

THIAGO JULIUS SILVEIRA GANTER

**A ATUAÇÃO DO CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA DA
CONCORRÊNCIA NO ATO DE CONCENTRAÇÃO DAS EMPRESAS DO SETOR
AÉREO AZUL E TRIP**

Monografia apresentada a Universidade Federal do Paraná, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, como requisito básico para o título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof.^a Dayane Rocha de Pauli.

CURITIBA

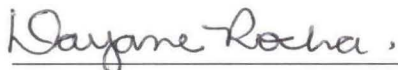
2013

TERMO DE APROVAÇÃO

THIAGO JULIUS SILVEIRA GANTER

A ATUAÇÃO DO CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA NO ATO DE CONCENTRAÇÃO DAS EMPRESAS DO SETOR AÉREO AZUL E TRIP

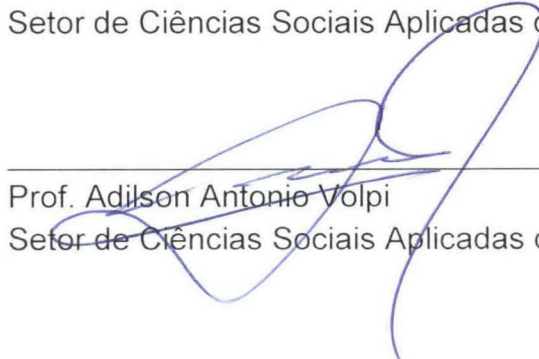
Monografia aprovada como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná pela seguinte banca examinadora:



Prof^a. Dayane Rocha de Pauli (orientadora)
Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal, UFPR.



Prof^a. Denise Maria Maia
Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal, UFPR.



Prof. Adilson Antonio Volpi

Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal, UFPR.

Curitiba, 13 de dezembro de 2013.

AGRADECIMENTOS

Por primeiro agradeço a Deus por sua obra e valorização das existências. Por lembrar-se de sua presença em momentos de dificuldade e confronto com a realidade.

À minha família, por sagrar minha existência. A minha mãe, pela sua paciência e dedicação especial que me deu força para prosseguir. A meu pai, por sua segurança a cada passo e momentos de reflexão.

A professora Dayane Rocha de Pauli, por inúmeras aulas, por sua dedicação e atenção a minha pessoa e a este trabalho.

Ao curso de Ciências Econômicas da UFPR, ao elenco todo do corpo docente, a Coordenação do Curso de Economia e a composição da Biblioteca do Setor de Ciências Sociais e Aplicadas. O meu pessoal e sincero agradecimento.

Aos amigos que fiz e refiz nesta longa caminhada, e que de algum motivo, entre sucessos e palavras, estão ao meu lado.

Por último, há todos pela paciência e confiança depositada a cada momento, meu verdadeiro obrigado.

“Há uns que nos falam e não ouvimos;
há uns que nos tocam e não sentimos;
há aqueles que nos ferem e
nem cicatrizes deixam, mas..
há aqueles que simplesmente
vivem e nos marcam por toda vida.”

Hannah Arendt

RESUMO

As companhias aéreas brasileiras vêm sofrendo uma intensa mudança no cenário econômico nacional nos últimos vinte anos. As companhias Azul e Trip entraram neste mercado na última década, e com a fusão a ser analisada neste trabalho, irão figurar como a terceira maior companhia do setor do mercado aéreo de passageiros, onde ambas em ano anterior ao processo de ato de concentração tiveram receitas maiores que quatrocentos milhões de reais. Sua fusão foi analisada e julgada pelos organismos legislativos e econômicos, em principal pelo CADE, Conselho de Administração de Defesa Econômica, entre os anos de 2012 e 2013. O Conselho por fim deliberou que o processo de fusão entre as duas empresas será autorizado e traz benefícios para consumidores e para o mercado aéreo nacional, com uma restrição que se entende como *codeshare* entre empresas rivais. Os modelos econômicos e o processo de ato de concentração são o objetivo de estudo deste trabalho.

Palavras-Chave: CADE. Azul. Trip. Fusão. Ato de Concentração.

ABSTRACT

The Brazilian air companies are suffering an intense change in the economic national scenario during the last twenty years. The companies Azul and Trip have begun in this market in the last decade and with the fusion to be analyzed in this paper, are going to figure at the third major company of the sector of air market of passengers, where the both at the year before of the process of concentration act, have had incomes bigger than four hundred millions of reais. There fusion was analyzed and judged by the organisms of law and economics, how the major is CADE, Counselor of Administration and Economical Defeat, between the years of 2012 and 2013. The counselor at the end deliberate that the process of fusion between the two companies will be authorized and come benefits for consumers and national air market, with one restriction that to be understand how codeshare between rival companies. The economic models and concentration act are the object of study of this work.

Keywords: CADE. Azul. Trip. Fusion. Concentration Act.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO 1 – EVOLUÇÃO DA CONCENTRAÇÃO DO PRODUTO LÍQUIDO NA GRÃ-BRETANHA DAS 50 MAIORES FIRMAS ENTRE OS ANOS DE 1935-1968.....	21
QUADRO 1 – MAPA ESTRATÉGICO DO CADE EM 2013.....	36

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – ATOS DE CONCENTRAÇÃO JULGADOS PELO CADE, ENTRE 2011 E 2013.....	37
TABELA 2 – MERCADOS DE ATUAÇÃO DAS REQUERENTES.....	40
TABELA 3 – TRECHOS COM SOBREPOSIÇÃO OPERADOS EM MAIO DE 2012 POR AZUL E TRIP – TRANSPORTE AÉREO REGULAR DE PASSAGEIROS.....	43
TABELA 4 – PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DOMÉSTICO – TRANSPORTE DE CARGAS.....	44
TABELA 5 – PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DE AZUL E TRIP, EM TERMOS DE PASSAGEIROS TRANSPORTADOS, EM 2012 (JANEIRO A JUNHO) – TRANSPORTE AÉREO REGULAR DE PASSAGEIROS.....	46
TABELA 6 – PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DE AZUL E TRIP, EM TERMOS DE FREQUÊNCIAS SEMANAIS DE VOOS, NOS TRECHOS COM SOBREPOSIÇÃO OPERADOS EM JUNHO DE 2012 – TRANSPORTE AÉREO REGULAR DE PASSAGEIROS.....	48
TABELA 7 – PRESENÇA DE CONCORRENTES NOS AEROPORTOS ENVOLVIDOS NA OPERAÇÃO.....	55
TABELA 8 – RESTRIÇÕES OPERACIONAIS NOS AEROPORTOS ENVOLVIDOS NA OPERAÇÃO.....	59
TABELA 9 – PARTICIPAÇÃO DE PASSAGEIROS LOCAIS E PASSAGEIROS EM ESCALA, POR ROTA, NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2012.....	62

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	10
2 COMO SÃO DEFINIDAS AS ESTRUTURAS DE MERCADO.....	12
2.1 CONCORRÊNCIA PERFEITA E CONCORRÊNCIA IMPERFEITA.....	13
2.2 ESTRUTURAS DE MERCADO EM CONCORRÊNCIA IMPERFEITA.....	14
2.3 TRADE-OFFS, INCENTIVOS, TROCAS, INFORMAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO.....	15
2.4 EQUILÍBRIO NO MERCADO OLIGOPOLISTA.....	16
2.4.1 Modelos de equilíbrio de Nash, Cournot e Stackelberg.....	17
3 FUSÕES E ATOS DE CONCENTRAÇÃO.....	19
3.1 ORIGENS DO PROCESSO DE CONCENTRAÇÃO.....	20
3.2 TEORIA DAS BARREIRAS À ENTRADA.....	22
3.3 O MODELO DE ESTRUTURA-CONDUTA-DESEMPENHO.....	23
3.4 O PRINCÍPIO DOS TRUSTES.....	25
3.5 CARTÉIS E CONLUÍO.....	26
3.6 LIMITAÇÃO DE PODER DE MERCADO: A LEI ANTITRUSTE.....	27
4 CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTAIS DAS FUSÕES DE EMPRESAS DO SETOR AÉREO E O CASO DA AZUL TRIP S.A.....	30
4.1 O CASO DAS EMPRESAS AÉREAS AZUL E TRIP.....	32
4.2 O PROCESSO REGULAMENTAR DE FUSÕES E AQUISIÇÕES.....	33
4.3 CADE, A AGÊNCIA REGULADORA DOS ATOS DE CONCENTRAÇÃO.....	35
4.4 FATORES RELEVANTES À DECISÃO DO CADE SOBRE A FUSÃO AZUL E TRIP.....	37
4.4.1 Operação, aspectos gerais da operação e mercado.....	38
4.4.2 Infraestrutura, rotas e ofertas.....	41
4.4.3 Análise da concentração com sobreposição horizontal.....	44
4.4.4 <i>Codeshare</i> entre TAM e Trip.....	49
4.4.5 Condições de entrada.....	51
4.5 RIVALIDADE.....	61
4.6 PARECER FINAL DO CADE – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES.....	64
5. CONCLUSÃO.....	66
REFERENCIAS.....	68

1. INTRODUÇÃO

O transporte aéreo no Brasil tem crescido muito nos últimos anos, fatores que impulsionam este crescimento são basicamente o aumento do produto interno bruto (PIB), o poder de compra dos brasileiros e uma queda do valor das tarifas médias de passagens aéreas. Outro fato importante é o crescimento do transporte aéreo de cargas, preferido para o transporte de produtos de alto valor agregado, que é viabilizado, inclusive, pelo crescimento do comércio.

Dada a importância do setor para a infraestrutura logística, a perspectiva é de crescimento para os próximos anos, dado que várias iniciativas vêm sendo tomadas pelo setor público e pelo setor privado com o objetivo de expandir a capacidade e modernizar a infraestrutura aeroportuária brasileira.

O presente trabalho tem o objetivo principal de analisar a atuação do conselho administrativo de defesa econômica (Cade) no ato de concentração das empresas do setor aéreo: Azul e Trip. Esta operação representa a associação entre a terceira (Azul) e a quarta (Trip) maiores empresas, hoje, de aviação civil atuantes no mercado doméstico brasileiro.

Com histórias parecidas, a Azul e a Trip estão no mercado de aviação brasileira há alguns anos e já figuram com *market-shares* próximos à liderança, e pretendem alcançá-la com esta fusão, dando vida a nova companhia denominada Azul Trip S.A.

Esta associação das duas companhias tem que seguir um protocolo processual, dentro das normas da administração econômica brasileira, que teve início em 2012 e conclusão em 2013. Portanto, a operação de ato de concentração das empresas Azul e Trip, como é denominado pelo Cade, deve ser analisado pelo mesmo, segundo a Lei 12.529/2011, que trata da defesa da concorrência. Para tanto, este trabalho tem como tópicos principais cinco capítulos. A fim de elaborar um trabalho acadêmico que contemple o desenvolvimento do embasamento teórico, o próximo capítulo traz as estruturas de mercado e as teorias e modelos que as cerceiam, chegando à parte de oligopólios, modelo do presente ato de concentração e modelos destes derivados.

O capítulo três traz uma breve análise das fusões e atos de concentração e quais são os ensinamentos econômicos sobre este tema. Seguindo pelas origens

dos processos de concentração, barreiras à entrada, modelo de conduta desempenho, também serão tratados os trustes, cartéis, conluio e a Lei antitruste no Brasil.

O quarto capítulo, e o mais importante para esta análise, contemplará a exposição do parecer do Cade sobre o ato de concentração entre as duas empresas. Aqui serão mostradas quais as principais análises econômicas que o conselho definiu como foco para a investigação da fusão entre Trip e Azul.

Por fim, no quinto capítulo, será elaborada uma conclusão. Serão apresentadas as considerações finais, sintetizadas as abordagens anteriores e apresentadas algumas sugestões perante a análise do Cade ao ato de concentração das duas companhias.

2. COMO SÃO DEFINIDAS AS ESTRUTURAS DE MERCADO

Antes de apresentar as diferentes estruturas de mercado primeiro é necessário saber o que é uma economia de mercado e quais características pode ter, segundo Taylor (2007):

De forma geral, a economia de mercado e a economia de comando são duas opções de abordagem para responder a essas perguntas. Em uma economia de mercado, a maior parte das decisões sobre o que, como e para quem produzir é tomada por consumidores, empresas, governo e outras organizações que interagem nos mercados. Em uma economia de comando, ou de planejamento central, grande parte das decisões sobre o que, como e para quem produzir é tomada pelas autoridades que controlam o governo, que comandam e regulam o que as pessoas fazem por meio de um plano central. (TAYLOR, 2007, p. 41).

Para que isto seja explicado pelos economistas, segundo Taylor (2007), é necessário que seja elaborado uma teoria ou modelo econômico. A teoria exemplifica uma explicação mais geral, e os modelos explicam fatos mais específicos. Segundo o autor:

Os modelos econômicos são sempre abstrações ou simplificações do mundo real. Eles simplificam fenômenos muito complicados, como o comportamento das pessoas, das empresas e do governo, quase do mesmo modo que o desenho ou a planta de um edifício utilizado por arquitetos é uma abstração, ou simplificação, do edifício real. Alguns modelos podem ser muito detalhados; outros apenas abstrações gerais. Não se esqueça de que o modelo e o fenômeno explicado pelo modelo são diferentes. (TAYLOR, 2007, p. 41).

Sendo assim, pode-se dizer que os mercados segundo Pindyck e Rubinfeld (2006), são o centro da atividade econômica, são o *modos operandi* das economias de mercado. Em alguns casos existem poucas empresas que concorrem entre si, em outros casos existem grande números de empresas em concorrência.

Em conjunto, compradores e vendedores interagem, originando os mercados. Um mercado é, pois, *um grupo de compradores e vendedores que, por meio de suas reais ou potenciais interações, determinam o preço de um produto ou de um conjunto de produtos*. No mercado de PC,s, por exemplo, os compradores são empresas ou usuários; os vendedores são a Compaq, a IBM, a Dell, a Gateway e várias outras empresas. Observe que um mercado representa mais do que um setor. *Um setor é um conjunto de empresas que vendem o mesmo produto ou produtos correlatos*. Com efeito, o setor corresponde ao lado da oferta do mercado. (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p. 7).

Assim, pode-se ter uma breve noção do que economicamente é um mercado e como ele se estrutura. No próximo tópico será abordado alguns modelos de estruturas de mercado, como se determinam as concorrências dos *players* e consumidores inseridos nesta estrutura, denominam-se a princípio concorrência perfeita e imperfeita, até se chegar a estrutura de mercado que o setor aéreo de passageiros está inserido, o oligopólio.

2.1 CONCORRÊNCIA PERFEITA E CONCORRÊNCIA IMPERFEITA

Para que se possa entender a estrutura de mercado que o setor aéreo de passageiros e cargas, em que a empresa Azul Trip S.A. está inserida, será necessário que fique claro o modelo de concorrência em que este setor opera. São duas as concorrências em que podem ser inseridas as estruturas de mercado, são elas: concorrência perfeita e concorrência imperfeita.

De acordo com Vasconcelos e Oliveira (2006), o modelo de concorrência perfeita tem algumas singularidades específicas. O preço de mercado não pode ser afetado pelos compradores nem pelos vendedores, ele é um fator exógeno ao modelo, ambos sendo tomadores de preço. Nesta situação hipotética o mercado tem muitos compradores e vendedores, e tomarão decisões de produção a partir do preço. O produto é homogêneo, ou seja, igual para todos, assim o preço mais baixo prevalecerá na escolha do consumidor. As informações de mercado são perfeitas, tanto as de preço para as firmas, como as de custo, resultando assim no lucro máximo. Vale ressaltar que são inexistentes as barreiras à entrada, o único fator para a firma começar a produzir, é o custo de produção.

O fato de que a concorrência perfeita é um modelo teórico não aplicado à realidade da grande maioria dos mercados, explica a necessidade da existência da atuação governamental, existência de mercados imperfeitos, como apontam os autores “as economias diferem de maneira significativa do que se esperaria com base no modelo básico de concorrência perfeita. Tais diferenças podem fazer com que os mercados funcionem de modo ineficiente, e podem ser uma justificativa para o envolvimento do governo na economia” (STIGLITZ; WALSH, 2006, p.185). O modelo de concorrência imperfeita tem certas características segundo estes autores, são elas: as firmas são formadoras do preço no mercado, isto se dá devido à relação

que existe entre receita marginal e preço, para obter lucros maiores a receita marginal tendera a ser igual o custo marginal. Preços mais baixos resultarão em maiores lucros. Se por exemplo, a firma se inserir em um mercado oligopolista, uma alteração de preço tem que ser analisada frente às firmas concorrentes e verificar suas respostas. No caso da Azul Trip S.A., alterações no preço de passagens afetarão os preços nas empresas concorrentes Tam e Gol.

Quando a competição é imperfeita, no entanto, a receita marginal é menor que o preço. Por conseguinte, o nível de produto da firma maximizadora de lucro estará num ponto em que o custo marginal é menor que o preço. O preço de mercado será alto demais, porque será superior ao custo de produção da última unidade vendida. Em condições de competição perfeita, os produtores teriam um incentivo para aumentar a produção enquanto o preço fosse superior ao custo marginal. Comparando ao resultado eficiente da competição perfeita, a competição imperfeita dá um resultado de mercado que significa produção pequena a um preço alto demais (STIGLITZ; WALSH, 2006, p. 191).

O tópico a seguir abordará algumas estruturas de mercado que se localizam em mercados de concorrência imperfeita, dada sua importância para a caracterização do setor de serviço de transporte aéreo, foco deste trabalho.

2.2 ESTRUTURAS DE MERCADO EM CONCORRÊNCIA IMPERFEITA

As estruturas de mercado são parte fundamental da microeconomia, onde são discutidas as organizações dos mercados. Na microeconomia, entre as situações de concorrência perfeita e de monopólio, existem diversas estruturas de mercado. Destacam-se, de acordo com Pindyck e Rubinfeld (2006), duas delas que, na teoria, explicam uma grande parcela da conjuntura econômica em concorrência imperfeita. A primeira seria a competição monopolística onde existem muitas empresas e a entrada de novas empresas não é limitada. Neste modelo, cada empresa vende uma marca específica que difere das outras marcas existentes. A segunda seria o oligopólio estrutura em que pequenos números de empresas competem entre si, e existe uma barreira à entrada de novas empresas pelos altos custos de investimentos. Pode-se ressaltar que, nesse caso, as mercadorias podem ser semelhantes ou não, e a interatividade das empresas pode definir sua margem de lucratividade. No caso do oligopólio, é interessante notar a possibilidade de

existência de conluio e cartel. O conluio ocorre quando há um acordo implícito entre organizações de modo a definir a quantidade de vendas ou preço dos produtos. Já o cartel é o caso em que as empresas fazem coalizões explícitas, ou seja, elas fazem acordos de preços ou de quantidade a ser produzida, maximizando assim seu lucro conjunto. Esta prática, mesmo sendo proibida em diversos países quando se refere a interações entre empresas, surge em contextos de acordos entre países, como é o caso da OPEP (Organização dos Países Exportadores de Petróleo).

O mercado de passagens aéreas é localizado dentro de um mercado oligopolizado, uma vez que o alto custo de produção, insumos a preços elevados e dominância de mercado fazem com que as barreiras à entrada sejam dificilmente transpostas. As empresas dominantes do mercado brasileiro são: Tam, Gol e Azul.

2.3 TRADE-OFFS, INCENTIVOS, TROCAS, INFORMAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO

Conforme se entende a estrutura de mercado e o estilo de concorrência que as empresas do setor aéreo de passageiros e cargas se inserem, aparecem certas singularidades na teoria econômica e, por conseguinte, na realidade. Segundo Stiglitz e Walsh (2006, p.8-13) alguns conceitos são necessários para que se faça uma análise condizente com a realidade na área econômica: *trade offs*¹, incentivos, trocas, informação e distribuição.

Os *trade-offs* basicamente envolvem escolhas, ou seja, o consumidor irá fazer uma escolha, ter uma coisa ou uma opção, em vez de outra(s). No caso de um consumidor, ao fazer uma escolha de viajar de avião, ele certamente estará abrindo mão de alguma coisa para fazer a viagem, podendo ser o custo de passagem de outra forma de transporte ou mesmo diversas outras atividades que ele poderia realizar com o dinheiro.

Assim, os incentivos se tornam fundamentais nas escolhas, uma vez que o tomador de decisão alocará seus recursos em virtude de benefícios. Se o preço de um determinado insumo diminui, o comprador irá optar por este insumo, uma vez

¹ **Trade-offs*: a quantidade de um bem que é necessário sacrificar para obter mais do outro bem. (STIGLITZ; WALSH, 2006, p. 8)

que o mesmo tenha substitutos diretos com preços mais altos e que a qualidade de ambas as alternativas sejam parecidas.

Já no caso das trocas, a situação se torna inexorável, uma vez que ao vender um produto, serviço ou bem, estará se trocando por capital (dinheiro, e este capital será alocado em outra coisa futuramente, podendo ser associado a aumento de bem-estar). No caso da empresa Azul, ao comprar uma passagem para Pernambuco, por exemplo, o consumidor estará trocando uma parte de sua renda por um aumento de bem-estar.

De acordo com Stiglitz e Walsh (2006), as informações são fator determinante na economia atual, pelo fato que qualquer tomada de decisão empresarial levará em conta as informações existentes no mercado. Pindyck e Rubinfeld (2006) citam um exemplo em caso de equilíbrio geral, onde o preço e as quantidades em mercados são afetados simultaneamente pelo *feedback* da informação:

Suponhamos que o governo dos Estados Unidos passasse a cobrar um imposto sobre todas as importações de petróleo do país. Tal política imediatamente ocasionaria um deslocamento da curva de oferta do petróleo para a esquerda (tornando mais caro o petróleo importado) e elevaria o preço dele. (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p. 379).

Ao analisar a distribuição, pode-se notar que os mercados determinam como os bens e serviços serão distribuídos na sociedade em virtude de níveis de renda das pessoas. As famílias com mais renda neste caso, terão uma melhor qualidade de vida. Assim como governos possuidores de maiores fontes de renda, terão maior possibilidade de distribuir a sua riqueza.

2.4 EQUILÍBRIO NO MERCADO OLIGOPOLISTA

Em mercados como o do setor aéreo, torna-se necessário que exista um equilíbrio, uma vez que são apenas três empresas dominantes de mercado, e existe uma dificuldade imensa em sair e entrar neste setor. Pindyck e Rubinfeld (2006, p.378-384) indicam que em mercados em equilíbrio, no longo prazo, as empresas fazem o melhor que podem e não tem razão para modificar seus níveis de produção, também não existem incentivos para entrar ou sair.

Neste ponto, se torna importante ressaltar que as decisões tomadas pela empresa referente a preços e quantidade, são em parte determinadas por informações estratégicas referentes aos seus concorrentes. A eficiência da empresa é maximizada, vende o que produz e maximiza seus lucros. Assim também ocorre com seus concorrentes. Pode-se notar que nos aeroportos a oferta é fixa por um dado momento e os concorrentes são os mesmos no longo prazo.

Com isso, o tópico seguinte abordará os modelos mais conhecidos de equilíbrio em contexto de oligopólio.

2.4.1 Modelos de equilíbrio de Nash, Cournot e Stackelberg

Nessa área da economia pode-se notar que existem alguns modelos de equilíbrio que a partir de elementos supridos da realidade que explicam em parte os efeitos reais nos mercados. São os modelos de Nash, Cournot e Stackelberg. O primeiro, equilíbrio de Nash, segundo Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 379-382) refere-se ao que as empresas fazem, ou seja, em função de seus concorrentes, as empresas farão o melhor que podem supondo que as empresas concorrentes também fazem o melhor possível. São estratégias que cada empresa emprega em relação as suas concorrentes, buscando auferir maiores lucros. O Equilíbrio de Nash resulta de um resultado de um jogo (teoria dos jogos e estratégia competitiva²), onde um dos competidores deve ter uma estratégia dominante, que significa que: a empresa estará fazendo o melhor que pode, em função do que seu concorrente estará fazendo.

O Modelo de Cournot segundo Stiglitz e Walsh (2006), refere-se ao caso que cada firma, em um modelo duopolista, pode supor que a quantidade ofertada por seu rival é fixa, então o rival terá que baixar seu preço, uma vez que a outra empresa aumenta a quantidade de produto ofertada em cada mercado. Assim o ganho que a última obtém será menor que o esperado. Ainda segundo Eaton e Eaton (1999) existem duas condições para que o equilíbrio seja caracterizado como modelo de Cournot: primeiro cada firma escolhe uma quantidade a ser produzida em

² "Jogo é uma situação em que os jogadores (participantes) tomam decisões estratégicas, ou seja, decisões que levam em consideração as atitudes e respostas dos outros." (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p.407)

vez de um determinado preço para a mercadoria; segundo, ao escolher seu nível de produção cada firma tem a produção de seu rival como dado. A estratégia deste modelo são as quantidades a serem produzidas.

Já o modelo de Stackelberg, analisa a vantagem de ser o primeiro a tomar decisão, como os autores Pindyck e Rubinfeld (2006) citam. Nesse modelo, uma das empresas tem uma vantagem determinante e, assim, ela poderá determinar o nível de produção antes que a outra o faça. A firma tem que analisar se será conveniente ser o primeiro e quais quantidades produzidas das firmas inseridas no mercado. Neste modelo, diferentemente do modelo de Cournot, a demanda das empresas não será fixo, então as empresas tem oportunidades de reagir. Em um modelo de duopólio, a empresa 1 já decidiu sua produção, sendo assim, a empresa 2 produzirá uma quantidade capaz de maximizar seus lucros, chamando esta curva de produção de curva de reação. Mesmo assim, a empresa que anuncia sua produção em primeiro será por lógica a firma que terá maior produção e por consequência maior lucro, um fato consumado. Mas se a empresa 1 produzir um número alto demais, a empresa 2 diminuirá seu preço, não sendo mais vantajoso a empresa 1 produzir a esta quantidade. Assim, se ocorrer o equilíbrio de Stackelberg, a empresa 1 será a primeira do mercado, posicionando a empresa dois em segundo pela sua quantidade de produção, haverá assim mercado para as duas firmas.

Os três modelos apresentados são análises do comportamento dos mercados de concorrência inseridos no modelo oligopolista, mas vale ressaltar aqui que, em relação às empresas dominantes do setor aéreo do mercado brasileiro (Tam, Gol e Azul), o modelo que mais se assemelha com a realidade é o modelo de Cournot, visto que neste modelo as empresas são razoavelmente semelhantes entre si, onde nenhuma possui grande vantagem operacional ou posição de ampla liderança.

3 FUSÕES E ATOS DE CONCENTRAÇÃO

Na história da economia moderna, pode-se notar que existiram várias formas de tornar a lucratividade mais alta em relação à um patamar anterior, ou mesmo à uma média de mercado, local ou região. Segundo Labini (1984, p.29) com o desenvolvimento da economia industrial, as concorrências que antes dominavam o mercado, passaram a quase não existir em determinados mercados e ainda a comunicação e a revolução dos meios de transportes foram influenciadoras das concentrações fabris em algumas áreas. Dessa forma, facilitaram-se as concentrações de algumas fábricas em pontos de baixo custo, onde poderiam maximizar seus custos vendendo a um preço menor, tornando-se líder em alguns mercados e dificultando a entrada e crescimento de outras.

O que é observado em alguns países industrializados é que a maioria dos mercados industriais é quase monopolístico, ou seja, existindo assim poucas empresas dominantes de mercados (Labini, 1984). Observam-se duopólios e oligopólios em mercados de alto impacto, como petróleo e gás. Hermann Levy³ (1936, citado por Labini, 1984) coloca uma importante contribuição, de que o estado em alguns países torna os mercados em mercados protecionistas, existindo políticas que protejam e favoreçam a concentração em alguns mercados. Muitas opiniões cercam o assunto pelo fato de que muitos interesses além da economia podem definir as leis de mercado vigentes para cada setor.

Em trabalho realizado no início do processo de concentrações no Brasil, os advogados, Branco e Barreto (1964), desenvolveram um importante trabalho sobre a parte legislativa, a chamada *lei antitruste* brasileira, coloca-se neste texto que os processos de concentração, na metade do século passado assumiram uma face neoliberal, onde os preços deveriam ser estabelecidos pela livre concorrência do mercado, onde o estado não deveria interferir podendo assim o livre mercado estabelecer um mecanismo favorável de preços. Neste ponto os cartéis e trustes já são visíveis na estrutura econômica mundial, formando grupos internacionais em diferentes áreas. Os autores em seu trabalho trazem documentos da época que mostram aonde as políticas econômicas se baseavam para serem desenvolvidas:

A evolução do quadro político e social conduz, no entanto, ao fortalecimento do Poder Público. A economia clássica aprofundou-se

³ LEVI, H. The New Industrial System. Routledge, London, 1936, p. 270-271.

em contradições e antagonismos. Os interesses se organizam em grupos, provocando conflitos intoleráveis com o sistema democrático. O estado foi convocado a disciplinar e conter os excessos de atividade privada, sujeitando-a aos princípios do bem comum e da justiça social. A administração moderna assume sentido dinâmico, mediante a regulamentação, o controle ou o monopólio do comércio da indústria, do transporte, do ensino e, até mesmo, da pesquisa científica. A tônica dos regimes políticos se desloca da abstenção para a intervenção. Intervir para preservar – eis o lema democrático atual⁴. (TÁCITO, C. 1959, citado por BRANCO; BARRETO, 1964).

Nota-se também que este cenário que abarcava o Brasil na época podia ser sentido em outros países, principalmente na Europa. Entende-se, em um primeiro momento, que o capital privado ao organizar-se como primeiro na linha de tecnologias industriais, principalmente nos Estados Unidos e na Inglaterra, se tornaria muito fácil dominar mercados emergentes como América do Sul e Leste Europeu.

3.1 ORIGENS DO PROCESSO DE CONCENTRAÇÃO

Os processos de concentração são há tempos estudados na microeconomia, e existem diferentes formas de concentração. Em resumo, pode-se dizer que é uma forma de ganhos de lucratividade em grandes escalas e depende de fatores exógenos ao setor em que a firma está inserida. Aaronovitch *et al* (1979, p. 99) coloca que as maiores empresas que dominam setores em alguns mercados, são empresas que operam crescentemente em escala internacional, reestruturam o meio onde agem, atendendo a necessidade dela própria. Seria o caso das empresas do setor aéreo brasileiro: Azul, Tam e Gol. Vale aqui ressaltar um trecho do texto deste autor:

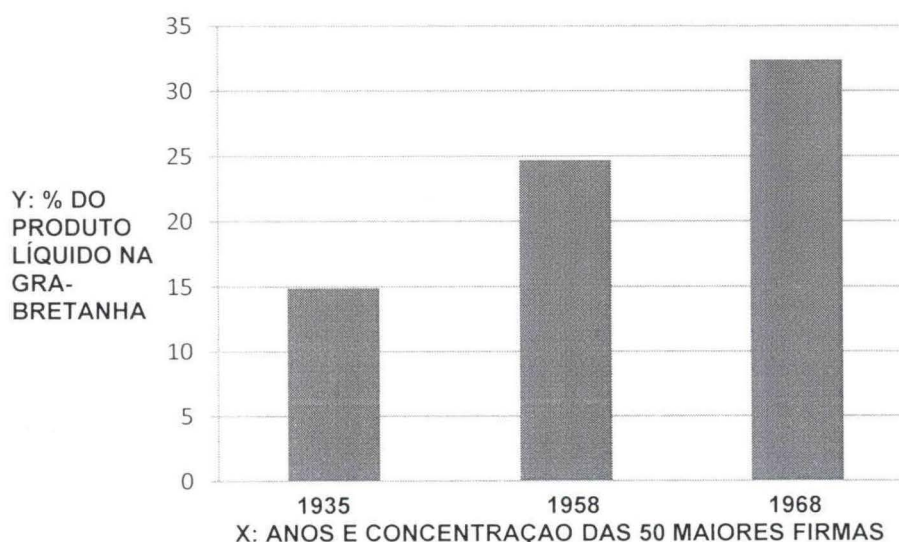
Quase sem exceção alguma, empresas gigantes dominam os setores chave, industrial e financeiro, de todas as economias capitalistas avançadas. Cada vez mais, são empresas de multiprodutos e que operam em escala internacional. Sem cessar, promovem a reestruturação do meio onde operam a fim de atender a necessidade próprias, só delas. Esses fenômenos, por seu lado, colocam questões sérias sobre o poder econômico, social e político exercido por elas sobre a sociedade do bem-estar de seus cidadãos (AARONOVITCH, S. *et al*, 1979, p. 99).

⁴ TÁCITO, C. Abuso do Poder Administrativo no Brasil. Departamento de Imprensa Nacional, 1959, p. 9 e 10.

No trabalho de Labini (1984), pode-se observar que os processos de concentração iniciaram com mais voracidade no final do século XIX, e se estendeu pelo século XX e tornou a prática dominante empresarial mais utilizada por grandes firmas no século XXI. Mas alguns fatores foram determinantes nessa evolução empresarial, como os meios de transporte (trens e barcos movidos a vapor). Este é um fator determinante pois passa a existir uma nova alocação da firma no espaço, os mercados são expandidos, a oferta aumenta naturalmente, e a demanda se concentra em alguns ofertantes. O conceito de satélites são usados para explicar a reposição de monopólios locais por monopólios regionais, e mais adiante por monopólios nacionais.

Sendo assim, Labini (1984) dividiu o conceito de concentração em três tipos: “a concentração das unidades de produção (que pode ser chamada de – concentração técnica), a das empresas (concentração econômica) e a das empresas produtoras de bens diferenciados ou grupos de empresas ligadas entre si, principalmente por participação acionária (concentração financeira)”, como é o caso das empresas Azul e Trip. O autor Aaronovicht *et al* (1979, p. 100) ainda traz dados para que seja observado o aumento da concentração das 50 maiores firmas na Grã-Bretanha, estimativas de níveis agregados, que segue no gráfico a seguir:

GRAFICO 1 - EVOLUÇÃO DA CONCENTRAÇÃO DO PRODUTO LÍQUIDO NA GRABRETANHA DAS 50 MAIORES FIRMAS ENTRE OS ANOS DE 1935-1968



FONTE: AARONOVITCH *et al* (1979, p. 100).

O que se verifica é que nos vinte e três anos da amostragem do autor, houve um aumento de 117,45% do nível de concentração das 50 maiores firmas, no produto interno líquido da Grã-Bretanha. Aaronovicht (1979, p 100) coloca também que o crescimento do nível de emprego seguiu o mesmo caminho, sendo benéfico para o país. A seguir a teoria das barreiras à entrada.

3.2 TEORIA DAS BARREIRAS À ENTRADA

O autor Mario Possas (1987, p. 89-115) em ensaio sobre as estruturas de mercado oligopolistas coloca que as barreiras à entrada, com a evolução das teorias oligopolistas, vão sendo deslocadas para o centro das análises de estrutura de mercado e das formações de preços. A discussão neste ponto refere-se às duas últimas variáveis como fatores determinantes da teoria.

Um autor que coloca as barreiras à entrada como fatores determinantes é Bain, J.⁵ (1956, citado por Possas, 1987). Sua teoria tem base no *preço limite* como um impedor de entrada de concorrentes. Assim, torna-se uma situação em que o preço tem um fator determinante para manter barreiras no mercado oligopolista, uma vez que tem-se um limite superior para o preço e para o lucro, assim barrando novas empresas à entrada neste mercado. No curto prazo, a maximização de lucros tem níveis diferentes, tem que ser superior ao que cobre os custos unitários (e também aos custos de oportunidade), tornando-se um nível normal de lucro e preço competitivo para as firmas incluídas neste mercado.

Ao analisarmos as empresas do setor aéreo, podemos notar que elas têm níveis de preços parecidos no mercado, na baixa temporada os preços estão nivelados com pequenas oscilações, assim como ocorre em períodos de alta procura. Este seria o curto prazo citado Possas (1987), no longo prazo são necessárias que sejam observadas as linhas de preços e lucratividades, mas até este ponto, o que nota-se que a alternância de empresas entrantes e as que saem do mercado são baixas se observarmos o caso brasileiro.

⁵ BAIN, J. (1959), *Industrial Organization*, 2ª ed., Wiley, N. York, 1968.

A análise desta teoria traz alguns parâmetros gerais, o primeiro deles pode ser dividido em dois aspectos segundo Possas, M. (1987, p. 91):

1. A maximização de lucros no curto prazo passa a ser rejeitada, e adota-se a minimização de custos no longo-prazo, então toda a análise de formação de preço se desloca também, assim como funções de custo e demanda;
2. Esta análise tem em sua racionalidade a análise da concorrência externa ou potencial, assim como os cálculos de risco e incerteza e as reações da concorrência interna e externa supondo as decisões da firma que primeiro fez a decisão, assim como na teoria do modelo de Stackelberg, Cournot ou Nash.

O segundo é que se torna necessário que exista um equilíbrio não prioritariamente da firma, mas do mercado ou da indústria. Um terceiro parâmetro é que esta análise se distancia dos princípios da teoria analítica convencional, pelo fato de que as funções neste modelo devem adequar-se a realidade. Um exemplo que pode ser citado das análises de Bain (1959, citado por Possas, 1987), é que uma possível conceituação da demanda em longo prazo e a curva de demanda da firma em oligopólio, é questionável. Mesmo assim, as estimativas de um crescimento da elasticidade da demanda são necessárias às decisões da firma:

- a) A elasticidade-preço da demanda é certamente maior no longo prazo, devido a sua margem de substituição tanto tecnológica como em hábitos dos consumidores, ou seja, a demanda tende a ser mais sensível a preços correntes, o que interfere na política de preço das empresas;
- b) A elasticidade da demanda varia segundo padrões cíclicos, o crescimento do mercado o estabelece e a segmentação de produtos também seguem estes ciclos.

Enfim, um trecho do livro de Possas, M. (1987, p.92) pode elucidar bem a ligação destas barreiras à empresa aérea Azul: simplesmente define como indústria "um grupo de firmas empenhadas na produção de mercadorias semelhantes quanto aos métodos de produção", e como mercado "um grupo de mercadorias que são substitutas próximas umas das outras".

3.3 O MODELO DE ESTRUTURA-CONDUTA-DESEMPENHO

Uma forma de testar os efeitos das barreiras à entrada é o modelo de estrutura-conduta-desempenho. Em casos de mercados oligopolizados, tende a

medir o desempenho das firmas – podemos colocar que o modelo tende a ser aplicado onde existem três fatores principais: concentração, barreiras à entrada e lucratividade. Possas (1987, p. 116-140) afirma que se costuma dar maior ênfase à concentração, e assim, analisar seus determinantes. Elementos de análise mais próximos à concentração, além das barreiras a entrada e o das economias de escala, reais ou somente aplicadas em um modelo. Pode variar conforme os custos, obtendo-se vantagem na formação de preços, em insumos, trabalho e capital.

Segundo Possas (1987, p. 117) existem três maneiras de se aplicar este modelo. O primeiro deles é o da *análise estatística*, este tem por finalidade fazer cortes transversais em informações de custos (geralmente em níveis de plantas), e tem por finalidade a mensuração de lucratividade e tamanho. O segundo é o modelo de *técnica do sobrevivente*, onde uma firma que sobrevive por um longo tempo em um *habitat* que exista concorrência, ou que tem nível de crescimento acima da média e apresenta vantagens de custo sobre as demais firmas, se aproximando da escala de nível ótimo. Em terceiro tem-se o *método de engenharia da produção*, que versa sobre informações especializadas de engenharia, instalação e operação de plantas industriais. Pode-se dizer que as informações obtidas neste método são amplamente superiores, se limitam em um ponto denominado de exclusão de variáveis. Vale ressaltar aqui, que nas economias de escala, os custos operacionais decrescem neste tipo de modelo econômico, variáveis como trabalho (função da especialização crescente) indivisibilidade e de pessoal de manutenção.

Nas economias de escala tende-se a obter o valor do *tamanho do ótimo mínimo*, ou seja, o volume de produção mínimo a partir do qual os custos de produção se tornam próximos de uma constante. Este conceito serve para explicar até aonde as economias de escala explicam alguns graus de concentração existentes em algumas indústrias. A escala mínima é exemplificada como percentagem mínima do mercado em questão. Bain (1954, citado por Possas, 1987) utilizou esse exemplo para fazer uma abordagem em empresas norte-americanas e observou que a elevada concentração técnica (nível de plantas) em algumas empresas não pode ser atribuída as economias de escala. Estudos mais recentes, segundo Possas (1987), reforçam esta conclusão, ao dizer que na maioria das vezes as economias de escala não acarretam uma elevação substancial de custos para quem opera muito além do tamanho mínimo de eficiência. O autor coloca que:

Os aspectos obrigam a que o poder de controle do mercado e os ganhos oligopolísticos sejam encarados não só como condição, mas, coerentemente com a posição teórica defendida por Schumpeter, como desfecho e motivação básica do processo de inovação. A concordância com essa postura teórica e o reconhecimento da insuficiência do referido modelo não implicam certamente desqualificar o trabalho empírico realizado, em especial as pesquisas de cunho histórico, mas sim a possibilidade de um redirecionamento fecundo da interpretação do material já pesquisado e da orientação das pesquisas a desenvolver. (POSSAS, M., 1987, p. 139-140).

Sendo assim, o próximo tema a ser trabalhado será os trustes, como eles se formam e como é o funcionamento de sua atividade na economia atual, em que há cada vez mais mercados em concentração.

3.4 O PRINCÍPIO DOS TRUSTES

As formas de concentração de capital de empresas, como mencionados anteriormente, tem uma história, e por meio desta foram sendo formulados teorias e métodos jurídicos que dessem disciplina ao organismo econômico. Branco e Barreto (1963, p. 26-36) mencionam que os trustes são um tipo de concentração industrial, que surge nos Estados Unidos por volta de 1880, onde se constituíram os trustes de petróleo, açúcar e álcool. O início foi simples, muitas empresas tinham o interesse de explorar o mercado do petróleo norte-americano. Assim, em 1882, surge à ideia de agrupar as empresas sob forma sólida, sobre seus interesses e princípios. Sendo assim, o objetivo para ser alcançado foi utilizado à forma jurídica de *trustee*, palavra que significa administração de um bem por outra pessoa, termo utilizado até hoje em organizações financeiras.

Partindo deste pressuposto, Branco e Barreto (1963) definem que os trustes funcionavam da seguinte maneira: os interessados em determinado mercado, enviavam suas ações a um comitê de administração e em troca recebiam certificados de truste, que lhes davam direitos de receberem dividendos advindos dos lucros proporcionais à sua participação. Os autores colocam uma interessante fala do autor Lewinsohn (1945)⁶:

Os sinais característicos do truste e de seus sinônimos são: a extensão do grupo econômico, a ligação financeira ou administrativa

⁶ LEWINSOHN, R. O Estado e os Cartéis. Revista do Serviço Público, junho de 1945, p. 36-40.

entre suas diferentes partes, sua tendência à expansão. É a união de empresas industriais ou comerciais que visam obter, pela formação de mais importantes unidades financeiras ou administrativas, lucros mais altos e uma posição mais poderosa na vida econômica. (LEWINSOHN, R.1945, citado em Branco e Barreto, 1963, p.28)

Apesar de ser uma definição de mais de cinquenta anos, podemos atribuí-la às fusões que ocorrem nos dias de hoje, como no caso da empresa Azul e Trip. O princípio é relativamente o mesmo, mas hoje existem um número maior de fatores relacionados e determinantes ao caso.

3.5 CARTÉIS E CONLUIO

Dentro dos mercados oligopolistas, as firmas foram desenvolvendo várias maneiras de auferir lucros maiores, uma delas é a formação de cartéis, muitas vezes proibidos pelas legislações econômicas, mas algumas vezes utilizados. Segundo Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 397-401), como já salientado anteriormente, neste método os produtores concordam explicitamente em agir em conjunto nas determinações de preços e produção, mas nem todos os integrantes do mercado fazem parte do cartel, assim formam-se grupos. Sendo assim, se uma quantidade suficiente de firmas neste mercado aderirem ao cartel, sendo a demanda do mercado inelástica, o grupo poderá elevar seus preços acima dos níveis competitivos.

As leis neste caso variam de acordo com os países, e também em setores, aqui nos basta saber que as leis algumas vezes não são respeitadas, fazendo com que esta prática seja verificada em alguns mercados. Normalmente os cartéis são utilizados em insumos básicos e de baixo nível de substituição como minérios e combustíveis fósseis.

Existem algumas condições para que a funcionalidade do cartel seja positiva, segundo Pindyck e Rubinfeld (2006), a primeira é que as organizações sejam estáveis e seus membros sejam capazes de efetivarem acordos de preços e níveis de produção, cumprindo os acordos. A segunda condição é que exista espaço para o poder de monopólio, assim ele poderá elevar preços sem que haja distorções na demanda. Ou seja, a estrutura deste mercado tem que favorecer a formação do cartel.

Segundo Stiglitz e Walsh (2006, p. 209-211), um grupo de empresas que formalmente opera em conluio, forma um cartel. Nas economias modernas, em setores onde existe baixa elasticidade da oferta, e demanda inelástica, essas práticas são comuns, um dos casos que os autores citam é o da Organização dos Países Exportadores de Petróleo, OPEP, que agem em conluio para restringir a produção de petróleo e aumentar preços, assim aumentando os lucros dos países membros. Segundo autores pode ser bem definido assim:

O simples fato de o conluio ser ilegal ajuda a inibi-lo. A um preço bem alto – bem acima do custo marginal de produção – vale a pena para uma firma individual enganar os demais e expandir a produção escondido. Os membros do cartel não podem reunir-se para discutir a fixação de preços ou restringir a produção. Em geral eles têm de confiar no *conluio tácito* – cada um restringe o produto supondo que os demais o fazem também. Eles não podem assinar o contrato com valor legal simplesmente porque o conluio para fixar preços é ilegal. Por isso tem de confiar na auto regulação, que pode ser difícil e cara. STIGLITZ; WALSH (2006, p. 210).

O próximo tópico será enfatizado a Lei Antitruste, existentes em diferentes economias mundiais, e tratada de diferentes formas por diferentes países como um mecanismo de limitação de poder de mercado.

3.6 LIMITAÇÃO DE PODER DE MERCADO: A LEI ANTITRUSTE

Pelo fato das fusões e aquisições se tornarem cada vez mais recorrente, os governos começaram a se preocupar com a regulação deste sistema. Stiglitz e Walsh (2006, p. 227-228) comentam que nos Estados Unidos, por exemplo, os monopólios naturais são regulados pelo governo, ou seja, as tarifas mantêm os preços no nível de custo médio, assim existirá um retorno normal. Isso fez surgir em alguns setores, segundo os autores, um problema referente aos subsídios cruzados:

Para aumentar seus lucros, as firmas reagem aumentando o capital tanto quanto possível, o que pode levar a excesso de investimento. Além disso, a estrutura de preços pode ser fixada para que certos grupos, muitas vezes as empresas, tenham de pagar um preço muito mais alto para que seja possível subsidiar outros grupos (STIGLITZ; WALSH, 2006, p. 228)

Em diferentes tipos de estrutura de mercado, temos intervenções estatais diferentes, mas ocorrem em casos onde o incentivo à concorrência não funciona, o governo força legalmente a existência de uma estrutura que seja competitiva através

da política antitruste, segundo Stiglitz e Walsh (2006). Nessa questão temos opiniões contra as políticas antitrustes, onde empresas são contra a sua implementação na economia, uma vez que restringe a lucratividade.

Os autores Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 316) salientam que o poder de mercado, prejudica potenciais consumidores que poderiam ter adquirido certos produtos a preços competitivos. Este poder de mercado pode também ser fator gerador de diversas convergências segundo eles: reduz a produção, gera perdas, possui significativo poder de monopólio, surgem problemas de interesses e ética.

No Brasil, segundo Oliveira, G. (2006, citado por Pindyck e Rubinfeld), as primeiras normas antitruste surgem em 1930, e o principal órgão, o Conselho Administrativo de Defesa da Econômica (Cade), nasceu em 1962. Outros órgãos e instituições são responsáveis pela regulação anti-concentração econômica como: Sunab – Superintendência de Abastecimento e Preços (1962) e CIP – Conselho Interministerial de Preços (1968). Mas com a estabilização da inflação, dada pelo Plano Real em 1994, e pela abertura de mercado, iniciada nesta década com mais agressividade, é que realmente o país se torna uma verdadeira economia de mercado, segundo Oliveira (2006).

Mas ainda nos anos setenta é que as discussões sobre concentração de mercado, fusões e aquisições e leis antitrustes ganham ênfase na literatura econômica segundo Pécora, J. *et al* (1972, p. 14-15):

A dimensão ótima, dizia eu, é um problema que está ligado, essencialmente, ao problema das economias de escala. O que se pretende através do processo de produção, pela poupança de insumos na formação de seus produtos. Ela pode fazê-lo pela melhor utilização de equipamentos. É o caso, por exemplo, de uma empresa que tenha parte do seu parque industrial com um ponto de estrangulamento e que pode fundir-se com uma empresa que tenha parte dos equipamentos que faltam à primeira. Essa fusão poderá gerar uma empresa de muito maior eficiência, sem que seja necessário o investimento de qualquer capital adicional, uma vez que simplesmente tomamos dois fatores, isoladamente, que estão intrinsecamente limitados na sua capacidade de produção e, pela simples união dos dois, conseguimos multiplicar a sua capacidade de produzir a lucros baixos. Isso também é um fator importante, uma empresa, sozinha só pode crescer se fizer novos investimentos, ou, então, admitindo novos sócios ou recorrendo ao mercado financeiro. Com a fusão das empresas, essa fusão vai permitir que ela consiga ganhos através de uma produtividade muito maior. Ela poderá objetivar não só o acoplamento de equipamentos, mas, até o acoplamento de pessoal, quer dizer junção de empresas, cujos patrimônios de formação profissional podem contemplar-se (PÉCORA, J. *et al*, 1972, p. 14-15).

Assim, no que tange ao Brasil, o Cade, a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça (SDE) e a Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (SEAE) são os órgãos normativos máximos relativos as decisões referentes a grandes mercados e empresas controladoras dos mercados. E todas as empresas estão sujeitas a Lei nº 8.884.

4. CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTAIS DAS FUSÕES DE EMPRESAS DO SETOR AÉREO E O CASO DA AZUL TRIP S.A.

As empresas aéreas, Azul e Trip, se fusionaram em 2012, e o processo de fusão e aquisição foi aprovado em 2013. Já nesse ano as empresas adotaram o nome de Azul Trip S.A., mantendo em sua linha de aeronaves a identidade visual da empresa Azul, detentora e majoritária das ações da nova firma. O autor Rasmussen (1991, p. 61-82), ao analisar tanto a parte histórica como a parte teórica do assunto em diferentes setores econômicos, somado ao trabalho de Souza (2010, p. 154-161) onde o autor se concentra em casos específicos sobre o modelo de comportamento de demanda de determinada firma no setor aéreo, deixa claro que a formação de alianças tem se tornado uma das práticas mais eficazes em ambientes fortemente competitivos.

Porém, em mercados onde se verifica um maior grau do fator tecnologia, como no setor aéreo, a sobrevivência empresarial é amplamente diferente de mercados onde o fator tecnológico se encontra em menor grau de alocação. Visto que os principais insumos e máquinas (aviões), por exemplo, tem elevados custos, surgindo assim fortes barreiras à entrada e saída de firmas. Para que seja entendido o efeito que leva duas empresas a se fundirem, primeiramente é necessário, segundo Rasmussen (1991), que se entenda como análises técnicas de consolidação e fusão empresarial são posicionadas, a estratégia das firmas também deve ser observada.

Pode se dizer que, a decisão de *joint ventures*, consolidações e fusões, são tomadas no patamar da alta gestão empresarial. A análise do macroambiente, e aqui Rasmussen, V. (1991, p. 35) cita Phillip Kotler, deverá ser essencial para que se entenda o mercado onde será feita a transformação empresarial. Então, assim que seja definido o comportamento da conjuntura econômica, social e política de um país ou área específica, podem ser definidas três alternativas estratégicas de implantação de políticas empresariais. São elas: *Grau de Integração – negativo, neutro ou positivo*.

Ao analisar um mercado específico que uma firma atua, como, por exemplo, no caso onde em 2009 a Comissão Europeia autorizou a empresa do setor aéreo alemão, Lufthansa, a tomar o controle da britânica British Midland (BMI), e que pouco tempo mais tarde foi constatado que essa fusão não foi saudável para o

holding (Grupo Lufthansa), por baixos resultados de lucratividade da firma e por instrumentos mercadológicos. A própria *holding* em nota esclareceu que o mecanismo de defesa de sobrevivência não foi utilizado funcionalmente no curto prazo. O mesmo pode ser aplicado em outros casos, por exemplo, em mercados concorrenciais no setor aéreo brasileiro e suas implicações para o consumidor.

Para o caso brasileiro, pode ser verificado Bron e Gayle (2009), citado por Souza, 2010)⁷, onde os autores exemplificam mais especificamente o potencial de ganho de eficiência através da fusão entre companhias aéreas:

Os autores salientam que a fusão pode apresentar aspectos positivos que superam os efeitos negativos, tais como aumentos de preços. Se duas empresas que pretendam fundir podem mostrar os benefícios da concentração – como a eficiência de custos e aumento da qualidade dos serviços prestados (SOUZA, 2010 p. 153).

Segundo Sousa (2010, p. 153), no que compreende a citação acima, o autor elucida que podem ser vários os resultados de uma fusão, principalmente para a concorrência. Observando que uma concentração de mercado pode acarretar um aumento de preços e aumento de barreiras à entrada, mas também pode criar eficiências de custos que podem gerar diminuição dos preços.

Em ambos os casos a serem estudados, podemos citar Kim e Kim, em seu livro “*Global Corporate Finance*” (2006), onde no primeiro capítulo os autores discutem casos onde o fator de *risco de investimento* pode ser decisivo entre negociações empresariais, onde o risco altera o valor de ganho do investimento e ainda vão além ao que dizem respeito aos aspectos macroambientais:

Fatores de produção, como terra, capital e tecnologia, são irregularmente distribuídos entre as nações. Mesmo com algumas vantagens comparativas, o volume de negócios internacionais pode ser limitado pelos fatores de produção que podem ser facilmente transferidos entre os países. No mundo real existem condições imperfeitas de mercado, onde as fontes existentes para a produção de bens de consumo são imóveis em alguns casos. (KIM, 2006, p. 15, *tradução própria*).

Nesse caso podemos observar que existem variáveis exógenas que podem afetar o mercado aéreo, e que em diferentes países existem diferentes variáveis que podem alterar o cursor de eficiência entre empresas e consumidores. Mesmo existindo diferenças nítidas, pode-se verificar que em ambos, o mercado do setor aéreo brasileiro possui semelhança nítida entre os produtos a serem ofertados e os

⁷ Brown, D. Gayle, P.G. Analyzing the Effects of a Merger between Airline Codeshare Partners. Kansas State Research Fórum. 2009.

clientes que os consomem. Esse modelo de mercado pode ser enquadrado em modelos já citados anteriormente como modelo de equilíbrio de Nash, Cournot e Stackelberg.

Um simples exemplo pode ser descrito aqui: uma viagem de avião do Rio de Janeiro para Curitiba, não é o mesmo produto que a mesma viagem ao se alterarem os destinos, nesse caso de Curitiba para o Rio de Janeiro. Uma vez que os valores podem não ser os mesmos, existem níveis de *renda per capita* diferentes entre as duas cidades mencionadas, e os motivos da viagem podem não ser os mesmos. Kim (2006), no que se refere à teoria da concorrência imperfeita, onde a inovação é uma das principais fontes de alavanca de crescimento da economia, mostra que simples diferenças dos fatores alternam a oferta e demanda em diferentes setores econômicos, neste caso o setor específico do mercado aéreo.

4.1 O CASO DAS EMPRESAS AÉREAS AZUL E TRIP

No ano de 2012, mais precisamente no mês de fevereiro deste mesmo ano surgiu a possibilidade de a empresa do setor aéreo Trip S.A. ser vendida à Azul Linhas Aéreas. Problemas de lucratividade e caixa da empresa colocaram a dúvida se seria necessário mesmo que ocorresse a fusão. Mesmo com algumas tentativas de recuperação, a empresa Trip teria que ser mesmo vendida, ocorrendo uma das maiores fusões da história da aviação nacional, entre a *holding* Azul e a fusionada Trip, formando assim a "Azul Trip Sociedade Anônima".

O processo de fusão das empresas Azul e Trip foi então levado aos órgãos reguladores federais antes de efetivamente ser concretizado, e foi aprovado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) no dia 06 de março de 2013, que em termos jurídicos é a última barreira para que processos desta magnitude sejam efetivados.

O processo que teve início após a negociação entre as duas empresas envolvidas no âmbito acionário, seguiu seu rumo nos órgãos legisladores no dia 18 de junho de 2012. A nova empresa se tornou a terceira maior do mercado aéreo brasileiro, com cerca de 15% de *market-share*. Assim as empresas concorrentes Tam e Gol ficaram com posse de 41% e 39% do mercado (ANAC, 2012).

O mercado aéreo brasileiro há tempos é oligopolizado, décadas atrás tínhamos apenas duas empresas, a Vasp e a Varig, e enquanto o mercado estava sendo corroído pelos altos custos e concorrência do mercado externo a Tam foi inaugurada e trouxe assim uma nova fase ao mercado aéreo brasileiro. O Cade passa, assim, a ser um órgão de regulações legislativas e obrigatoriedades de lei que permeiam casos de fusões e aquisições de empresas controladoras de mercado.

A finalidade em analisar a parte reguladora do processo de fusão e aquisição, e os temas que a cercam, são importantes de ser analisados para que seja esclarecido o ato de concentração, suas somas monetárias, seus benefícios para as firmas envolvidas e também para os consumidores. Segundo a descrição do próprio Cade, o que pretende ser verificado é: a legislação, benefícios econômicos, situações de ações da nova firma após aquisição, e situação para a concorrência e consumidores.

4.2 O PROCESSO REGULAMENTAR DE FUSÕES E AQUISIÇÕES

Hoje, no que tange a regulação econômica brasileira, existem uma ampla gama de leis, decretos e a parte da regulação constitucional que definem as normas legais, com o intuito de defender a concorrência e os processos de fusão e aquisição. Pode ser observado que no Brasil, processos assim dependem de aprovação de órgãos competentes. Mais especificamente para que as propostas de fusões e aquisições sejam concretizadas, a Lei 12.529/11, dita sobre os atos de concentração empresariais.

O primeiro passo, para que um processo de "ato de concentração: fusão e aquisição", se concretize, seria a sua validação pelo Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC). Aqui deve ser ressaltada a reserva da Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011, que argumenta em seu teor:

Estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência; dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica; altera a Lei no 8.137, de 27 de dezembro de 1990, o Decreto-Lei no 3.689, de 3 de outubro de 1941 - Código de Processo Penal, e a Lei no 7.347, de 24 de julho de 1985; revoga dispositivos da Lei no 8.884, de 11 de junho de 1994, e a Lei no 9.781, de 19 de

janeiro de 1999; e dá outras providências. (BRASIL, Lei nº 12.529, Diário Oficial da União, 2011).

Em resumo a finalidade do SBDC é a conservação de uma economia competitiva por meio da repressão de ações que possam limitar ou prejudicar a concorrência, segundo a Lei nº 12.529:

Art. 1º Esta Lei estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência - SBDC e dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica, orientada pelos ditames constitucionais de liberdade de iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico. (BRASIL, Lei nº 12.529, Diário Oficial da União, 2011).

Vale ressaltar que o SBDC, é um órgão composto pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e pela Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda – sendo o SBDC, o CADE e a SEAE, vinculados ao Ministério da Justiça. Assim estas três últimas entidades emitem seus pareceres jurídicos sobre o negócio a ser concretizado. Se existir a possibilidade de benefícios para a economia, segundo a Lei, o pedido de aprovação seguirá o tramite, e será julgado pelo CADE, em última instância de decisão:

Art. 53. O pedido de aprovação dos atos de concentração econômica a que se refere o art. 88 desta Lei deverá ser endereçado ao Cade e instruído com as informações e documentos indispensáveis à instauração do processo administrativo, definidos em resolução do Cade, além do comprovante de recolhimento da taxa respectiva. (BRASIL, Lei nº 12.529, Diário Oficial da União, 2011).

Então é emitido o *protocolo de decisão de avaliação*, para fusões e aquisições, seguindo o padrão da parte em que a Lei nº 12.529, rege sobre os atos de concentração. Classificando os valores financeiros mínimos para que as duas empresas se solidifiquem e os benefícios tanto empresariais como econômicos para o país, acionistas e consumidores.

Sendo:

- I - pelo menos um dos grupos envolvidos na operação tenha registrado, no último balanço, faturamento bruto anual ou volume de negócios total no País, no ano anterior à operação, equivalente ou superior a R\$ 400.000.000,00 (quatrocentos milhões de reais); e
- II - pelo menos um outro grupo envolvido na operação tenha registrado, no último balanço, faturamento bruto anual ou volume de negócios total no País, no ano anterior à operação, equivalente ou superior a R\$ 30.000.000,00 (trinta milhões de reais).

Os atos (...) poderão ser autorizados, desde que sejam observados os limites estritamente necessários para atingir os seguintes objetivos:

- I - cumulada ou alternativamente:

- a) aumentar a produtividade ou a competitividade;
 - b) melhorar a qualidade de bens ou serviços; ou
 - c) propiciar a eficiência e o desenvolvimento tecnológico ou econômico; e
- II - seja repassado aos consumidores parte relevante dos benefícios decorrentes. (BRASIL, Lei nº 12.529, Diário Oficial da União, 2011).

É interessante ressaltar os objetivos explicitados na Lei do Cade: aumentar a produtividade ou a competitividade, melhorar a qualidade de bens ou serviços, propiciar a eficiência e o desenvolvimento tecnológico ou econômico e, por fim, que seja repassados aos consumidores parte relevante dos benefícios decorrentes da fusão das empresas Azul e Trip.

4.3 CADE, A AGÊNCIA REGULADORA DOS ATOS DE CONCENTRAÇÃO

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica tange como última instância de decisão de processos de atos de concentração, ou seja, é o último órgão governamental que irá decidir sobre o processo de fusão e se ele é economicamente viável à economia. Essa instituição existe há 50 anos e faz parte das mais importantes decisões econômicas empresariais neste período no que se refere a processos de atos de concentração de grandes companhias.

Cade é uma autarquia federal, vinculada ao Ministério da Justiça, com sede e foro no Distrito Federal, que exerce, em todo o Território nacional, as atribuições dadas pela Lei nº 12.529/2011.” E mais: “tem como missão zelar pela livre concorrência no mercado, sendo a entidade responsável, no âmbito do Poder Executivo, não só por investigar e decidir, em última instância, sobre a matéria concorrencial, como também fomentar e disseminar a cultura da livre concorrência. (BRASIL, Lei nº 12.529, Diário Oficial da União, 2011).

A entidade exerce três funções fundamentais no âmbito de regulação econômica, sendo elas: preventiva, repressiva, educacional ou pedagógica. A preventiva, basicamente rege sobre a livre concorrência em análise de processos de fusões, aquisições e atos de concentração, que serão bem delimitados nas seções seguintes. A repressiva julga e investiga em todo o território nacional, possível existência de cartéis e condutas nocivas à livre concorrência. A educacional ou pedagógica, se concentra em: informar as pessoas sobre condutas que interfiram na livre concorrência do mercado, e incentiva estudos e trabalhos acadêmicos sobre o

tema, firma parcerias com universidades e centros de ensino, promove debates e edita a Revista de Direito da Economia.

O Cade possui um formato próprio de organização e controle interno, sendo dividido em um Tribunal Administrativo de Defesa Econômica, uma Superintendência-Geral, e três órgãos, que são o Departamento de Estudos Econômicos, a Diretoria Administrativa e a Procuradoria Federal Especializada. O Cade possui um planejamento estratégico muito bem delimitado para regular esta área da economia, e possui uma organização e funções bem organizadas, que podem ser visualizadas no quadro a seguir (CADE, 2013):

Mapa estratégico do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE				
Missão				
Zelar pela manutenção de um ambiente competitivo, saudável, prevenindo ou reprimindo atos contrários, ainda que potencialmente, à ordem econômica, com observância do devido processo legal em seus aspectos formal e material.				
Visão				
Ser reconhecido como instituição essencial no bom funcionamento da economia brasileira.				
RESULTADOS	Assegurar decisões técnicas, independentes e céleres	Estabelecer e implementar políticas de Defesa de Concorrência	Difundir a Cultura da Concorrência no Brasil e ser referência internacional	Representar os interesses do Brasil perante fóruns e agências antitruste internacionais.
CLIENTES	Assegurar a prestação de serviços de qualidade à sociedade	Manter interação técnica de alto nível com organismos internacionais e demais órgãos da Administração Pública brasileira		Processar adequadamente as demandas dos servidores e colaboradores internos
PROCESSOS INTERNOS	Aprimorar os processos de trabalho e de gestão com vistas à excelência operacional		Aprimorar a Comunicação interna e externa	
PESSOAS E INFRAESTRUTURA	Assegurar recursos humanos capacitados e adequados às necessidades do CADE		Assegurar adequado suporte logístico às necessidades do CADE	Promover o uso integrado de informações

QUADRO 1: MAPA ESTRATÉGICO DO CADE EM 2013

FONTE: CADE, 2013

No ano de 2012 o Cade foi responsável por 836 processos julgados, sendo que destes 731 foram atos de concentração. Em 2013, até o início de julho de 2013, tinham sido 74 processos de atos de concentração julgados. Entre os atos de concentração, ainda tem-se os tipos de processos e decisões que o órgão regulador teve-se. Não será necessário neste momento ater-se aos tipos de decisões específicas do CADE, uma vez que o objeto de estudo tratado neste trabalho é um processo de fusão específico, o da Azul e Trip. Mas vale a pena elucidá-los, uma vez que os números são parte presente nos órgãos de regulamentação econômica (CADE, 2013):

TABELA 1: ATOS DE CONCENTRAÇÃO JULGADOS PELO CADE, ENTRE 2011 E 2013

ANO	2011	2012	2013
1 Reprovados	0	3	2
2 Aprovados com restrições	48	39	35
3 Aprovados sem restrições	649	670	34
4 Desistência	8	9	1
5 Não reconhecidos	13	10	2
6 Conhecidos	695	712	71

FONTE: CADE, 2013.

Ao ser observado e entendido a função do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, pode-se partir para a análise das decisões que levaram a fusão das empresas Azul S.A. e Trip Linhas Aéreas S.A, compreender, também, o papel do Conselho neste ato de concentração. Mas para que sejam entendidas as conclusões e recomendações do conselho, se analisará os fatores relevantes a suas decisões sobre concentração econômica.

4.4 FATORES RELEVANTES À DECISÃO DO CADE SOBRE A FUSÃO AZUL E TRIP

Em primeiro lugar torna-se necessário que se entenda quem são as empresas envolvidas neste ato de concentração e como elas são formadas. A Azul S.A é a *holding* do Grupo Azul, formado em 2008, de qual faz parte a Azul Linhas Aéreas Brasileiras S.A. ("Azul"), uma empresa que presta serviços de: (1) transporte regular de passageiros em âmbito nacional, (2) transporte regular de cargas em âmbito

nacional, por meio da exploração do espaço dos porões de suas aeronaves, (3) treinamento de pilotos e tripulação. A Azul começou a operar em 2008, ligando Campinas a Belo Horizonte, e Campinas a Salvador. Em 2010 já operava em 27 destinos, e em 2012 operava em 49 destinos (CABRAL P., *et al*, 2012, pg. 1).

A Trip Linhas Aéreas S. A. ("Trip") é uma companhia aérea brasileira que tem como principais atividades operacionais: (1) prestação de serviços de transporte aéreo de passageiros e de cargas em âmbito nacional, (2) prestação de serviços de fretamento de aeronaves. A Trip é controlada pela Trip Participações S. A., *holding* que por sua vez é detida por dois grupos, ambos com 50 por cento de controle acionário, o Grupo Caprioli e o Grupo Águia Branca. A Trip começou suas operações em 1998, e está presente em 89 destinos (CABRAL P., *et al*, 2012, pg. 1).

A operação que as companhias estão propondo segundo Cabral (2012) em termos acionários, é uma associação de empresas, sendo elas Trip Participações S. A., Trip Investimentos Ltda. e Rio Novo, que em conjunto detêm a integralidade da empresa Trip, com a Azul Holding. De acordo com os sócios, a operação consiste na incorporação da totalidade das ações da Trip pela Azul Holding, com a subsequente entrega das novas ações com o nome de Azul Trip S. A. aos atuais acionistas da Trip, sem que ocorra a extinção da mesma.

Agora, entendendo-se o início do processo de fusão entre as companhias Azul e Trip, pode seguir para a parte com relação aos aspectos gerais da operação de fusão, os aspectos econômicos do processo, e um estudo de mercado para avaliar possíveis impactos da fusão.

4.4.1 Operação, aspectos gerais da operação e mercado

Ao ser analisado, nos documentos do Cade sobre a fusão das companhias Azul e Trip, mostram que a operação foi analisada por alguns pressupostos, na análise de Cabral (2012), observa-se que os aspectos econômicos da operação, os aspectos gerais relativos à operação e os mercados relevantes (mercado aéreo de serviço de transporte de passageiros e mercado aéreo nacional), tem enfoque determinante na análise.

Com relação aos aspectos gerais da operação segundo Cabral (2012) pode-se dizer que a operação de fusão representa a associação entre a terceira (Azul) e a quarta (Trip) maiores empresas de aviação civil atuantes no mercado aéreo doméstico. Porém as empresas ainda apresentam um *market share* bem inferior às duas líderes do mercado, Tam e Gol/Webjet. Segundo as empresas requerentes da operação como cita a autora:

Argumentam que a associação entre Azul e Trip confere musculatura e relevantes economias de densidade⁸ para a criação de uma terceira força no mercado brasileiro de aviação civil, com 11,8% (RPK – Passageiros-quilometro pago transportados, Fonte: Anac, 2011) de participação e com mais capacidade de disputar a liderança do mercado (CABRAL, P., *et al*, 2012, p. 2).

Para as empresas Azul e Trip, isso é significado de força e é crucial para a competição pela liderança de mercado. Após a fusão a nova companhia atenderá 90 por cento das cidades com serviços aéreos no Brasil, sua malha aérea aumentará e seus custos diminuirão. Os fatores competitivos segundo Cabral (2012) decorrentes da fusão são:

Atendimento a maior número de cidades brasileiras; maior conectividade (criação de novas ligações diretas entre cidades devido ao estímulo de demanda e operações de conexão entre elas); nos mercados já servidos por ambas as empresas, oferta de melhor distribuição de horários aos passageiros; dada a maior abrangência de destinos e frequência, eleva-se a atratividade do programa de milhagem da Azul (a Trip não possuía programa desse tipo); maior frequência de horários nos aeroportos dos grandes centros com o interior, explorando um diferencial competitivo em relação as líderes; entre outros fatores (CABRAL, P., *et al*, 2012, p. 3).

Esses fatores, entre outros, fazem com esta fusão seja de grande importância, e, além disso, o que formaliza a operação frente a legislação vigente é que ambas as companhias registraram faturamento superior a R\$ 400 milhões no Brasil no ano anterior a operação. E sob vigência da Lei nº 8.884/94, o Acordo de Investimento foi firmado na data de 25 de maio de 2012, e foi notificada no dia 18 de junho de 2012. Vale ressaltar que a taxa processual foi devidamente recolhida, segundo Cabral (2012).

Com relação aos mercados relevantes o Cade analisou neste processo vários aspectos como, os setores de atuação de cada uma das requerentes, o mercado de

⁸ Economia de densidade existe se custos unitários declinam quando uma empresa aérea adiciona voos ou assentos nos voos existentes, por exemplo, por meio de aviões maiores, com o aproveitamento, distancia média da viagem, e o numero de aeroportos servidos mantidos fixos. (SILVA, A. M. A., 2001 citado por CABRAL, P. 2012, p. 2).

transporte aéreo brasileiro e o mercado aéreo regular de passageiros e cargas. Foi analisada também a concentração nas rotas de transporte aéreo regular de passageiros com sobreposição horizontal. Sendo descritos a seguir.

A respeito da sobreposição horizontal entre atividades de: transporte aéreo regular de passageiros em âmbito nacional, e transporte aéreo de cargas em âmbito nacional. Segundo Cabral, P. (2012, p. 10-11), o Cade entende como sobreposições horizontais da operação, a fusão que ira operar com o objetivo de abranger possíveis oscilações que a malha venha a sofrer em virtude da sazonalidade inerente ao transporte aéreo. Porém, neste caso dispensa-se esta análise, devido ao fato de que os aeroportos relacionados às rotas com sobreposição entre as atividades e as condições de infraestrutura em outros aeroportos, em que atuam as empresas Azul e Trip, apresentam limitações de infraestrutura. A Anac em nota técnica (Nota Técnica nº20/2012/SER/ANAC) apontou um número de 222 rotas com sobreposição horizontal, número muito maior apresentado pelas requerentes. Mas na análise do Cade outros fatores foram levados em consideração e serão retomados na continuidade deste trabalho⁹.

Na tabela abaixo se observa os setores de atuação das empresas Azul e Trip:

TABELA 2: MERCADOS DE ATUAÇÃO DAS REQUERENTES

MERCADOS DE ATUAÇÃO	AZUL	TRIP
Transporte aéreo regular de passageiros em âmbito nacional	X	X
Transporte aéreo de cargas em âmbito nacional	X	X
Serviços de fretamento de aeronaves		X
Serviços de treinamento de pilotos - simulador ATR		X
Serviços de treinamento de pilotos - simulador E JET	X	

FONTE: CABRAL, P. (2012, P. 4)

A sobreposição horizontal seria então os mercados de atuação que ambas empresas já atuam como: transporte aéreo regular de passageiros em âmbito nacional e transporte aéreo de cargas em âmbito nacional, como mencionado

⁹ A ANAC, na Nota Técnica nº 20/2012/SER/ANAC emitida em resposta ao Ofício nº 2943/2012, identificou 222 rotas com sobreposição horizontal – numero muito superior ao apresentado pelas requerentes. No entanto, da análise da planilha apresentada pela Agencia, é possível observar que:

- Cada voo realizado entre dois aeroportos distintos foi considerado uma rota; assim considerado o ponto de origem Aracaju e o ponto de destino Maceió, por exemplo, foram contabilizadas 3 rotas, pois há um voo da Azul e dois voos da Trip;
- Cada rota inclui somente um trecho (ida ou volta). CABRAL, P., *et al*, 2012, p. 11)

anteriormente. Porém existe uma relação vertical entre as atividades, que serão atividades similares que ambas empresas prestam, como é o caso dos: serviços de treinamento de pilotos em simulador ATR e serviços de treinamento de pilotos em simulador E JET, mas devido ao fato de a atividade ser anterior a efetiva operação das aeronaves e atividade acessória à atividade principal das companhias, o Cade não viu necessidade em se prolongar nesta análise segundo Cabral (2012).

4.4.2 Infraestrutura, rotas e ofertas

A relação existente entre mercado de serviços de transporte de passageiros e a configuração da infraestrutura aeroportuária é de extrema importância na análise de casos de fusões e atos de concentração. Além dos mercados onde atuam as companhias de cada caso em específico, a situação dos aeroportos, as rotas tem relação direta com o que cada companhia aérea pode ofertar em sua cartela de produtos, além de ter impacto direto em sua lucratividade.

Sendo assim, segundo Cabral (2012) o Cade utiliza a abordagem *ponto de origem/ponto de destino*, ou seja, de que aeroporto uma aeronave parte e qual o aeroporto de destino de uma aeronave. O que determina um trecho aéreo (conecta um par de aeroportos), configura um mercado distinto, do ponto de vista da demanda existe pouca substitubilidade entre trechos que conectam duas cidades.

Então pode se dizer que aeroportos centrais exercem função de concentração e distribuição de passageiros, as redes de empresas aéreas causam efeito sobre as preferências dos consumidores, um exemplo disso são os programas de fidelidade. Esta definição de mercado não é sempre sensível às características do mercado de aviação, mas são indicadores importantes.

Segundo Cabral (2012), a substitubilidade do ponto de vista da oferta nesta análise é deixada de lado, mas é importante. No caso de barreiras ao acesso de determinada infraestrutura, as empresas podem gerenciar sua malha de acordo com as rotas que partem de tal infraestrutura.

Nesse caso poder-se-ia dizer que o mercado relevante é nacional, ou seja, corresponde ao conjunto de rotas em que o se pode voar em todo o país. Isso decorre do fato de as empresas aéreas poderem determinar livremente as rotas que serão atendidas após terem acesso a uma determinada infraestrutura (observada a capacidade operacional de cada aeroporto, obviamente). Assim, pela ótica da

oferta, uma empresa sempre poderá deixar de atender uma rota AB para atender a rota AC. Logo, fica claro que a separação entre acesso à infraestrutura e oferta de serviços é uma característica fundamental do setor. (ANAC, 2012, citado por CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 7).

Sendo assim, a concentração em determinada rota se torna menos importante que a viabilidade do ajuste da malha por parte dos concorrentes. O que significa que as companhias aéreas, em alguns casos, alteram sua malha uma vez que exista uma grande concentração em determinada infraestrutura. Onde um grande número de concorrentes diminuiria seus lucros nessa rota, podendo eles alterar livremente as rotas que queiram operar.

Mais precisamente, os mercados de origem/ponto de destino são avaliados devido a: existência ou não de substitubilidade entre voos diretos e voos indiretos (com escala ou conexão) e entre aeroportos na mesma localidade. Este grau de substitubilidade depende de alguns fatores como: horários do voo, tempo de conexão (diferenças de duração do trajeto), aeroportos intermediários (mais importantes em voos de longo curso) e os preços. Porém, dois aspectos precisam ser enfatizados, o primeiro é que há maior substitubilidade em rotas com maior proporção de passageiros a lazer (mais sensíveis a preços), segundo que será menor em trechos com maior proporção de passageiros a negócios (menos sensíveis a preços e mais opções de horários de voos).

De acordo com Cabral (2012), o Cade tende a ver as rotas de sobreposição das companhias Azul e Trip como sendo exatamente as mesmas, sendo considerado dois aeroportos na mesma localidade, como mercados distintos. Esta sobreposição levanta uma questão relevante em questão às sobreposições horizontais das duas companhias, a questão de *Slot* e o *HOTRAN*, que pode ser elucidado a seguir:

No setor de transporte aéreo, o termo *slot* refere-se à uma faixa de tempo e relaciona-se a um determinado espaço, que uma companhia aérea utiliza para que sua aeronave, em determinada rota, possa realizar os procedimentos de aterrissagem e decolagem em um aeroporto. Assim, faz parte do *slot* o intervalo de desembarque de tempo do procedimento que está associado às instalações: pista, estacionamento, portão de embarque e desembarque de passageiros, ou seja, toda e qualquer infraestrutura referente à aterrissagem e decolagem. Já o *HOTRAN* é um documento que formaliza o direito de uma empresa aérea de realizar uma ou mais rotas, ou seja, o direito de decolar de um aeroporto em um determinado horário e pousar em outro aeroporto em determinado horário. Ele formaliza o *slot* ao qual a empresa tem direito (SEAE, 2006, citado por CABRAL, P., 2012, p. 10).

Com estes argumentos e análises, as companhias Azul e Trip, informarão ao Cade que existe sobreposição horizontal nos seguintes mercados relevantes, após a fusão:

TABELA 3: TRECHOS COM SOBREPOSIÇÃO OPERADOS EM MAIO DE 2012 POR AZUL E TRIP – TRANSPORTE AÉREO REGULAR DE PASSAGEIROS

	ORIGEM	DESTINO	ORIGEM	DESTINO
1	Aracaju, SE	Maceió, AL	Maceió, AL	Aracaju, SE
2	Belém, PA	Manaus, AM	Manaus, AM	Belém, PA
3	Belo Horizonte, MG	Campinas, SP	Campinas, SP	Belo Horizonte, MG
4	Belo Horizonte, MG	Goiânia, GO	Goiânia, GO	Belo Horizonte, MG
5	Belo Horizonte, MG	Porto Alegre, RS	Porto Alegre, RS	Belo Horizonte, MG
6	Belo Horizonte, MG	Recife, PE	Recife, PE	Belo Horizonte, MG
7	Belo Horizonte, MG	Salvador, BA	Salvador, BA	Belo Horizonte, MG
8	Belo Horizonte, MG	Vitória, ES	Vitória, ES	Belo Horizonte, MG
9	Campinas, SP	Curitiba, PR	Curitiba, PR	Campinas, SP
10	Curitiba, PR	Maringá, PR	Maringá, PR	Curitiba, PR
11	Ilhéus, BA	Salvador, BA	Salvador, BA	Ilhéus, BA
12	Porto Seguro, BA	Belo Horizonte, MG	Belo Horizonte, MG	Porto Seguro, BA
13	Belém, PA	Belo Horizonte, MG	Belo Horizonte, MG	Belém, PA
14	Cuiabá, MT	Campo Grande, MS	Campo Grande, MS	Cuiabá, MT
15	Belo Horizonte, MG	Montes Claros, MG	Montes Claros, MG	Belo Horizonte, MG
16	Goiânia, GO	Palmas, TO	Palmas, TO	Goiânia, GO
17	Bauru, SP	Marília, SP	Marília, SP	Bauru, SP
18	Londrina, PR	Campinas, SP	Campinas, SP	Londrina, PR
19	Natal, RN	Recife, PE	Recife, PE	Natal, RN
20	Salvador, BA	Vitória, ES	Vitória, ES	Salvador, BA

FONTE: ANAC (HOTRAN, 2012, citado por CABRAL, P., et al, 2012, p. 10-12).

Já com relação ao transporte aéreo de cargas, esse se distingue do transporte aéreo de passageiros pelo fato de que no primeiro as companhias podem aproveitar economias de escala em rotas principais e utilizar outros meios de transporte para completar o frete. Além de poderem ser utilizadas aeronaves somente para esse fim ou nos porões de aeronaves de transporte de passageiros. Porém a Azul e a Trip informaram que apenas utilizam o porão de suas aeronaves para esta finalidade. Segundo a tabela a seguir pode-se observar a participação das companhias antes e depois da fusão, dados da ANAC (2010, citado por Cabral, 2012):

TABELA 4: PARTICIPAÇÃO NO MERCADO DOMÉSTICO – TRANSPORTE DE CARGAS

EMPRESA AÉREA	RECEITA DE CARGA	%
TAM	434.671.119	47,7
VRG/GoI	248.705.034	27,3
ABSA	110.060.491	12,1
VARIGLOG	70.598.172	7,7
AVIANCA	17.258.010	1,9
AZUL	16.675.255	1,8
TRIP	2.726.281	0,3
AZUL/TRIP (após operação)	19.401.536	2,1
SETE	4.378.358	0,5
BETA	4.029.460	0,4
WEBJET	2.987.857	0,3
ABAETÉ	28.982	0,003

FONTE: ANAC (2010, citado por Cabral, 2012, p. 13).

Com vistas a pouca expressão das requerentes nesse setor, o Cade concluiu que não seria necessária uma análise mais aprofundada neste setor. Passa-se agora para a análise de concentração das rotas de transporte aéreo regular de passageiros com sobreposição horizontal.

4.4.3 Análise da concentração com sobreposição horizontal

Está análise foi feita pelo Cade, ante o processo de ato de concentração das companhias requerentes Azul e Trip. Como Cabral (2012) cita, existem várias análises que podem ser efetivadas, mas neste caso específico vão ser citados neste trabalho apenas duas, para se obter uma noção mais clara do processo de concentração, que acarretará na fusão entre as duas companhias. Serão elas: (i) a participação de mercado da Azul e da Trip em termos de passageiros transportados em determinado período e (ii) frequências semanais de voos, nos trechos com sobreposição em determinado período.

A primeira análise, participação de mercado da Azul e da Trip, em termos de passageiros transportados com período determinado de janeiro de 2012 à junho de 2012 (transporte aéreo regular de passageiros) é dividido em duas etapas, sendo chamadas segundo Cabral (2012) de: etapa combinada e etapa básica. E podem ser definidas pela ANAC (2012 citado em Cabral, 2012) como:

Etapas básicas são aquelas realizadas pela aeronave desde a sua decolagem até o próximo pouso, independentemente de onde tenha sido realizado o embarque ou o desembarque do objeto de transporte. Os dados estatísticos das etapas básicas representam o status da aeronave em cada etapa do voo, apresentando a movimentação de cargas e passageiros entre os aeródromos de origem e destino da aeronave. É a operação de uma aeronave entre uma decolagem e o próximo pouso, ou seja, é a ligação direta entre dois aeródromos. Já as etapas combinadas identificam os pares de aeródromos de origem, onde houve o embarque do objeto de transporte, e destino, onde houve o desembarque do objeto de transporte, independentemente da existência de aeródromos intermediários, atendidos por determinado voo. É a etapa de voo vista com foco no objeto de transporte (pessoas e/ou cargas), com base no embarque e desembarque nos aeródromos relacionados. Os dados estatísticos da etapa combinada informam a origem e destino no voo, dos passageiros e cargas transportadas, independente das suas escalas. (ANAC, 2012, citado por Cabral, J. *et al*, 2012, p. 14).

Sendo assim, pode ser visualizado na tabela na página à seguir, a estimativa em termos de passageiros efetivamente transportados, calculada pelo Cade (CABRAL, 2012) com base nos dados da ANAC (2012):

TABELA 5: PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DE AZUL E TRIP, EM TERMOS DE PASSAGEIROS TRANSPORTADOS, EM 2012 (JANEIRO A JUNHO) – TRANSPORTE AÉREO REGULAR DE PASSAGEIROS

	ORIGEM	DESTINO	ETAPA COMBINADA			ETAPA BÁSICA		
			Azul	Trip	Azul + Trip	Azul	Trip	Azul + Trip
1	Aracaju	Maceió	39%	61%	100%	58%	42%	100%
	Maceió	Aracaju	57%	43%	100%	57%	43%	100%
2	Belém	Manaus	13%	13%	26%	13%	10%	23%
	Manaus	Belém	12%	12%	24%	12%	10%	22%
3	Belo Horizonte	Campinas	68%	11%	79%	66%	12%	78%
	Campinas	Belo Horizonte	68%	12%	80%	37%	13%	50%
4	Belo Horizonte	Goiânia	32%	33%	65%	26%	43%	69%
	Goiânia	Belo Horizonte	29%	34%	63%	26%	43%	69%
5	Belo Horizonte	Porto Alegre	33%	25%	58%	29%	25%	55%
	Porto Alegre	Belo Horizonte	35%	25%	59%	30%	25%	55%
6	Belo Horizonte	Recife	26%	16%	42%	22%	20%	42%
	Recife	Belo Horizonte	25%	16%	41%	22%	20%	42%
7	Salvador	Belo Horizonte	21%	8%	29%	17%	5%	22%
Dados Indisponíveis								
8	Belo Horizonte	Vitória	38%	27%	65%	39%	28%	66%
	Vitória	Belo Horizonte	38%	25%	63%	38%	26%	64%
9	Campinas	Curitiba	83%	0%	83%	83%	0%	83%
	Curitiba	Campinas	72%	11%	82%	68%	10%	78%
10	Curitiba	Maringá	21%	21%	42%	24%	23%	47%
	Maringá	Curitiba	18%	19%	37%	21%	23%	43%
11	Salvador	Ilhéus	Dados Indisponíveis			Dados Indisponíveis		
	Ilhéus	Salvador	Dados Indisponíveis			Dados Indisponíveis		
12	Porto Seguro	Belo Horizonte	14%	3%	17%	14%	4%	17%
	Belo Horizonte	Porto Seguro	14%	2%	16%	14%	1%	15%
13	Belém	Belo Horizonte	53%	47%	100%	74%	26%	100%
	Belo Horizonte	Belém	53%	47%	100%	74%	26%	100%
14	Cuiabá	Campo Grande	13%	17%	31%	13%	14%	26%
	Campo Grande	Cuiabá	16%	18%	33%	14%	14%	27%
15	Belo Horizonte	Montes Claros	Dados Indisponíveis			Dados Indisponíveis		
	Montes Claros	Belo Horizonte	Dados Indisponíveis			Dados Indisponíveis		
16	Goiânia	Palmas	28%	53%	81%	24%	53%	78%
	Palmas	Goiânia	27%	53%	80%	26%	51%	77%
17	Bauru	Marília	Dados Indisponíveis			Dados Indisponíveis		
	Marília	Bauru	Dados Indisponíveis			Dados Indisponíveis		
18	Londrina	Campinas	80%	20%	100%	72%	28%	100%
	Campinas	Londrina	81%	19%	100%	73%	26%	100%
19	Natal	Recife	5%	17%	22%	7%	17%	24%
	Recife	Natal	5%	15%	20%	7%	16%	23%
20	Salvador	Vitória	67%	33%	100%	84%	16%	100%
	Vitória	Salvador	65%	35%	100%	80%	18%	100%

FONTE: ANAC (2010, citado por Cabral, 2012, p. 14-16).

Segundo o que se verifica, todas as rotas exceto Belo Horizonte/Porto Seguro/Belo Horizonte, é observado concentração superior a 20% - Passageiros Transportados no período – em ambas as etapas. Ainda de acordo com a ANAC (2012, citado por Cabral, P., 2012), de acordo ao faturamento:

A ANAC informou que os dados contábeis recebidos pela Agência, em cumprimento à Portaria nº 1.334/SSA/2004, não permitem apurar valores de receitas, custos ou despesas por rota. Assim, a ANAC elaborou uma estimativa com base no valor da Tarifa Aérea Média comercializada por empresa aérea em cada rota e mês e com base na quantidade de passageiros transportados pagos pelas mesmas empresas, nos mesmos meses e nas mesmas rotas. No entanto, segundo a própria Agência, tal estimativa tem importantes limitações relativas à comparabilidade entre dados estatísticos e de tarifas aéreas – razão pela qual não será considerada nesta análise. (ANAC, citado por Cabral, P. *et al*, 2012, p.16).

A segunda análise consiste estimar as frequências semanais de voos, nos trechos com sobreposição em determinado período (voos vigentes em 26 de julho de 2012). Na tabela que sintetiza esta análise a participação de cada companhia foi apresentada em termos de frequências semanais de voos. O objetivo segundo Cabral (2012) da ANAC era mostrar o acesso das companhias à infraestrutura, independente da aeronave usada na operação. Seguem os dados:

TABELA 6: PARTICIPAÇÃO DE MERCADO DE AZUL E TRIP, EM TERMOS DE FREQUÊNCIAS SEMANAIS DE VOOS, NOS TRECHOS COM SOBREPOSIÇÃO OPERADOS EM JUNHO DE 2012 – TRANSPORTE AÉREO REGULAR DE PASSAGEIROS:

	ORIGEM	DESTINO	AZUL	TRIP	AZUL + TRIP
1	Aracaju	Maceió	50,00%	50,00%	100,00%
	Maceió	Aracaju	50,00%	50,00%	100,00%
2	Belém	Manaus	16,70%	14,30%	31,00%
	Manaus	Belém	17,10%	14,60%	31,70%
3	Belo Horizonte	Campinas	57,00%	19,40%	76,30%
	Campinas	Belo Horizonte	58,90%	20,00%	78,90%
4	Belo Horizonte	Goiânia	17,90%	51,30%	69,20%
	Goiânia	Belo Horizonte	17,90%	51,30%	69,20%
5	Belo Horizonte	Porto Alegre	40,00%	46,70%	86,70%
	Porto Alegre	Belo Horizonte	48,20%	53,80%	100,00%
6	Belo Horizonte	Recife	39,40%	21,20%	60,60%
	Recife	Belo Horizonte	39,40%	21,20%	60,60%
7	Salvador	Belo Horizonte	24,60%	1,80%	26,30%
8	Belo Horizonte	Vitória	28,20%	38,00%	66,20%
	Vitória	Belo Horizonte	27,40%	35,60%	63,00%
9	Campinas	Curitiba	58,40%	19,10%	77,50%
	Curitiba	Campinas	54,20%	17,70%	71,90%
10	Curitiba	Maringá	15,60%	40,00%	55,60%
	Maringá	Curitiba	15,60%	40,00%	55,60%
11	Salvador	Ilhéus	25,90%	22,20%	48,10%
	Ilhéus	Salvador	21,20%	38,40%	59,60%
12	Porto Seguro	Belo Horizonte	18,90%	5,40%	24,30%
	Belo Horizonte	Porto Seguro	18,90%	5,40%	24,30%
13	Belém	Belo Horizonte	50,00%	50,00%	100,00%
	Belo Horizonte	Belém	50,00%	50,00%	100,00%
14	Cuiabá	Campo Grande	26,10%	28,30%	54,40%
	Campo Grande	Cuiabá	26,10%	28,30%	54,40%
15	Belo Horizonte	Montes Claros	33,30%	33,30%	66,60%
	Montes Claros	Belo Horizonte	33,30%	33,30%	66,60%
16	Goiânia	Palmas	26,90%	26,90%	53,80%
	Palmas	Goiânia	26,90%	26,90%	53,80%
17	Bauru	Marília	68,40%	31,60%	100,00%
	Marília	Bauru	Dados Indisponíveis		
18	Londrina	Campinas	95%	5%	100,00%
	Campinas	Londrina	95%	5%	100,00%
19	Natal	Recife	16,70%	31%	47,70%
	Recife	Natal	16,70%	31%	47,70%
20	Salvador	Vitória	58,30%	41,70%	100,00%
	Vitória	Salvador	53,80%	46,20%	100,00%

FONTE: ANAC (2010, citado por Cabral, 2012, p. 16-18).

O que é importante ser ressaltado aqui, é que as duas últimas tabelas são semelhantes em sentido de trechos, porém as alterações temporais da malha por parte das companhias altera a composição das participações em trechos por companhias, e pode ser notado na passagem abaixo:

Em termos de frequências de voo autorizados em 26/07/2012, Azul e Trip detêm 100% da rota Porto Alegre/Belo Horizonte. Por outro lado, em termos de passageiros transportados, sua participação de mercado é inferior (55%- etapa combinada ou 59% - etapa básica). Isso ocorre porque outras empresas (TAM, GOL e Webjet) atuaram na rota nos primeiros meses de 2012, mas em 26/07/2012 já não ofertavam assentos nessa rota. (ANAC, citado por Cabral, P. *et al*, 2012, p.18).

Sendo assim, se mostra nítido que as companhias alteram suas malhas frequentemente. Outro dado importante para somar nas análises de Cabral (2012) é que as rotas com concentração significativa representam 10% do total de rotas operadas pelas companhias requerentes. Sendo assim, esse fato pesa na questão de ato de concentração e análise antitruste do Cade.

4.4.4 Codeshare entre TAM e Trip

Após serem analisados os dados de sobreposição de negócios entre as companhias Azul e Trip, faz-se necessária uma rápida passagem sobre a questão de um acordo de compartilhamento de voo (*codeshare*) entre as empresas TAM e Trip (CABRAL, 2012, p.20). Esse fator é importante pois a próxima análise do Cade referente a este ato de concentração será a análise das condições a entrada e rivalidade.

De acordo com Cabral 2012, durante o processo de ato de concentração entre as empresas Azul e Trip questionou-se um acordo de compartilhamento de voos entre as companhias TAM e Trip, o que formaria um *codeshare* entre estas companhias. No princípio da análise, as requerentes afirmaram o seguinte:

A TRIP chegou a iniciar uma parceria de *interline agrément* com a TAM, consistente no uso dos canais de venda de uma companhia por outra, para algumas rotas com complementaridade, mantendo-se independente as políticas comerciais e operacionais. Dentro dessa parceria, foram iniciadas tratativas para um acordo de *codesharing* entre TAM e TRIP, mas que não chegou a se concretizar. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 21).

Em meio a muitos documentos e pareceres de acesso restrito do Cade, o que pode ser observado é que segundo Cabral (2012) estudos de mercado elaborados por terceiros faziam referencia à existência de uma parceria entre a TAM Linhas Aéreas S.A. e a Trip. Assim, após essa investigação as empresas requerentes reconheceram que existia sim um acordo de *codeshare* entre TAM e Trip. Segundo o Cade, esta conduta é grave e se fosse omitida poderia conduzir a uma decisão equivocada ao “desconsiderar elemento crucial para a análise antitruste: a existência de um acordo de compartilhamento de voos entre uma das requerentes e uma das duas empresas líderes no mercado de aviação brasileiro.” (CABRAL, P. *et al*, 2012, p.21).

Os Acordos de Código Compartilhado (*codeshare*) são cooperações comerciais entre concorrentes do setor aéreo, as companhias emitem o código de identificação do voo de uma empresa que é colocado no voo operado por outra empresa. Pode caracterizar uma operação paralela, onde as empresas competem entre si em uma dada rota; uma operação complementar, onde facilitam-se as interconexões de rotas complementares operadas por diversas companhias; ou ainda uma operação unilateral e completa, onde um voo sem conexões os bilhetes são vendidos pelas companhias em parceria.

O Cade (2012) coloca nesta análise que estes acordos podem ter efeitos positivos e negativos, para os consumidores e para as companhias. Para os consumidores seriam:

Facilidades de planejamento da viagem; eventuais aumentos na frequência de voos; maior conforto durante a viagem (por exemplo, consumidor fica livre de desembarque e embarque, etc.); maior segurança nas conexões (já que as empresas assinantes do acordo de responsabilizam por efetivar a conexão do passageiro de um voo para outro, embora operado por companhias distintas); e possibilidade de redução de preço da passagem (o passageiro, por exemplo, paga apenas uma tarifa de embarque e uma conexão, ao invés de duas tarifas de embarque, mais custosas). (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 22).

Para as companhias seriam:

Elevar ganhos, pois permitem racionalização de custos, elevação da densidade no uso da rede e obtenção de tráfego de ligações secundárias e terciárias (*feeder traffic*) de localidades não servidas. A título de exemplo, a empresa pode compensar a sua ausência em um determinado aeroporto oferecendo conexões com uma parceria de *codeshare* que lá opere. *Codeshares*, nesse sentido, são particularmente benéficos quando tem como fim interligar empresas com rotas complementares, razão pela qual são comuns para ligações internacionais. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 22).

Mas apesar disso Cabral (2012) coloca que este processo pode diminuir a rivalidade da concorrência entre as companhias do setor aéreo, tendo em vista ser um mercado oligopolizado. Assim as empresas podem diminuir interesse de ofertar novos destinos, ou aumentar ligações em pontos de baixa demanda. Além de estabilizar certas frequências de voos e tarifas. Vale ser ressaltado que em registro confirmado pelo Conselheiro do Cade, Ricardo Ruiz ao ato de concentração, onde estabelece que o *codeshare* entre as empresas TAM e Trip, poderia se tornar instrumento redutos de ociosidades, aumentar conexão entre malhas e gerar benefícios ao consumidor, mas pode se tornar elemento de mecanismo de coordenação de mercado.

No ponto que segue a relação entre condições de entrada e rivalidade se torna importante a análise do *codeshare*. Outras situações serão postas em questão, como os impactos de acordo entre Azul e Trip nos mercados relevantes.

4.4.5 Condições de entrada

O ato de concentração entre as companhias Azul e Trip, segundo Cabral (2012) gera uma elevada concentração em diversos pontos, mas segundo a autora não significa que existam problemas concorrenciais na fusão. Como é o Cade que analisa estes atos de concentração, o mesmo deixa claro que em outras situações foram analisados pontos como sendo o transporte aéreo de passageiros um mercado contestável, havendo livre entrada e saída de empresas, levando-se em consideração a infraestrutura. Porém este tipo de análise não levava em consideração a existência de barreiras à entrada que poderiam inviabilizar ou tornar difícil a entrada de novos concorrentes em rotas específicas. Isso leva em consideração a organização da malha, a infraestrutura dos aeroportos e os equipamentos utilizados por cada companhia. Visto isso, o Cade, segundo Cabral (2012) caracteriza as diversas barreiras existentes no mercado aéreo.

Em princípios das análises de atos de concentração entre companhias aéreas, o que foi constatado seria que, não existiriam fortes barreiras à entrada, visto que aeronaves poderiam ser adquiridas por *leasing*, assim novas empresas

poderiam entrar no mercado aéreo obtendo uma baixa margem de custos irrecuperáveis.

Mas recentemente, segundo Cabral (2012), o que se verificou é a existência de um número considerável de barreiras a entrada. A primeira delas seria as barreiras legais e regulatórias, onde o setor é fortemente regulado pela ANAC. Esta atua principalmente em dois aspectos: regulação técnica, onde as operações aéreas cumpram rígido requisito de segurança e mão de obra qualificada, e, regulação econômica, onde a agência determina a busca de eficiência de companhias e operadores de aeródromos. Segundo a própria ANAC, como mencionado por Cabral (2012), ela própria toma medidas para o aumento de concorrência como: maior rapidez em processos de constituição de empresas, rapidez na solicitação de HOTRAN, menos intervenção no mercado e eliminação de restrições de tarifas.

Uma barreira legal, que pode ser colocada como exemplo é a:

Limitação da participação do capital estrangeiro em companhias aéreas brasileiras. Segundo o Código Brasileiro de Aeronáutica, a concessão para exploração de serviços aéreos públicos somente será concedida a empresa que tiver pelo menos 4/5 de seu capital votante detido por brasileiros. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 25).

Um segundo tipo de barreiras seriam as barreiras técnicas, estas se focam em delimitar o equipamento que é permitido ou priorizado em determinada infraestrutura (aeroporto). A Avianca constatou no ato de concentração entre a Azul e a Trip que:

Segundo a concorrente, em operações dentro das características de aviação regional, o maior inibidor da concorrência é a falta de infraestrutura aeroportuária adequada para a operação de aeronaves maiores. Apesar deste tipo de barreira não ser um impeditivo para uma companhia aérea atuar em determinada rota – tendo em vista que pode investir em outro tipo de equipamento – os custos relacionados a uma alteração de frota podem ser altos (alterar o perfil da frota pode implicar, além da aquisição de novos equipamentos, custos com equipes de manutenção específica, treinamento de pessoal, etc.). (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 25).

O que se pode observar hoje no mercado de aviação brasileiro, é que diversas empresas atuam no mercado de rotas com características de aviação regional, a Sete Linhas Aéreas e a NHT Linhas Aéreas operam com aeronaves de menor porte. Além destas, é importante ressaltar que as líderes atuam nestes mercados, a Gol/Webjet em *codeshare* com a Passaredo e a TAM incorporou a Pantanal em 2009. Segundo ainda Cabral (2012) o que deve ser levado em

consideração é que um acordo de codeshare entre a TAM e a Trip aumentaria a concorrência neste flanco de mercado das empresas TAM e Azul Trip S.A.

Em terceiro lugar tem-se os programas de fidelização de clientes como barreiras à entrada de novas companhias, devido ao fato de:

Este tipo de programa pode ter o efeito de incentivar o consumidor a preferir sempre a mesma empresa, de forma a acumular bônus que poderão ser convertidos em passagens prêmio no futuro. Quanto maior a rede de uma companhia aérea, mais interessante é para o consumidor participar de seu programa de fidelidade, de maneira que esses programas podem ter o efeito de reforçar a fidelidade do consumidor a empresas já estabelecidas e com uma malha maior. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 26).

Porém a ANAC ressaltou que, segundo Cabral (2012), estes programas nada mais são do que um instrumento de competição entre as empresas já existentes no mercado, sendo uma estratégia para atrair clientes, denominando-se uma estratégia competitiva que beneficia os consumidores. Pode ser citado aqui o *Tudo Azul* que é o programa de fidelidade da Azul, e que será beneficiado pela fusão com a Trip, uma vez que esta não possuía nenhum programa de fidelidade. Assim o *Tudo Azul* proporcionará a seus clientes maior abrangência de destinos e frequências, promovendo um aumento na atratividade deste programa de milhagem.

Em quarto lugar, verifica-se a necessidade de presença nacional como barreira à entrada, onde uma empresa aérea, de acordo com Cabral (2012), ao possuir uma malha extensa que permite a companhia explorar diversas rotas ao mesmo tempo, com amplas possibilidades de conexão. Onde companhias de menor porte não conseguem implantar concorrência. Porém isto é influenciado por não haver tamanho mínimo de malha aérea ou de quantidades de aeronaves por companhia, sendo assim a rivalidade existiria em um ponto estratégico de cada uma das companhias que compõe o mercado. Sendo assim, este presente ato de concentração possibilita a existência de um *player* de maior porte e com malha mais extensa.

E finalmente em quinto lugar, que é tido pelo Cade como a principal barreira à entrada é a limitação de infraestrutura aeroportuária. Cabral (2012) coloca que mesmo a ANAC se pronunciou no caso de que em infraestruturas congestionadas como fator determinante, pode levar ao sucesso ou fracasso de uma nova companhia. Um exemplo que pode ser citado segundo a autora é que na última década as empresas entrantes como GOL (2001), Webjet (2005) e Azul (2008), este

fator foi primordial no crescimento da GOL, por obter uma malha mais intensa e com acesso significativo em aeroportos centrais como Congonhas e Santos Dumont. O que levou esta companhia a obter um nível de crescimento maior que as duas concorrentes acima citadas.

Sendo distinguidas as barreiras a entrada, algumas outras condições a entrada, de acordo com o CADE (2012), deve ser analisadas. A tempestividade de entrada da companhia Azul Trip S.A. foi analisada pelo CADE (Cabral, 2012, p. 28) por dois aspectos principais: o primeiro é relevante à entrada de uma empresa já estabelecida no mercado que queira entrar em uma rota em qual não atuava, e por segundo a entrada de uma empresa ainda não instalada no Brasil, por tanto sem malha. Podem ser citadas aqui, as etapas que as próprias requerentes do processo enumeram para a entrada em novos mercados afetados de aviação, sendo eles:

- a. Obtenção de aeronave, que pode se dar via aquisição com financiamento (*leasing* operacional ou financeiro) ou por aluguel simples de outras companhias aéreas nacionais ou internacionais. No caso de encomenda de nova aeronave, o tempo de obtenção pode variar de 12 a 18 meses. No caso de aluguel de aeronave ou aquisição de aeronave já disponível, o tempo entre a contratação e a disponibilização da aeronave seria de 60 a 90 dias.
- b. Certificação da companhia aérea, junto à ANAC, para operar determinado modelo de aeronave: esta etapa pressupõe o treinamento da tripulação, pilotos e mecânicos, o que poderia levar de 6 a 9 meses.
- c. Preparação da aeronave: etapa que envolve basicamente a configuração interna e pintura externa. O tempo de preparação depende da profundidade das modificações internas, mas poderia ser realizado em cerca de 30 dias.
- d. Vistoria técnica da ANAC na aeronave: segundo as requerentes, a vistoria técnica levaria 5 dias, O prazo de sua realização depende apenas do agendamento, o que pode ser programado dentro das etapas anteriores.
- e. Aprovação do HOTRAN pela ANAC: o processo duraria de 30 a 75 dias. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 28).

Portanto o que foi verificado pelo Cade é que as informações são horizontais as fornecidas tanto pela Azul e pela Trip, como por parte da ANAC, segundo Cabral (2012). Existe mais um ponto que deve ser colocado, este seria relevante ao fato de as companhias requerentes já possuírem expertise e equipamentos necessários à fusão, sendo necessária somente autorização de novo HOTRAN, para novas rotas, o que tem tempo médio de aprovação de cinco dias.

A tempestividade ainda se confirma ao ser observado que nos aeroportos envolvidos nas rotas com sobreposição, exceto Marília, operam concorrentes das

requerentes, o que torna a presença da Azul Trip S.A. dependente apenas do HOTRAN. Na tabela abaixo pode ser verificada as companhias que atuam nos aeroportos envolvidos neste ato de concentração:

TABELA 7: PRESENÇA DE CONCORRENTES NOS AEROPORTOS ENVOLVIDOS NA OPERAÇÃO

AEROPORTOS ENVOLVIDOS	PRESENÇA NESSES AEROPORTOS				
MERCADOS EM SOBREPOSIÇÃO	GOL/Webjet	TAM	Avianca	Passaredo	NHT
Aracaju, SE	Sim	Sim	Sim	Não	Não
Bauru, SP	Sim	Não	Não	Não	Não
Belém, PA	Sim	Sim	Não	Sim	Não
Confins, MG	Sim	Sim	Sim	Não	Não
Belo Horizonte, MG (Pampulha)	Não	Não	Não	Sim	Não
Campinas, SP	Sim	Sim	Não	Não	Não
Campo Grande, MS	Sim	Sim	Sim	Não	Não
Curitiba, PR	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Cuiabá, MT	Sim	Sim	Não	Sim	Não
Goiânia, GO	Sim	Sim	Não	Não	Não
Ilhéus, BA	Sim	Sim	Não	Não	Não
Londrina, PR	Sim	Sim	Não	Não	Não
Maceió, AL	Sim	Sim	Não	Não	Não
Manaus, AM	Sim	Sim	Não	Não	Não
Marília, SP	Não	Não	Não	Não	Não
Maringá, PR	Sim	Sim	Não	Não	Não
Montes Claros, MG	Sim	Não	Não	Não	Não
Natal, RN	Sim	Sim	Sim	Não	Não
Palmas, TO	Sim	Sim	Não	Sim	Não
Porto Alegre, RS	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Porto Seguro, BA	Sim	Sim	Não	Não	Não
Recife, PE	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Salvador, BA	Sim	Sim	Sim	Sim	Não
Vitória, ES	Sim	Sim	Não	Não	Não

FONTE: ANAC (2010, citado por Cabral, 2012, p. 30-31).

Outra análise de condição à entrada que se verificou no presente processo de ato de concentração é a probabilidade e suficiência à entrada. Segundo Cabral, (2012) esta análise parte do seguinte:

A entrada será provável quando as escalas mínimas viáveis (EMV) forem inferiores às oportunidades de venda no mercado a preços pré-concentração; e suficiente quando permitir que todas as oportunidades de venda sejam adequadamente exploradas pelos entrantes em potencial. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 31).

Sendo assim, a EMV no setor aéreo varia de acordo com o modelo de negócio de cada empresa. Nota-se também que existe uma diferença no quesito de tipo de economia que as empresas deste setor apresentam, como sendo em vez de economias de escala, economias de densidade, que podem assim serem dispostas:

Deve-se destacar que a quantificação do que seria uma escala mínima viável para que um entrante possa ser considerado um rival efetivo não é trivial. Em verdade, ainda que fosse simples produzir essa estimativa em termos de faturamento ou volume de vendas, como indicado, provavelmente o resultado mostraria que essa escala é consideravelmente pequena, principalmente quando o entrante já opera nos aeroportos da rota. Com efeito, o transporte aéreo é caracterizado por não apresentar significativos ganhos de escala, tanto para empresas grandes quanto pequenas. Em outros termos, o aumento da rede atendida pelas empresas não implica em redução relevante do custo unitário. Por outro lado, o setor apresenta elevados retornos de densidade. Existe economia de densidade quando há redução dos custos unitários à medida que a frequência de voos ou o tamanho das aeronaves aumenta em uma dada rota. Para a análise em questão deve-se depreender que é possível que mesmo uma empresa que opera uma malha reduzida pode competir com empresas maiores em rotas específicas. (ANAC, 2012, citado por CABRAL, P. 2012, p. 31)

Segundo os órgãos que circundam esse ato de concentração, a própria ANAC e outras companhias aéreas, disseram ser difícil a mensuração da análise de EMV. Não existe, para tanto, um consenso destes órgãos quanto como a escala mínima viável pode ser contabilizada. Portanto, Cabral (2012), a ANAC estipulou as seguintes informações para esta quantificação sendo elas: companhias que já operam nos aeroportos da rota, e, companhias que necessitam criar uma base operacional nesses aeroportos. Pode-se observar então que:

Na primeira situação, não há novos custos fixos de instalação relevantes (por exemplo, escritórios, oficinas de manutenção de aeronaves da frota, contratação de equipe de solo) e a inclusão da nova rota não enfrenta barreiras regulatórias à entrada, pois a solicitação é processada em prazos reduzidos pela Agência. Dessa forma, segundo a ANAC, não é necessário um expressivo faturamento bruto, grande volume de vendas ou margem elevada de lucro para que a empresa seja uma rival efetiva das outras empresas que operam na rota em questão.

Na segunda situação, os custos regulatórios e fixos são maiores. Primeiramente, a empresa precisaria instalar uma base operacional nos aeroportos da rota, respeitando as normas de segurança operacional estabelecidas pela ANAC. Em relação a custos fixos, o volume da operação ou a margem de lucro tem que ser suficientes para compensar a instalação de escritórios administrativos, oficinas de

manutenção e a contratação de uma equipe de solo, entre outros custos. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 31).

Assim, o que se teve como informação das próprias requerentes foi uma estimativa de número mínimo de passageiros por dia e tarifa média que permitem a entrada em determinada rota (de acesso restrito), de acordo com Cabral (2012). Portanto a análise de suficiência implicaria em comparar oportunidades de vendas, capacidade ociosa e EMV. O que se pode observar é que existe uma estimativa de capacidade ociosa em voos da requerente, mas pode levar a resultados inconsistentes na análise, pois as requerentes podem redirecionar suas aeronaves para evitar altos custos na rota. E assim diminuir custos operacionais.

Outro ponto importante na análise de condições a entrada e que segundo Cabral (2012), é o mais importante na análise de barreiras a entrada é o da infraestrutura nos aeroportos relacionados à operação de ato de concentração entre a Azul e Trip. Segundo as companhias requerentes, os aeroportos relacionados às rotas em que houve sobreposição não sofrem de limitações de infraestrutura.

Nos casos da infraestrutura aeroportuária, pode ser mencionado duas situações, a primeira é o caso de um aeroporto coordenado, neste a expansão da capacidade, a curto prazo, é altamente improvável, existindo saturação em certos horários. As companhias nesta situação dependem de *slots* para atuar neste aeroporto. O segundo caso é de um aeroporto não coordenado, neste a chegada e a partida de aeronaves é feita através de acordo entre a concessionária e a administração do mesmo, sendo a capacidade existente funcional para as companhias. O que foi verificado pelo Cade (2012, citado por Cabral, p. 34) é que nenhum dos aeroportos relacionados a rotas em que a operação gerou concentração superior a 20% é coordenado. O que torna a entrada nestes mercados mais fácil, mesmo assim a ANAC (2012) cita que nos aeroportos não coordenados podem existir certas barreiras a entrada, como pode ser descrito no trecho a seguir:

Com relação à disponibilidade de infraestrutura, deve-se notar que os aeroportos envolvidos na análise não apresentam barreiras à entrada significativas ou pelo menos já contemplam outras companhias de transporte aéreo regular em operação, com bases instaladas atendendo parte das rotas acima destacadas (além de outras), o que torna o mercado contestável, como já argumentando. A única ressalva que merece ser feita em relação a barreiras à entrada efetivas refere-se a eventuais limitações existentes em função de faixas horárias mais congestionadas. Observe-se, contudo, que mesmo o congestionamento de determinadas faixas horárias, por si só, em muitos casos, não constitui óbice à concorrência, uma vez que os

consumidores, em regra são bastante sensíveis a preço e, assim, voos em faixas horárias contíguas ou alternativas são substitutos, ainda que não perfeitos. (ANAC, citado por Cabral, P. 2012, p. 34).

Outro ponto importante que a ANAC (em Cabral, 2012) citou é a situação da infraestrutura nos aeroportos de interesse da Azul Trip S.A., que seriam tidos como restrições operacionais à entrada de concorrentes, como segurança operacional e a segurança da aviação civil. Na tabela que segue a Aeronave Crítica é a maior aeronave operante no aeroporto, e as derivações da mesma:

TABELA 8: RESTRIÇÕES OPERACIONAIS NOS AEROPORTOS ENVOLVIDOS NA OPERAÇÃO

AEROPORTOS ENVOLVIDOS: MERCADOS EM SOBREPOSIÇÃO	AERONAV E CRÍTICA	NÚMERO DE ASSENTOS DA AERONAVE CRÍTICA	HÁ POSSIBILIDADE DE AUMENTO DE MOVIMENTOS DA AERONAVE CRÍTICA	É POSSÍVEL OPERAR COM AERONAVE MAIOR	CONDIÇÃO ESPECIAL PARA OPERAÇÕES ATUAIS
Aracaju, SE	B738	183	SIM	NÃO	NENHUMA
Bauru, SP	AT72	70	SIM	SIM	NENHUMA
Belém, PA	B738	183	SIM	SIM	NENHUMA
Confins, MG	A332	263	SIM	SIM	NENHUMA
Campinas, SP	A332	263	SIM	SIM	NENHUMA
Campo Grande, MS	B738	183	SIM	NÃO	NENHUMA
Curitiba, PR	B738	184	SIM	SIM	NENHUMA
Cuiabá, MT	B738	187	SIM	NÃO	NENHUMA
Goiânia, GO	B738	183	SIM	NÃO	NENHUMA
Ilhéus, BA	A319/B737	144	SIM	SIM	NENHUMA
Londrina, PR	B738	183	SIM	NÃO	MÁXIMO DE 700 MOVIMENTOS NO TRIMESTRE
Maceió, AL	A321	220	SIM	SIM	NENHUMA
Manaus, AM	A332	225	SIM	SIM	NENHUMA
Marília, SP	AT72	70	SIM	NÃO	NENHUMA
Maringá, PR	AT72	187	SIM	SIM	NENHUMA
Montes Claros, MG	B737	144	SIM	NÃO	MÁXIMO DE 700 MOVIMENTOS NO TRIMESTRE
Natal, RN	B736	328	SIM	NÃO	NENHUMA
Palmas, TO	B738	183	SIM	NÃO	MÁXIMO DE 700 MOVIMENTOS NO TRIMESTRE
Porto Alegre, RS	A332	263	SIM	NÃO	NENHUMA
Porto Seguro, BA	B738	183	SIM	SIM	NENHUMA
Recife, PE	B736	269	SIM	SIM	NENHUMA
Salvador, BA	A332	299	SIM	NÃO	NENHUMA
Vitória, ES	B738	183	SIM	SIM	NENHUMA

FONTE: ANAC, citado por CABRAL, P. *et al.* 2012, p. 35-36.

Ainda segundo o Cade (2012), pode ser conclusivo que:

Em todos os aeroportos envolvidos na operação é possível o aumento de movimentos da aeronave crítica e, na maioria deles, não há nenhuma condição especial para operações atuais. Em 4 aeroportos, a operação está limitada a 700 movimentos no trimestre para a aeronave crítica; no entanto, tal limite ainda não foi atingido. Além disso, mesmo nesses casos não há limitações para atuar com aeronaves de porte menor do que o da aeronave crítica. (CABRAL, P. 2012, p. 36).

Neste caso pode ser citado ainda que as empresas concorrentes líderes no mercado, a TAM e a GOL, atuam em quase todos esses mercados. E ainda há outros concorrentes de menor porte que podem passar a atender as rotas regionais, como a Sete Linhas Aéreas e a NHT Linhas aéreas. Porém, as duas líderes também atuam nesses menores mercados através da GOL/Webjet em *codeshare* com a Passaredo, e a aquisição da Pantanal pela TAM.

Deve ser citado que outros aeroportos não acima citados, e não classificados como coordenados, apresentam uma barreira à entrada que é a saturação de horários específicos como: Congonhas/SP, Guarulhos/SP, Brasília/DF, Santos Dumont/RJ, Porto Alegre/RS, Confins/BH, Recife/RE, Viracopos/SP, Salvados/BA, Galeão/RJ e Goiânia/GO (CABRAL, P. 2012, p. 37).

Mesmo assim, em análise de cada um dos slots de cada aeroporto pode se verificar que existem *slots* disponíveis em cada um destes aeroportos, mesmo em alguns tendo horários de maior saturação, fornecendo uma posição de sobra de infraestrutura¹⁰, tornando esta barreira mais fácil de ser transposta pelas companhias Azul e Trip. De acordo com Cabral (2012), ainda que haja eventuais restrições nas infraestruturas trabalhadas pelas companhias, deve ser observada que a concentração das companhias requerentes é pequena em quase todos os aeroportos (inferior a 10%). Podendo se notar que concentrações de infraestrutura não são causadas pela atuação das requerentes nem pela companhia Azul Trip S.A..

¹⁰ Ainda que a disponibilidade de slots não necessariamente reflita a totalidade das eventuais restrições de infraestrutura do aeroporto em cada faixa de horário, uma vez que, mesmo, havendo disponibilidade de horários de pouso e decolagem, pode não haver, por exemplo, disponibilidade de posições de pátio, áreas para pernoite, sala de embarque e desembarque, posições de check-in e áreas de manutenção, entre outros. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 38).

O que potencializa a situação é a expansão da infraestrutura. São dados obtidos pelo Cade (2012), da Infraero e do PAC (Plano de Aceleração do Crescimento), onde estão previstos investimentos em infraestrutura em diversos aeroportos, onde existe a sobreposição das companhias citadas neste caso. Como é o caso de: Belo Horizonte/MG (CFN), Goiânia/GO (GYN), Porto Alegre/RS (SSA) e Vitória, ES (VIX).

4.5 RIVALIDADE

Para o mercado de transporte aéreo, segundo as agências econômicas e governamentais temos um panorama futuro relativamente promissor. Pois, segundo Cabral (2012), tem se no Brasil dois grandes eventos de magnitudes mundiais, como a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas em 2016. Mas não é apenas isso que vai estimular a demanda nos próximos anos, investimentos na ordem de bilhões vão ser investidos pelo governo em infraestrutura, pelo PAC e Infraero. O investimento privado também tem parcela mais do que significativa neste setor, por exemplo, o leilão dos aeroportos de Confins e Galeão arrecadou em leilão governamental, no dia 22 de novembro de 2013, o montante de R\$20,8 bilhões, pagos pelo grupo da Odebrecht e CCR, segundo Alvarenga e Gasparin (2013) As companhias ainda afirmam que existe uma grande demanda reprimida em diversas rotas.

Em relação ao *market share* das companhias atuantes no mercado, como já foi citado neste presente trabalho, fica difícil elaborar a análise de evolução dos concorrentes do mercado de transporte aéreo. O que pode ser ressaltado aqui é que há:

Importantes oscilações de participação de mercado ao longo dos últimos anos nas rotas em questão. É de se notar, ainda, a presença das duas líderes em quase todas elas, em ao menos algum dos anos considerados, as frequentes oscilações de *market-share* dos agentes indicam relativa facilidade de entrada e saída e confirma as conclusões acerca da ausência de barreiras significativas para que os concorrentes das requerentes expandam suas atividades em determinada rota, nos aeroportos das rotas com elevada concentração entre Azul e Trip. (CABRAL, P. *et al.* 2012, p.46).

Outro ponto importante na questão da rivalidade concorrencial é a representatividade de passageiros em conexão em cada uma das rotas, e

passageiros locais. Segundo Cabral (2012) os passageiros em determinada em um trecho específico podem ser: passageiros locais (com destino final no aeroporto em específico), ou passageiros em escala ou conexão (passam naquele trecho, mas é outro seu destino final). O que se corrobora nas rotas das requerentes é um elevado número de passageiros em escala/conexão, como pode ser observado na tabela abaixo:

TABELA 9: PARTICIPAÇÃO DE PASSAGEIROS LOCAIS E PASSAGEIROS EM ESCALA, POR ROTA, NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2012 (Continua)

	ORIGEM	DESTINO	DADOS AZUL		DADOS TRIP	
			Locais	Escala	Locais	Escala
1	Aracaju	Maceió	15%	85%	11%	89%
	Maceió	Aracaju	7%	93%	17%	83%
2	Belém	Manaus	64%	36%	40%	60%
	Manaus	Belém	63%	37%	36%	64%
3	Belo Horizonte	Campinas	83%	17%	35%	65%
	Campinas	Belo Horizonte	83%	17%	41%	59%
4	Belo Horizonte	Goiânia	82%	18%	20%	80%
	Goiânia	Belo Horizonte	78%	22%	25%	75%
5	Belo Horizonte	Porto Alegre	78%	22%	25%	75%
	Porto Alegre	Belo Horizonte	80%	20%	18%	82%
6	Belo Horizonte	Recife	80%	20%	25%	75%
	Recife	Belo Horizonte	78%	22%	26%	74%
7	Salvador	Belo Horizonte	82%	18%	84%	16%
8	Belo Horizonte	Vitória	93%	7%	47%	53%
	Vitória	Belo Horizonte	95%	5%	52%	48%
9	Campinas	Curitiba	83%	17%	65%	35%
	Curitiba	Campinas	84%	16%	64%	36%
10	Curitiba	Maringá	56%	44%	28%	72%
	Maringá	Curitiba	64%	36%	27%	73%
11	Ilhéus	Salvador	67%	33%	36%	64%
	Salvador	Ilhéus	65%	35%	39%	61%
12	Porto Seguro	Belo Horizonte	96%	4%	65%	35%
	Belo Horizonte	Porto Seguro	92%	8%	85%	15%
13	Belém	Belo Horizonte	46%	54%	27%	73%
	Belo Horizonte	Belém	47%	53%	22%	78%
14	Cuiabá	Campo Grande	77%	23%	40%	60%
	Campo Grande	Cuiabá	82%	18%	38%	62%
15	Belo Horizonte	Montes Claros	100%	0%	35%	65%
	Montes Claros	Belo Horizonte	100%	0%	53%	47%
16	Goiânia	Palmas	80%	20%	68%	32%
	Palmas	Goiânia	76%	24%	67%	33%
17	Bauru	Marília	1%	99%	1%	99%
	Marília	Bauru	1%	99%	1%	99%
18	Londrina	Campinas	100%	0%	53%	47%

	Campinas	Londrina	100%	0%	56%	44%
19	Natal	Recife	38%	62%	40%	60%
	Recife	Natal	36%	64%	39%	61%
20	Salvador	Vitória	74%	26%	77%	23%
	Vitória	Salvador	77%	23%	71%	29%

TABELA 9: PARTICIPAÇÃO DE PASSAGEIROS LOCAIS E PASSAGEIROS EM ESCALA, POR ROTA, NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2012 (Conclusão)

FONTE: CABRAL, P. 2012, p. 47-48.

O que pode se observar na tabela acima é que existe um grande percentual de passageiros que apenas utilizam a rota por motivo de escala. Assim, nota-se que estes passageiros são mais sensíveis a utilizar diferentes pontos de conexão, sendo preço e tempo de viagem o determinante de escolha. Assim, mesmo a Azul Trip S.A. tendo concentração em determinado aeroporto, os passageiros nesta situação citada acima estariam dispostos a fazer a escala/conexão em outro aeroporto, o que abre espaço para a atuação da concorrência. Mas a existência de pontos de conexão substitutos tem que existir pelos rivais das requerentes. O que pesa neste caso é que aeroportos como Brasília, Guarulhos e Congonhas, grandes *hubs* de conexões, não apresentam presença relevante da Azul e nem da Trip (CABRAL, 2012).

Um aspecto da rivalidade bastante comentado, é que sem dúvida deve ser bem observado é o *codeshare* entre Tam e Trip. Mesmo as companhias requerentes, com o processo, sendo a terceira no mercado, detém um *market-share* muito inferior ao das empresas líderes, TAM e GOL. O que pode ser salientado sobre este acordo, é que ele beneficia as três empresas em alguns aspectos como citado no trecho abaixo:

De fato, ao menos a curto prazo, o *codeshare* tende a desempenhar um papel importante para o acesso da Azul-Trip a aeroportos centrais onde a sua participação é restrita, até que a empresa seja capaz de expandir as suas atividades nessas localidades. É de especial relevância o caso dos aeroportos de Guarulhos e de Congonhas, visto que são aeroportos de intensa demanda, pontos de conexão e essenciais para uma empresa aérea, e que contudo não contam com a presença significativa de Azul e Trip, que se valem bastante do *codeshare* com a TAM para fazer com que os seus passageiros tenham acesso a esses centros. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p.49-50).

Por ser estes dois aeroportos com níveis de saturação muito altos, e *slots* de distribuição bem delimitados. Porém, a análise do Cade (2012) coloca que os efeitos do acordo de *codeshare* podem mudar no decorrer do tempo, como citado abaixo:

Por outro lado, é razoável considerar que a manutenção do acordo a curto prazo poderia dar à TAM o tempo necessário para planejar as suas possibilidades de inserção regional, se assim conceber interessante, na ausência de um *codeshare* com a Trip.

Conforme frisado acima, portanto, na medida em que a empresa Azul-Trip se expanda, o *codeshare* em questão deixa de ser justificável, ao mesmo tempo que passa a gerar preocupações concorrenciais e desincentivos a essa própria expansão. A curto prazo, contudo, até que esse processo se intensifique, a manutenção do acordo é justificável. . (CABRAL, P. *et al*, 2012, p.50).

Sendo assim, passa-se para a análise final do acordo de ato de concentração entre Azul e Trip, que seriam as conclusões sobre o presente ato, do Conselho de Administração de Defesa Econômica.

4.6 PARECER FINAL DO CADE – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

As análises conclusivas do Cade, a respeito do ato de concentração entre a Azul e Trip podem ser resumidas do ponto de vista de tamanho da parcela de mercado da nova companhia, infraestrutura, rotas e trechos que irão operar e a questão do *codeshare* entre TAM e Trip.

Segundo Cabral (2012) as empresas juntas deterão no início da operação um *share* de mercado de 12% a 14% do mercado doméstico de transporte aéreo de passageiros, outro ponto importante é que a sobreposição é menor que 10% do total de trechos operados.

Com relação às barreiras à entrada, pode ser destacado que são de maior preocupação das companhias aéreas, as de caráter legal e regulatórias, e as barreiras de limitação de infraestrutura em aeroportos. Novas rotas, ou expansões da mesma são motivo pelo qual quanto maior for a companhia, mais fácil se dará esta expansão da malha, aqui se destaca que pontos operacionais são primordiais na expansão. Mesmo a requerente tendo, nos aeroportos que detém concentração superior a 20% existe *slots* disponíveis em diversos horários.

Nota-se que, devido ao fato de existirem planejamentos de expansão em aeroportos considerados saturados e já com dominância das líderes de mercado

TAM e GOL, a nova companhia poderá se beneficiar com essas expansões em trechos primordiais da aviação brasileira, como Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo.

Sendo assim, a autora argumenta:

O presente ato de concentração representa o crescimento de uma concorrente menor, que com esta operação pode ter mais condições de concorrer com as líderes, ofertando, entre outros benefícios, uma malha ampla e interligada, com grande inserção regional. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 52).

Com relação ao *codeshare* pode-se dizer que este traz benefícios as duas requerentes, mas no médio e longo prazo a torna dependente da TAM, para sua entrada em infraestruturas saturadas, aumentando a coordenação destes três *players* do mercado. Assim o Cade (2012) julgou certas recomendações ao *codeshare* no presente ato de concentração:

Diante desse cenário, recomenda-se, como condição para aprovação da operação, a extinção gradativa do acordo de *codeshare* entre TAM e Trip, a fim de endereçar as preocupações referentes à probabilidade de geração de efeitos anticompetitivos do ato de concentração em conjunto com o referido acordo, sem, no entanto causar repentina desorganização da malha da Trip ou da TAM e efeitos deletérios aos consumidores... Na esteira das regulamentações atinentes à atuação do CADE, que a rigor tomam como tempestiva uma contestação de poder de mercado que ocorra dentro de um limite de 2 (dois) anos, entende-se que este é um período de tempo razoável para que o *codeshare* entre TAM e Trip seja totalmente extinto. (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 53).

De acordo com o Cade (2012) o acordo, excluindo os potenciais efeitos anticompetitivos do *codeshare*, não traz prejuízos a concorrência. E segundo o Cade (2012) em suas palavras: “recomenda-se a aprovação da presente operação, condicionada à extinção gradativa ou em fases de acordo do *codeshare* entre TAM e Trip, nos termos especificados no presente parecer” (CABRAL, P. *et al*, 2012, p. 54).

Ao observar este panorama final das conclusões do Cade sobre o ato de concentração entre as companhias do setor de aviação civil, passa-se a conclusão final deste trabalho.

5 CONCLUSÃO

A conclusão final, do presente trabalho de monografia, sobre a análise da atuação do conselho administrativo de defesa econômica (CADE) no ato de concentração das empresas do setor aéreo: Azul e Trip; pode ser dividido em três partes principais: a primeira é relevante a estrutura adotada pelo Cade na análise do julgamento do ato de concentração; a segunda é referente ao acordo de *codeshare* entre a TAM e Trip, principal restrição do Cade ao presente ato de concentração; a terceira são sugestões de análise econômica que poderiam vir a ser elaboradas frente a processos de atos de concentração, após o efetivo acordo ser efetuado, de companhias aéreas no Brasil, sobre a questão de uma maior análise pela parte dos consumidores; valores dos tickets de embarque; e defesa das companhias do setor aéreo.

A primeira parte da conclusão, referente à estrutura que o Cade utilizou para o julgamento do ato de concentração é, em parte, analítica. As análises econômicas que foram adotadas para avaliar a possibilidade de aprovar o ato de concentração podem ser divididas entre: operações, aspectos e mercado; infraestrutura, rotas e ofertas; análise de concentração com sobreposição horizontal; condições de entrada e rivalidade, são plausíveis como análise de decisão julgadora de um ato de concentração, como já foram descritos acima.

A segunda parte da conclusão, com foco no acordo de *codeshare* entre a TAM e a Trip, e um dos principais argumentos de contraposição a aprovação do ato de concentração, pode ser questionado, pelo fato de que em um primeiro momento as empresas requerentes do processo omitiram tal acordo. Porém o que se percebeu durante a análise dos pareceres técnicos e julgadores foi uma maleabilidade quanto ao acordo de *codeshare*, este mesmo que foi colocado como sendo um instrumento de coordenação de mercado por Ricardo Machado Ruíz, deixa uma questão aberta nesta conclusão. Essa questão seria relativa à efetiva disciplina das empresas aéreas envolvidas quanto ao tempo de desarticulação deste acordo, e se o mesmo seria realmente obedecido. Como o que se mostra em documentos analisados por este trabalho, muitas informações são de acesso restrito dos órgãos econômicos, e, portanto não existe uma possibilidade de análise mais profunda neste aspecto.

Enfim, a terceira parte da conclusão, seriam sugestões de análises que poderiam vir a ser elaboradas frente a processos de atos de concentração, após serem aprovados, de companhias aéreas, principalmente sobre análises dos efeitos para os consumidores; valores dos tickets de embarque; e defesa das companhias do setor aéreo. Como foi acompanhado no trabalho, pode se observar que maioria das análises feitas pelo Cade, e enfatizadas na primeira parte são referentes à concorrência em si perante as outras companhias existentes no mercado, e se o presente ato se tornaria uma ameaça às líderes do mercado. Nota se que existe uma análise com relação aos consumidores e maiores efeitos em materiais de análise de acordos entre empresas de vários setores, ou seja, pontos de análises futuras poderiam ser focados em modelos econômicos que analisassem os efetivos ganhos da firma e dos consumidores, tendo em vista ser habilmente possível esta alocação de decisões. Exemplos de análises como: a expansão da concorrência no mercado e os benefícios para os consumidores; baixas ou altas relativas de valores de tickets aéreos em um período determinado; e à saúde financeira das companhias aéreas frente a ameaças externas e/ou endógenas ao modelo apresentado. Seriam análises futuras que poderiam ser elaboradas em trabalhos acadêmicos, ao enfoque de comportamento de mercado.

REFERÊNCIAS

AARONNOVITCH S. *et al.* **A Economia, um Antitexto**. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.

BOUZAN, A. *et al.* **Simpósio sobre Fusões e Incorporações**. São Paulo: Mestre Zou, 1972.

BRANCO, N. A.; BARRETO, C. A. **Repressão ao Abuso do Poder Econômico (Lei Antitruste)**. São Paulo: Atlas, 1964.

BRASIL, Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994. Transforma o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) em Autarquia, dispõe sobre a prevenção e a repressão as infrações contra a ordem econômica e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF. N. 110, 13 jun. 1994. Seção 1, p. 8438-8443, Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8884.htm> Acesso em: 23 de setembro de 2013.

BRASIL, Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011. Estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência; dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica; altera a Lei nº 8.137, de 27 de dezembro de 1990, o Decreto-Lei nº 3.689, de 3 de outubro de 1941 – Código de Processo Penal, e a Lei nº 7.347, de 24 de junho de 1985; revoga dispositivos da Lei nº 8.884, de 11 de junho de 1994 e a lei nº 9.781, de 19 de janeiro de 1999; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF. N. 230, 01 dez. 2011. Seção 1, p.1-9, disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/Lei/L12529.htm> Acesso em: 23 de setembro de 2013.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONOMICA – CADE. **Plano Estratégico, 2013-2016**. Disponível em <<http://www.cade.gov.br>> Acesso em: 05 de outubro de 2013.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONOMICA – CADE. **Parecer nº 47/2013/PFECAD/PGF/AGU, Ato de Concentração nº 08700.004155/2012-81.** Disponível em <<http://www.cade.gov.br>> Acesso em: 15 de agosto de 2013.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONOMICA – CADE. **Parecer técnico nº 257, Patrícia Semensato Cabral, Superintendência Geral, Ato de Concentração nº 08700.004155/2012-81.** Disponível em <<http://www.cade.gov.br>> Acesso em: 11 de novembro de 2013.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONOMICA – CADE. **Relatório do Conselheiro Ricardo Machado Ruíz, Ato de Concentração nº 08700.004155/2012-81.** Disponível em <<http://www.cade.gov.br>> Acesso em: 16 de agosto de 2013.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONOMICA – CADE. **Termo de Compromisso de Desempenho , Ato de Concentração nº 08700.004155/2012-81.** Disponível em <<http://www.cade.gov.br>> Acesso em: 13 de novembro de 2013.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONOMICA – CADE. **Voto do Conselheiro Ricardo Machado Ruiz, Superintendência Geral, Ato de Concentração nº 08700.004155/2012-81.** Disponível em <<http://www.cade.gov.br>> Acesso em: 17 de novembro de 2013.

COSTA, J. C. F. **Fatores relacionados aos processos de fusão, aquisição ou incorporação de empresas.** 73 f. MBA (Finanças Corporativas) – Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2004.

G1.COM NOTÍCIAS. **Governo arrecada bilhões com leilão de Confins e do Galeão.** Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2013/11/governo-arrecada-r-208-bilhoes-com-leilao-de-confins-e-do-galeao.html>. Acesso em: 21 de novembro de 2013.

HIDALGO, M. T. C. **Estudo de proposta para contribuir no processo de formatação de fusão e aquisição de empresa.** 69 f. MBA (Especialista em

processos de formatação para fusão e aquisição de empresas) – Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2010.

KIM S. H.; KIM S. H. **Global corporate finance**. Londres: Black Well Publishing Oxford, 2010

LABINI, P. S. **Oligopólio e Progresso Técnico**. São Paulo: Abril Cultural, 1984.

LEWIS, J. D. **Partnership for profit. Structuring and managing strategic alliances**. New York: The Free Press, 1990.

LYNCH, R. P. **Alianças de negócios, uma arma secreta, inovadora e oculta para vantagens competitivas**. São Paulo: Makron Books, 1994.

MANKYW, N. G. **Introdução à Microeconomia**. São Paulo: Thomsom Learning, 2006.

MANSFIELD, E.; YOLE, G. **Microeconomia**. Sao Paulo: Saraiva, 2006.

MATOS, M. P. **A atuação do sistema brasileiro de defesa de concorrência no processo de criação da AMBEV**. 64 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2012.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. **Microeconomia**. 6ª ed. São Paulo: Pearson Prattice Hall, 2006

POSSAS, M. L. **Estruturas de Mercado em Oligopólio**. 2ª ed. São Paulo: Hucitec, 1990.

RASMUSSEN, U. W. **Holdings e joint Ventures – Uma análise transnacional de consolidações e fusões empresariais**, São Paulo: Edições Aduaneiras Ltda. 1988.
REVISTA AERO MAGAZINE. **Fusões consolidadas. Competição global aumenta e novas companhias aéreas se tornam cada vez maiores**. Disponível em:

<http://aeromagazine.uol.com.br/artigo/fusoes-consolidadas_888.html>. Acesso em 20 de setembro de 2013.

SOUZA S. R. Análise dos efeitos de fusão entre companhias aéreas. **Revista de Literatura dos Transportes**, São Paulo, v. 5, n. 2, p. 152-162, 2010.

STIGLITZ, J.E.; WALSH, C.E. **Introdução à Microeconomia**. 3ª ed. Rio de Janeiro; Campus, 2003.

TAYLOR, J. B. **Princípios de Microeconomia**. São Paulo: Ática, 2007.

VASCONCELLOS, M. A. S.; OLIVEIRA, R. G. **Manual de Microeconomia**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2006.