



GUIA DE ANÁLISE ECONÔMICA DE ATOS DE CONCENTRAÇÃO VERTICAL

Elvino de Carvalho Mendonça
Conselheiro do CADE

18 Seminário Internacional Defesa da Concorrência

1. O termo INTEGRAÇÃO VERTICAL
2. Noção de concentração em INTEGRAÇÃO VERTICAL
3. Preocupações com a INTEGRAÇÃO VERTICAL
4. Princípios básicos da ANÁLISE VERTICAL
5. Estrutura do GUIA VERTICAL
6. Procedimentos para a ANÁLISE VERTICAL
 - 6.1. Definição de MERCADO RELEVANTE
 - 6.2. Determinação da PARCELA DE MERCADO
 - 6.3. Análise da POSSIBILIDADE de prejuízo nos mercados a MONTANTE e a JUSANTE
 - 6.4. Análise dos BENEFÍCIOS LÍQUIDOS da operação

O termo integração vertical

O GUIA considera três tipos de integração:

- (i) **Integração total** – toda a produção de um processo a MONTANTE é utilizada como insumo em outro processo que transforma este insumo (dito a JUSANTE);
- (ii) **Integração parcial** – parte da produção do processo a MONTANTE é utilizada como uma parte dos insumos no processo a JUSANTE;
- (iii) **Quase-integração vertical** - não há controle sobre as decisões de produção e distribuição de uma empresa sobre a outra, basta que haja alguma relação financeira entre empresas em estágios vizinhos de produção.

A noção de CONCENTRAÇÃO em INTEGRAÇÃO VERTICAL significa:

Relacionamento empresarial de duas ou mais empresas que se situam em diferentes níveis de uma mesma cadeia produtiva ou em mercados distintos por mecanismos contratuais de controle conjunto

Duas são as preocupações:

- (i) Fechamento de mercado de insumo - Evitar que empresas verticalmente integradas em decorrência da OPERAÇÃO NOTIFICADA possam ELEVAR o preço, ou NEGAR, ou DIFICULTAR o acesso a algum insumo às demais empresas;*
- (ii) Fechamento de mercado de consumidor – Evitar que a operação gere incentivos para que as empresas fusionadas passem a não requisitar insumos das demais empresas a montante da cadeia produtiva.*

Três princípios norteadores:

1. *Identificar se a **ESTRUTURA DE MERCADO** permite o exercício de poder de mercado em um ou mais níveis da cadeia de produção;*
2. *Avaliar os **INCENTIVOS** que a empresa fusionada teria para fechar o mercado aos seus rivais;*
3. *Examinar se a **ESTRATÉGIA DE FECHAMENTO DE MERCADO** reduz significativamente a competição no mercado a montante e/ou no mercado a jusante.*

PARTE I: INTRODUÇÃO

PARTE II: PRINCÍPIOS BÁSICOS DE ANÁLISE

*PARTE III: PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DE ATOS DE
CONCENTRAÇÃO VERTICAL*

Etapa I: definição do(s) Mercado(s) Relevante(s).

Etapa II: Determinação da Participação no Mercado.

*Etapa III: Análise da Possibilidade de Prejuízo à Concorrência a
Jusante e à Montante.*

*Etapa IV: Análise dos Benefícios Econômicos Decorrentes da
Operação*

PARTE IV: Análise do Exercício Coordenado de Poder de Mercado

Os procedimentos adotados neste Guia consistirão em quatro etapas:

***Etapa I:** Definição do(s) mercado(s) relevante(s);*

***Etapa II:** Determinação da participação no mercado;*

***Etapa III:** Análise da possibilidade de prejuízos à concorrência nos mercados a jusante e a montante;*

***Etapa IV:** Análise dos benefícios econômicos líquidos decorrentes da operação.*

Pertencem ao mesmo MERCADO RELEVANTE:

Os produtores que exercem pressões competitivas uns sobre os outros e são vistos como SUBSTITUTOS pelos compradores de seus produtos (sejam empresas comprando insumos ou consumidores finais).

Observações importantes:

- *Concentrações verticais envolvem empresas em diferentes etapas da cadeia produtiva;*
- *Como envolve COMPRA e VENDA de insumos, a definição de MR deve considerar o mercado definido pelos COMPRADORES dos produtos;*
- *As DIMENSÕES GEOGRÁFICAS ao longo da CADEIA PRODUTIVA não necessariamente COINCIDEM;*
- *Os MERCADOS RELEVANTES podem estar restritos a apenas determinados ESTÁGIOS da CADEIA PRODUTIVA.*

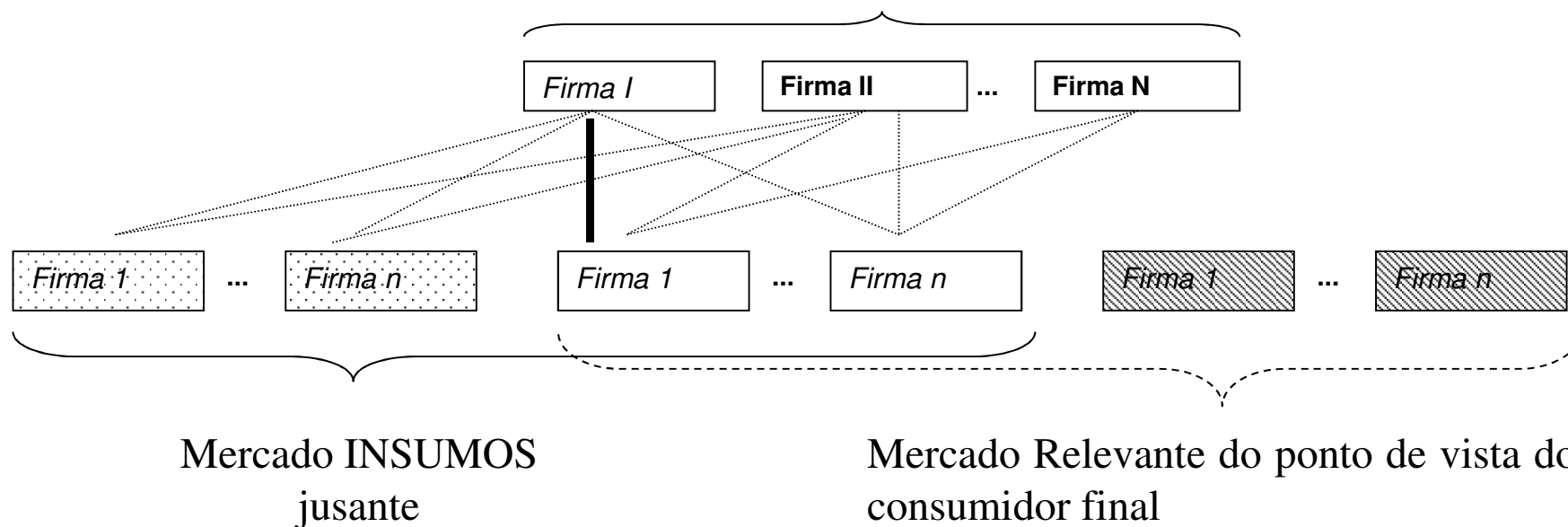
Definição de mercado relevante

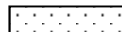
Três tipos de mercados a considera:

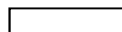
- ***Mercado de INSUMOS à MONTANTE*** – incorpora firmas produtoras do insumo produzido pela firma fusionada, bem como os produtores rivais de insumos substitutos;
- ***Mercado de INSUMOS à JUSANTE*** – incorpora as firmas que adquirem o mesmo insumo, mesmo que não concorram com a firma fusionada no mercado de produtos finais;
- ***Mercado de PRODUTOS à JUSANTE*** – incorpora todas as firmas produtoras de produtos substitutos àqueles da firma fusionada.

Definição de mercado relevante

Mercado INSUMOS montante



 Denotam as firmas que utilizam o mesmo insumo da empresa objeto da operação, mas que não são concorrentes.

 Denotam as firmas que utilizam o mesmo insumo da empresa objeto da operação e que são concorrentes.

 Denotam as firmas concorrentes da empresa objeto da operação, mas que não utilizam o mesmo insumo.

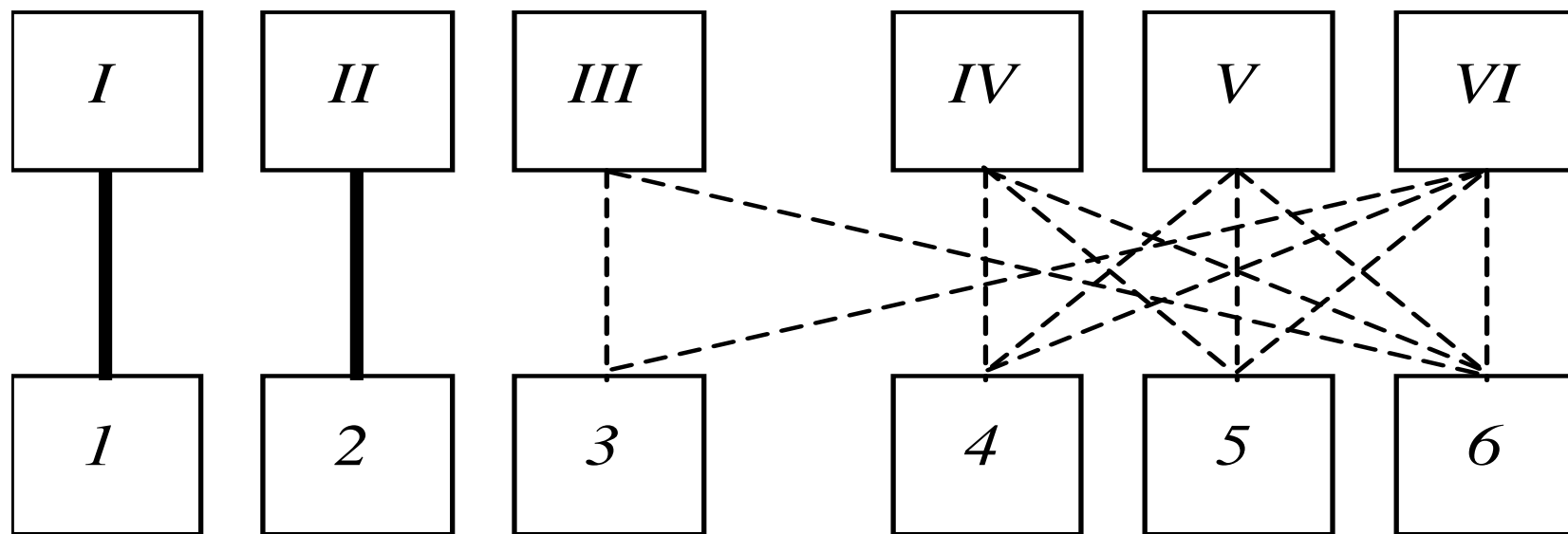
.....

————

Integrações verticais analisadas como sumárias:

- (i) Operações com baixas participações de mercado das empresas envolvidas em cada um dos mercados diretamente envolvidos na operação;

- (ii) Operações em que, antes da fusão, o fornecimento e compra do insumo se dava de forma CATIVA por parte das empresas envolvidas na operação.



----- relação entre firmas

———— relação intra firmas

Cômputo das PARTICIPAÇÕES DE MERCADO:

- (i) Se o insumo for homogêneo, sugere-se calcular as participações de mercado com base na CAPACIDADE INSTALADA e não nas vendas auferidas;
- (ii) Se o insumo for diferenciado, sugere-se calcular as participações de mercado com base nos VALORES DAS VENDAS.

Obs. critérios utilizados para o MERCADO DE INSUMOS A MONTANTE e MERCADO DE INSUMOS A JUSANTE.

Análise de prejuízo a concorrência a jusante e a montante

A análise de prejuízo a concorrência a JUSANTE e a MONTANTE deve levar em consideração dois aspectos:

- 1. verificação de probabilidade de exercício de PODER DE MERCADO EM RELAÇÃO AOS INSUMOS;*
- 2. avaliação das consequências do exercício de poder de mercado em relação aos insumos sobre os consumidores finais ou na ETAPA SEGUINTE DA CADEIA PRODUTIVA.*

Análise de prejuízo a concorrência a jusante e a montante

1. verificação de probabilidade de exercício de poder de mercado em relação aos insumos;

- (i) Capacidade ociosa (I);
- (ii) Custos para troca de fornecedor(I);
- (iii) Diferenciação de insumos (I);
- (iv) Presença de outras empresas verticalmente integradas (I)(C);
- (v) Relação entre o preço do insumo e o custo de produção (I) (C);
- (vi) Poder de barganha (I);
- (vii) Barreiras à entrada (I) (C):

Análise de prejuízo a concorrência a jusante e a montante

2. Avaliação das consequências do exercício de poder de mercado em relação aos insumos sobre os consumidores finais ou na ETAPA SEGUINTE DA CADEIA PRODUTIVA.

- (i) Transmissão de aumento de custos para preços;*

- (ii) Lucratividade da Empresa Fusionada no Mercado a Jusante;*

- (iii) Diferenciação de Produto.*

Tipos de eficiências associados a concentrações verticais:

- (i) Eliminação da Margem Dupla

- (ii) Coordenação no Desenvolvimento e Produção



Obrigado