE.

27. **Efeito Líquido Não Negativo.** Não reduzem o bem-estar econômico, isto é, geram um efeito líquido não negativo, as concentrações:

- a) que não gerarem o controle de uma parcela de mercado suficientemente alta; ou
- b) que gerarem o controle parcela de mercado substancialmente elevada em um mercado em que a probabilidade de exercício do poder de mercado seja nula ou “praticamente nula”; ou que gerarem o controle parcela de mercado substancialmente elevada em um mercado em que a probabilidade de exercício do poder de mercado não seja nula ou “praticamente nula”, mas cujos efeitos negativos, derivados da possibilidade de exercício do poder de mercado, sejam inferiores aos incrementos de bem-estar gerados pela concentração.

28. **Exercício do Poder de Mercado.** Exercício do poder de mercado consiste no ato de uma empresa unilateralmente, ou de um grupo de empresas coordenadamente, aumentar os preços (ou reduzir quantidades), diminuir a qualidade ou a variedade dos produtos ou serviços, ou ainda,

reduzir as inovações com relação aos níveis que vigorariam sob condições de concorrência irrestrita, por um período razoável de tempo, com a finalidade de aumentar seus lucros.⁵

29. **Parcela de Mercado Suficientemente Alta.** Uma vez definido propriamente o mercado relevante, uma empresa que não controle uma parcela suficientemente alta desse mercado não é capaz de provocar variações nos preços (nas quantidades) por um período razoável de tempo com a finalidade de aumentar seus lucros. Por isso, as concentrações que não proporcionarem para a empresa concentrada o controle de uma parcela de mercado suficientemente alta não gerarão custos econômicos. A existência de parcela de mercado suficientemente alta é uma condição necessária para que uma concentração gere custos econômicos.

30. **A Decisão de Exercer o Poder de Mercado.** O controle pela empresa concentrada de uma parcela de mercado suficientemente alta é uma condição necessária mas não é uma condição suficiente para que a empresa decida exercer o poder de mercado de que desfruta. Uma condição complementar é que existam condições no mercado que tornem a adoção de uma conduta anticompetitiva lucrativa.⁶ Nos casos opostos, a adoção de tais condutas simplesmente não é economicamente atrativa e a empresa, ainda que possa desviar suas condutas de seus níveis competitivos, prefere não fazê-lo.

31. **Variáveis.** Para determinar se existem condições suficientes para que o poder de mercado seja exercido unilateralmente pela empresa, ou coordenadamente por um grupo de empresas, a SEAE procederá à análise de quatro variáveis principais:

- (a) Importações;
- (b) Entrada;
- (c) Efetividade da rivalidade; e
- (d) Outros fatores que favorecem a coordenação de decisões.

5 Por simplicidade expositiva, a partir deste ponto, apenas o aumento de preços, dentre as possíveis formas de expressão do exercício de poder de mercado, será considerada.

8 Em outras palavras, é necessário que a curva de demanda residual seja suficientemente inelástica: quando a demanda residual é suficientemente inelástica, a adoção de condutas anticompetitivas é lucrativa. A noção de lucratividade se refere ao conceito de lucro econômico e não contábil. Lucros econômicos podem ser definidos como a diferença entre as receitas e os custos, incluindo na definição de custos econômicos o custo de oportunidade do capital investido.

32. **Condições.** A SEAE deduzirá que existe uma probabilidade de exercício unilateral do poder de mercado “praticamente nula” quando pelo menos uma das seguintes condições estiverem presentes:

- (a) as importações forem um antídoto efetivo contra o exercício do poder de mercado;
- (b) a entrada for “fácil e suficiente”; ou
- (c) existirem outros competidores efetivos no mercado.

33. Ao contrário, quando nenhuma dessas condições estiver presente, concluir-se-á que não existe uma “probabilidade praticamente nula” de que o poder de mercado seja exercido unilateralmente.⁷

34. **Condição Adicional.** Não obstante, para que a probabilidade de exercício coordenado do poder de mercado não seja considerada “praticamente nula” é necessário que as condições expressas no item 32 sejam cumpridas e que, adicionalmente, existam no mercado “outros fatores que favoreçam a coordenação de decisões” .

35. **Nexo Causal.** A SEAE não concluirá, do controle de uma parcela de mercado suficientemente alta e da existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado, que a concentração é a causa de qualquer destas circunstâncias. Para chegar a esta conclusão, a SEAE buscará um “nexo causal” entre a concentração e o controle de parcela de mercado suficientemente elevada ou entre a concentração e a existência de condições que favoreçam o exercício de poder de mercado. Sem este “nexo causal” a SEAE não poderá concluir que a concentração é a causa do possível efeito líquido negativo associado ao exercício de poder de mercado.

36. **Efeitos sobre a economia como um todo.** Para avaliar os efeitos líquidos da concentração, além do mercado em que o ato ocorre, a SEAE poderá considerar os efeitos sobre os demais mercados da economia (a economia como um todo). É possível, portanto, que a SEAE conclua que os efeitos líquidos de uma concentração sejam negativos para a economia como um todo, ainda que sejam nulos ou positivos no âmbito do mercado em que ocorre.

⁷ A ausência de uma das condições estabelecidas no item 32 não será razão para que a SEAE conclua que a demanda não é elástica e que a probabilidade de exercício de poder de mercado não será “praticamente nula”. Por outro lado, cada uma das condições pode ser suficiente para que se considere que a demanda é elástica e, em consequência, se considere que a probabilidade de exercício de poder de mercado é “praticamente nula”.

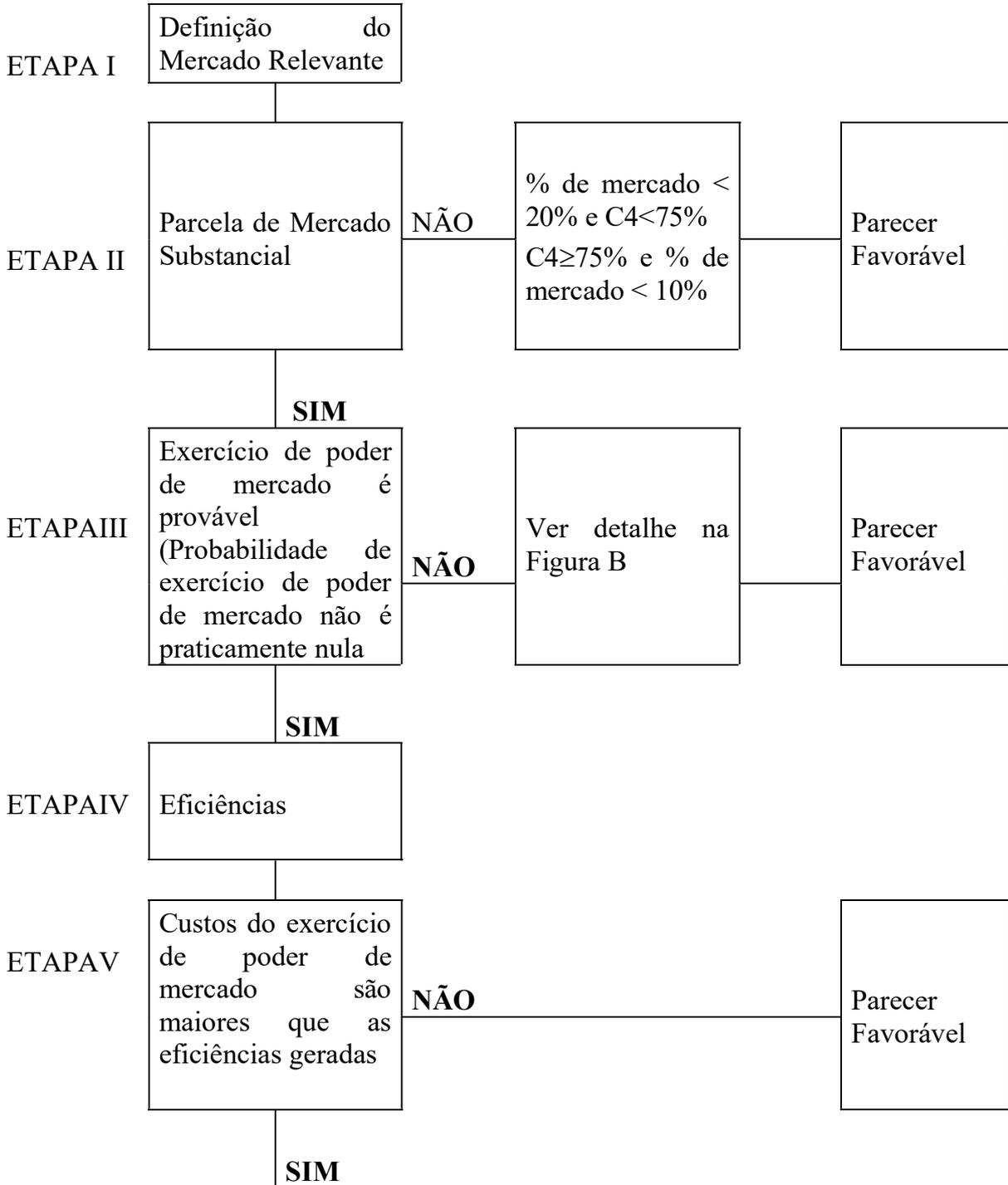
37. **Benefícios econômicos.** São benefícios econômicos da concentração, melhorias nas condições de produção, distribuição e consumo de bens e serviços que sejam gerados por este ato, que não podem ser obtidos de outra maneira (“eficiências específicas” da fusão) e sejam persistentes a longo prazo.

- O procedimento adotado pela SEAE para a análise econômica das concentrações constará, em resumo, de cinco etapas principais:
- Etapa I : Definição de mercado relevante
- Etapa II: Determinação da parcela de mercado sob controle das empresas concentradas. Os atos que não gerarem o controle de uma parcela de mercado suficientemente alta obterão parecer favorável da SEAE, sendo dispensável a continuação da análise. Os demais serão objeto de análise nas etapas subsequentes.
- Etapa III: Exame da probabilidade de exercício de poder de mercado. Quando a probabilidade de exercício de poder de mercado é “praticamente nula”, a concentração receberá conceito favorável. Quando a probabilidade do exercício de poder de mercado não é “praticamente nula”, a concentração será objeto de investigação na Etapa IV.
- Etapa IV: Exame dos benefícios econômicos gerados pelo Ato.
- Etapa V: Avaliação da relação entre custos e benefícios derivados da concentração e emissão do conceito final. Quando os benefícios forem superiores aos custos (efeito líquido não-negativo), a SEAE emitirá um conceito favorável à concentração. Quando os benefícios forem inferiores aos custos, a SEAE proibirá a concentração ou condicionará sua aprovação à adoção de medidas que considere necessárias.

38. A Figura A ilustra o procedimento de tomada de decisões da SEAE. A Figura B ilustra, em maior detalhe, a Etapa III.

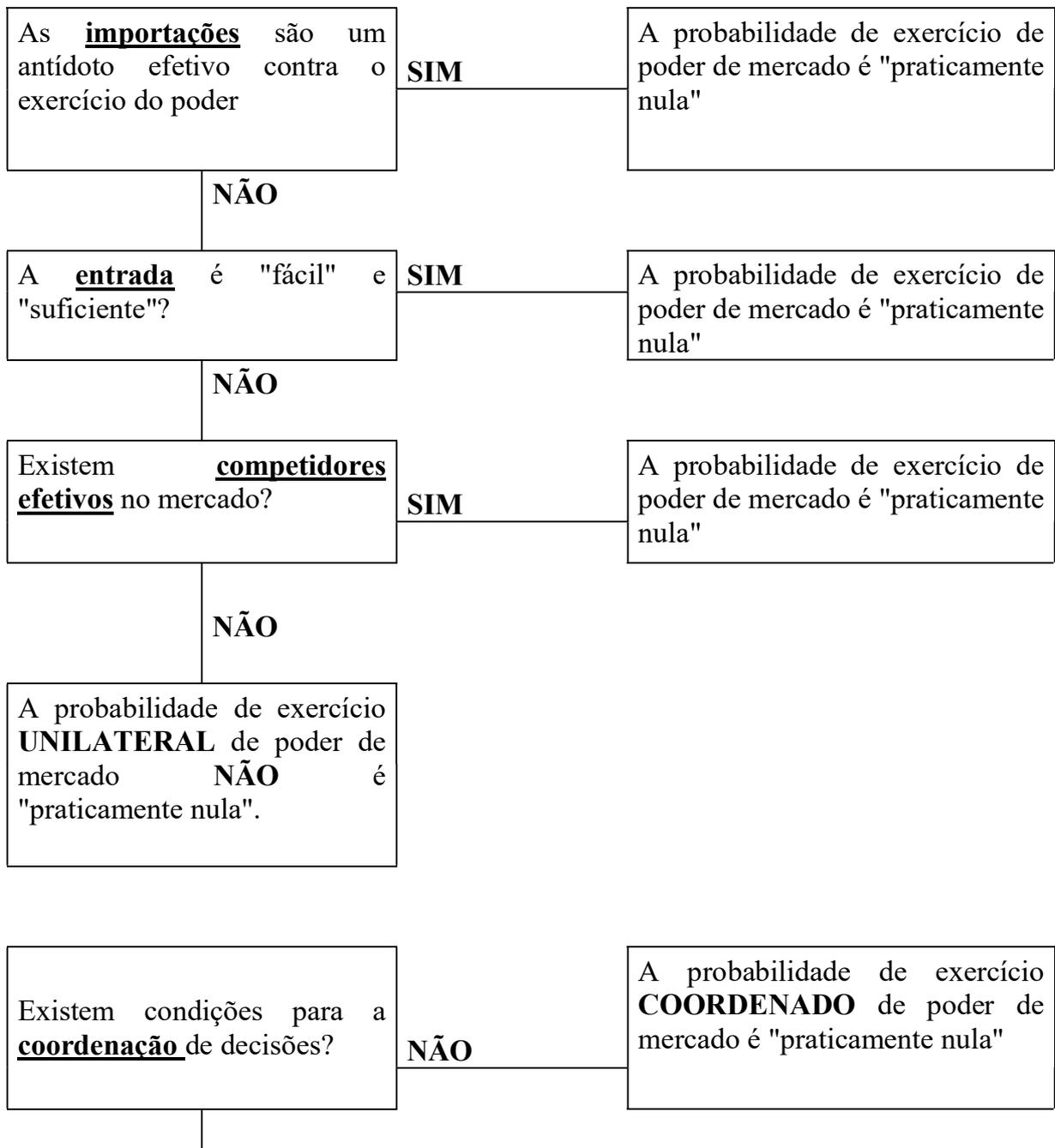
39. O procedimento para determinar o mercado relevante está explicado nos itens 40 a 44. Os critérios para definir se um ato de concentração gera parcela substancial de mercado estão definidos no item 48. O procedimento para determinar as condições de exercício de poder de mercado está detalhado nos itens 51 a 82. O procedimento para se determinar os benefícios econômicos de uma concentração está detalhado no itens 83 a 102.

Figura A: As Etapas de Análise Econômica dos Atos de Concentração e as Possíveis Conclusões Correspondentes



Parecer Negativo

Figura B: - Detalhe da Etapa III - Exercício de Poder de Mercado



SIM
A probabilidade de exercício COORDENADO de poder de mercado NÃO é "praticamente nula".

Etapa I: Definição do Mercado Relevante

40. A definição de um mercado é o processo de identificação do conjunto de agentes econômicos (consumidores e produtores) que efetivamente limitam as decisões referentes a preços e quantidades da empresa concentrada. Dentro dos limites de um mercado, a reação dos consumidores e produtores a mudanças nos preços relativos - o grau de substituição entre os produtos ou fontes de produtores - é maior do que fora destes limites. O teste do “monopolista hipotético”, descrito adiante, é o instrumental analítico utilizado para a aferição do grau de substituíbilidade entre bens ou serviços e, como tal, para a definição do mercado relevante.

41. **Definição.** O mercado relevante se determinará em termos dos produtos e serviços (de agora em diante simplesmente produtos) que o compõem (dimensão do produto) e da área geográfica para qual a venda destes produtos é economicamente viável (dimensão geográfica). Segundo o teste do “monopolista hipotético”, o mercado relevante é definido como o menor grupo de produtos e a menor área geográfica necessários para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preços.

42. **Procedimento.** O teste do “monopolista hipotético” consiste em considerar, para um conjunto de produtos e área específicos, começando com os bens produzidos e vendidos pelas empresas que estão se concentrando e com a extensão territorial em que estas empresas atuam, qual seria o resultado final de um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento dos preços para um suposto monopolista destes bens nesta área. Se a resposta é que a redução das vendas seria suficiente para fazer com que o suposto monopolista não considere o aumento de preços rentável, então a SEAE acrescentará o produto que é o mais próximo substituto do produto da empresa concentrada e a região de onde provém a produção que é a melhor substituta da produção da empresa em questão à definição original de mercado relevante. O exercício é, em seguida, repetido com referência a este novo mercado e assim sucessivamente, até o ponto em que seja identificado um grupo de produtos e um conjunto de localidades para o qual seja

economicamente interessante, para um suposto monopolista, impor um “pequeno porém significativo e não transitório aumento” dos preços. O primeiro grupo de produtos e localidades identificado segundo este procedimento será o menor grupo de produtos e localidades necessário para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento dos preços, sendo por isso, a definição de mercado relevante.⁸

43. Um suposto monopolista está em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preço quando os consumidores não puderem desviar uma parcela significativa da demanda para bens substitutos ou bens provenientes de outra região. Os conjuntos de produtos e áreas geográficas que um hipotético monopolista deve controlar para que possa impor um “pequeno porém significativo e não transitório aumento” dos preços determinam, respectivamente, a dimensão do produto e a dimensão geográfica do mercado relevante.⁹

44. O efeito de um “pequeno porém significativo e não transitório aumento” de preços para o monopolista hipotético, depende da reação dos consumidores. Esta reação, por sua vez, é função da propensão com que os consumidores estejam dispostos a desviar sua demanda a um produto substituto ou a um produto idêntico oriundo de outra área, como resposta a um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preço. Para examinar a possibilidade de os consumidores desviarem sua demanda a produtos substitutos de uma mesma região e para produtos idênticos porém de uma área distinta, a SEAE considerará os seguintes fatores:

- características físicas dos produtos;
- propriedades comerciais dos produtos;
- evolução dos preços relativos e das quantidades vendidas;¹⁰

8 Para finalidades de aplicação do procedimento anterior, a SEAE adotará como referência de um “pequeno porém significativo e não transitório aumento” de preço o aumento de 5%, 10% ou 15%, a juízo do técnico, por um período não inferior a um ano.

9 Por razões metodológicas, os efeitos da existência de produtores potencialmente rivais (a entrada) sobre as decisões da empresa concentrada serão investigadas na Etapa III.

10 Além de consultas à empresa concentrada, seus competidores e consumidores, outro procedimento que pode ser adotado, especialmente como ponto de partida, para a definição de mercado relevante é a utilização de dados sobre a evolução dos preços relativos e das quantidades vendidas para teste de correlação estatística. De certo, este instrumental, especialmente quando é aplicado exclusivamente à variável preços (a informação geralmente disponível), é utilizado com bastante frequência. Todavia,

- tempo e os custos envolvidos com a decisão de consumir produtos substitutos;
- tempo e os custos envolvidos com a decisão de consumir produtos idênticos provenientes de outras áreas; e
- evidências de que os consumidores desviarão sua demanda ou levarão em conta a possibilidade de desviá-la em função de mudanças nos preços relativos ou em outras variáveis de competição (comportamento passado dos consumidores).

Etapa II: Determinação da Parcela de Mercado

45. Em um mercado em que a oferta de cada empresa é suficientemente pequena em relação à oferta total da indústria, nenhuma empresa ou grupo de empresas tem, unilateral ou coordenadamente, capacidade de mudar suas condutas (alterar preços, quantidades, qualidade, variedade ou inovação), ou seja, exercer poder de mercado, porque os consumidores responderiam a tal ato desviando a totalidade de suas compras para as empresas rivais.

46. Quando a oferta de uma empresa ou de um grupo de empresas é suficientemente alta em relação à oferta total no mercado relevante, ou seja, quando a empresa ou o grupo detêm "parcela suficientemente alta do mercado relevante", terão, unilateral ou coordenadamente, a capacidade de mudar suas condutas em relação às que prevaleceriam sob condições de concorrência irrestrita porque as empresas rivais existentes não têm capacidade para atender parte substantiva da demanda. Nesses casos, a empresa ou o grupo terão parcela suficientemente alta do mercado relevante para exercer poder de mercado.

47. Assim, uma concentração terá como resultado a capacidade de exercício, unilateral ou coordenado, de poder de mercado quando gera o controle de uma parcela suficientemente alta de mercado relevante.

48. **Crítérios.** Os critérios para identificar se a concentração gera o controle de parcela de mercado suficientemente alta são os seguintes:

(a) A SEAE considerará que uma concentração gera o controle de parcela de mercado suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral do poder de

seus resultados devem ser interpretados com bastante reserva uma vez que conclusões mais definitivas dependeriam do comportamento da variável quantidade, uma informação raramente disponível.

mercado sempre que resultar em uma participação igual ou superior a 20% do mercado relevante;

(b) A SEAE considerará que uma concentração gera o controle de parcela de mercado suficientemente alta para viabilizar o exercício coordenado de poder de mercado sempre que:

- a concentração fizer com que a soma da participação de mercado das quatro maiores empresas (C_4) seja igual ou superior a 75% ; e
- a participação da empresa concentrada for igual ou superior a 10% do mercado relevante.

49. **Procedimento.** O mercado relevante, para efeito do cálculo da parcela de mercado, será calculado como o consumo aparente dos produtos incluídos na definição de mercado relevante feita na Etapa I.¹¹ Serão consideradas empresas participantes do mercado os produtores atuais, isto é, empresas que efetivamente produzem ou vendem no mercado relevante.¹² Serão utilizados dados anuais, a menos que existam evidências de que este período de tempo seja pouco representativo do funcionamento do mercado. Nesse último caso, podem ser considerados períodos mais longos. Os dados podem ser referentes à capacidade produtiva, ao volume de vendas ou ao valor das vendas, de acordo com o que seja mais adequado para indicar as condições de competição no mercado relevante:

- Indicadores baseados na capacidade de produção podem ser mais adequados para mercados de produtos homogêneos, para os quais a capacidade produtiva é uma variável chave de competição;
- Indicadores baseados no valor das vendas podem ser mais adequados para mercados de produtos diferenciados, uma vez que reflete melhor a fidelidade dos consumidores à marca da empresa e o acesso da empresa à rede de distribuidores, variáveis chave da competição neste mercado.

11 Consumo aparente = produção total + importações - exportações. Importações e exportações referem-se à dimensão geográfica do mercado relevante. Somente no caso em que a dimensão geográfica for igual ao mercado nacional é que os dados agregados das contas nacionais serão um substituto perfeito para essa informação.

12 Se julgar conveniente, a SEAE poderá considerar como participantes do mercado os produtores potenciais de curto prazo, isto é, empresas que não produzem mas que podem passar a produzir em resposta a um “pequeno porém significativo e não transitório aumento” dos preços, em um período não superior a um ano e sem a necessidade de realizar significativos custos de entrada ou de saída. Serão considerados significativos os custos de entrada ou de saída que não podem ser cobertos em um período igual ou inferior a um ano a contar do início da oferta do produto.

50. **Exceções.** Em geral, quando nenhum dos critérios estabelecidos no item 48 for atingido, a SEAE considerará que a concentração não gera o controle de parcela de mercado suficientemente alta e concluirá a análise, emitindo parecer favorável. Em circunstâncias especiais, contudo, a SEAE poderá seguir com o processo de análise econômica da concentração, ainda que os critérios não tenham sido alcançados. São exemplos destas circunstâncias:

(a) os casos de concentrações verticais. Ainda que não aumente o grau de concentração no mercado relevante, a verticalização poderá aumentar a capacidade de exercício de poder de mercado caso se constitua em uma barreira elevada à entrada ou se facilitar a coordenação de decisões. Para avaliar a capacidade de exercício de poder de mercado nesses casos, a SEAE pode considerar necessário prosseguir para a Etapa III;

(b) os casos de agrupamentos entre competidores que permitam ao comprador o acesso aos órgãos de administração de uma ou mais empresas rivais e às respectivas políticas empresariais. Nestes casos, ainda que o grau de concentração no mercado relevante não seja necessariamente alterado por esta transação, a facilidade de participar do conselho diretor de empresas rivais reduz os custos de coordenar as decisões e pode aumentar a capacidade de exercício de poder de mercado. Para avaliar esta possibilidade, a SEAE pode considerar necessário prosseguir para a Etapa III; e

(c) os casos de agrupamentos entre empresas em diferentes posições na cadeia produtiva que permitam ao comprador o acesso aos órgãos de administração da empresa e à determinação de sua política empresarial. Nestes casos, os riscos são análogos, ainda que em menor proporção, àqueles apontados no item anterior e, uma vez mais, pode ser de interesse da SEAE continuar com a análise na Etapa III.

Etapa III: Condições para o Exercício de Poder de Mercado

51. O fato de uma concentração exceder os parâmetros estabelecidos no item 48 não significa necessariamente que a empresa concentrada exercerá unilateralmente seu poder de mercado ou que as empresas coordenarão suas decisões. Nesta seção são apresentados os fatores que afetam a probabilidade de exercício de poder de mercado bem como as condições suficientes, associadas a cada um dos fatores, para que o poder de mercado não seja exercido.

52. **Importações.** As importações e a possibilidade de importar são fatores que inibem o exercício do poder de mercado, unilateral ou coordenado, das empresas concentradas.¹³ Quanto maior é a participação das importações e/ou a possibilidade de importar, menor a probabilidade de que o poder de mercado seja exercido. Um volume reduzido de importações não necessariamente é suficiente para permitir o exercício de poder de mercado quando existir a possibilidade de que as importações aumentem, em quantidade e num prazo razoáveis, em resposta a um aumento dos preços domésticos.¹⁴

53. A SEAE considerará o período de um ano e importações equivalentes a pelo menos **30%** do valor de consumo aparente como razoáveis indícios de que a disciplina imposta pelas importações é suficiente para evitar o exercício de poder substancial de mercado por parte das empresas que estão se concentrando.

54. A participação das importações pode ser inferida a partir da relação entre o valor das importações e o valor do consumo aparente, calculados com base na definição de mercado relevante. A possibilidade de importar pode ser inferida com base em:

- informações de que os produtos importados tenham exercido uma disciplina efetiva nos preços domésticos;
- grau de estabilidade cambial;
- as tarifas de importações atuais e futuras;
- os custos de internalização dos importados (transporte, portos etc.);

13 As importações e a possibilidade de importar são fatores que inibem o exercício do poder de mercado, unilateral ou coordenado, das empresas concentradas tanto em mercados de produtos homogêneos como de produtos diferenciados. A disciplina exercida em mercados de produtos diferenciados é, naturalmente, inferior àquela exercida em mercados de produtos homogêneos, porém, as importações devem ser consideradas como um fator relevante em ambos os casos. Mercados de produtos homogêneos são aqueles em que as empresas são principalmente distinguidas por seus custos e/ou capacidade de produção e não pelas particularidades de seu produto. Mercados de produtos diferenciados são aqueles em que as empresas são principalmente diferenciadas por seus produtos (marcas) e não por sua capacidade de produção ou custo.

14 Neste sentido, é importante considerar a que preço a oferta de importados se torna elástica. Se este preço é significativamente maior que o preço do mercado competitivo, haverá espaço para a empresa concentrada exercer seu poder de mercado até o ponto em que seu preço seja equivalente ao preço de importação, ainda que a possibilidade de importar seja substantiva.

- a existência de barreiras não-tarifárias;
- a natureza do produtos (acabados ou não);
- as preferências dos consumidores;
- a elasticidade da oferta de importações.

55. Para investigar a elasticidade das importações, a SEAE buscará informações sobre barreiras à entrada na atividade de importação, tais como: os custos de distribuição; o grau de dependência da importação em relação aos produtores locais (o grau de coordenação de decisões entre produtores e importadores); a existência de contratos de exclusividade entre importadores locais e empresas estrangeiras; e a capacidade dos importadores para acomodar incrementos nas importações sem a necessidade de investir em novos ativos físicos.

56. **Entrada.** A possibilidade de entrada de novos competidores no mercado é outro fator que inibe o exercício de poder de mercado, unilateral ou coordenado, das empresas concentradas.¹⁵ A probabilidade de exercício do poder de mercado será considerada “praticamente nula” quando a entrada for “fácil” e “suficiente”. Para a análise das condições de entrada, a SEAE levará em conta as atitudes que uma empresa hipotética que deseje entrar no mercado deverá adotar. Nesta etapa, a SEAE não necessita identificar uma empresa que tenha intenção real de entrar no mercado mas tampouco pode basear-se em uma empresa hipotética que não guarde similaridade com os potenciais entrantes. Exemplos de novas empresas entrando no mercado nos últimos 5 anos podem ser utilizados como evidência sobre as condições de entrada, desde que não existam indícios de que o exemplo já não seja representativo das condições de entrada na indústria no momento em que a análise está sendo realizada.

57. **Facilidade de entrada.** A entrada será considerada “fácil” quando tiver uma alta probabilidade de ocorrer em um período de tempo razoável. A entrada não será considerada “fácil” quando, como resultado de controle das empresas instaladas, fatores de produção, tangíveis ou intangíveis, não estiverem adequadamente disponíveis para que os entrantes

15 A possibilidade de entrada de novos competidores inibe o exercício de poder de mercado, unilateral ou coordenado, das empresas concentradas tanto em mercados de produtos homogêneos como de produtos diferenciados. Naturalmente, a disciplina exercida pela possibilidade de entrada é maior em mercados de produtos homogêneos do que em mercados de produtos diferenciados. Ainda assim, é um fator que deve ser considerado em qualquer dos casos.

esgotem todas as oportunidades de venda ou para que possam fazê-lo dentro de prazo razoável.

58. **Entrada suficiente.** A entrada será considerada suficiente quando permitir que todas as oportunidades de venda sejam adequadamente exploradas pelos entrantes em potencial.

59. **Prazo Razoável.** A SEAE considerará, em geral, um prazo de tempo razoável o período de 2 (dois) anos. Neste prazo se incluem todas as etapas necessárias à entrada no mercado, tais como, planejamento, desenho do produto, estudo de mercado, obtenção de licenças e permissões, construção e operação da planta, promoção e distribuição do produto.

60. **Entrada Provável.** A SEAE considerará a entrada provável quando for economicamente lucrativa a preços pré-concentração e quando estes preços puderem ser assegurados pelo possível entrante. Os preços não poderão ser assegurados pelo possível entrante quando o incremento mínimo da oferta provocado pela empresa entrante for suficiente para causar uma redução dos preços do mercado. Em outras palavras, a entrada é provável quando as escalas mínimas viáveis são inferiores às oportunidades de venda no mercado a preços pré-concentração.

61. **Oportunidade de Vendas.** Oportunidades de vendas são parcelas de mercado potencialmente disponíveis aos entrantes. Oportunidades de vendas para as empresas entrantes incluem:

- a restrição da produção derivada do exercício de poder de mercado pelas empresas estabelecidas;
- a redução da oferta das empresas instaladas como reação à entrada;
- a capacidade da empresa entrante de apropriar-se de parte do mercado das empresas instaladas; e
- a capacidade do entrante de capturar uma parcela significativa de crescimento de mercado.

62. **EMV.** Escalas Mínimas Viáveis (EMV) são o menor nível de vendas anuais, medido a preços pré-concentração, que o entrante potencial deve obter para que seu capital seja adequadamente remunerado. A remuneração adequada de capital equivale à rentabilidade que o volume de recursos investidos na entrada poderia obter em uma aplicação correspondente no mercado financeiro, ajustada ao risco do setor em que se vislumbra a entrada. O capital investido no setor equivale ao total de gastos que uma empresa deve realizar para instalar-se no mercado, realizar um ciclo de produção e estar em condições de vender seu produto.

63. **Barreiras à Entrada.** Quanto mais elevadas as barreiras à entrada em um mercado, maiores são as EMV necessárias para viabilizar a

entrada neste mercado. Assim, para cada oportunidade de venda, quanto mais elevadas as barreiras à entrada, menor é a probabilidade de entrada de novas empresas no mercado.¹⁶ Igualmente, quanto mais elevadas as barreiras à entrada, menor a probabilidade de que a entrada não seja suficiente. Por isso, as análises do efeito da entrada sobre as condições de competição em um mercado requer o exame das extensões das barreiras à entrada neste mercado.

64. **Definições.** Barreiras à entrada podem ser definidas como qualquer fator em um mercado que ponha um potencial competidor eficiente em desvantagem com relação aos agentes econômicos estabelecidos. Os seguintes fatores constituem importantes barreiras à entrada:

- (a) custos;
- (b) barreiras legais ou regulatórias;
- (c) recursos de propriedade das empresas instaladas;
- (d) economias de escala e/ou de escopo;
- (e) o grau de integração da cadeia produtiva;
- (f) fidelidade dos consumidores às marcas estabelecidas; e
- (g) a ameaça de reação dos competidores instalados.

65. Custos afundados (*sunk costs*) são custos que não podem ser recuperados quando a empresa decide sair do mercado. A extensão dos *sunk-costs* depende principalmente:

- do grau de especificidade do uso do capital;
- da existência de mercados para máquinas e equipamentos usados;
- da existência de mercado para o aluguel de bens de capital;
- de volume de investimentos necessários para garantir a distribuição do produto (gastos com promoção, publicidade e formação da rede de distribuidores).

66. As barreiras legais e regulatórias são exigências criadas pelo governo para a instalação e funcionamento de uma empresa, tais como as licenças comerciais. As barreiras legais podem representar, na prática, um incremento nos custos afundados, quando sua superação implicar custos elevados ou quando puderem simplesmente excluir a possibilidade de entrada para um determinado conjunto de agentes.

16 Note-se que não é necessário que a fusão aumente as barreiras à entrada e sim que a fusão ocorra em um mercado caracterizado por elevadas barreiras à entrada.

67. Os recursos de propriedade das empresas instaladas podem ser insumos de produção, exclusividade de uso da rede de distribuidores ou patentes.

68. As economias de escala são economias físicas de insumos derivados do aumento do volume de produção final. As economias de escopo são economias derivadas da produção conjunta de dois ou mais bens.¹⁷ Os efeitos das economias de escala e escopo sobre as condições de entrada dependem, entre outros:

- das escalas mínimas eficientes;
- do aumento nos custos associados à escalas sub-ótimas; e
- do crescimento do mercado.

69. O grau de integração da cadeia produtiva pode ser uma barreira à entrada na medida que aumenta os custos afundados das entrantes potenciais. Os custos afundados aumentam à medida que a única opção de entrada para um entrante potencial gera, uma vez concluída a fusão, a verticalização, aumentando os custos de entrada. Outra maneira por meio da qual a verticalização pode constituir-se em barreira à entrada é quando a concentração envolve um entrante potencial, isto é, uma empresa que se apresentava como potencial competidor no mercado.

70. A fidelidade dos consumidores a marcas estabelecidas tende a ser maior em mercados em que as estratégias de diferenciação do produto são uma das principais variáveis de competição. Para gerar fidelidade a seus produtos, a empresa entrante deve realizar gastos em publicidade que se convertem em custos afundados do investimento.

71. A ameaça de reação por parte das empresas instaladas é uma barreira à entrada na medida que estas empresas sejam capazes de baixar seus preços a níveis inferiores aos vigentes antes da concentração e mantê-los nesses níveis por no mínimo um ano.

72. **Efetividade da rivalidade.** A efetividade da competição entre a empresa concentrada e seus rivais pode converter para pouco provável o exercício de poder substancial de mercado ainda que as importações não sejam expressivas e a entrada não seja “fácil” nem suficiente. Este pode ser o caso quando as empresas estabelecidas adotam condutas agressivas para aumentar sua participação no mercado. Os parágrafos seguintes identificam três das maneiras através das quais uma concentração pode reduzir a efetividade da rivalidade entre empresas instaladas em um mercado.

17 Para uma definição mais extensa de economias de escala e de escopo ver, respectivamente, os itens 88 a 91.

73. Em mercados de produtos homogêneos, a probabilidade de o poder substancial de mercado ser exercido unilateralmente pela empresa concentrada aumenta à medida que uma parcela significativa de seus consumidores não possa desviar suas compras para provedores concorrentes. Este será o caso quando as empresas restantes no mercado não puderem aumentar suficientemente as quantidades ofertadas em um prazo de tempo razoável. A SEAE considerará que as empresas restantes não poderão expandir suficientemente a oferta, em um prazo de tempo razoável, quando operarem a plena capacidade e não for economicamente viável expandir a produção em um prazo não superior a dois anos, ou quando a operação da capacidade ociosa existente implicar custos maiores que a operação do nível de ocupação existente.

74. Em mercados de produtos diferenciados, a probabilidade do poder substancial de mercado ser exercido unilateralmente pela empresa concentrada aumenta à medida que uma parcela significativa de seus consumidores não possa desviar suas compras para os provedores de produtos substitutos. Este será o caso quando parcela expressiva dos consumidores considerar os produtos ofertados pelas empresas concentradas como primeira e segunda escolhas e quando as opções seguintes não forem substitutos próximos. O grau de substituição é menor quando as características técnicas dos produtos são bastante rígidas, quando a marca do produto é o principal fator de decisão do consumidor, ou quando as informações sobre as distintas combinações de preço e qualidade disponíveis no mercado são de difícil compreensão.¹⁸

75. Em casos de verticalização, a probabilidade do poder substancial de mercado ser exercido unilateralmente pela empresa concentrada aumenta à medida que a concentração possibilite o aumento de custos dos rivais ou a redução artificial de seus preços, diminuindo a efetividade da rivalidade no mercado. Para avaliar a possibilidade de a verticalização reduzir a rivalidade efetiva, a SEAE considerará:

- (a) até que ponto os rivais estão verticalizados; e
- (b) até que ponto o insumo (quando a concentração envolve um provedor) ou o canal de distribuição (quando a concentração envolve um distribuidor) são essenciais para os competidores da empresa concentrada.

18 Note que, quando as empresas concentradas controlam o primeiro e o segundo substitutos (e os demais não são substitutos próximos), um aumento de preços do principal produto, que desviaria a demanda para o produto dois, não diminui a receita total da empresa fusionada, mas poderia diminuir os lucros da empresa ainda antes da fusão.

76. **Outras condições para o exercício coordenado do poder de mercado.** Além dos aspectos mencionados nos itens 57 a 80, existem outros fatores que afetam a probabilidade de que as empresas em um mercado exerçam coordenadamente seu poder substancial de mercado. Estes fatores melhoram as condições de coordenação de condutas e de supervisão ou sanção de regras.

77. As condições para a coordenação de decisões entre agentes participantes são maiores quando:

- (a) existem poucas empresas no mercado; quando os produtos e/ou as empresas são homogêneas;
- (b) informações relevantes sobre os competidores estão disponíveis;
- (c) existem condutas empresariais que, ainda que embora necessariamente ilegais, restringem a rivalidade das empresas.

78. As condições para a coordenação explícita de decisões são maiores em casos em que as empresas já se envolveram nesta classe de conduta ou já estiveram subordinadas a políticas públicas que incentivem esta classe de conduta (tais como o controle de preços) no passado recente.¹⁹ A aquisição de um competidor que anteriormente adotava condutas agressivas de competição pelos seus rivais também facilita a coordenação de decisões.

79. A possibilidade de supervisão das condutas convencionadas por um grupo de empresas é maior quando as condições de demanda e de produção são estáveis, quando informações sobre as práticas comerciais entre competidores estão disponíveis e quando os agentes envolvidos têm pouco incentivo para desviar-se do acordo estabelecido. A estabilidade das condições da oferta e da demanda tornam mais visíveis os desvios de conduta dos membros do acordo, enquanto a disponibilidade de informações torna menos viável a realização de transações secretas que se desviem do acordo convencionado. Os agentes econômicos têm pouco incentivo para desviar-se do acordo estabelecido quando os custos marginais são relativamente inelásticos, os custos fixos são relativamente baixos e as transações mais freqüentes da empresa são na forma de pequenas quantidades.

80. A verticalização, especialmente quando envolve o controle de canais de distribuição e a simplificação do monitoramento dos preços de

19 A coordenação de preços não precisa ser perfeita (completa) para prejudicar o consumidor.

venda, pode facilitar a supervisão do cumprimento do acordo por parte das empresas produtoras.²⁰

81. As condições de sanção dos participantes que não cumprem o acordo dependem das mesmas variáveis expressas no item 79.

82. O agrupamento, na medida que facilita o intercâmbio de informações, aumenta as condições de supervisão da colusão.

Etapa IV: Benefícios Econômicos ("Eficiências")

83. O fato de a probabilidade do exercício de poder de mercado não ser "praticamente nula" não implica que a concentração reduza o bem-estar da economia brasileira. Para avaliar o efeito líquido da concentração sobre a economia brasileira é necessário comparar os custos econômicos com os potenciais benefícios derivados do ato. Nesta seção apresentam-se os fatores que podem ser considerados benefícios econômicos derivados do ato de concentração.

84. **Benefícios do ato.** São considerados benefícios econômicos das concentrações os incrementos do bem-estar econômico gerados pelo ato e que não podem ser gerados de outra forma (eficiências específicas da concentração). Não serão consideradas eficiências específicas da concentração aquelas que podem ser alcançadas, em um período inferior a 2 (dois) anos, através de alternativas praticamente viáveis que envolvem menores riscos para a concorrência.

85. **Verificação.** Os incrementos de eficiência são difíceis de se verificar e quantificar, em parte porque as informações necessárias se referem a eventos futuros. Em particular, incrementos de eficiência projetados, ainda que com razoável boa fé, podem não se concretizar. Por isso, a SEAE só considerará como eficiências específicas da concentração aquelas cuja magnitude e possibilidade de ocorrência podem ser verificadas por meios razoáveis; para as quais as causas (como) e o momento em que serão obtidas (quando) estejam razoavelmente especificados. As eficiências não serão consideradas quando forem estabelecidas vagamente, quando forem especulativas ou quando não puderem ser verificadas por meios razoáveis.

86. **Exclusão.** Não serão consideradas eficiências os ganhos pecuniários decorrentes de aumento de parcela de mercado ou de qualquer ato que represente uma transferência de receitas entre agentes econômicos.

20 A aquisição de um distribuidor agressivo também pode facilitar a colusão dos produtores na medida que elimina o incentivo ao não cumprimento do acordo representado pela oportunidade de conquistar a demanda deste distribuidor.

87. As eficiências específicas à concentração econômica podem se dar sob a forma de economias de escala, de escopo, da redução dos custos de transação, da introdução de uma tecnologia mais produtiva, de apropriação de externalidades positivas ou eliminação de externalidades negativas; e da geração de um poder de mercado compensatório.

88. **Economias de Escala.** As economias de escala são reduções nos custos médios derivados da expansão da quantidade produzida, a preços dados de insumos. Os custos médios podem diminuir, entre outros fatores, porque:

- (a) os custos fixos são uma parcela substantiva dos custos totais;
- (b) a produtividade do trabalho aumenta;
- (c) a produtividade do capital aumenta; e
- (d) propriedades físicas do equipamento ou propriedades dos processos produtivos podem gerar economias.

89. Custos fixos são custos que não dependem da quantidade produzida, tais como custos de inicialização (*start up costs*). Quando a produção aumenta, os custos fixos médios diminuem, reduzindo os custos médios de produção. Quando os custos fixos são uma parte significativa dos custos médios, a concentração da produção causada pela concentração proporciona importantes reduções nos custos médios da empresa concentrada.

90. A produtividade do trabalho é a relação entre a quantidade final de produto gerada e a quantidade de trabalho necessária para gerá-la. A produtividade do trabalho pode aumentar quando o aumento da produção numa empresa permitir a especialização de uma linha de produção ou a ocorrência de economias de aprendizagem (*learning economies*).

91. **Economias de Escopo.** As economias de escopo são reduções nos custos médios derivados da produção conjunta de bens distintos, a preços dados de insumos. Os custos médios podem diminuir, entre outros fatores, porque:

- (a) insumos comuns aos distintos bens são melhor aproveitados por uma só empresa que por várias;
- (b) recursos de distribuição e comercialização (venda e mercado) são melhor aproveitados por uma só empresa que por várias.

92. **Economias de Custos de Transação.** As economias nos custos de transação são reduções nos custos médios de produção derivadas da

eliminação de gastos, associados à transação com provedores ou distribuidores, que não se expressam nos preços acordados entre as partes. As economias dos custos de transação são mais significativas em mercados em que os custos de transação tendem a ser maiores.

93. Os custos de transação tendem a ser maiores quando:

- (a) os custos de elaborar e aplicar um contrato são elevados; e
- (b) quando o custo de busca do insumo é alto.

94. Os contratos podem ser difíceis de elaborar ou de aplicar quando as características do produto respondem a exigências técnicas bastante precisas e as condições de mercado mudam freqüentemente. Como todo contrato é limitado em termos das contingências futuras que pode prever, estas características do produto e do mercado aumentam a possibilidade de que uma das partes envolvidas no contrato adote condutas oportunistas contra as demais, elevando os custos de renegociação dos contratos ante novas contingências (custos de transação).²³

95. Os custos de busca do insumo são altos quando as características do produto respondem a exigências técnicas precisas, quando as condições de mercado mudam freqüentemente e/ou quando as informações relevantes para a busca são vendidas. Quanto maior o grau de especificação do insumo, maior a dificuldade de obter provedores substitutos. Quanto mais se alterarem as condições de mercado, maior é a necessidade de busca de provedor mais eficiente.

96. Igualmente, quando as informações são consideradas um produto, a concentração externa de um provedor de informações, normalmente a opção mais econômica, pode envolver problemas de risco moral.²⁴ A incidência de risco moral eleva os custos de obtenção de informação e conseqüentemente os custos médios de fabricação/desenvolvimento/distribuição de um produto. Evitar o risco moral, convertendo a busca de informações em uma atividade interna da empresa (o que caracteriza uma verticalização), reduz os custos da empresa e pode ser considerado um incremento de eficiência econômica específico da concentração.

97. **Introdução de uma nova tecnologia.** A introdução de uma nova tecnologia pode assumir diferentes formas. Por exemplo, tornar viável o lançamento de um novo produto (introdução de uma nova tecnologia de produto) pode ser considerado um incremento de eficiência específico da concentração. Igualmente, tornar viável a introdução de tecnologias de

produção que requerem escalas mínimas elevadas pode ser considerado um incremento de eficiência econômica específico da concentração.

98. Também se pode considerar que houve uma melhoria tecnológica específica à concentração quando a compra de uma empresa envolver a substituição de uma equipe de administradores ineficazes por outra capaz de viabilizar o aumento da produtividade da empresa.

99. **Externalidades.** As externalidades são efeitos, sobre uma terceira parte, derivadas de uma transação econômica sobre a qual a terceira parte não tem controle. Externalidades positivas são efeitos que aumentam o bem-estar desta terceira parte (por exemplo, reduzindo os custos de produção), enquanto externalidades negativas são efeitos que reduzem o bem-estar (por exemplo, aumentando os custos de produção). A geração de externalidades positivas, a eliminação de externalidades negativas e a apropriação de externalidades podem ser consideradas eficiências específicas da concentração.

100. A apropriação de externalidades positivas pelas empresas concentradas aumenta a eficiência dos mercados. São exemplos de efeitos deste tipo:

- (a) a apropriação de *spill-overs* tecnológicos;
- (b) a racionalização da oferta em setores caracterizados por problemas de excesso de capacidade instalada; e
- (c) a disponibilização de mais e melhores informações para os consumidores de modo a subsidiar o processo de tomada de decisões.

101. Ainda que as externalidades negativas sejam bastante freqüentes, é importante considerar que diferentes opções de políticas públicas estão disponíveis para tratar do tema e que, portanto, a autorização de uma fusão não necessariamente é a melhor forma de eliminá-las do ponto de vista do bem-estar econômico. Por isso, ao considerar o argumento de que a eliminação de externalidades negativas é um incremento de eficiência específica da concentração, a SEAE estará particularmente atenta à possibilidade de obter o mesmo efeito através de outras políticas públicas. Somente nos casos em que não existam medidas de políticas públicas alternativas para tratar o tema é que a SEAE considerará que a eliminação de externalidades negativas é um incremento de eficiência específico da concentração.

102. **Poder de mercado compensatório.** Se o aumento da capacidade de exercício de poder de mercado da empresa concentrada pode contribuir para reduzir a capacidade de exercício de poder de mercado no

mercado de insumos (deslocando, por exemplo, os preços dos insumos, que antes da concentração estivessem distorcidos, até seus níveis competitivos), a SEAE considerará este evento um aumento do bem-estar econômico.

Etapa V: Avaliação do Efeito da Ato sobre o Bem-Estar

103. Para que um ato que gere controle de parcela substancial de mercado (Etapa II), em um mercado em que existam condições de exercício de poder de mercado (Etapa III) possa ser aprovado com base nos benefícios (eficiências) que gera (Etapa IV), é necessário que o efeito líquido do ato sobre o bem-estar econômico da sociedade seja não negativo, ou seja, que não haja uma redução no excedente total (soma dos excedentes do produtor e do consumidor).

104. A SEAE procurará basear sua avaliação sobre os efeitos líquidos do ato de concentração em estimações quantitativas, quando estas forem disponíveis ou factíveis dentro dos limites de recursos próprios à execução de um parecer. Quando estimações quantitativas não forem disponíveis ou não forem factíveis, o técnico apresentará suas conclusões com base em uma avaliação qualitativa desses efeitos.

QUESTIONÁRIO I PARA A NOTIFICAÇÃO DE ATOS DE CONCENTRAÇÃO

O presente Questionário para a Notificação de Atos de Concentração (“Questionário I”) tem o objetivo de prover, à Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (“SEAE”), as informações necessárias à execução das etapas 1 e 2 do Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração (“Guia”), do qual o Questionário I é parte integrante.

O Questionário I deverá ser entregue pelas requerentes, devidamente preenchido, na oportunidade da notificação do ato de concentração a que se refere, nos termos do § 4º do artigo 54 da Lei N.º 8.884/94. O Questionário I deverá ser preenchido integralmente pelas requerentes e, de preferência, tomando como referência o Guia. A ausência de resposta a alguma pergunta deverá ser acompanhada de justificativa circunstanciada.

Todas as perguntas referentes aos produtos/serviços (“produtos”) objeto da operação referem-se aos 5 principais produtos, em termos de faturamento nos últimos 3 anos, que são objeto da operação. Todas as referências anuais correspondem a anos-calendário. Qualquer alteração posterior de dados constantes das respostas deve ser imediatamente

comunicada à SEAE pelas requerentes. A resposta a este questionário não exclui a possibilidade de que se solicite informação adicional.

Um asterisco (*) indica perguntas idênticas às já constantes do Anexo I da Resolução 15 do Conselho Administrativo de Defesa Econômica-CADE. Dois asteriscos (**) indicam questões semelhantes às já constantes do Anexo I da Resolução 15 do CADE. Na medida do possível, as diferenças estarão sublinhadas. Para ambos os casos será apresentado, entre parênteses e ao final da pergunta, o número relativo à questão correspondente do Anexo I. Excepcionalmente, 2 perguntas incluídas neste Questionário I são do Anexo II do CADE.

Os seguintes documentos deverão ser apresentados concomitantemente à submissão das respostas ao Questionário I:

- Cópias dos documentos que formalizam o ato. Em caso de notificação prévia, apresentar todos os documentos disponíveis que demonstrem as condições do ato notificado; *(III.1)
- Quaisquer atos e contratos complementares ou adicionais firmados entre as partes; * (III.3)
- Acordos de acionistas, quotistas e/ou todos e quaisquer acordos que incluam regras relacionadas com a administração; *(III.5)
- Qualquer documento, material ou informação que possa, a juízo das requerentes, auxiliar a análise a ser empreendida, como, por exemplo, estudos técnicos sobre a operação ou sobre o(s) setor(es) em questão. **(VII.1)

Documentos anexados, escritos em idioma distinto do português, deverão ser acompanhados da respectiva tradução. As partes requerentes poderão solicitar o sigilo de informações ou de documentos à SEAE.

INFORMAÇÕES SOBRE AS PARTES SOLICITANTES E SOBRE A OPERAÇÃO

- 1.1 Nome de acordo com o estatuto social, nome dos estabelecimentos, nome do representante legal, CGC/MF e inscrição estadual; * (I.1)
- 1.2 Principal setor de atividades da requerente (seguir a lista do anexo A); * (I.2)
- 1.3 Endereço da sede, número do telefone e do fax e endereço do correio eletrônico e/ou de página na internet, caso existente; * (I.3)
- 1.4 Grupo de empresas do qual faz parte; * (I.5)
- 1.5 Nacionalidade de origem do grupo; * (I.6)

- 1.6 Faturamento, no último exercício, da(s) requerente(s) e da totalidade das empresas do grupo a que pertence no país e no resto do mundo; * (I.9)
- 1.7 Todas as pessoas jurídicas controladas, direta ou indiretamente, pelas empresas que participam da operação;
- 1.8 Todas as pessoas físicas ou jurídicas que controlam, direta ou indiretamente, as empresas que participam da operação; **(I.4)
- 1.9 Estrutura da propriedade dos grupos econômicos envolvidos no ato (incluir empresas em que a participação societária seja superior a 5% do capital social da empresa); ** (I.8)
- 1.10 Todas as pessoas jurídicas nas quais participem os administradores e/ou membros do Conselho de Administração das empresas requerentes;
- 1.11 Nas operações que envolvem alteração da composição do capital social, apresentar quadro contendo sua estrutura antes e após a realização do ato notificado; * (II.6)
- 1.12 Data e o valor monetário da operação, em Reais, assim como a contraprestação estabelecida entre as partes; ** (II.5)
- 1.13 Descrição sucinta da operação de concentração, indicando sua modalidade (fusão, incorporação de empresas, constituição de sociedade para exercer controle de empresas ou agrupamento societário); ** (II.1)
- 1.14 Setor(es) de atividade em que ocorreu o ato notificado (seguir a lista do anexo A); * (II.2)
- 1.15 Esclarecer se o ato é consequência de operação realizada entre empresas/grupo de empresas fora do país (operação mundial com reflexos no Brasil); * (II.3)
- 1.16 Relação dos ativos envolvidos e sua localização; * (II.4)
- 1.17 Relação dos atos de concentração econômica efetuados pelo grupo no país, nos últimos 3 anos, acompanhada de descrição sumária das respectivas operações, bem como do teor da decisão do CADE, quando os casos submetidos à jurisdição brasileira já tiverem sido julgados; * * (I.10)
- 1.18 Informar as demais jurisdições em que este ato foi apresentado e o resultado da análise, quando disponível; ** (VII.2)
- 1.19 Nome, endereço, número de telefone, número de fax, endereço eletrônico do funcionário da empresa encarregado de gerar informações referentes à notificação. No caso de apresentação através de procurador dotado de mandato, apresentar as mesmas informações acompanhadas da procuração; * (VII.3)

ETAPA 1: DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

1.20 Apresente uma lista com seus 5 maiores clientes independentes, para os produtos objeto da operação, indicando, para cada cliente, as porcentagens de participação no volume total de vendas relacionadas aos respectivos produtos. Indicar nome, endereço, número do telefone, número do fax e e-mail da pessoa de contato; * *(VI.1)

1.21 Apresente uma lista com os 5 maiores fornecedores independentes para cada um dos produtos objeto da operação. Indique o produto comprado de cada um, com as porcentagens de participação no volume total de aquisições relacionadas com o respectivo produto. Assinale também a localização geográfica dos referidos fornecedores. Indicar nome, endereço, número do telefone, número do fax e e-mail da pessoa de contato; ** (VI.1) Dimensão do produto: Relação das linhas de produtos ofertados por cada uma das requerentes no Brasil e no resto do mundo; ** (IV.1)

1.22.1 Relação de produtos ofertados pelas demais empresas que pertencem aos mesmos grupos das requerentes no Brasil e no resto do mundo; ** (IV.2)

1.22.2 Identifique as linhas de produto ofertados/comercializados (“produzidos”) pelas requerentes, que são objeto da operação;

1.22.4 Especifique as principais características dos produtos objeto da operação em função de suas propriedades físicas, tais como, por exemplo, perecibilidade e forma de utilização (bem de capital ou de consumo, bem de consumo durável ou não-durável, insumo ou produto final);

1.22.5 Descreva e ordene os diferentes usos de cada produto objeto da operação de acordo com sua importância;

1.22.6 Identifique as variáveis mais importantes que são levadas em conta pelos consumidores no momento de decidir pela compra de algum dos produtos objeto da operação (qualidade, preço, tradição, marca, reputação, etc). Especificar por ordem de importância;

Para cada produto objeto da operação, descreva, do ponto de vista do consumidor, que bens poderiam ser considerados substitutos e que razões motivariam tal substituição;

1.22.7 Apresente uma lista dos 5 maiores fabricantes dos produtos listados na pergunta anterior, contendo: endereço da sede, número do telefone e do fax e endereço do correio eletrônico;

1.22.8 Apresente, com periodicidade mensal, um registro dos preços ex-fábrica (preço médio mensal) para cada um dos produtos objeto da operação nos últimos 3 anos. Caso a informação mensal não possa ser obtida, apresentar os valores anuais (preço médio anual) para os últimos 5 anos;

1.22.9 Apresente, com periodicidade mensal, um registro dos preços aos quais seus clientes compraram os produtos objeto da operação nos últimos 3 anos (preço médio mensal). Apresente as principais faixas de preço existentes. Caso a informação mensal não possa ser obtida, apresentar os valores anuais (preço médio anual) para os últimos 5 anos;

1.22.10 Apresente, com periodicidade mensal, um registro dos preços ao consumidor dos produtos objeto da operação nos últimos 3 anos (preço médio mensal). Caso a informação mensal não possa ser obtida, apresentar os valores anuais (preço médio anual) para os últimos 5 anos;

1.22.11 Apresente, com periodicidade mensal, o volume das vendas de cada um dos produtos objeto da operação nos últimos 3 anos. Caso a informação mensal não possa ser obtida, apresentar dados anuais para os últimos 5 anos; ** (V.2)

1.22.12 Apresente, com periodicidade mensal, uma estimativa dos preços ao consumidor dos produtos substitutos (listados na pergunta 1.22.7) nos últimos 3 anos (preço médio mensal). Caso a informação mensal não possa ser obtida, apresentar os valores anuais (preço médio anual) para os últimos 5 anos;

1.22.13 Apresente, com periodicidade mensal, uma estimativa do volume das vendas de cada um dos produtos substitutos (listados em 1.22.7) nos últimos 3 anos. Caso a informação mensal não possa ser obtida, apresentar dados anuais para os últimos 5 anos; ** (V.2)

1.23 Dimensão geográfica:

1.23.1 Apresente as localidades nas quais se vende cada um dos produtos objeto da operação, seja por meio de vendas diretas ou de intermediários;

1.23.2 Explique se seria possível, aos consumidores das localidades listadas na pergunta anterior, consumir produtos substitutos provenientes de outras localidades;

1.23.3 Estime o tempo necessário e os custos incorridos para consumir produtos substitutos provenientes de outras localidades;

1.23.4 Explique se para a comercialização dos produtos objeto da operação em outras localidades existem limitações derivadas da perecibilidade dos produtos ou do custo de transporte, indicando a

importância relativa deste último, expressando-o como porcentagem sobre as vendas de cada produto;

1.23.5 Explique se as localidades são identificadas devido à existência de formas particulares de distribuição ou de gostos e características particulares dos consumidores;

1.23.6 Levando em conta o grau de perecibilidade dos produtos objeto da operação, os custos de transporte ou qualquer outra variável considerada relevante, assinale o raio de cobertura (em quilômetros) para a distribuição, medido desde o centro de produção ou de armazenamento da sua empresa;

ETAPA 2: DETERMINAÇÃO DA PARCELA DE MERCADO

2.1 Especifique, para os últimos 3 anos, para cada combinação produto – localidade, conforme as localidades listadas no item 1.23.1, o faturamento (em Reais correntes) e a quantidade vendida (se preferir, preencha a tabela 1 do Anexo B para cada um dos três anos); **(V.1)

2.2 Especifique, para os últimos 3 anos, para cada combinação produto – localidade, conforme as localidades listadas no item 1.23.1, uma estimativa de faturamento (em Reais correntes) e quantidade vendida dos produtos substitutos listados no item 1.22.7 (se preferir, preencha a tabela 2 do Anexo B para cada um dos três anos); **(V.1) e **(V.3)

2.3 Apresente os valores (em US\$) e as quantidades totais das importações e exportações realizadas pelo Brasil para cada um dos produtos objeto da operação e para os produtos assinalados como substitutos destes, nos últimos 3 anos, indicando a fonte da informação; **(Anexo II, V.5)

2.4 Por linha de produto, apresente a capacidade produtiva total (estimativa da produção máxima) das empresas requerentes e das empresas produtoras dos bens substitutos dos produtos objeto da operação. **(Anexo II, V.2 e VI.2)

ANEXO A - LISTA DOS SETORES DE ATIVIDADE

SETORES DE ATIVIDADE

1 EXTRAÇÃO MINERAL

- 01 Minerais Preciosos
- 02 Minerais Não-Ferrosos
- 03 Minerais Ferrosos
- 04 Petróleo e Gás Natural
- 05 Carvão e Outros Combustíveis Minerais
- 06 Calcário
- 07 Minerais Fertilizantes
- 08 Sal
- 09 Pesquisa, Prospecção e Outros Serviços
- 10 Pedras e Outros Minerais Não-Metálicos
- 99 Diversos

2 AGRICULTURA

- 01 Cooperativas Agrícolas
- 02 Pesquisa e Desenvolvimento Agrícola
- 03 Grãos
- 04 Café
- 05 Soja
- 06 Algodão
- 07 Laranja
- 08 Frutas
- 09 Sementes e Mudas
- 10 Plantas Integradas: Cana-Açúcar-Álcool
- 99 Diversos

3 PECUÁRIA E PRODUÇÃO ANIMAL

- 01 Pecuária de Corte e Leite
- 02 Frigoríficos de Bovinos
- 03 Gado de Leite
- 04 Cooperativas de Leite
- 05 Suínos
- 06 Aves e Ovos
- 07 Frigoríficos de Suínos e Aves

08 Rações

09 Pesca

99 Diversos

4 INDÚSTRIA MADEIREIRA

01 Extração

02 Reflorestamento

03 Serrarias

04 Aglomerados e Prensados

05 Laminados e Compensados

06 Madeira para Construção

07 Artefatos de Madeira

99 Diversos

5 INDÚSTRIA DE MÓVEIS

01 Móveis Predominantemente de Madeira

02 Móveis Predominantemente de Metal

99 Diversos

6 INDÚSTRIA DE PAPEL E CELULOSE

01 Pasta e Celulose

02 Papel

03 Artefatos de Papel

99 Diversos

7 INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA

01 Laticínios

02 Moinhos

03 Massas e Pães

04 Cereais

05 Doces e Biscoitos

06 Sorvetes

07 Preparados e Congelados

08 Condimentos Diversos

09 Conservas Diversas

10 Torrefações e Café Solúvel

11 Defumados Diversos

12 Óleos Vegetais

99 Diversos

8 INDÚSTRIA DE BEBIDAS

- 01 Vinho
- 02 Destilados
- 03 Cerveja
- 04 Refrigerantes
- 05 Sucos
- 06 Águas
- 99 Diversos
- 9 FUMO
- 01 Cigarros
- 99 Diversos
- 10 INDÚSTRIA TÊXTIL E DE PRODUTOS DE COURO
- 01 Fiação
- 02 Tecelagem
- 03 Linhas
- 04 Cama, Mesa e Banho
- 05 Vestuário
- 06 Roupas Íntimas e Maiôs
- 07 Confeções Diversas
- 08 Rendas e Bordados
- 09 Aviamentos
- 10 Tapetes, Cortinas e Toldos
- 11 Lanifícios
- 12 Seda
- 13 Juta e Sisal
- 14 Estamparia, Tinturaria e Acabamento
- 15 Têxtil Diversos
- 16 Curtumes
- 17 Calçados
- 18 Artefatos de Couro
- 99 Diversos
- 11 COMUNICAÇÃO E ENTRETENIMENTO
- 01 Jornais
- 02 Revistas
- 03 Livros
- 04 Serviços Gráficos

05 Rádio e Televisão

06 Filmes, Vídeos e Discos

07 Cinemas e Teatros

99 Diversos

12 INDÚSTRIA QUÍMICA E PETROQUÍMICA

01 Refinação de Petróleo

02 Centrais Petroquímicas

03 Petroquímicos Diversos

04 Fibras Artificiais e Sintéticas

05 Resinas Termoplásticas

06 Lubrificantes

07 Asfaltos

08 Soda/Cloro/Álcalis

09 Gases Industriais

10 Corantes e Anilinas

11 Tintas/Vernizes/Solventes

12 Colas e Adesivos

13 Graxas/Sebos/Velas

14 Explosivos

15 Adubos e Fertilizantes

16 Defensivos

17 Fósforos

99 Diversos

13 INDÚSTRIA DE PLÁSTICOS E BORRACHAS

01 Espuma

02 Embalagens

03 Brinquedos e Jogos

04 Elastômeros

05 Artefatos de Borracha

06 Artefatos de Plástico

99 Diversos

14 INDÚSTRIA FARMACÊUTICA E DE PRODUTOS DE HIGIENE

01 Produtos Farmacêuticos e Veterinários

02 Produtos de Limpeza

03 Produtos de Higiene Pessoal

04 Comésticos e Perfumaria

99 Diversos

15 INDÚSTRIA DE PRODUTOS DE MINERAIS NÃO-METÁLICOS

01 Cimento e Cal

02 Concretagem

03 Tijolos e Telhas

04 Cerâmica e Porcelana

05 Porcelanas Industriais

06 Pisos e Azulejos

07 Louças Sanitárias

08 Vidro

09 Cristais

10 Abrasivos

11 Amianto

12 Refratários/Isolantes Térmicos

13 Pedras, Mármore e Granitos

99 Diversos

16 INDÚSTRIA METALÚRGICA

01 Metais Preciosos

02 Alumínio

03 Cobre

04 Estanho

05 Outros Não-Ferrosos

06 Ferros Ligas

07 Ferro-Gusa

08 Fundidos de Ferro

09 Aços Especiais

10 Aços Semi-Acabados e Planos

11 Aços Não-Planos

12 Aços Laminados

13 Fundidos de Aço

14 Tubos de Aço

15 Forjados

16 Estruturas

17 Caldeiraria Pesada

18 Artefatos de Metal

- 19 Cutelaria
- 20 Ferramentas
- 21 Ferragens
- 22 Trefilados e Telas
- 23 Estampados
- 24 Tratamento de Metais
- 25 Válvulas e Conexões
- 26 Soldas
- 27 Cabos e Correntes
- 99 Diversos
- 17 INDÚSTRIA MECÂNICA
- 01 Tratores e Implementos Agrícolas
- 02 Elevadores
- 03 Pontes Rolantes, Talhas e Guindastes
- 04 Prensas
- 05 Máquinas Ferramentas
- 06 Máquinas Têxteis
- 07 Máquinas para Madeira
- 08 Máquinas para Papel
- 09 Máquinas para Alimentos
- 10 Máquinas e Equipamentos Pesados
- 11 Armas
- 12 Bombas e Compressores
- 99 Diversos
- 18 INDÚSTRIA MECÂNICA LEVE
- 01 Fornos e Fogões
- 02 Refrigeração
- 03 Instrumentos de Medição
- 04 Equipamentos Médico-Dentários
- 05 Relógios
- 06 Instrumentos Musicais
- 07 Exaustores e Ventiladores
- 99 Diversos
- 19 INDÚSTRIA ELETROELETRÔNICA
- 01 Condutores Elétricos
- 02 Componentes Elétricos

- 03 Motores Elétricos
- 04 Controles
- 05 Iluminação
- 06 Torneiras, Chuveiros e Aquecedores
- 07 Máquinas de Escrever e Calcular
- 08 Eletrodomésticos
- 09 Componentes Eletrônicos
- 10 Som e Imagem
- 99 Diversos
- 20 INDÚSTRIA DE INFORMÁTICA E TELECOMUNICAÇÕES
- 01 Computadores
- 02 Periféricos
- 03 Programas
- 04 Consultoria
- 05 Automação Industrial
- 06 Copiadoras
- 07 Centrais Telefônicas
- 08 Transmissão de Dados
- 99 Diversos
- 21 INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA E DE TRANSPORTE
- 01 Montadoras
- 02 Motores e Componentes
- 03 Material Elétrico
- 04 Baterias
- 05 Transmissão e Componentes
- 06 Freios e Componentes
- 07 Amortecedores e Molas
- 08 Pneumáticos
- 09 Rodas
- 10 Acessórios
- 11 Carroçarias
- 12 Estaleiros
- 13 Aviões e Componentes
- 14 Material Ferroviário
- 15 Bicicletas e Motocicletas

- 99 Diversos
- 22 CONSTRUÇÃO CIVIL
 - 01 Incorporadoras e Construtoras
 - 02 Reformas Prediais
 - 03 Montagens Industriais
 - 04 Pavimentação e Terraplanagem
 - 05 Solos e Fundações
 - 06 Construção Pesada
 - 07 Imobiliárias e Administração Predial
 - 08 Projetos/Engenharia
 - 09 Instalações Elétricas, Hidráulicas, etc
 - 99 Diversos
- 23 COMÉRCIO ATACADISTA
 - 01 Alimentos e Bebidas
 - 02 Cereais
 - 03 Produtos de Higiene e Limpeza
 - 04 Produtos Farmacêuticos
 - 05 Tecidos e Confecções
 - 06 Publicações
 - 07 Produtos de Papel
 - 08 Combustíveis
 - 09 Produtos Químicos
 - 10 Material Elétrico
 - 11 Material de Construção
 - 12 Distribuidores de Aço
 - 13 Produtos Metalúrgicos
 - 14 Máquinas e Ferramentas
 - 99 Diversos
- 24 COMÉRCIO VAREJISTA
 - 01 Supermercados
 - 02 Lojas de Departamentos e Magazines
 - 03 Eletrodomésticos
 - 04 Informática
 - 05 Tecidos e Confecções
 - 06 Calçados
 - 07 Farmácias e Drogarias

- 08 Livrarias e Papelarias
- 09 Jóias, Presentes e Souvenirs
- 10 Gás Liquefeito
- 11 Combustíveis
- 12 Material de Construção
- 13 Material Elétrico e de Iluminação
- 14 Produtos Metalúrgicos
- 15 Máquinas e Ferramentas
- 16 Ferragens
- 17 Produtos Químicos
- 18 Material Médico e Dentário
- 19 Móveis
- 20 Distribuidora de Veículos e Autopeças
- 99 Diversos
- 25 SERVIÇOS DE TRANSPORTE E ARMAZENAGEM
- 01 Ferrovias e Metrô
- 02 Ônibus Urbano
- 03 Ônibus Estadual, Interestadual e Internacional
- 04 Hidrovias
- 05 Aviação Civil Nacional e Internacional
- 06 Serviços Portuários e Aeroportuários
- 07 Transporte de Carga Perecível
- 08 Transporte de Carga Não-Perecível
- 09 Transporte Inflamáveis
- 10 Locação de Carros
- 11 Armazenagem
- 99 Diversos
- 26 SERVIÇOS ESSENCIAIS E DE INFRAESTRUTURA
- 01 Limpeza Pública
- 02 Energia Elétrica
- 03 Gás
- 04 Saneamento Básico - Água e Esgoto
- 05 Telecomunicações
- 99 Diversos
- 27 SERVIÇOS GERAIS

-
- 01 Hospitais
 - 02 Serviços Médicos
 - 03 Hotéis
 - 04 Agências de Viagem
 - 05 Restaurantes
 - 06 Segurança
 - 99 Diversos
 - 28 SERVIÇOS FINANCEIROS
 - 01 Bancos Comerciais Privados
 - 02 Bancos Comerciais Estatais e Caixas Econômicas
 - 03 Bancos de Desenvolvimento
 - 04 Bancos de Investimento
 - 05 Cartões de Crédito
 - 06 Corretoras de Valores e Câmbio
 - 07 Distribuidoras
 - 99 Financeiras
 - 29 SEGUROS E PREVIDÊNCIA
 - 01 Seguros de Saúde
 - 02 Seguradoras Diversas
 - 03 Corretoras de Seguro
 - 99 Previdência Privada

ANEXO B - TABELAS REFERENTES ÀS QUESTÕES 2.1 e 2.2

Tabela 1

ANO:

Localidade	Localidade 1		Localidade 2			Localidade M	
Produto	Fatura- mento (\$)	Quan- ti- dade (Q)	(\$)	(Q)			(\$)	(Q)
Produto 1								
Produto 2								

:								
:								
Produto N								

Tabela 2**ANO:**

Localidade Empresa/ Produto	Localidade 1		Localidade 2			Localidade M	
	Fatura mento (\$)	Quan tidade (Q)	(\$)	(Q)			(\$)	(Q)
Empresa A Produto 1								
Empresa A Produto 2								
:								
:								
Empresa J Produto N								

QUESTIONÁRIO II PARA A ANÁLISE DE ATOS DE CONCENTRAÇÃO

O presente Questionário para a Análise de Atos de Concentração (“Questionário II”) tem o objetivo de prover, à Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (“SEAE”), as informações necessárias à execução das etapas 3 e 4 do Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração (“Guia”), do qual o Questionário II é parte integrante.

O Questionário II é a continuação do Questionário I, respondido por ocasião da notificação do ato de concentração a que se refere, e somente deverá ser preenchido pelas requerentes mediante solicitação da SEAE. Nesse caso, deverá ser preenchido e entregue no protocolo dessa Secretaria.

As requerentes terão o prazo de 30 dias, a partir do recebimento, pela SEAE, do “aviso de recebimento-AR” do ofício de solicitação de preenchimento do Questionário II, para entregá-lo, preenchido, a esta Secretaria. O ofício de solicitação de preenchimento do Questionário II poderá ser enviado por fax ou correio eletrônico às requerentes. Nesses casos, o prazo começará a ser contado a partir da confirmação, também por fax ou correio eletrônico, do recebimento do referido ofício, pelas requerentes. As requerentes deverão confirmar o recebimento do referido ofício, por fax ou correio eletrônico, imediatamente após seu efetivo recebimento, sob pena de cometerem a infração prevista no artigo 26 da Lei N.º 8.884/94.

O Questionário II deverá ser preenchido integralmente pelas requerentes e, de preferência, tomando como referência o Guia. A ausência de resposta a alguma pergunta deverá ser acompanhada de justificativa circunstanciada.

Todas as perguntas referentes aos produtos/serviços (“produtos”) objeto da operação referem-se aos 5 principais produtos, em termos de faturamento nos últimos 3 anos, que são objeto da operação. Todas as referências anuais correspondem a anos-calendário. Qualquer alteração posterior de dados constantes das respostas deve ser imediatamente comunicada à SEAE pelas requerentes. A resposta a este questionário não exclui a possibilidade de que se solicite informação adicional.

Um asterisco (*) indica perguntas idênticas às já constantes do Anexo II da Resolução 15 do Conselho Administrativo de Defesa Econômica-CADE. Dois asteriscos (**) indicam questões semelhantes às já constantes do Anexo II da Resolução 15 do CADE. Na medida do possível, as diferenças estarão sublinhadas. Para ambos os casos será apresentado, entre parênteses e ao final da pergunta, o número relativo à questão correspondente do Anexo I. Excepcionalmente, uma pergunta incluída neste Questionário II é do Anexo I do CADE.

Documentos anexados, escritos em idioma distinto do português, deverão ser acompanhados da respectiva tradução. As partes requerentes poderão solicitar o sigilo de informações ou de documentos à SEAE.

ETAPA 3 - EXAME DA PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DO PODER DE MERCADO

3.1 Informações sobre importações:

3.1.1 Código da tarifa externa comum (TEC) e a respectiva alíquota do imposto de importação. Incluir as alterações previstas na alíquota; * (Anexo I, VI.2)

3.1.2 Identificar, do total das importações, aquelas realizadas, direta ou indiretamente, pelas requerentes ou por empresas do grupo das requerentes; *(V.6)

3.1.3 Identifique a existência de barreiras institucionais, como por exemplo as limitações derivadas da necessidade de obter autorizações administrativas ou do cumprimento de controles legais, tais como a obtenção de registros junto à vigilância sanitária;

3.1.4 Outros obstáculos institucionais à importação (barreiras técnicas, direitos *antidumping*, direitos compensatórios, restrições derivadas da aplicação do Código de Salvaguardas, anuência prévia, etc.); *(V.7)

3.1.5 Apresente uma tabela com dados relativos a preços, nos últimos 3 anos, dos produtos objeto da operação no mercado internacional. Assinale o preço FOB, o preço CIF e o custo médio de internação do produto similar importado. Discriminar seus componentes (frete, seguro, imposto de importação, despesas portuárias, etc.); ** (V.8)

3.1.6 Indique:

- a) O custo de distribuição, dentro do país, do produto importado;
- b) As principais empresas importadoras dos produtos objeto da operação e suas relações com os produtores e com as empresas que estão se concentrando;
- c) Se a capacidade operacional atual dos importadores permitiria a ampliação das importações sem a necessidade de novos investimentos em ativos físicos;
- d) Se existirem, contratos de exclusividade entre importadores locais e empresas estrangeiras;

3.2 Informações sobre as condições de entrada no mercado relevante:

3.2.1 Apresente uma estimativa da escala mínima viável (o montante mínimo do investimento necessário) para cada linha de produto objeto da operação, em valores (em Reais) e quantidades; ** (VI.10)

3.2.2 Apresente uma estimativa do tempo necessário para instalar uma linha de produção para cada produto objeto da operação (incluindo

desde a fase de projeto até a disponibilização do produto para os clientes);

3.2.3 Apresente uma estimativa do “mercado” (valores e quantidades) que estaria disponível à entrada após o ato;

3.2.4 Havendo a entrada de uma empresa no mercado qual a reação provável das empresas instaladas, aumentar a oferta e diminuir os preços ou diminuir a oferta e aumentar os preços? Justifique;

3.2.5 Apresente uma lista das empresas estrangeiras produtoras/comercializadoras (“produtoras”) dos produtos objeto da operação que não atuam no mercado brasileiro;

3.2.6 Qual a perspectiva futura de crescimento do mercado dos produtos objeto da operação?;

3.2.7 Assinale a existência de custos afundados (“sunk costs”) em relação aos produtos objeto da operação. Especifique:

a) Se existe mercado para máquinas e equipamentos usados;

b) Se existe mercado de aluguel de bens de capital;

c) A importância, no custo da entrada, das preferências dos clientes em termos de fidelidade à marca, diferenciação do produto e apresentação de uma gama completa de produtos. Nos casos em que estes aspectos forem determinantes, apresentar a melhor estimativa disponível desse custo e do tempo envolvido; *(VI.11)

d) O montante de investimento em publicidade e promoção efetuado por sua empresa para cada um dos produtos objeto da operação nos últimos 3 anos, detalhando a porcentagem que esse investimento representa em relação às vendas de cada um dos produtos nos respectivos anos;

3.2.8 Condições de acesso à tecnologia, insumos, pessoal especializado e outros elementos relevantes para a entrada; *(VI.12)

3.2.9 Existência de patentes ou barreiras institucionais; *(VI.13)

3.2.10 Descreva os canais de distribuição utilizados. Assinale, em particular, em que medida a distribuição é efetuada pelas próprias empresas que participam da operação e por terceiros; *(VI.3)

3.2.11 Indique se as relações de sua empresa com os distribuidores se regem por contratos de distribuição exclusiva, e se há dificuldades em utilizar redes de distribuição existentes ou em estabelecer uma própria;

3.2.12 Descrever, se houver, os serviços pós-venda prestados em relação aos produtos objeto da operação. Avaliar e explicar seu grau de vinculação com as vendas; *(VI.4)

3.2.13 Indique se nos últimos 5 anos alguma empresa entrou no mercado para a fabricação dos produtos objeto da operação. Em caso afirmativo, indique o nome da(s) empresa(s), o(s) produto(s) ofertado(s), a participação alcançada nos respectivos mercados e o comportamento dos preços pós-entrada; *(VI.8)

3.2.14 Indique, para cada um dos produtos objeto da operação, se após um pequeno mas significativo e não transitório aumento nos preços dos produtos (ver Guia) objeto da operação, seria possível esperar a entrada de novos concorrentes, indicando quais seriam os potenciais entrantes em um prazo não superior a 2 anos; *(VI.9)

3.3 Informações sobre a efetividade da rivalidade:

3.3.1 Identifique as principais estratégias de concorrência utilizadas pelas empresas do setor (Escolha entre concorrência por preços; por diferenciação de produtos; por inovações de produto; por ampliação da capacidade instalada);

3.3.2 O setor em questão é caracterizado por condutas agressivas? Em caso afirmativo, dê exemplos de políticas de redução de preços; de descontos; de qualidade; de ampliação da capacidade instalada; de investimentos na marca; ou de introdução de novos produtos implementadas por seus rivais, nos últimos cinco anos.

3.3.3 Assinale os gastos em publicidade de sua empresa e dos seus principais rivais (estimado), nos últimos 3 anos;

3.3.4 Assinale a evolução de sua capacidade instalada, e de seus principais rivais, em cada uma de suas linhas de produto objeto da operação nos últimos 3 anos. Indique, da mesma maneira, a porcentagem utilizada dessa capacidade instalada e as projeções de uso para o futuro; *(V.2) e *(VI.2)

3.3.5 Indique a proporção de gastos em pesquisa e desenvolvimento em relação ao total de vendas de sua empresa;

3.3.6 Algum dos produtos objeto da operação já esteve sob regime de controle de preços por parte do Governo? Quando?;

3.3.7 Indique se sua empresa é membro de alguma associação de classe. Em caso afirmativo, mencionar o nome, telefone e endereço de correio eletrônico e/ou de página na internet da associação, bem como sua lista de associados. Explique, ainda, as funções exercidas por essa associação nos últimos 5 anos;

ETAPA 4 - EXAME DOS BENEFÍCIOS ECONÔMICOS DECORRENTES DA OPERAÇÃO

4.1 Nas questões abaixo, indique se a operação de concentração proporciona cada uma das eficiências assinaladas. Apresente uma estimativa quantitativa dos referidos benefícios. Explique de que forma (como) e a partir de que níveis de produção (quando) eles ocorrerão. Explique porque razão tais benefícios não podem ser obtidos de outra forma em um período não superior a 2 anos. **** (VII.1)**

4.1.1 Economias físicas de insumos derivadas do aumento do volume da produção dos produtos objeto da operação (economias de escala);

4.1.2 Economias físicas de insumos derivadas da produção conjunta de dois ou mais bens (economias de escopo);

4.1.3 Economias de custos de transação;

4.1.4 Introdução de tecnologia mais produtiva;

4.1.5 Externalidades positivas a serem apropriadas pelas empresas participantes do ato;

4.1.6 Externalidades negativas a serem eliminadas pelas empresas participantes do ato;

4.2 Indique se existe alguma diferença entre os preços vigentes e os preços competitivos no segmento provedor de insumos ou consumidor do produto produzido pelas empresas participantes da operação; explique como essa diferença poderia ser eliminada pela operação e porque esse benefício não poderia ser obtido de outra forma em um período não superior a 2 anos.

