



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

Parecer Técnico n.º 200 COINP/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 24 de julho de 2000.

Referência: Ofício MJ/SDE/GAB n.º 5004/98, de 22 de dezembro de 1998.

Assunto: Consulta SDE n.º 08012.010024/98-81.

Requerentes: Kodak Brasileira Comércio e Indústria Ltda. e Imation do Brasil Ltda.

Operação: Aquisição em nível mundial, pela Kodak, dos negócios relativos aos produtos de imagem para saúde, anteriormente pertencentes à Imation.

Recomendação: Aprovação sem restrição.

Versão: Pública.

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico sobre o ato de concentração entre as empresas KODAK BRASILEIRA COMÉRCIO E INDÚSTRIA LTDA E IMATION DO BRASIL LTDA..

1. DAS REQUERENTES

1.1. Kodak Brasileira Comércio e Indústria Ltda.

A Kodak Brasileira Comércio e Indústria Ltda. é uma empresa nacional, com sede no estado de São Paulo, controlada pelo grupo norte-americano Eastman Kodak Holdings B.V., atuante na produção e comercialização de produtos para imagem, tais como: câmaras fotográficas, filmes negativos para fotografia, papéis para impressão, fitas de vídeo, impressoras para gravação de imagens médicas e produtos químicos para revelação e fixação.

1.2. Imation do Brasil Ltda.

A Imation do Brasil Ltda. é uma empresa nacional, com sede no estado de São Paulo, subsidiária do grupo norte-americano Imation Corporation. No mercado nacional, não possui qualquer atividade produtiva, operando apenas como importadora e distribuidora dos produtos fabricados por empresas do mesmo grupo no mundo, em especial daquelas localizadas na Argentina, Itália, Estados Unidos e Alemanha.

Os produtos comercializados pela Imation do Brasil são sistemas, equipamentos, peças e serviços de assistência técnica para imagem médica, sistemas de informações, produtos químicos, peças e serviços de assistência técnica para artes gráficas e impressão em geral e produtos de informática.

2. DA OPERAÇÃO

No dia 01 de dezembro de 1998, a Kodak Brasileira Comércio e Indústria Ltda. adquiriu, da Imation do Brasil Ltda., os ativos relacionados aos negócios de produtos de imagem para saúde, pelo valor de R\$ 414,9 mil.

A operação é reflexo da transação realizada no exterior entre as controladoras das requerentes, a Eastman Kodak e a Imation Corporation, na qual a primeira adquiriu da segunda todos os ativos relacionados aos negócios de imagem para saúde no mundo. A transação já foi submetida à análise da Federal Trade Commission e da Comissão Européia, tendo sido aprovada por ambos os órgãos. No Brasil, foi apresentada aos órgãos de Defesa da Concorrência nacionais em função de os grupos controladores das requerentes terem faturamento acima de R\$ 400 milhões e do ato resultar em concentração superior a 20%.

Com a presente aquisição, a Kodak terá acesso à nova tecnologia de impressão a seco desenvolvida pela Imation, sem prejuízo da oferta de produtos para processamento químico tradicional. Já a Imation objetiva racionalizar as atividades do grupo.

3. DEFINIÇÃO DO MERCADO RELEVANTE

3.1. PRODUTO

A Kodak e a Imation atuam, simultaneamente, no mercado de produtos para imagem médica.

O negócio de Imagens Médicas envolve a produção de imagens de órgãos internos do corpo humano, por intermédio de meios não invasivos, para diagnose e análise clínica. Para isso são utilizados equipamentos, acessórios, filmes e químicos. O mercado ora analisado é composto pelos segmentos de químicos, filmes e equipamentos (incluindo acessórios).

Para que se tenha melhor entendimento do segmento de atuação das Requerentes apresenta-se a seguir breve descrição das etapas de geração de imagens médicas e estágios tecnológicos do setor de imagens médicas.

3.1.1 – DO PROCESSO DE GERAÇÃO DE IMAGENS MÉDICAS

O processo de geração de imagens médicas apresenta três etapas, quais sejam: (1) captação da imagem; (2) recepção da imagem e (3) processamento da imagem.

1ª ETAPA – Captação da Imagem

Na primeira etapa do processo (captação da imagem) o paciente é submetido a radiação (raios X, ondas magnéticas, ondas sonoras de alta frequência ou outras fontes de radiação) que atravessa o corpo possibilitando tornar visível as estruturas internas do organismo. Os equipamentos utilizados nessa etapa, responsáveis pela emissão de radiação, são os seguintes: equipamentos de Raio X, Mamógrafos, Arcos Cirúrgicos, equipamentos de Tomografia Computadorizada, Hemodinâmica, Ressonância Magnética,

Ecógrafo, aparelhos de ultra-som, equipamentos de Medicina Nuclear, entre outros. A KODAK e a IMATION não atuam nessa etapa do processo de geração de imagem.

2ª ETAPA – Recepção da Imagem

A segunda etapa do processo de geração de imagem (recepção da imagem) consiste em receber a imagem gerada por meio dos equipamentos de emissão de radiação e transmiti-la para meio visível (monitor de vídeo) ou gravá-la (filme, meio magnético etc). Os equipamentos e acessórios que compõem esta etapa são os seguintes: monitores de vídeo, câmara multi-formato, chassis, écrans, filmes, sistema laser úmido e sistema laser seco.

A **KODAK** e a **IMATION** atuam na 2ª etapa de geração de imagem ofertando: *chassis*, filmes, *écrans*, sistema *laser* úmido e sistema *laser* seco. As Requerentes não produzem ou comercializam monitores de vídeo e câmaras multi-formato.

3ª ETAPA – Processamento da Imagem

A terceira etapa de geração de imagem consiste em transformar o filme sensibilizado obtido por meio de tecnologia analógica ou digital em produto final (filme revelado¹). Os equipamentos e suprimentos que compõem essa etapa são os seguintes: químicos, processadoras, papéis comuns e especiais, impressoras a jato de tinta e sistema laser seco.

A KODAK e a IMATION atuam na 3ª etapa de geração de imagem (processamento da imagem) ofertando químicos, processadoras e sistema laser seco. As Requerentes não operam no setor de papéis especiais ou comuns.

3.1.2 – DOS ESTÁGIOS TECNOLÓGICOS DO SETOR DE IMAGENS MÉDICAS.

Apresenta-se a seguir o desenvolvimento tecnológico no setor e respectivo enquadramento de equipamentos e suprimentos utilizados em cada um dos seus estágios tecnológicos.

O mercado de imagens para a saúde, sobretudo no tocante a recepção e processamento da imagem, pode ser considerado em quatro estágios distintos de desenvolvimento tecnológico. O quadro I abaixo apresenta a segmentação desse setor por estágio tecnológico:

¹ A revelação é responsável pela produção do registro visível e duradouro da imagem latente. Esta pode ser manual ou automática e dispor de processamento úmido ou seco.

Quadro I –

Estágios Tecnológicos do Setor de Imagens para a Saúde

Estágios tecnológicos	1º Estágio	2º Estágio	3º Estágio	4º Estágio
Tecnologia de captura da imagens	Raio-X Convencional	Imagens Geradas Digitalmente		
Tecnologia de impressão/gravação	Impressão úmida		Impressão a seco	Armazenamento eletrônico de arquivos
Recepção da imagem	Chassis	Sistema laser úmido	Sistema laser seco Imagem térmica Carbono	
Processamento da imagem	Revelação manual Revelação automática		Impressora a jato de tinta	

1º ESTÁGIO TECNOLÓGICO – Sistema convencional de Raio X

O primeiro estágio tecnológico refere-se ao sistema convencional de Raio X ou radiografia convencional (captação) e gravação das imagens por método analógico (chassis, écran e filme). Até o início da década de 80, os equipamentos captadores de imagem utilizavam somente receptores com tecnologia analógica; os equipamentos mais avançados disponham de Câmaras multi-formato acopladas a eles.

A tecnologia de radiografia convencional exige dos hospitais e clínicas a aquisição de filmes, equipamento para processamento úmido da imagem e produtos químicos para execução do ciclo completo de geração de imagem.

2º ESTÁGIO TECNOLÓGICO – Radiologia Computadorizada

No decorrer dos anos 80, novos equipamentos de captura começaram a surgir nos hospitais e clínicas, tais como, aparelhos de ultra-som, Ressonância magnética e aparelhos Raio X mais sofisticados. A nova geração de equipamentos produzia imagens por meio de impulsos eletrônicos requerendo, então, aparelhos de recepção e processamento mais modernos. Tal sistema apresentou grande avanço no sentido de permitir a visualização das imagens no monitor de vídeo. Denominado radiologia computadorizada, este sistema representa o segundo estágio tecnológico da geração de imagens médicas.

No que se refere aos aparelhos de recepção e processamento que constituem o segundo estágio tecnológico, foi desenvolvido contemporaneamente à nova geração de equipamentos de captura o primeiro sistema de sensibilização de filmes a laser. Tal sistema de registro de imagem envolve a exposição do filme convencional ao laser, seguida de processamento do filme, mediante métodos tradicionais de revelação úmida, fixação e secagem. O método de processamento de imagem úmida (revelação) manteve-se nos dois primeiros estágios tecnológicos.

3º ESTÁGIO TECNOLÓGICO – Sistema laser seco

Uma mudança significativa com relação ao processamento de imagens ocorreu na década de 90, com o surgimento do sistema de impressão a seco. Tal sistema representou o terceiro estágio tecnológico e foi denominado processamento a seco. Como citado acima o processamento seco dispensa o uso de químicos, envolvendo, até o momento, três tipos de tecnologias de impressão, quais sejam: laser seco (IMATION), imagem térmica (AGFA/FUJI) e carbono (STERLING) (detalhes sobre cada um deles foram tratados anteriormente).

4º ESTÁGIO TECNOLÓGICO – Armazenamento eletrônico de imagens

Finalmente o quarto estágio tecnológico compõe-se de equipamentos de captação de imagem que dispensam a impressão em películas. Este estágio conta com sistemas digitais de captação e reprodução da imagem e gravação em meios eletrônicos. Tais sistemas atuam de forma integrada com computadores, semelhantes aos utilizados atualmente nos escritórios, ligados em rede. Estima-se que futuramente os exames não sejam mais impressos em filme, passando a ser digitalizados e armazenados em disco.

3.1.3 – DA SUBSTITUTIBILIDADE DOS PRODUTOS

Considerando o quadro II abaixo, que identifica os produtos envolvidos em cada etapa do processo de produção de imagens para a saúde, far-se-á uma análise da substitutibilidade entre esses produtos de acordo com cada estágio de desenvolvimento tecnológico descrito anteriormente.

Quadro II – Produtos distribuídos por estágios tecnológicos

Produtos	Estágio Tecnológico		
	1º	2º	3º
Químicos	Revelação de filmes convencionais	Revelação de filmes <i>laser</i> úmido	-----
Filmes para tecnologia úmida	Tecnologia convencional (Raio-X)	Tecnologia digital	-----
Filmes para tecnologia seca	-----	-----	Sistema <i>laser</i> seco
Equipamentos	Processador	Sistema <i>laser</i> úmido	Sistema <i>laser</i> seco

Químicos

Os químicos aplicados no processamento das imagens no 1º e 2º estágio tecnológico são absolutamente os mesmos produtos independente da maneira como a imagem foi gerada, se por métodos analógicos ou digitais. Portanto não há que se falar em substitutibilidade entre eles.

O segmento de químicos para processamento de imagens médicas possui elevada flexibilidade de oferta. A despeito das diferenças de preparo entre os produtos químicos utilizados no processo manual e automático estes constituem um só mercado. A substitutibilidade entre as linhas de produção dos diferentes tipos de químicos é

inteiramente viável e implica unicamente na lavagem com água e sabão dos equipamentos.

Filmes para processamento úmido

Os filmes utilizados no processamento úmido (filmes radiográfico, radiológico, radiológico especial e o filme *laser*) constituem um único mercado, o de filmes para processamento úmido. A substitutibilidade entre as linhas de produção dos diversos tipos de filme é completa e implica apenas em pequenas alterações no processo de fabricação dos filmes, tais como: espessura da camada de emulsão, tipo de revestimento, composição dos produtos químicos aplicados etc.

Filmes para processamento a seco ou filme digital seco

Os filmes digitais a seco são produtos especiais e, até o momento, apenas o fabricante do equipamento para processamento a seco detém a tecnologia de produção dos filmes para o mesmo.

Não há, portanto, um mercado específico para filmes digitais a seco, já que uma vez adquirido a Sistema *laser* seco, os consumidores não possuem alternativas no mercado para compra de filmes aplicáveis ao seu equipamento. Dessa forma, entende-se que tais filmes são produtos incorporados ao próprio Sistema *laser* seco.

Equipamentos

Os equipamentos de recepção e processamento de imagem se diferenciam em função da tecnologia aplicada. No caso da tecnologia convencional de imagens analógicas, o equipamento utilizado é o processador de filmes para revelação úmida. No caso de imagens geradas digitalmente, o filme *laser* úmido revelado automaticamente utilizará um processador acoplado ao equipamento denominado sistema *laser* úmido.

Com base no exposto anteriormente, o quadro III, a seguir, apresenta a relação de produtos de imagem médica ofertados pelas requerentes no mercado nacional.

Quadro III - Relação de produtos ofertados pelas requerentes.

PRODUTOS	KODAK	IMATION
Químicos	X	X
Filmes para processamento úmido	X	X
Processadores úmidos	X	X
Sistema Laser Úmido	X	X
Sistema Laser Seco		X

Fonte: as requerentes

Elaboração: SEAE

Sendo assim, observa-se concentração horizontal em químicos, filmes, processadores úmidos e sistema *laser* úmido, o que autoriza a definição de quatro produtos distintos na dimensão produto do mercado relevante, conforme ilustrado na tabela acima.

3.2. Dimensão Geográfica

Os filmes e produtos químicos apresentam ampla produção local e sua importação é dificultada pelo baixo valor agregado e pelos altos custos de internação do produto, o que restringe os mercados relevantes geográficos ao âmbito nacional.

O mercado de equipamentos² apresenta reduzida produção nacional e limita-se, apenas, à produção de processadoras pela Macrotec. Nenhuma das principais ofertantes (Kodak, Imation, Fuji e Agfa) produzem localmente. Assim, pode-se considerar que praticamente a totalidade dos equipamentos ofertados no mercado brasileiro de imagens médicas são importados. No entanto, os consumidores finais - clínicas, hospitais e laboratórios - não realizam importações diretas por não ser economicamente viável a compra, no exterior, de um número reduzido de máquinas, dado seu alto custo de transporte. A assistência técnica é outro fator que impede importações diretas. Os consumidores locais preferem adquirir equipamentos no mercado interno, visando reduzir custos de transação em caso de necessidade do serviço.

Por essa razão, as importações ficam a cargo das subsidiárias dos grandes ofertantes mundiais já estabelecidos no mercado. Assim, uma vez que os consumidores finais não realizam compras diretas no exterior, não existe possibilidade de contestação do mercado interno via importação, o que autoriza a definição do mercado relevante de equipamentos, do ponto de vista geográfico, como nacional.

Além disso, como será visto em detalhes no próximo item, observa-se que, dada a dimensão geográfica nacional para químicos, filmes e equipamentos úmidos, a oferta de produtos de imagens para a saúde no mercado brasileiro se apresenta segundo o quadro abaixo:

Quadro IV –
Relação de produtos ofertados pelas requerentes no mercado nacional³.

PRODUTOS	BRASIL	
	KODAK	IMATION
Químicos	X	X
Filmes para processamento úmido	X	X
Processadores úmidos	X	
Sistema Laser Úmido	X	X

Fonte: as requerentes

Elaboração: SEAE

Conclui-se portanto, que o mercado relevante do presente ato de concentração é formado pelos produtos químicos, filmes para processamento úmido e sistema laser úmido ofertados nacionalmente.

² Entenda-se aqui totalidade de equipamentos como processadores, sistema *laser* úmido e sistema *laser* seco.

³ Segundo as requerentes a Imation não atua no mercado nacional de processadores com tecnologia úmida.

4. Possibilidade do exercício do poder de mercado

4.1. Determinação da Parcela de Mercado das Requerentes

Os quadros a seguir, apresentam o histórico da estrutura da oferta nacional, com base no valor de vendas para os anos de 1995 à 1999, referente aos três mercados relevantes definidos na operação em tela:

VENDA DE QUÍMICOS - MERCADO BRASILEIRO										
	95		96		97		98		99	
	Volume (mil litros)	Particip. (%)								
Kodak	6.500	45%	7.300	45%	8.177	45%	8.238	41%	8.445	41%
Imation	144	1%	162	1%	726	4%	1.715	9%	-	0%
Concorrentes	7.800	54%	8.760	54%	9.269	51%	10.217	51%	12.035	59%
Total	14.444	100%	16.222	100%	18.172	100%	20.170	100%	20.480	100%
Evolução			12,3%		12,0%		11,0%		1,5%	

Fonte: KODAK.

Nota:

Devido a dinâmica inerente ao mercado de químicos (entrada e saída de diversos fabricantes locais) apresenta-se a oferta nacional de químicos da KODAK e o volume de vendas integrado de seus concorrentes nesse mercado.

VENDA DE FILMES PARA TECNOLOGIA ÚMIDA - MERCADO BRASILEIRO										
	95		96		97		98		99	
	Volume (km2)	Particip. (%)								
Kodak	4.933	79%	5.642	76%	6.540	67%	6.887	63%	8.161	67%
Fuji	442	7%	526	7%	1.093	11%	1.426	13%	1.982	16%
Agfa	317	5%	603	8%	991	10%	1.097	10%	1.609	13%
Konica	-	0%	-	0%	99	1%	330	3%	371	3%
Imation	573	9%	667	9%	1.049	11%	1.224	11%	-	0%
Total	6.265	100%	7.438	100%	9.772	100%	10.964	100%	12.123	100%
Evolução			18,7%		31,4%		12,2%		10,6%	

Fonte: Kodak

VENDAS DE SISTEMA LASER ÚMIDO - MERCADO BRASILEIRO										
	95		96		97		98		99	
	Volume (unidades)	Particip. (%)								
Kodak	7	78%	5	50%	21	88%	43	88%	4	50%
Imation	-	0%	1	10%	-	0%	2	4%	-	0%
Concorrentes	2	22%	4	40%	3	13%	4	8%	4	50%
Total	9	100%	10	100%	24	100%	49	100%	8	100%
Evolução			11,1%		140,0%		104,2%		-83,7%	

Fonte: KODAK.

Constata-se através da observação da evolução do *market share* para os produtos em questão, e em especial, para o ano de 1999 a ausência denexo causal entre a concentração proveniente da operação em análise e o controle de parcela de mercado substancialmente alta, conforme apresentado no quadro V abaixo:

Quadro V – Participação da Kodak antes e depois da operação

Produto	Concentração - Participação da Kodak	
	Antes da operação	Depois da operação
Químicos	41%	41%
Filmes para tecnologia úmida	67%	67%
Sistema Laser Úmido	50%	50%

No entanto, adotando-se uma análise mais conservadora e mais rigorosa em termos técnicos, far-se-á uma análise da evolução do *market share* para os três produtos em questão.

No caso dos químicos, o histórico baixo de participação de mercado (de 1 a 4%) permite concluir a inexistência de nexos causal entre concentração e poder de mercado, ainda mais quando considera-se o ano de 1999 onde a oferta de químicos por parte da Imation foi nula. Além disso, as requerentes informaram que as vendas de produtos químicos fabricados pela IMATION para o Brasil são pouco expressivas, tratando-se apenas de químicos especiais utilizados em um tipo específico de equipamento IMATION (existem no Brasil apenas 8 equipamentos que utilizam esses químicos).

Já no caso de filmes para tecnologia úmida, a evolução da participação de mercado da Kodak demonstra uma tendência de saída desse mercado. Em 1999, com a aquisição mundial dos negócios de saúde da Imation pela Kodak, esperar-se-ia um *market share* conjunto de 74% diferente do apresentado de 67%. A rivalidade existente no mercado explica o porquê da perda de participação da Kodak: as empresas Fuji e Agfa absorveram provavelmente mais de 50% do mercado da Imation (6% dos 11% da Imation). Além disso, a tabela abaixo apresenta os preços médios relativos entre Kodak e Imation para os filmes com tecnologia *laser* úmida nos últimos cinco anos. Os valores indicam que a Imation poderia não ser uma rival efetiva no que tange a precificação nesse mercado, tanto que a saída da Imation não gerou nenhum aumento acentuado na taxa de elevação nos preços dos produtos da Kodak. Isto é mais um indicativo da ausência de interesse da adquirente em exercer domínio nesse mercado. Ainda em relação à evolução dos preços relativos entre a Kodak e a Imation, cabe ressaltar que a razão se mantendo em torno da unidade ($P_{Kodak} / P_{Imation} \cong 1$) comprova, em princípio, a substitutibilidade entre os filmes para tecnologia úmida.

Preços médios relativos - KODAK / IMATION - Filmes Laser Úmido					
Mês/ano	US\$/m² (sem impostos)				
	1996	1997	1998	1999	2000
Jan	-	0,83	0,86	-	0,99
Fev	-	0,87	0,93	0,98	0,91
Mar	0,81	0,86	0,63	1,06	0,96
Abr	0,83	0,85	0,90	0,99	0,96
Mai	0,82	0,89	0,62	1,02	0,92
Jun	0,80	0,87	0,93	0,92	0,93
Jul	0,79	0,90	0,95	0,96	-
Ago	0,82	0,87	0,97	0,96	-
Set	0,84	0,89	0,92	0,94	-
Out	0,85	0,86	0,99	0,96	-
Nov	0,83	0,81	1,03	0,96	-
Dez	0,83	0,79	0,97	0,95	-

Fonte: Kodak.

Uma outra forma de se analisar a ausência denexo causal entre a operação e o exercício do poder de mercado por parte da Kodak no segmento de filmes para tecnologia úmida é a tabela apresentada a seguir. Nesta tabela encontram-se os preços absolutos dos filmes de tecnologia laser úmida ofertados pela Kodak no mercado brasileiro para os últimos cinco anos. A primeira observação a ser feita é a queda desses preços ao longo do tempo. No entanto, isto por si só não é suficiente para uma análise mais rigorosa do poder de mercado. Torna-se necessário uma análise conjunta com o *market share* desse mesmo período. O que se observa então, é que mesmo com a diminuição de preços da Kodak não houve um aumento da sua participação de mercado nesse setor, muito pelo contrário houve uma diminuição. O que se conclui, em princípio, é que as empresas Fuji e Agfa rivalizaram a Kodak, absorvendo mais que 55% do mercado da Imation.

Mês/ano	US\$/m ² (sem impostos)				
	1996	1997	1998	1999	2000
Jan	-	8,76	8,38	8,84	8,09
Fev	-	8,89	8,90	7,63	7,48
Mar	9,05	8,96	5,92	7,53	7,93
Abr	8,97	8,97	8,59	8,72	7,69
Mai	9,00	8,99	5,86	8,29	7,58
Jun	8,83	8,74	8,79	7,84	7,67
Jul	8,73	8,99	8,89	7,95	-
Ago	8,80	8,67	9,02	7,48	-
Set	8,96	8,87	8,56	7,34	-
Out	9,11	8,84	9,25	7,39	-
Nov	8,88	8,41	9,72	7,36	-
Dez	8,72	8,14	9,09	7,57	-

Fonte: Kodak.

O histórico apresentado para o sistema *laser* úmido indica que o *market share* não é uma boa medida para a análise do poder de mercado. Quantidades pequenas de produção (medida em unidades) causam variações percentuais intensas (por exemplo, de 95 para 96 houve uma variação na participação de mercado da Imation de 10% com apenas uma unidade produzida). Isto significa que a correlação linear entre participação percentual e poder de mercado só faz sentido quando existe um fluxo de oferta contínuo ao longo do tempo. No presente caso, a oferta de sistema laser úmido é discretizada e acionada por demandas pontuais.

Considerando o contexto acima apresentado, optou-se por analisar a média de participação da Imation em sistemas *laser* úmido. Dado que essa média é de 2,8% ao longo dos últimos cinco anos, entende-se que este acréscimo de mercado à participação da Kodak (em média 70,8%) não é suficiente para a identificação de umnexo causal entre *market share* e exercício do poder de mercado.

4.2. Cálculo do C4

De maneira análoga à análise da participação de mercado das empresas Kodak e Imation, e considerando que a variação de C4 para o ano de 1999 foi nula, dada a participação de 0% da Imation neste ano, poder-se-ia concluir pela não existência de nexo causal entre o C4 e o exercício do poder de mercado coordenado neste ano.

Uma análise da evolução do C4 para os anos anteriores seguiria a mesma linha de raciocínio apresentada no item anterior, o que permite inferir a não existência de nexo causal entre C4 e exercício de poder de mercado coordenado ao longo dos últimos cinco anos.

5. Recomendação

A operação em análise é passível de aprovação, dentro de um ponto de vista estritamente econômico, considerando que não foi constatado nexo causal entre a variação de concentração pré e pós-operação e o exercício de poder de mercado individual ou coordenadamente.

À consideração superior

FÁBIO DANTAS FASSINI
Técnico

ISABEL RAMOS DE SOUSA
Coordenadora da COINP

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT
Coordenadora Geral

De acordo.

PAULO GUILHERME CORRÊA
Secretário Adjunto

CLAUDIO MONTEIRO CONSIDERA
Secretário de Acompanhamento Econômico