

22.º SEMINÁRIO INTERNACIONAL DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

PAINEL 6 - Buying group: análise antitruste de compra coletiva |

Competitors' buying groups

Painel proposto por Carolina Saito

Moderadora: Carolina Saito | Grinberg e Cordovil Advogados

Stephen Weissman | Baker Botts L.L.P. (EUA)

Cleveland Prates Teixeira | Microanalysis

Sergio Varella Bruna | Lobo & De Rizzo Advogados

Mário Gordilho | Coordenador-Geral do Cade

Buying Group: Análise Antitruste de Compra Coletiva

MÁRIO GORDILHO

Coordenador-Geral de Análise Antitruste

Superintendência Geral

Dispositivos Legais sobre grupos de compra

- **Art. 90 Lei 12.529/11**

- IV – 2 (duas) ou mais empresas celebram contrato associativo, consórcio ou joint venture

- **Guia de Análise de Atos de Concentração Horizontal**

- A concentração no mercado de compra de insumos:

- Gera ou reforça a assimetria de tamanho em relação aos fornecedores?
- Dá condições para as partes aumentarem sua influência sobre as condições de mercado?

- Cuidado para preservar eventuais efeitos positivos aos consumidores (reduções nos custos dos insumos ⇨ reduções nos preços dos bens)

- **Poder de monopólio x Poder compensatório**

- Visa à apropriação de parte do excedente do fornecedor (pode distorcer mercados);
- Visa enfrentar um poder de mercado pré-existente (pode gerar benefícios aos consumidores);

- **Poder de monopólio pode:**
 - reduzir preço dos insumos abaixo do nível competitivo;
 - pressionar os fornecedores;
 - prejudicar a concorrência nos mercados upstream e downstream (efeitos líquidos negativos);
 - Prejudicar os consumidores
- **Havendo poder de compra, é necessário identificar:**
 - Se os compradores são capazes de exercer poder de monopólio e em que grau;
 - Se há outros compradores suficientes (desvio da oferta);
 - Avaliar se há incentivos para o exercício do poder de compra (e se estes são incrementados em razão do ato);
 - Análise de probabilidade de exercício de poder de mercado (com foco na compra) – entrada, importações, eficiências

Julgados recentes da SG envolvendo grupos de compra

- AC 08012.007477/2011-50 – Associação Brasileira de Reciclagem de Eletrodomésticos e Eletroeletrônicos (ABREE)
 - Partes: grandes fabricantes do setor (Electrolux, Panasonic, Philips, Springer, Whirlpool etc.);
 - Objetivo: constituição de associação visando cumprir a Política Nacional de Resíduos Sólidos (Lei nº 12.305/10);
 - Visa intermediar as contratações de terceiros para gestão dos produtos destinados a descarte (logística reversa), de forma mais eficiente, com reduções de custo (economias de escala);

Julgados recentes da SG envolvendo grupos de compra

– Análise concorrencial (voto Conselheiro Octaviani):

- Criar uma associação não seria uma infração per se;
- Preocupação com coordenação entre os associados;
- Análise profunda das regras da ABREE (regimento interno);
 - Funcionários da ABREE não podem atuar nas associadas (regras de quarentena);
 - Gerente Executivo independente (e com 1 ano de quarentena);
 - Funcionários da ABREE não podem trocar informações confidenciais com funcionários das associadas;
 - Proibidas trocas de informações comerciais, de mercado e concorrenciais entre associados e entre estes e a ABREE;
 - Política de portas abertas ao CADE;
 - Arquivamento de todas as informações relevantes da ABREE;
- **Conclusão:** a estrutura da associação neutraliza os incentivos à coordenação, novas empresas podem se associar livremente, sem exclusividade, gera benefícios aos associados e maior eficiência alocativa. Aprovação sem restrições.

Julgados recentes da SG envolvendo grupos de compra

- Outros três casos semelhantes:
 - Instituto Jogue Limpo (fabricantes e importadoras de óleo lubrificante);
 - Associação Brasileira para Gestão da Logística Reversa de Produtos de Iluminação (fabricantes de lâmpadas diversas);
 - Associação de Empresas de Eletroeletrônicos (ABINEE e SINAEEES);
- Análise criteriosa dos estatutos (mesmas características anteriores);
- Associação entre não concorrentes diretos (produtos heterogêneos);
- Market test com empresas do mercado de logística reversa de resíduos sólidos (atuam com diversos setores da economia);
- Baixa participação no mercado de compra desses serviços;
- Provável aumento de demanda por conta da nova Lei, gerando aumento da oferta no mercado de logística reversa.

Julgados recentes da SG envolvendo grupos de compra

- **Criação do Instituto ProHuma** – associados são fabricantes de defensivos agrícolas;
- Objetivo: desenvolver estudos sobre exposição do trabalhador rural e outros estudos relacionados ao uso de defensivos agrícolas;
- Análise criteriosa do Estatuto – ao fim, mesmas conclusões dos casos anteriores;
- **Contrato associativo entre empresas do setor sucraalcooleiro (Grupos Noble Agri, Tereos e Bunge)**
- Objetivo: negociação conjunta de insumos diversos (exceto cana de açúcar) (p.e., soda cáustica, fertilizantes, defensivos, combustíveis, serviços de TI, passagens aéreas etc.);
- Foi verificado o market share dos grupos nesses segmentos, bem como o peso desses insumos em seus custos totais e variáveis (todos abaixo de 20%)
- AC não foi conhecido (Res. 10/14, Art. 2º, § 1º, I (partes horizontalmente relacionadas no objeto do contrato com participação inferior a 20%))

Julgados recentes da SG envolvendo grupos de compra

- **AC COMGÁS/CEG (Ordinário)**
- Contrato associativo visando negociação conjunta para aquisição de medidores de gás, tubos de polietileno e tubos de aço;
- AC conhecido – utilizado o market share das partes no mercado downstream como proxy para seu poder de compra (cerca de 50%);
- Mercados relevantes: (i) tubos de aço em geral; (ii) tubos de PEAD em geral; (iii) medidores de gás do tipo diafragma;
- Market test demonstrou ser possível o desvio de oferta para outros concorrentes e outros mercados;
- Não havia dependência econômica dos fornecedores frente às partes;
- “waterbed effect” - improvável que os fornecedores tentassem repassar eventuais perdas de lucratividade para os concorrentes das partes;
- Poder de mercado dos fornecedores de medidores de gás;
- Possibilidade de importação de medidores de gás;
- Ausência de incentivos para prejudicar fornecedores (qualidade dos medidores)

Julgados recentes da SG envolvendo grupos de compra

- **Crêterios gerais de análise de grupos de compra (resumo)**.
- Defini o do objeto da opera o – busca ganhos de eficiência de forma legítima, por meio de negocia es conjuntas, ou busca meramente fixar preços de compra entre os participantes?
- Defini o dos efeitos da opera o
 - Ultrapassam 20% em um mercado de compra (safety zone)?
 - Contrato facilita a colusão nos mercados upstream e downstream?
 - Os participantes são concorrentes diretos?
 - O grupo pode conseguir melhores preços, maior eficiência, melhor qualidade?
 - Quão concentrados são os mercados upstream e downstream?
 -   possível a ocorrência de “waterbed effects”?
 - Os insumos que serão adquiridos são relevantes?
 - A associa o ao grupo   livre? Possibilidade de discrimina o?
 - Há alguma exclusividade?
 - **Sempre pela regra da razão!**

FIM

Obrigado!