



MINISTÉRIO DA FAZENDA

Secretaria de Acompanhamento Econômico

Parecer nº: 195 /COGSE/SEAE/MF

Brasília, 13 de dezembro de 2002.

Referência: Ofício nº 3722 GAB/SDE/MJ, 30 de agosto de 2001.

Assunto: Ato de Concentração nº 08012005318/2001-49

Requerentes: Swets & Zeitlinger Holding NV e MNI-Holding B.V.

Operação: Aquisição das ações da empresa MNI-Holding B.V. pela Swets & Zeitlinger Holding NV.

Recomendação: Aprovação sem restrições.

Versão: Pública

“O presente parecer técnico destina-se à instrução de processo constituído na forma da Lei n.º 8.884, de 11 de junho de 1994, em curso perante o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência – SBDC.

Não encerra, por isto, conteúdo decisório ou vinculante, mas apenas auxiliar ao julgamento, pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, dos atos e condutas de que trata a Lei.

A divulgação de seu teor atende ao propósito de conferir publicidade aos conceitos e critérios observados em procedimentos da espécie pela Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE, em benefício da transparência e uniformidade de condutas.”

A Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do Art. 54 da Lei n.º 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas. Swets & Zeitlinger Holding NV e MNI-Holding B.V.

1. DAS REQUERENTES

1.1. Swets & Zeitlinger Holding NV

1. A Swets & Zeitlinger Holding NV, doravante denominada “Swets”¹, é uma empresa holding de nacionalidade holandesa, matriz do Grupo Swets.

2. O Grupo Swets é detentor de participação acionária em sociedades que atuam mundialmente na venda de publicações internacionais científicas e de negócios, assim como na prestação de serviços correlatos.

3. Os principais acionistas que detém o capital social do Grupo Swets encontram-se listados no Quadro abaixo:

Quadro I

Acionistas	Participação Societária
NeSBIC Investment Fund	22,7%
NPM	20,7%
Paribas	15,2%
Parnib	6,9%
Elsona	5,5%

Fonte: Requerentes. Elaboração: SEAE

¹ com sede em Liesse, na Heereweg 347 B, Holanda.

4. A única subsidiária do Grupo Swets no Brasil e nos demais países do Mercosul é a empresa Swets Serviços para Bibliotecas Ltda.

5. O faturamento do Grupo Swets no Brasil, em 2000, foi de aproximadamente R\$ 24,2 milhões². No mesmo ano, o grupo faturou aproximadamente R\$ 2,27 bilhões no mundo e R\$ 5,46 milhões nos demais países do Mercosul.

6. Nos últimos três anos, o Grupo Swets não participou de nenhuma operação, seja ela, aquisição, fusão, associação, incorporação ou *joint venture* no Brasil ou em outros países do Mercosul

1.2. MNI-Holding B.V.

7. A MNI-Holding B.V., doravante denominada “MNI”³, é uma empresa holding de nacionalidade holandesa, matriz do Grupo MNI.

8. O Grupo MNI detêm participação acionária em sociedades que atuam em âmbito mundial na venda de publicações internacionais científicas e de negócios, bem como na prestação de serviços correlatos.

9. O capital social Grupo MNI é detido pelos seguintes quotistas:

Quadro II

Quotista	Participação
P.J. van Hout Holding B.V.	50%
B. Guijt B.V.	50%

Fonte: Requerentes. Elaboração: SEAE.

² Câmbio em 07.08.01 : 1 Florin = 0,987 Real

³ com sede em Zoetermeer, na Koreelrood 50, Holanda.

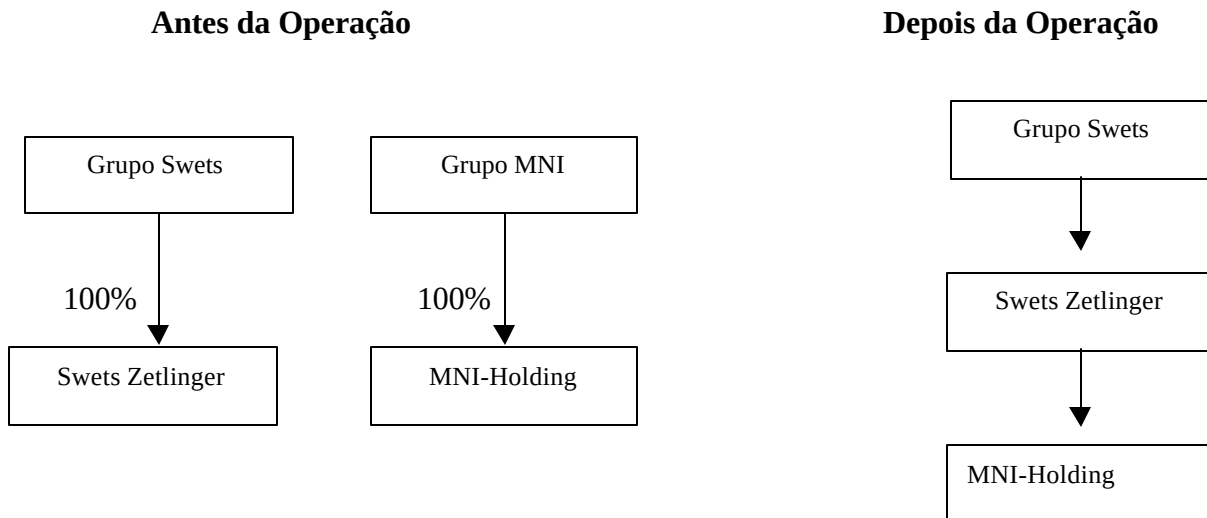
10. A única subsidiária do Grupo MNI no Brasil e nos demais países do Mercosul é a empresa MNI Books & Journals Ltda.

11. Nos últimos três anos, o Grupo MNI não participou de nenhuma operação, seja ela, aquisição, fusão, associação, incorporação ou *joint venture* no Brasil ou em outros países do Mercosul.

12. O faturamento do Grupo MNI, em 2000, foi de aproximadamente R\$ 1,97 milhões no Brasil, R\$ 83,9 milhões no mundo e R\$ 2.556 nos demais países do Mercosul.⁴

2. DA OPERAÇÃO

13. A operação consiste na aquisição por parte da Swets Blackwell International BV, subsidiária da empresa matriz holandesa Swets Zeitlinger Holding NV (“Swets”), de todas as ações do capital social da empresa holandesa MNI-Holding B.V., conforme mostra a ilustração abaixo.



14. A MNI–Holding B.V., por meio dos quotistas P.J. van Hout Holding B.V. e B.Guijt Holding B, possuindo cada um deles 50% das ações subscritas, entraram em acordo para a realização da venda de tais ações. A venda foi feita por meio do documento “Contrato de Compra de Ações”, assinado em 7 de agosto de 2001, no valor de aproximadamente R\$ 9,87 milhões.

15. Os ativos diretamente envolvidos na presente operação são todas as ações da empresa MNI, implicando na aquisição dos bens móveis e imóveis, direitos comerciais e outros, direitos decorrentes da qualidade de associado, créditos, direitos de propriedade intelectual e outros direitos patrimoniais, programas de computador, banco de dados informatizados, know-how, bens intangíveis e outros ativos materiais e imateriais. Os ativos indiretamente envolvidos correspondem à participação acionária nas subsidiárias da MNI Books & Journals Ltda.

16. O presente ato de concentração foi apresentado à Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça em 28/08/2001, sendo que, a submissão do presente ato aos integrantes do Sistema Brasileiro de Defesa de Concorrência ocorreu, segundo as requerentes, em virtude do disposto no parágrafo 3º do art.54 da Lei 8884/94, tendo em vista o faturamento do Grupo Swets, envolvido na operação, ter sido superior a R\$ 400 milhões no exercício financeiro de 2000.

17. A operação é mundial com reflexos no Brasil, tendo sido o ato de concentração em questão apresentado também às autoridades da Alemanha e da Holanda, sendo aprovado, sem restrições, pela respectivas jurisdições.

3. MERCADO RELEVANTE

3.1. Mercado Relevante Produto

18. Os Grupos Swets e MNI atuam em áreas afins, à medida que exercem suas atividades na distribuição de publicações internacionais em âmbito mundial.

19. O mercado de publicações internacionais compreende os serviços de distribuição de assinaturas de jornais, periódicos e outras séries, tanto em vias impressas quanto eletrônicas (CD-Roms, disquetes, Internet), distribuição de periódicos, livros, jornais, publicações em papel e publicações eletrônicas. Além disso, também são oferecidos serviços de gerenciamento de assinaturas para bibliotecas, tais como: postagem de pedidos, realização de pagamentos, solicitação de edições anteriores, renovação e cancelamento de assinaturas.

20. No Brasil, os Grupos Swets e MNI atuam na distribuição de publicações internacionais especializadas e prestação de serviços correlatos à grandes consumidores finais. As publicações internacionais comercializadas pelos Grupos Swets e MNI no Brasil são todas editadas em língua estrangeira.⁵

21. O Quadro abaixo mostra a relação de produtos e serviços ofertados pelos Grupos Swets e MNI no Brasil.

Quadro III

Produtos e Serviços Ofertados no Brasil

Produtos/Serviços	Grupo Swets	Grupo MNI
Venda de publicações internacionais científicas	X	X
Venda de publicações internacionais de negócios	X	X
Prestação de serviços correlatos	X	X

Elaboração:SEAE

⁵ Segundo informação prestadas pelas Requerentes, aproximadamente 90% das suas publicações são editadas em língua inglesa, sendo que nos países da América Latina as requerentes não comercializam publicações na língua local. Dessa forma, no mercado brasileiro, Swets e MNI não comercializam publicações em português.

22. Os Grupos Swets e MNI atuam no país como intermediários na cadeia de distribuição de informações especializadas, comercializando publicações de grandes editoras internacionais, como: Blackwell, Elsevier Science, Cambridge, McGrawHill, IEE, ACM, etc.

23. Tendo em vista os diversos tipos de publicações internacionais ofertadas no mercado nacional, consideramos não ser necessário realizar uma segmentação do referido setor à medida que não há exclusividade na distribuição de publicações internacionais especializadas. As publicações internacionais especializadas estão disponíveis em centros de vendas de assinaturas, que comercializam os mesmos tipos de periódicos e publicações. Portanto, não há barreiras que impossibilitem uma distribuidora de publicações internacionais comercializar títulos de diversas áreas de abrangência.

24. Sendo assim, o mercado relevante de produto foi definido como **comercialização de publicações internacionais especializadas e prestação de serviços relacionados**, tendo em vista os produtos ofertados pelos Grupos Swets e MNI no Brasil.

3.2. Mercado Relevante Geográfico

25. As requerentes entendem que o mercado relevante geográfico para a presente análise deve ser mundial, considerando que as seus principais concorrentes são grandes empresas de atuação no mundo (Science Publisher B.V., Ebsco Infomation Services, John Wiley & Sons Ltd., Springer Kundenservice, Academic Press Inc.⁶), e que os produto envolvidos são comercializados de forma global. Ainda segundo as mesmas, a maior fatia do mercado de vendas de publicações internacionais científicas e de negócios, bem como da prestação de serviços correlatos, é detida por grandes editoras e livrarias, as quais, em conjunto, detêm participação de aproximadamente 90% do mercado.

⁶ Dados informados pelas requerentes tendo sido solicitado tratamento confidencial.

26. Por meio de informações obtidas em resposta ao Ofício nº 2517/COGSE/SEAE/MF, prestadas pela PTI (Publicações Técnicas Internacionais), empresa brasileira que concorre com os Grupos Swets e MNI no Brasil, verificou-se que é comum as próprias editoras estabelecidas no exterior enviarem catálogos, lista de preços e avisos de renovação de assinaturas de publicações estrangeiras diretamente às entidades assinante.

27. Contudo, pudemos constatar que não é comum, no Brasil, os principais consumidores de publicações internacionais (bibliotecas, universidades, organizações públicas⁷) adquirirem os produtos e serviços do mercado em questão diretamente com as editoras internacionais, tendo em vista as dificuldades encontradas nesse tipo de aquisição. Para a aquisição direto com as editoras internacionais, haveria um número excessivo de editoras a serem contatadas, tendo em vista a demanda por diversos títulos de livros e periódicos, pertencentes à várias editoras. Além disso, para a prestação do serviço as empresas levam em consideração a barreira lingüística no contato com os seus clientes.⁸

28. Segundo informações prestadas pela CAPES (Fundação Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior) em resposta ao Ofício nº 3319/COGSE/SEAE/MF, a compra de periódicos internacionais em papel diretamente com as editoras só se torna interessante quando o volume a ser adquirido é grande. O pagamento de faturas no exterior podem inviabilizar a aquisição direta com a editora, e a eliminação do distribuidor, neste caso, pode não ser vantajoso e não refletir em redução de custos.

29. A Universidade de Brasília (UNB), por meio da resposta ao Ofício nº 3320/COGSE/SEAE/MF, apresentou alguns exemplos de barreiras à compra de periódicos internacionais diretamente com as editoras, como: i) a grande quantidade de editores a serem contatados, sendo que de alguns só um ou dois títulos são assinados, aumentando muito os gastos com despesas bancárias; ii) a forma de envio dos periódicos assinados diretamente com os

⁷ Conforme informado pelas requerentes no item IV.3 do Anexo I da Resolução 15.

⁸ Os agentes e intermediários que podem, e fazem, oferecem esses serviços e atividades à favor dos outros, permitindo ao “staff” das bibliotecas concentraram-se no funcionamento da biblioteca e no centro de documentação. Toda vez que as bibliotecas requerem esse tipo de serviços na verdade estão procurando por redução de custos e enquanto isso ocorrer, a tendência é que as bibliotecas continuem a utilizar os serviços dos agentes e intermediários. Isso também é benéfico aos editores, pois simplifica o acesso ao mercado e agrega inteligência a ele.

editores é feita via correio, o que favorece o extravio de fascículos, impossibilitando a Biblioteca de comprovar o recebimento do material; iii) a complexidade na comunicação com vários editores, dada as diferentes sistemáticas de trabalhos dos editores e os diversos idiomas e moedas utilizados; iv) as editoras, algumas vezes, não atendem aos pedidos originados diretamente das Bibliotecas, preferindo receber e encaminhar os pedidos por meio dos agentes distribuidores; v) trabalhar diretamente com as editoras exige um número maior de pessoas para executar as tarefas, aumentando o custo da transação.

30. Por meio de resposta ao Ofício Ofício nº 3433/COGSE/SEAE/MF, a SIB-USP, Sistema Integrado de Bibliotecas da Universidade de São Paulo informou que os serviços e produtos ofertados pelas Requerentes devem proporcionar, em princípio, maior racionalidade ao processo de aquisição, na medida que propõe consolidar todas as etapas do mesmo de forma automatizada. Segundo a SIB-USP, esse tipo de prestação de serviço permite a diluição do custo de remessa bancária, além de custos e facilidades operacionais, para instituições com grande número de assinaturas.

31. Dessa forma, os grandes consumidores brasileiros de publicações técnicas internacionais optam pela aquisição dos títulos por intermédio das empresas distribuidoras, buscando facilidade nas aquisições em grande escala e redução de custos de transação com a negociação por meio de apenas uma agência de assinaturas.⁹ Tal atitude é facilitada dado ao fato das grandes empresas de distribuição de periódicos internacionais optarem por abrir filiais ou conceder representações em outros países, buscando ficarem mais próximas de seus clientes e adaptarem-se mais facilmente às características e necessidades de cada país.

⁹ Uma biblioteca de porte médio tem que comprar milhares de jornais de centenas de editores. É ineficiente para cada biblioteca manter um arquivo de oferta de todos os editores com que elas tem que negociar. O uso dos agentes ajuda a biblioteca a limitar a quantidade de transações de pagamentos e poupar em cobranças de transações bancárias por cheques de pequenos valores, geralmente em moedas estrangeiras. Tal fato também ajuda os editores a reduzir as chances de erros nos recebimentos, já que os agentes efetuam a transferência no moeda de preferência dos editores.

32. Sendo assim, adotando posição conservadora, esta SEAE considerou as dificuldades encontradas pelos grandes consumidores brasileiros de periódicos internacionais em adquirir tais produtos no exterior, e definiu como nacional o mercado relevante geográfico para o presente caso.

4. POSSIBILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

33. Conforme dados apresentados pelas Requerentes¹⁰, as estimativas de faturamento e participação das principais empresas com atuação no mercado brasileiro de comercialização de publicações internacionais especializadas se encontram distribuídos da seguinte forma:

Quadro IV

Estimativa de Faturamento e Participação das Principais Empresas no Mercado Brasileiro de Comercialização de Publicações Internacionais Especializadas

EMPRESAS	FATURAMENTO	PARTICIPAÇÃO
Swets	11 milhões de Euros	46%
MNI	900 mil Euros	3,8%
Ebsco	9 milhões de Euros	37,7%
Rowecom	3 milhões de Euros	12,5%

Fontes: estimativa de faturamento apresentada pelas Requerentes / estimativa de participação elaborada pela SEAE, considerando apenas as maiores empresas com atuação no Brasil.

34. Como pode-se notar observando os dados do Quadro IV, considerando-se apenas a presença das maiores empresas com atuação no mercado brasileiro de comercialização de publicações internacionais, a participação estimada das Requerentes no mercado relevante considerado será de quase 50%, após a efetivação da operação. Entretanto, esta SEAE ressalta que tais números estão superestimados, posto que as demais empresas ofertantes de publicações internacionais no Brasil não foram incluídas¹¹. Cabe ressaltar ainda, que foi elaborado um *market share* considerando somente as quatro empresas supracitadas (Swets, MNI, Ebsco e Rowecom),

¹⁰ Informações prestadas em resposta ao Ofício nº 2911 CGSE/SEAE/MF.

haja vista que foram apresentadas pelos principais consumidores do mercado relevante em questão como sendo as empresas aptas à suprir as suas necessidades.

35. Quanto a possibilidade de exercício coordenado de poder de mercado, faz-se necessário verificar a soma da participação das quatro maiores empresas do mercado relevante definido (C4), buscando averiguar se a participação dessas empresas traduz uma alta concentração, a ponto de permitir um possível exercício coordenado entre as empresas líderes do setor. Todavia, o cálculo do C4 para a presente análise encontra-se prejudicado tendo em vista que a estimativa de participação de mercado levou em consideração apenas as quatro maiores empresas do setor. A falta de subsídios em relação ao mercado total, não permite uma conclusão precisa sobre o percentual do C4 para o presente caso. Entretanto, presume-se que o percentual do C4 do mercado relevante considerado seja maior que 75%, haja vista que são poucas as empresas ofertantes de publicações internacionais no Brasil. Ademais, as empresas que não foram consideradas na formação do *market share* do Quadro IV são empresas com inexpressiva participação no referido mercado. Segundo informações prestadas pela empresa Ebsco Brasil Ltda¹², a participação conjunta das empresas Ebsco e Swets no mercado comercialização de publicações internacionais é estimada em 75%.

36. Desse modo, consideramos que o critério estabelecido pela Lei 8.884/94 para analisar se uma concentração gera o controle de parcela de mercado suficientemente alta para viabilizar o exercício unilateral de poder de mercado provavelmente foi ultrapassado, sendo assim, passaremos à próxima fase da análise.

¹¹ CEN - Comércio de Livros e Periódicos Ltda., PTI - Publicações Técnicas Internacionais, Periodicals Publicações Técnicas, etc.

¹² Informações prestadas em resposta ao Ofício 1987/COGSE/SEAE/MF.

5. PROBABILIDADE DE EXERCÍCIO DE PODER DE MERCADO

37. Primeiramente, deve-se salientar que a grande maioria das publicações internacionais encontram-se disponíveis no formato eletrônico, podendo ser acessadas pela Internet ou por meio de compact disc. Conforme informações prestadas pela SIB-USP, observa-se haver uma tendência de crescimento da utilização desse suporte para a veiculação de periódicos científicos, ampliando, de forma significativa, as possibilidades de acesso à informações, em relação ao suporte papel. A Universidade de Brasília também apontou algumas vantagens do acesso ao formato eletrônico em relação à aquisição de periódicos em papel, com: i) o fato do periódico eletrônico está disponível para o usuário muito antes da versão impressa; ii) a maior agilidade na busca e acesso à informação; iii) a maior rapidez na divulgação dos resultados das pesquisas; iv) consulta simultânea por diversos pesquisadores; v) racionalizando o uso das coleções e otimizando recursos; vi) inovações na forma de apresentação das informações; vii) do ponto de vista financeiro eliminam papel; impressão, encadernação, armazenagem e custo de distribuição. Para a CAPES, algumas das vantagens da utilização do formato eletrônico são: i) promovem o acesso universal a um acervo completo e atualizado de texto completo de periódicos e de bases de referência, sem limitações geográficas e de horário, tornado-se instrumento essencial no processo de democratização da informação, educação e pesquisa; ii) Permitir o acesso imediato às publicações, eliminado o tempo de distribuição iii) permitir uma enorme redução de custo por usuário; iv) permitir o preenchimento de lacunas nas coleções disponíveis eletronicamente, garantindo o arquivamento de tudo o que foi assinado; v) elimina eventuais problemas de entrega e recebimento de periódicos.¹³

38. Para jornais eletrônicos o consumidor deve, na maior parte dos casos, negociar e assinar uma licença, iniciar uma assinatura criando um meio de acesso no sistema do editor (login), determinar e informar qual o endereço IP utilizado pelo consumidor (internet) e enviar todas as mudanças que ocorram para os editores com quem o consumidor mantém assinatura(s) eletrônica(s). Os editores precisam cadastrar as URLs de todos os jornais eletrônicos e mantê-los atualizados e corretos, certificarem-se que o acesso aos jornais eletrônicos estão de fato

¹³ A CAPES desde novembro de 2000 disponibiliza eletronicamente o acesso a mais de 3000 periódicos em texto completo e a 13 bases de dados referencias por meio do site www.periodicos.capes.gov.br para 97 Instituições de Ensino Superior e de Pesquisa no Brasil, firmando contratos diretos com as editoras.

disponíveis para os usuários no período acordado na assinatura, e garantir que os termos de licença não sejam abusivos por parte das instituições. Esse último ponto, contudo, é quase impossível de ocorrer desde que as condições de uso dos editores praticamente não varia.

39. Jornais eletrônicos requerem uma infra-estrutura simples e eficaz para a compra e acesso a conteúdo, não somente nas relações entre editores mas também entre editores de grande e pequeno porte. Dessa forma, o apoio de editores a agentes e intermediários beneficiará o desenvolvimento dos jornais eletrônicos. E, em um mundo onde há dezenas de milhares de bibliotecas, 30.000 editores de jornais científicos/de pesquisas e 200.000 editores de periódicos de todos os tipos, isso é um caso típico de uma indústria que precisa de intermediários.

5.1 – Efetividade da Rivalidade: Aspectos Gerais do Padrão de Competição no Setor de Comercialização de Publicações Internacionais.

40. A efetividade de competição entre a empresa concentrada e seus rivais pode converter para pouco provável exercício de poder substancial de mercado, ainda que a entrada não seja “fácil” nem suficiente. Este pode ser o caso quando as empresas estabelecidas adotam condutas agressivas para aumentar sua participação na mercado. Passamos, então, a analisar quais dessas condutas estão presentes no setor de distribuição de publicações internacionais.

41. As empresas Swets, Ebsco e Rowecon, que exercem um efeito dominante na venda de publicações internacionais no mercado nacional, são agências de assinaturas estabelecidas no exterior com escritórios de captação de pedidos no Brasil. O papel dos agentes de assinatura é prover meios para compra e venda de assinaturas de bibliotecas e editoras. Jornais eletrônicos não mudam essa realidade.¹⁴ Podem alterar alguns serviços de oferta e o meio pelo qual jornais são entregues ou acessados, mas eles não alteram a necessidade básica por meios simples e efetivos de comprar e vender assinaturas. Na verdade, jornais eletrônicos tendem a

¹⁴ As bibliotecas podem precisar de provisão interna única e simplificada para acessar aos jornais eletrônicos e possivelmente outras fontes da instituição. Isso vem se tornando um serviço essencial para usuários para quem é muito caro e inconveniente ter que lembrar como acessar e procurar por cada site do cada editor. Agentes e intermediários oferecem serviços de portais (gateways) que ajudam as bibliotecas a acessar as suas assinaturas com melhor relação custo- benefício.

aumentar a necessidade por intermediários e como resultado um número de novas companhias apareceram, oferecendo uma variedade de serviços diferentes para bibliotecas e editores no setor de jornais eletrônicos. Essas novas empresas vão desde o portal oferecido pela empresa Ingenta (portal de acesso serviços de editoração eletrônica para editores), até companhias pequenas como a Knowledge Wire ou TDNet, novos agentes inovadores como a Prenax, e novos serviços oferecidos por grandes agentes como Ebsco, Swets BlackWell e RoweCom.

42. A entrada de novas empresas internacionais distribuidoras de publicações, no Brasil, pode acontecer em um período curto de tempo, acirrando ainda mais a competição, haja vista que os periódicos e livros internacionais possuem alíquota zero de importação, e também são isentos de IPI e ICMS. Além disso, segundo a empresa EBSCO, nos últimos dois anos observou-se um aumento de concorrência direta por parte das editoras, que, por meio de novos representantes, passaram a atuar no mercado nacional.¹⁵ Tais acontecimento estariam tornando o mercado brasileiro de publicações internacionais mais competitivo.

43. Dessa forma, verificamos que é efetiva a competição entre a empresa concentrada e seus rivais, assim como é possível a presença de novas empresas no mercado relevante considerável ao ponto que isso é de crucial importância para os editores, pois quanto mais intermediários existirem e onde quer que eles alcancem, editores encontrarão um canal mais simples e eficiente para o mercado, o que promove a aquisição de assinaturas e o desenvolvimento de soluções mais eficientes de acordo com os desafios do mercado.

¹⁵ Podemos tomar como exemplo a presença da editora Campus, representante do Grupo Elsevier Science.

6. RECOMENDAÇÃO

44. A política da defesa da concorrência busca garantir as condições estruturais para o bom funcionamento dos mercados e para a livre iniciativa dos agentes econômicos. O papel do controle de concentrações deve se limitar a evitar que se formem estruturas de mercado que possam gerar prejuízos à eficiência econômica e/ou ao bem-estar social.

45. A análise do presente caso nos permitiu concluir que a operação elevou a participação da empresa Swets no mercado relevante considerado. Todavia, a aquisição da empresa adquirida não propiciou à Swets um acréscimo de market share à ponto de alterar substancialmente sua posição de liderança já detida anteriormente.

46. Portanto, esta SEAE entende que apesar da presente operação representar o fortalecimento da posição da Swets no mercado relevante considerado, a mesma não prejudicará o padrão de competição do setor, tendo em vista todas as considerações expostas anteriormente no presente parecer.

47. Ante o exposto, a operação é passível de aprovação sob o ponto de vista da defesa da concorrência.

À consideração superior.

RODRIGO AFFONSO DOS SANTOS

Assistente Técnico

MARCELO DE MATOS RAMOS

Coordenador - Geral de Comércio e Serviços

De acordo.

CRISTIANE ALKIMIN J. SCHMIDT

Secretária-Adjunta

De acordo.

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA

Secretário de Acompanhamento Econômico