

Economic Analysis of Law Review

Defesa da Concorrência no Setor Aéreo: Uma Nota sobre Acordos de *Codeshare*

Antitrust Analysis In The Airline Industry: A Note On Codeshare Agreements

Paulo Augusto Pettenuzzo de Britto¹
Universidade de Brasília

RESUMO

A indústria de transporte aéreo de passageiros é caracterizada por ciclos de expansão e retração capazes de induzir transformações não só no padrão de competição, mas também na estrutura de mercado a partir de fusões, aquisições e alianças entre concorrentes. Um tipo comum de aliança no setor aéreo é o acordo de compartilhamento de voos (*codeshare*). Além das vantagens para as empresas, os acordos de *codeshare* trazem benefícios intrínsecos ao consumidor. Sob a ótica concorrencial, contudo, podem ter efeitos negativos ao bem-estar social na medida em que reduzam a competição em dado mercado e permitam o exercício conjunto de poder de mercado das companhias aéreas engajadas em um *codeshare*. Neste contexto, os acordos de *codeshare* requerem a análise e aprovação de agências reguladoras e/ou de defesa da concorrência em diversas jurisdições. Tais análises são complexas e custosas. Assim, considerando que os acordos de *codeshare* são recorrentes, a presente nota tem por objetivos discutir o enquadramento dos acordos de *codeshare* na legislação brasileira que trata das infrações contra a ordem econômica e contribuir com a identificação de condições tais que, se presentes no momento da operação, permitiriam à conclusão de que dado acordo de *codeshare* não possui efeitos lesivos à concorrência e ao bem-estar social.

Palavras-chave: acordos de *codeshare*, defesa da concorrência, atos de concentração, Lei 12.529/2011, indústria de transporte aéreo.

JEL: K21, K40, L41

ABSTRACT

The airline industry is characterized by cycles of expansion and retraction capable of inducing transformations not only in the pattern of competition, but also in the market structure based on mergers, acquisitions and alliances between competitors. A common type of alliance in the airline industry is the codeshare agreement. In addition to the advantages for airline companies, codeshare agreements bring intrinsic benefits to the consumer. In an antitrust perspective, however, codeshare agreements may have negative effects on social welfare as a result of less competition in a given market that allows a joint exercise of market power by the airlines engaged in a codeshare. Henceforth, codeshare agreements require the analysis and approval of regulatory and/or antitrust agencies in different jurisdictions. Such analyzes are complex and costly. In this context, and considering that the codeshare agreements are recurrent, the purpose of this note is to discuss codeshare agreements under the Brazilian legislation that deals with violations against the economic order, and to contribute to the identification of conditions such that, if present in the time of the agreement, would allow the conclusion that a specific codeshare agreement has no harmful effects on competition and social welfare

Keywords: codeshare agreements, competition protection, mergers, Law 12.529 / 2011, air transport industry.

R: 03/11/2020 **A:** 12/12/2020 **P:** 31/12/2020

¹ E-mail: paulo.cerme@gmail.com

1. Introdução

Historicamente, o setor de transporte aéreo de passageiros é caracterizado por ciclos de expansão e contração associados a choques exógenos de oferta e de demanda capazes de afetar os desempenhos operacional e financeiro das empresas aéreas (LIEHR et al, 2001). Os choques de oferta têm relação com movimentos nos preços de insumos, sobretudo de combustíveis que representam isoladamente cerca de 30% das despesas operacionais (JIANG e HANSMAN, 2006). Os choques de demanda, por outro lado, estão tipicamente relacionados às crises econômicas que induzem os consumidores a cortar gastos pessoais em bens e serviços considerados de luxo, no caso viagens aéreas por motivo de turismo.

Toda vez que o setor aéreo se defronta com um choque exógeno negativo, assim como qualquer atividade econômica, as empresas buscam alternativas, repensando suas estratégias de negócio de forma a elevar sua eficiência na prestação de serviços e, conseqüentemente, sua lucratividade. Nessas circunstâncias, acordos de cooperação, e mesmo consolidações, por meio de fusões e aquisições, surgem como possibilidades para as empresas do setor (FAN et al, 2001). Desta forma, os ajustamentos forçados por ciclos de expansão e retração acabam por influenciar não só o padrão de competição, mas também a própria estrutura de mercado do setor.

Em situações de retração da atividade do setor verificam-se, portanto, acordos de cooperação de diferentes tipos, desde arranjos comerciais envolvendo duas ou mais companhias aéreas com o objetivo de atender um passageiro que viaje em um itinerário que requer múltiplos voos operados por diferentes empresas (acordos *interline*) até a fusão de empresas, passando por acordos de *codeshare*. Tais acordos têm por motivação tanto a busca por sinergias e reduções de custos por meio de uma melhor racionalização e aproveitamento da malha aérea de cada empresa, como estimular a demanda por meio da oferta de melhores serviços e/ou menores preços aos consumidores (FAN et al, 2001).

Um acordo de *codeshare* envolve, em geral, duas companhias aéreas com o objetivo de comercializar o mesmo voo, cada uma sob sua designação, compartilhando os assentos em uma única aeronave operada por um dos parceiros. Desta forma, o termo *codeshare* é utilizado para caracterizar o compartilhamento de um voo por empresas aéreas, cada qual comercializando seu *ticket* sob o respectivo código, mediante a disponibilização recíproca de assentos (USDOT, 2004).

O *codeshare* gera inegáveis benefícios intrínsecos ao consumidor ao garantir maior qualidade no serviço prestado, reduzindo transtornos usuais em viagens aéreas de longo curso, permitindo ao viajante adquirir apenas um *ticket*, realizar um único *check-in* e despachar sua bagagem apenas uma vez, ainda que necessite fazer conexões para chegar ao seu destino (GERLACH et al, 2013). Não obstante, sob a ótica do direito concorrencial tais acordos de cooperação podem ter efeitos negativos à concorrência na medida em que envolvem cooperação entre empresas rivais no mercado (GILLESPIE e RICHARD, 2011).

Neste contexto, acordos de *codeshare* requerem a aprovação de agências reguladoras e/ou de defesa da concorrência em diversas jurisdições. No Brasil, são sempre notificados ao Conselho Administrativo de Defesa da Concorrência (CADE), além de se submeterem às disposições e regulamentos da Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC).

Defesa da Concorrência no Setor Aéreo: Uma Nota sobre Acordos de Codeshare

A presente nota tem por objetivo discutir o *codeshare* à luz da legislação brasileira de defesa da concorrência e contribuir com o estudo dos fatores e circunstâncias que permitiriam a identificação de situações de mercado tais que, se presentes no momento da notificação do acordo, levariam à conclusão de que um dado acordo de *codeshare* não possui efeitos lesivos à dinâmica concorrencial e ao bem-estar dos consumidores. Para atingir este objetivo, além desta introdução, a nota está assim estruturada: a seção 2 apresenta os diferentes tipos de acordos entre companhias aéreas; a seção 3 traz uma resenha da literatura sobre acordos de *codeshare*; a seção 4 trata dos possíveis efeitos econômicos destes acordos no mercado de transporte aéreo de passageiros; a seção 5 apresenta as considerações sobre o controle preventivo das estruturas de mercado no Brasil e o enquadramento do *codeshare*; e, por fim, a seção 6 conclui o trabalho.

2. Acordos entre Companhias Aéreas e o *Codeshare*

Em geral, os acordos entre empresas num mesmo setor podem servir como um mecanismo de repartição efetiva de risco em um ambiente de incerteza ou como uma forma de racionalizar custos na presença de economias de escala e/ou de escopo (SHAPIRO e WILIG, 1990). Contudo, os acordos também podem servir como facilitador de colusão entre as empresas parceiras, viabilizando o exercício de poder de mercado e a realização de lucros extraordinários (BARNEY, 2014).

No setor aéreo, acordos entre empresas não constituem um fenômeno recente, acompanhando a tendência mundial de liberação e desregulamentação do setor a partir de 1978 (BILOTKACH e HÜSCHEL RATH, 2011). A Figura 1 ilustra os diferentes tipos de acordos entre companhias aéreas, conforme o nível de cooperação.

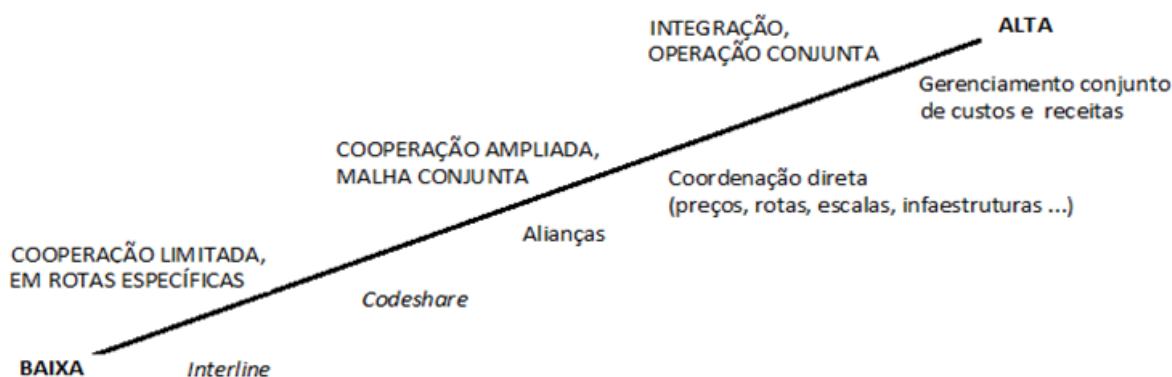


Figura 1: Tipos de Acordos entre Empresas do Setor Aéreo

Fonte: Adaptado de EC e USDOT (2010, p. 5).

A frequência de acordos entre empresas aéreas está relacionada às características da indústria. De forma bem simples, a indústria aérea, entendida como o transporte comercial de passageiros, trata da movimentação de pessoas e suas bagagens de um ponto A a um ponto B. A tecnologia de produção é complexa e envolve diversos aspectos incluindo, entre outros, a emissão do bilhete, a marcação do voo, o manuseio da bagagem, o atendimento à necessidade básicas do passageiro durante o voo, o controle de tráfego, além da operação e manutenção da aeronave.

As empresas aéreas diferem de várias formas, desde políticas de preço e composição de sua frota de aeronaves, até o nível de integração vertical do processo de produção. Em especial, as companhias aéreas operam rotas distintas, de tal forma que não existem duas que sirvam todas as rotas possíveis, forçando passageiros a trocar de prestador de serviço em muitas de suas viagens (BILOTKACH e HÜSCHEL RATH, 2011). Este aspecto motivou os primeiros acordos entre companhias aéreas em um mercado desregulado.

Atualmente, empresas do setor aéreo firmam acordos por vários motivos. Pode, por exemplo, desejar uma melhor malha aérea, ter acesso a determinados aeroportos, expandir sua gama de serviços, descontinuar rotas não lucrativas, reduzir seu inventário de aeronaves, reduzir e/ou repartir o risco de choques exógenos de demanda e de oferta, entre outros (EC e USDOT, 2010).

Diante de vários motivos para acordos de cooperação entre competidores no setor, empresas aéreas têm recorrido à chamada imunidade antitruste, uma garantia de que alguns tipos de acordos de cooperação, em particular aqueles que envolvem a precificação conjunta, não sejam vistos como infrações à ordem econômica (GILLESPIE e RICHARD, 2011).²

A imunidade antitruste, contudo, não obedece a um padrão internacional (ICAO, 2013). Desta forma, a análise dos potenciais efeitos anticompetitivos – e lesivos ao consumidor – de um dado acordo entre companhias aéreas significa alocar intensivamente recursos escassos de agências reguladoras e/ou de defesa da concorrência para determinar a estrutura, o escopo e as integrações resultantes de cada tipo de acordo.

Os acordos de disponibilização de assentos e compartilhamento de código entre empresas prestadoras de serviço de transporte aéreo de passageiro são cooperações comerciais nas quais o código de identificação de voo de uma empresa aérea é colocado em voo operado por outra empresa aérea (EC, 2007). O *codeshare* consiste, portanto, de um acordo limitado tanto na dimensão produto (rotas específicas) como na dimensão temporal (por tempo limitado).³

Assim como qualquer tipo de aliança entre companhias aéreas, o *codeshare* é baseado em rotas (MORRISH e HAMILTON, 2002), alterando a configuração da malha aérea das empresas envolvidas. Segundo Park (1997), o *codeshare* pode ser classificado como paralelo ou complementar: o primeiro envolve companhias aéreas que competem entre si numa dada rota; o segundo, apenas a facilitação de interconexões de rotas complementares operadas por diferentes aéreas. A Figura 2 ilustra essas situações: um *codeshare* na rota que liga dois aeroportos principais (Hub 1 e Hub 2) será paralelo se ambas as aéreas atualmente operam esta rota e será complementar se apenas uma das áreas opera esta rota antes do acordo.

² As chamadas alianças mundiais entre aéreas, tais como a OneWorld e a Star Alliance, gozam da imunidade antitruste nos EUA e em vários países da União Europeia.

³ Além da permissão para que uma empresa aérea comercialize bilhetes de voos de outra empresa, os acordos de *codeshare* devem envolver várias questões, tais como, a forma de compensação da companhia aérea que opera o voo e de remuneração da empresa que vende os bilhetes, a regra de precificação do bilhete, o critério de alocação de assentos no voo compartilhado ou, ainda, a coordenação do planejamento de frequência e de rotas de voos.

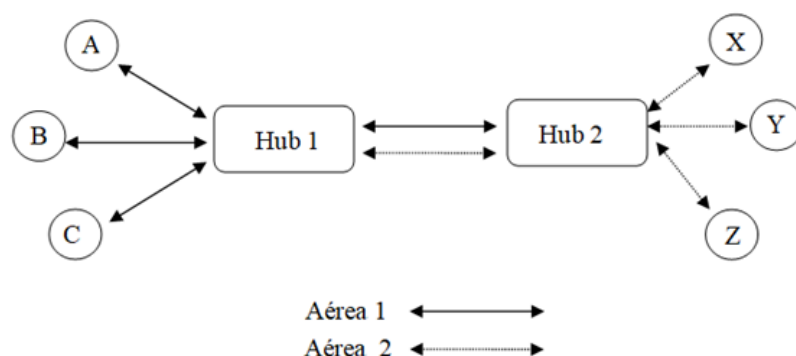


Figura 2: Configuração de uma Malha Aérea

Fonte: Adaptado de Park (1997, fig. 1.1).

Para o consumidor um *codeshare* pode trazer benefícios associados a facilidades de planejamento, a eventuais aumentos na frequência de voos e a maiores confortos durante a viagem. No caso de viagens em rotas que envolvem ligações entre aeroportos grandes e centrais, e aeroportos pequenos e regionais, configuração conhecida por *hub-spoke*, o consumidor pode se ver livre de desembarques e embarques adicionais, de manejo de bagagem, de emissão de novo cartão de embarque e de outras atividades que o obriguem a despendar recursos e tempo. Por outro lado, acordos que reduzam a frequência de voos entre dois destinos, que provoquem aumento no valor da passagem e que elevem o número de escalas e/ou conexões podem causar perda de bem-estar ao consumidor (CAVES et al, 1984).

Para as companhias aéreas, um acordo de *codeshare* pode contribuir para significativas melhoras de desempenho operacional na medida em que permite racionalização de custos, elevação na densidade no uso da rede aérea e, mesmo, aumente o poder de mercado ou favoreça a coordenação entre empresas no que tange à ajustes na frequência de voos e permitam tarifas mais elevadas (GERLACH et al, 2013).

Para as companhias aéreas, é fácil perceber que acordos de *codeshare* possuem efeitos positivos. Contudo, o efeito sobre consumidores é ambíguo, haja vista que os excedentes adicionais dos consumidores podem ser apropriados pelas companhias aéreas via aumento nos preços dos bilhetes e redução na frequência de voos.

3. Acordos de *Codeshare* e Defesa da Concorrência

Há considerável literatura internacional, a partir de meados da década de 1990, sobre os efeitos de um *codeshare* para empresas aéreas e consumidores. Como se observa a partir da resenha que segue não há, contudo, consenso acerca dos efeitos de acordos de *codeshare* sobre o bem-estar social. Não obstante, podem-se deduzir conclusões importantes sobre aspectos específicos de mercado, e dos acordos, que permitem identificar efeitos sobre concentração de mercado, e sobre preços aos consumidores, que devem ser levados em conta quando de uma avaliação de potencial lesividade à luz de uma política de defesa da concorrência.

Park (1997), por exemplo, examinou as consequências desse tipo de aliança em situações em que as empresas aéreas escolhem simultaneamente seu nível de produto, e que o *codeshare* é feito de forma que as empresas repartem simetricamente o lucro. O estudo demonstrou que alianças que envolvem rotas paralelas, em um mesmo mercado relevante, reduzem o bem-estar social; e que alianças em rotas complementares aumentam o bem-estar social.

Usando a mesma estrutura analítica de Park (1997), Park e Zhang (1998) mostraram que *codeshares* regionais permitem uma elevação no número de passageiros transportados em rotas complementares e uma redução, no caso de rotas paralelas.

Brueckner (2000) analisou os efeitos de acordos de *codeshare* envolvendo rotas internacionais em que ambas as empresas operavam no trecho internacional e em que apenas uma empresa operava trechos nacionais. As conclusões apontam para a existência de economias de custo suficientes para induzir reduções nas tarifas de trechos combinados, mas aumento de tarifas do trecho entre países, isso devido à redução na competição.

Em se tratando de efeitos específicos sobre os preços dos bilhetes aéreos, Brueckner e Whalen (2000) identificaram reduções de preços médios dos bilhetes combinados para passageiros em rotas com escala ou conexão, comparativamente à situação na qual esses passageiros adquiriam separadamente os bilhetes para cada trecho da rota.

Brueckner (2003) estudou os efeitos de análises prévias de acordos de *codeshare* por autoridade de defesa da concorrência, em rotas internacionais. O autor demonstrou que as reduções de preços em rotas combinadas e com conexões foi maior nestes casos, em comparação aos acordos sem autorização prévia.

Hassin e Shy (2004) analisaram as consequências de *codeshare* sobre tarifas, participação de mercado, lucros e bem-estar dos consumidores em redes com trechos complementares e paralelos, considerando consumidores com preferência por marcas. A análise demonstrou que *codeshare* envolvendo todas as empresas que operam na rede tem potencial para, simultaneamente, elevar os lucros das empresas e o bem-estar agregado dos consumidores.

Bamberger, Carlton e Neumann (2004) investigaram os efeitos de acordos do tipo no mercado doméstico norte-americano. Os autores identificaram reduções nos preços, sendo proporcionalmente maiores em trechos com pouca competição. Tal resultado pode ser explicado, pelo menos em parte, pelo estudo de Ito e Lee (2007) que mostrou que no mercado doméstico americano cerca de quatro- quintos dos trechos com *codeshare* eram operados por uma única empresa, situação distinta daquela em acordos internacionais que, tipicamente, conectam redes de diferentes aéreas.

Armantier e Richard (2005) também investigaram o *codeshare* no mercado norte-americano, agora por meio de um modelo em que os consumidores possuem preferências heterogêneas acerca de voos diretos e voos com escala ou conexão. O estudo evidenciou um ganho de bem-estar dos consumidores em conexão e uma redução para consumidores em voos diretos.

Ao passo em que se confirmam os efeitos positivos de *codeshare* para lucratividade das empresas aéreas, ao permitir integração ótima de rotas, influenciando decisões de horários de voos e de alocação de aeronaves e equipe de bordo, e destacando ser o acordo justificável sem

Defesa da Concorrência no Setor Aéreo: Uma Nota sobre Acordos de Codeshare

considerações anticompetitivas, a literatura mais recente registra análises que aperfeiçoam os resultados dos estudos anteriores lançando um olhar específico da regulação e da defesa da concorrência (KENAN et al, 2018).

Zou e Chen (2017) apresentaram evidências de que há uma correlação positiva e significativa entre acordos de *codeshare* e a lucratividade de trechos específicos, indicando por uma preocupação com acordos amplos envolvendo vários trechos de duas empresas aéreas.

Rabinovici (2019) mencionou o arquivamento de investigações anticompetitivas de *codeshare* pela União Europeia nos anos de 2016 a 2018, destacando a posição daquela instituição de que os arquivamentos não indicavam que a cooperação entre aéreas competidoras em certos mercados não despertaria preocupações no futuro. No mesmo ano, Bilotkach (2019) reafirmou a necessidade de se confrontar potenciais efeitos anticompetitivos de quaisquer acordos entre aéreas, destacando que a intensificação de contatos em vários mercados e a facilitação de troca de informações entre empresas concorrentes poderiam constituir incentivo à colusão tácita.

Por fim, com respeito às imposições de remédios regulatórios e/ou competitivos impostos por reguladores e agências de defesa da concorrência com o objetivo de reduzir o potencial lesivo dos acordos de *codeshare*, Brueckner e Proost (2010) destacaram ser possível anular os ganhos decorrentes de economias de custo gerados pelo próprio acordo. Recomendaram, então, a aplicação criteriosa de remédios em cada mercado.

4. Acordos de *Codeshare* no Brasil e a Lei nº 12.529/2011

Desde 2011 o marco jurídico que estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC) e dispõe sobre a prevenção e a repressão administrativas às infrações contra a ordem econômica, orientada à defesa da liberdade de iniciativa e da livre concorrência, no Brasil é dado pela Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011 (“Nova Lei do SBDC”). No âmbito desta Lei, o sistema de controle preventivo das estruturas do mercado determina que certos atos ou contratos devam ser submetidos à apreciação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), autarquia vinculada ao Ministério da Justiça.⁴

Com relação às concentrações econômicas, a Nova Lei do SBDC especifica condições preliminares que indicam potencial de dano à concorrência, por meio do estabelecimento dos critérios para conhecimento do ato de concentração, relacionados com o tamanho financeiro das empresas envolvidas (art. 88) e do tipo de associação derivada do ato (art. 90).

No tocante aos acordos de cooperação e associação entre empresas, a Nova Lei do SBDC estabelece apenas que devem ser submetidos à apreciação do CADE todos os atos ou contratos que tenham o potencial de lesar a concorrência. Com efeito, os incisos do art. 90 apontam que fusões (inciso I), aquisições diretas ou indiretas (inciso II), incorporações (inciso III) ou contratos associativos, consórcios ou joint ventures (inciso IV) consistem em situações características de atos de concentração. Como se observa, o inciso IV é exceção à regra de transferência da propriedade de ativos e tem sua inclusão justificada pelo fato de que associados em contratos tendem a deixar de

⁴ Os atos ou contratos sujeitos ao controle jurisdicional do CADE são acordos associativos que tenham o potencial de limitar ou, de qualquer forma, prejudicar a livre concorrência, de forma a possibilitar a dominação do(s) mercado(s) relevante(s) de qualquer bem ou serviço (TAUFICK, 2012).

competir nos mercados que tocam à associação (TAUFICK, 2012). Ademais, há inevitável troca de informações que pode induzir coordenação tácita de ações.

A Nova Lei do SBDC estabelece, ainda, um filtro para submissão obrigatória relacionada ao tamanho das empresas envolvidas, medido pelo faturamento.⁵ O faturamento mínimo, fixado no artigo 88 foi ajustado pela portaria interministerial dos Ministros e Estado da Fazenda e da Justiça. Atualmente, para efeitos de submissão obrigatória de atos de concentração a análise do CADE, a Portaria Interministerial n. 994, de 30 de maio de 2012, fixou os valores de negócio no país em R\$ 750 milhões para a hipótese prevista no inciso I daquele artigo, de faturamento do maior grupo econômico envolvido na concentração, e em R\$ 75 milhões para a hipótese prevista no inciso II do mesmo artigo, de faturamento de pelo menos um outro grupo econômico envolvido na concentração.

Sobre a instrução dos atos de concentração, a Lei estabelece como uma das funções do Superintendência-Geral receber, instruir e aprovar ou impugnar perante o Tribunal os processos administrativos para análise de ato de concentração econômica, ou seja, tem o poder de aprovar operações (art. 13, inciso XII). Nos casos, contudo, em que as negociações não resultarem em acordo, a Superintendência-Geral do CADE desempenhará papel de tutelar o direito difuso concorrencial perante o Tribunal Administrativo de Defesa Econômica do CADE, função equivalente à do Ministério Público. O art. 91, por fim, estabelece que aprovações de que trata o art. 88 podem ser revistas pelo Tribunal, de ofício ou mediante provocação da Superintendência-Geral.

Com respeito aos ritos de análise de atos de concentração, além do disposto no Capítulo II do Título IV, que trata as infrações, a Nova Lei do SBDC determina, no parágrafo único do art. 89, que o CADE regulamentará a análise prévia por meio de Resolução própria. Neste sentido, foi estabelecida pelo CADE a Resolução nº 10, de 29 de outubro de 2014, revogada pela a Resolução nº 17, de 18 de outubro de 2016. Conforme as Resoluções nº 10 de 2014 (artigo 2º, *caput* e §3º) e nº 17 de 2016 (artigos 2º e 3º), ficam desobrigados de notificação os acordos associativos com inferior a 2 (dois) anos, devendo ser notificados somente em caso de renovação que implique período superior.

Nos termos da legislação vigente, incluindo suas regulamentações, os acordos de *codeshare* constituem parcerias firmadas entre empresas que atuam no mesmo setor econômico e que são concorrentes, diretos ou em potencial, sendo possíveis de enquadramento no que estabelece o inciso IV do art. 90. Assim, pode-se entender que todos os acordos deste tipo teriam o potencial de prejudicar a concorrência e, portanto, deveriam ser submetidos à apreciação do CADE – pelo menos até o advento da Resolução nº 10 de 2014, quando somente os acordos com vigência superior a 2 (dois) anos.

Com respeito aos acordos de *codeshare* registrados no mercado aéreo brasileiro, o histórico é ainda recente, porém significativo. Primeiro *codeshare* registrado se deu entre as companhias VASP e Transbrasil, em 1998. Foi somente a partir de 2000 que essa prática se tornou mais comum no mercado nacional, como forma das empresas superarem dificuldades financeiras decorrentes da alta dos preços dos combustíveis e demais fatores conjunturais (LOVADINE e OLIVEIRA, 2005). Em 2000, Transbrasil e TAM firmaram *codeshare* e *web-lease*, esse último caracterizado pelo compartilhamento de aeronaves. No mesmo ano, a TAM Transportes Aéreos Regionais S.A. e a

⁵ Para uma discussão sobre faturamento como filtro com critério de notificação, ver Britto e Faria (2015).

Defesa da Concorrência no Setor Aéreo: Uma Nota sobre Acordos de Codeshare

TAM Transportes Aéreos Meridionais S.A. firmaram *codeshare* com preocupações concorrenciais da então Secretaria de Acompanhamento Econômico do Ministério da Fazenda (SEAE), pois ambas as companhias estariam sujeitas a objetivos operacionais comuns.

Em 2003 que se deu o acordo mais emblemático, sob o ponto de vista concorrencial, devido aos seus desdobramentos no mercado nacional. O acordo, envolvendo Varig e TAM, foi apreciado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) como a primeira etapa de um processo de fusão, que acabou por não se concretizar, das duas aéreas. O acordo foi aprovado pelo CADE sob o argumento de que tal acordo era importante para a sobrevivência temporárias das empresas, então em risco de descontinuidade. Contudo, a aprovação foi condicionada a um acordo de preservação da reversibilidade da operação (APRO) que envolvia, entre outras cláusulas, a fixação das rotas envolvidas no compartilhamento e a manutenção de estruturas administrativas e operacionais separadas. O APRO previa o envio de relatórios mensais dos resultados do *codeshare* aos órgãos constituintes do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), então composto pelo próprio CADE, pela SEAE e pela Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça. O *codeshare* entre Varig e TAM foi emblemático por ter sido o primeiro acordo deste tipo, no mercado nacional, acompanhado pelo SBDC. O *codeshare* vigorou entre março de 2003 e maio de 2005, sendo extinto por descumprimento da cláusula que vedava a redução de ofertas de voos em rotas lucrativas.

A partir deste caso emblemático o SBDC passou a acumular conhecimento útil, mais tarde, para a análise que vários *codeshare* notificados, antes e depois da Lei nº 12.529 de 2011 e das Resoluções nº 10 e nº 17, de 2014 e 2016, respectivamente.

Antes da Nova Lei do SBDC os casos eram analisados já se verificando o tipo de rotas (complementares ou substitutas) envolvidas e se acarretaria redução na oferta de voos.⁶ Nestes termos foram aprovados, por exemplo, os *codeshare* entre TAM/TAP (2007), Oceanair/BRA (2007), TAM/United Airlines (2008), Varig/Air France (2009), TAM/US Airways (2010), TAM/Continental (2010). Vale destacar, ainda, que o acordo TAM/LAN (2008) foi aprovado apesar de envolver rotas sobrepostas, aprovação que se deu após a constatação de que havia possibilidade de entrada de novos concorrentes em nível suficiente para desincentivar o exercício de poder de mercado por parte das requerentes; e o acordo Varig/Webjet (2011), aprovado por implicar em redução de custos operacionais e promoverem benefícios em termos de conexões, mas em cujo voto o conselheiro-relator destacou a possibilidade de esses acordos serem usados como mecanismo de coordenação entre empresas.

Sob a vigência da Nova Lei do SBDC foram aprovados vários outros acordos dentre os quais são exemplos Varig/Ibéria (2012), Trip/Azul (2012), uma série de acordos envolvendo a TAM e aéreas internacionais (tais como, American Airlines, South African, Ibéria e British Airways) e nacionais ou regionais (tais como Varig, Trip, ADSA Aerolinhas Brasileiras e Passaredo). Assim como antes, os casos foram aprovados na medida em que ou envolviam rotas complementares, ou evidência de incapacidade de exercício de poder de mercado pelas empresas.

Por fim, já sob a vigência das Resoluções nº 10 de 2014 e nº 17 de 2016, verificou-se a recorrência de acordos notificados, mas não conhecidos pelo CADE na media em que previam vigência inferior a 2 (dois) anos. São exemplos os acordos TAM/Ibéria (2014), TAM/AA (2015),

⁶ Antes da Nova Lei do SBDC, de novembro de 2011, as infrações à ordem econômica, em matéria concorrencial, estavam sujeitas, na esfera administrativa, às Leis nº 8.884, de 11 de junho de 1994, e nº 9.781, de 19 de janeiro de 1999.

TAM/Passaredo (2015) e, mais recentemente, Latam/Aeroméxico (2020), Latam/Azul (2020) e Gol/Alitalia (2020), entre outros.

5. Efeitos Econômicos dos Acordos de *Codeshare*

Conforme a revisão da literatura acadêmica apresentada na seção 3, um acordo de *codeshare* pode gerar ganhos de bem-estar para empresas e para os consumidores. Para tanto, são determinantes (i) a presença de economias de rede e de densidade, (ii) o tipo de acordo e a possibilidade de exercício coordenado de poder de mercado e (iii) medidas de proteção e proteção da concorrência eventualmente impostas pelo ente regulador.

5.1. *Economias de Rede e de Densidade*

Ao se analisar um sistema de transporte tal qual o de transporte aéreo de passageiros, os seguintes princípios podem ser aplicados: o transporte como uma indústria de rede e o transporte como parte de um sistema econômico amplo (YEVDOKIMOV, 2001).

Com respeito a primeiro princípio, a literatura de transportes trata uma rede como um sistema de partes compatíveis, formado a partir da combinação de bens duráveis e bens e serviços associados para a execução de uma função desejada (KATZ e SHAPIRO, 1994). No caso do transporte aéreo de passageiros, a função desejada é mover pessoas (incluindo suas bagagens), os bens duráveis consistem das infraestruturas e dos equipamentos de grande porte e os bens e serviços associados são os demais veículos e equipamentos, e as atividades do aeroporto, das empresas aéreas e de outros agentes integrantes da rede.

Ainda com respeito ao conceito de rede, a literatura destaca que bens e serviços providos por meio de redes apresentam elevados custos irrecuperáveis e grau de incerteza (YEVDOKIMOV, 2001).^{7,8} Ambos os aspectos estão presentes no setor aéreo: os investimentos para construção e operacionalização de aeroportos, os custos de aquisição de aeronaves, além das despesas com estruturas para manutenção das aeronaves e o treinamento especializado de pessoal, por exemplo, são suficientemente elevados e em grande medida irrecuperáveis. O grau de incerteza é determinado pela dificuldade em prever fluxo de pessoas e de cargas ao longo da vida útil do investimento, bem como o custo de insumos variáveis, sobretudo o de combustível.

O segundo princípio está associado à interdependência entre o setor de transporte e o sistema econômico como um todo (YEVDOKIMOV, 2001). É claro que o transporte não existe por si só, de forma que seu desenvolvimento e funcionamento dependem do desenvolvimento e do

⁷ Um custo irrecuperável é um custo fixo que independe do nível de produção e que está comprometido, por um dado período de tempo, com a oferta de um (ou de um conjunto definido) de bens e serviços. No caso das aéreas, são custos irrecuperáveis o investimento em aeronaves, em infraestrutura de solo e, mesmo, em estudos e pesquisas sobre a demanda em dado mercado.

⁸ O grau de incerteza do negócio está associado, conforme mencionado anteriormente, aos ciclos de expansão e contração dos negócios decorrentes de choques exógenos de oferta e de demanda. O efeito do grau de incerteza sofre influência dos custos irrecuperáveis: quanto maiores estes últimos, maior o grau de incerteza e, conseqüentemente, mais relutante estará a empresa para realizar investimentos irrecuperáveis.

Defesa da Concorrência no Setor Aéreo: Uma Nota sobre Acordos de Codeshare

funcionamento de toda a economia. Nesse aspecto são fundamentais para o sistema de transporte as condições socioeconômicas das regiões interligadas.⁹

Considerando estes dois princípios a análise do setor de transporte aéreo envolve, portanto, a discussão da presença de economias de rede e de densidade.

Uma economia de rede é definida como um benefício capturado por um usuário do produto ou serviço que resulta do uso do mesmo produto ou serviço por outros usuários (VISCUSI et al, 2005). Dito de outra forma, as economias de rede existem sempre que o valor de um produto ou serviço para um usuário é afetado pelo número total de usuários da rede. No caso de uma rede de transporte aéreo, quanto mais usuários se utilizam da rede, implicando em sua reconfiguração de voos e horários, novas ligações entre outros destinos e, mesmo, a disponibilização de serviços acessórios, maior o valor da rede.¹⁰

Com respeito a infraestrutura, de uso compartilhado por diferentes provedores, possui limitada flexibilidade, sendo adicionada em quantias discretas determinadas pela escala mínima eficiente.¹¹ As restrições impostas por capacidade física de uma rede de transportes e seus componentes, limitada flexibilidade e complementaridade do capital de transporte produzem as chamadas economias de densidade (VISCUSI et al, 2005).

Uma economia de densidade se refere à situação na qual o custo total médio decresce com o grau de utilização de componentes da rede. No transporte aéreo são geradas, por exemplo, maiores taxas médias de ocupação das aeronaves (CAVES et al 1984). Dessa forma, considerados dois destinos e uma frequência de voos, economias de densidade poderão ser observadas somente se houver possibilidade de aumento no número de pessoas que desejam viajar nessa rede, provida a disponibilidade de assentos. Além do efeito de densidade, a elevação da taxa de ocupação das aeronaves constitui uma forma de se elevar a capacidade de uma rede sem a necessidade de novos e vultosos investimentos irrecuperáveis em infraestruturas.¹²

A Figura 3 resume o ambiente econômico iterativo em que se insere uma rede de transportes. A Figura ilustra a visão convencional por meio das setas sólidas, em que as decisões de ofertantes e consumidores (nível micro) consideram custos e benefícios estáticos e determinam os níveis de produção e de preço (nível intermediário) e a contribuição do setor para a economia como um todo (nível macro). A visão da rede de transporte como parte importante da economia, representado pelas setas tracejadas, refletem os efeitos de rede e de densidade, um processo iterativo de geração de valor associado ao crescimento do uso da rede.

⁹ As condições socioeconômicas de uma região podem ser caracterizadas por um conjunto de indicadores, tais como: o tamanho da população, o nível de renda média, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e a composição de seu produto interno, entre outros.

¹⁰ É claro que a economia de rede pode ser negativa, situação gerada por congestionamentos indutores, por exemplo, de atrasos.

¹¹ Uma apresentação do conceito de escala mínima eficiente pode ser vista em Carvalho et al. (2015).

¹² Este efeito sobre a capacidade é verificado no caso de liberação de intervalos de horários para operação de uma aeronave num aeroporto, os *slots*, para utilização de outros voos.

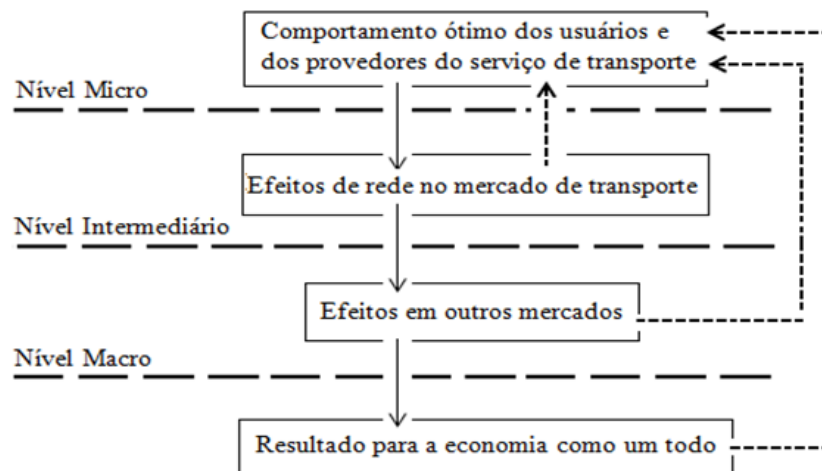


Figura 3: Caracterização de uma Rede de Transporte

Fonte: Elaborado pelo autor com adaptações de Yevdokimov (2001, p. 8)

Neste contexto, os acordos de *codeshare*, além dos benefícios diretos aos consumidores, podem contribuir para a elevação do valor da rede de transporte por meio da geração de economias de rede e para a redução do custo médio do serviço e aumento da capacidade da rede por meio da geração de economias de densidade. Contudo, o efeito líquido das economias de escala e de densidade sobre as tarifas não é claro, sobretudo no caso de acordos de compartilhamento de voos que induzam redução na competição entre aéreas.

5.2. Tipos de Codeshare e Exercício Coordenado do Poder de Mercado

Na seção anterior foram caracterizados os tipos de *codeshare* a partir das rotas pré-existentes: os que envolvem rotas complementares e os que envolvem rotas paralelas. Em acordos envolvendo operações complementares, em que as empresas operam rotas não sobrepostas, não se verifica criação de oportunidades de estratégia conjunta que reduza a frequência dos voos em algum trecho, tampouco a elevação de tarifas. Sem o acordo, cada companhia considera dado o número de passageiros que, originários de voo de outra companhia, continuarão suas viagens por um voo seu ou que, viajando pela sua linha, não tenham como destino final o local da conexão ou escala, mas seguirão viagem por outra companhia. As empresas atuam de forma não cooperativa, maximizando seus resultados tomando como dadas as ações acerca de malha e preço das demais companhias que operam voos conexos aos seus.

Com o acordo, o número de passageiros que iniciarão suas viagens por outra empresa ou a continuarão em voos conexos deixa de ser dado, passando a ser determinado pelas decisões que as duas companhias tomarão em relação às escolhas de horários coordenados dos voos. A internalização da demanda da companhia parceira, além da redução de custo médio decorrente de economias de densidade, possibilita espaço para reduções de preços que, de resto se somariam aos benefícios diretos e indiretos aos consumidores.

Nos casos de acordos com operações paralelas, por outro lado, as empresas se defrontam com maiores oportunidades de comportamento estratégico conjunto na medida em que um dos voos

originais será descontinuado. Nesse contexto, é natural se esperar diminuição no nível de competição entre as empresas que, por si só, tem o condão de gerar aumento de preços aos consumidores que, em certa medida, podem até mesmo cancelar o valor agregado pela economia de rede. Além disso, a busca por economias de densidade ainda maiores pode ensejar reduções da frequência de voos diretos e, portanto, que passageiros com preferências por voos diretos sejam obrigados a fazer conexões. Esses passageiros sofreriam uma perda de bem-estar não necessariamente compensada por uma redução da tarifa.

Com respeito à capacidade de exercício de poder de mercado, definida como a capacidade de elevar lucrativamente o preço acima do nível de competição, pode ser exercida conjuntamente por empresas em colusão (CHURCH e WARE, 2000). A colusão se refere à conduta de empresas com o objetivo de coordenar tacitamente suas ações de forma a gerar e permitir o exercício conjunto de poder de mercado. Para ter sucesso, as empresas coludentes devem lidar com dois problemas: chegar a um acordo e criar incentivos para seu cumprimento. Ambos estes problemas podem ser dirimidos pela comunicação entre as empresas (CHURCH e WARE, 2000).

Nesse sentido, a literatura destaca que contatos frequentes entre empresas facilitam a colusão tácita, criando oportunidade de exercício conjunto de poder de mercado. Os acordos de *codeshare* se enquadram neste aspecto na medida em que informações sobre preços, malha aérea, aeronaves e, até mesmo custo, podem ser mais facilmente comunicadas entre as aéreas envolvidas no acordo.

5.3. Medidas de Proteção e Promoção da Concorrência

A discussão acima evidencia uma preocupação específica não só com a manutenção de um ambiente de competição, ainda que imperfeito, mas também com a promoção da competição como forma de reduzir a possibilidade de exercício de poder de mercado e, conseqüentemente, induzir a repartição dos potenciais ganhos de bem-estar decorrente de um acordo de *codeshare*.

Um fator importante para tanto é a facilidade de entrada de novos competidores no mercado. No setor aéreo, o significativo controle e regulação das infraestruturas aeroportuárias reduzem a probabilidade de entrada de novos competidores.¹³ Nesse contexto, a entrada efetiva de competidores fica limitada a outras empresas aérea que operam nos aeroportos da rede e que podem, rapidamente, passar a ofertar voos capazes de competir com aqueles objeto do *codeshare*. Para tanto, contudo, é necessária a disponibilidade de *slots*, ou ociosos, ou retomados das empresas envolvidas no acordo com sua alocação para aéreas concorrentes.

No caso de *codeshare* em rotas complementares, não há redução da competição como consequência direta do acordo. Contudo, nos casos de rotas paralelas, com a descontinuidade de um dos voos no trecho, a preocupação com a redução competição se faz presente, devendo ser objeto de análise da agência reguladora e/ou de defesa da concorrência. Um remédio, nestes casos, pode ser a reversão do *slot* do voo descontinuado para algum competidor.

O acordo formalizado - o contrato escrito - deve tratar apenas do *codeshare*, sem cláusulas acessórias que envolvam coordenação das malhas aéreas das empresas, preços, ou quaisquer outros aspectos estratégicos internos de cada aérea. Com efeito, o contrato deve prever apenas a disponibilização recíproca de um número de assentos para comercialização em voos com códigos

¹³ Para maiores informações sobre o mercado aéreo nacional, ver Oliveira (2006).

compartilhados, bem como a regra para a compensação da empresa que opera os voos e de remuneração da empresa que exclusivamente vende bilhetes, mantendo um ambiente competitivo. O contrato deve, ainda, ser tempestivamente disponibilizado à agência reguladora e/ou de defesa concorrência.

Além disso, a disponibilização do contrato ao órgão regulador limita os contatos entre as empresas na medida em que as definições e negociações são anteriores a vigência do acordo, dirimindo contatos posteriores, já na vigência do acordo, que possibilitem trocas informações que facilitem uma eventual colusão.

Ainda com respeito à preocupação com uma eventual colusão, o acordo de *codeshare* deve envolver um número restrito de rotas, fator limitador não só da troca de informações, mas também da integração das malhas aéreas das empresas.

Uma vez operacional o *codeshare*, parece se manter algum incentivo à competição entre as partes envolvidas no que diz respeito à comercialização dos assentos. Para tanto, cada parte deve estar apta a comercializar independentemente todo e cada assento disponível na aeronave. É claro que, dado um preço, as partes têm incentivo para despender esforços para elevar sua probabilidade de vender um assento marginal. Alternativamente, dado o custo, cada parte tem incentivo para reduzir o preço do ticket de forma a assegurar um maior número de assentos vendidos.

Pelo acima exposto, pode-se prescrever que os acordos de *codeshare* que se referem, cumulativamente, a:

- apenas a disponibilização recíproca de assentos;
- em um conjunto restrito de voos;
- por tempo limitado;
- em rotas complementares;
- em redes que envolvam aeroportos com capacidade de sustentar competição; e
- notificados já apresentando o contrato detalhado,

não têm, *prime facie*, potencial de gerar dano ao mercado e, portanto, podem ser objeto de aprovação após um rito sumário de análise.

6. Conclusão

O setor de transporte aéreo de passageiros tem apresentado, historicamente, ciclos de expansão e contração com frequência elevada que acabam por determinar o desempenho operacional e a lucratividade das empresas aéreas. Nesse cenário, o setor tem apresentado transformações no padrão de competição e na estrutura de mercado via fusões, aquisições e alianças envolvendo empresas.

Um tipo de aliança bastante comum entre empresas aéreas é o acordo de disponibilização recíproca de assento e compartilhamento de código, o *codeshare*. Em que pese os possíveis benefícios

intrínsecos ao consumidor, sob a ótica do direito concorrencial, o *codeshare* pode ter efeitos líquidos positivos ou negativos à concorrência, estes últimos associados a situações de redução da competição ou da cooperação, ainda que tácita, entre empresas rivais no mercado.

O *codeshare* pode trazer benefícios aos consumidores em viagens de longa distância, em particular internacional, que combinam, por escala e/ou conexão, dois ou mais trechos. Os consumidores se beneficiam de reduções no número de check-ins, despacho de bagagens, seguro em caso de atrasos em um trecho específico e, sob certas condições, na redução do preço total de sua viagem.

Todavia, na medida em que um acordo de *codeshare* reduza a competição e induza uma concentração no mercado, os benefícios ao consumidor podem ser dissipados pelas empresas na forma de redução de oferta de voos num dado trecho ou na forma de maiores tarifas. Desta forma, a concentração pode resultar em uma redução líquida do bem-estar total, se não de todos, mas de parte dos consumidores em relação à situação sem *codeshare* – isso em particular para consumidores que viajam apenas no trecho que passa a ser operado de forma conjunta.

Esta nota abordou diversas questões acerca dos acordos de *codeshare*, sob a ótica econômica e da defesa da concorrência, auxiliando na identificação de condições que permitam concluir que um acordo de *codeshare* gera, necessariamente, uma alocação superior em comparação, em termos de bem-estar social, em relação à configuração da malha aérea na ausência do acordo. Tais condições foram identificadas a partir da análise da literatura específica, a definição do transporte aéreo de passageiros como uma rede e da evidência empírica.

Em suma, verificou-se que acordos de codeshare que envolvam (i) a disponibilização recíproca de assentos, (ii) em um conjunto restrito de voos, (iii) por tempo limitado, (iv) em rotas complementares, (v) em redes que envolvam aeroportos com capacidade de sustentar competição, e (vi) notificados já apresentando o contrato detalhado, não devem ensejar preocupações anticompetitivas.

Não há, por outro lado, previsão na literatura de considerações acerca do tempo de duração dos acordos. Desta forma, carece de justificativa o marco temporal vigente, por força da Resolução nº 17 de 2016, que considera acordos inferiores a 2 (dois) anos desprovidos de potencial lesivo.

Ainda que os feitos anticompetitivos, na forma de restrição de oferta ou de aumento de preços, fosse limitado no tempo, o contato frequente entre rivais pode gerar incentivos à colusão tácita. Desta forma, além do tempo, devem ser consideradas as condições de contestabilidade em cada trecho, seja pela existência concorrência atual, seja pela capacidade de entrada de competidores no futuro.

Nesse sentido, conclui-se que acordos de *codeshare* que satisfaçam tão somente às condições (i)-(vi) acima, ainda que passíveis de enquadramento conforme disposto no artigo 90, inciso IV, da Lei 12.529, de 30 de novembro de 2011 e, portanto, conhecidas pelo Tribunal do CADE, não têm potencial de dano à concorrência. Entende-se, por fim, que tais acordos devam ser objeto de um rito sumário de análise e aprovação pela Superintendência-Geral do CADE.

7. Referências

- ARMANTIER, O. e RICHARD, O. (2005) Domestic airline alliances and consumer welfare. **U.S. Department of Justice**, Economic Analysis Group Discussion Paper EAG 05-4, Washington: USDOJ.
- BAMBERGER, G.; CARLTON, D. e NEUMANN, L. (2004) An Empirical Investigation of the Competitive Effects of Domestic Airline Alliances. **Journal of Law and Economics**, vol. 47, p. 195-222.
- BARNEY, J. (2014) **Gaining and Sustaining Competitive Advantage**. Essex, UK: Prentice Hall.
- BILOTKACH, V. (2019) Airline Partnerships, Antitrust Immunity, and Joint Ventures: What We Know and What I Think We Would Like to Know. **Review of Industrial Organization**, vol. 54, p. 37–60.
- BILOTKACH, V. E HÜSCHEL RATH, K. (2011) Antitrust Immunity for Airline Alliances. **Journal of Competition Law & Economics**, vol 7, n. 2, p. 335–380.
- BRASIL (1999). Departamento de Aviação Civil. **Portaria nº 070/DGAC**, de 11 de fevereiro de 1999. Estabelece as condições para operações em Código Compartilhado.
- BRASIL (2011a). **Lei nº 12.529**, de 30 de novembro de 2011. Estrutura o Sistema Brasileiro da Concorrência.
- BRASIL (2011b). **Portaria Interministerial n. 994**, de 30 de maio de 2012. Adequa os valores constantes do art. 88, I e II, da Lei 12.529, de 30 de novembro de 2011. Brasília: Ministério da Justiça e Ministério da Fazenda.
- BRASIL (2014). **Resolução nº 10**, de 29 de outubro de 2014 (Revogada pela Resolução nº 17/2016). Disciplina as hipóteses de notificação da celebração de contratos associativos. Brasília: CADE.
- BRASIL (2016). **Resolução nº 17**, de 18 de outubro de 2016. Disciplina as hipóteses de notificação da celebração de contratos associativos. Brasília: CADE.
- BRITTO, P. A. P. e FARIA, R. M. R. (2015) Critérios de Notificação de Atos de Concentração: Uma Análise de Perdas para Diferentes Parâmetros Aplicados ao Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência. **Economic Analysis of Law Review**, vol. 6, n. 2, p. 269-283.
- BRUECKNER, J. (2001) The economics of international codesharing: an analysis of airline alliances. **International Journal of Industrial Organization**, vol. 19, p. 1475-1498.
- BRUECKNER, J. (2003) International Airfares in the Age of Alliances: The Effects of Codesharing and Antitrust Immunity. **Review of Economics and Statistics**, vol. 85, n. 1, p. 105-118.
- BRUECKNER, J. e PROOST, S. (2010) Carve-outs under airline antitrust immunity. **International Journal of Industrial Organization**, vol. 28, n. 6, p. 657-668.

Defesa da Concorrência no Setor Aéreo: Uma Nota sobre Acordos de Codeshare

- BRUECKNER, J. e WHALEN, T. (2000) The Price Effects of International Airline Alliances. **Journal of Law and Economics**, vol. 43, p. 503–546.
- CARVALHO, A. X. Y.; COUTINHO, P. C.; OLIVEIRA, A. L.; BRITTO, P. A. P. E LUSTOSA, P. R. B. (2015) **Caracterização do fluxo de cargas e indicadores de concorrência entre os portos brasileiros**. Texto para Discussão n. 2091, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Brasília: IPEA.
- CAVES, W; CHIRSTENSEN, L. e TRETHERWAY, M. (1984) Economies of Density versus Economies of Scale: Why Trunk and Local Service Airlines Costs Differ. **The Rand Journal of Economics**, vol. 15, n. 4, p. 471-489.
- CHURCH, J. e WARE, R. (2000). **Industrial Organization: A strategic approach**. Boston, MA: McGraw-Hill.
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE AVIAÇÃO CIVIL – DAC. (1999) **Portaria nº 070/DGAC**, de 11 de fevereiro de 1999, que estabelece as condições para operações em código compartilhado.
- EUROPEAN COMMISSION. (2007) Code-sharing Agreements in scheduled passenger air transport. **The Air Traffic Working Group of the European Competition Authorities (ECA)**. Mimeo.
- FAN, T.; VIGEANT-LANGLOIS, L.; GEISLER, C.; BJÖRN, B. e WILMKING, J. (2001) Evolution of global airline strategic alliance and consolidation in the twenty-first century. **Journal of Air Transport Management**, vol. 7, n. 6, p. 349-360.
- GERLACH, M.; CLEOPHAS, C. e KLIOWER, N. (2013) Airline Codeshare Alliances. Marketing Boon and Revenue Management Information Systems Challenge. **Business & Information Systems Engineering**, vol 3. p. 153-163.
- GILLESPIE, W. e RICHARD, O. (2011) **Antitrust Immunity and International Airline Alliances**. U.S. Department of Justice, Economic Analysis Group Discussion Paper EAG 11-1, Washington: USDOJ.
- HASSIN, O. e SHY, O. (2004) Code-sharing agreements and interconnections in market for international flights. **Review of International Economics**, vol. 12, n. 3, p. 337-352.
- ICAO (2013) Antitrust Immunity for Airline Alliances. **Worldwide Air Transport Conference (Atconf) Sixth Meeting**. Working Paper 85(E) – Presented By Republic Of Korea, Montréal, Canadá.
- ITO, H. e LEE, D. (2007) Domestic Code Sharing, Alliances, and Airfares in the U.S. Airline Industry. **Journal of Law and Economics**, vol. 50, n. 2, p. 355-380.
- JIANG, H. e HANSMAN, R. (2006) An Analysis of Profit Cycles in the Airline Industry. Proceedings of the **6th AIAA Aviation Technology, Integration and Operations Conference, ATIO**, Kansas, U.S.

- KATZ, M. L. e SHAPIRO, C. (1994) Systems Competition and Network Effects. **Journal of Economic Perspectives**, vol. 8, p. 93-115.
- KENAN, N.; DIABAT, A. e JEBALI, A. (2018) Codeshare agreements in the integrated aircraft routing problem. **Transportation Research Part B: Methodological**, vol. 117, n. A, p. 272-295.
- LIEHR, M.; GRÖBLER, A.; KLEIN, A. e MILLING, P. (2001) Cycles in the sky: understanding and managing business cycles in the airline market. **System Dynamics Review**, vol. 17, n. 4, p. 311-332.
- LOVADINE, D. e OLIVEIRA, A. (2005) A Desregulamentação da aviação civil no Brasil. In: Lúcia H. Salgado e Ronaldo S da Motta. **Marcos regulatórios no Brasil: o que foi feito e o que falta fazer**. Rio de Janeiro: IPEA.
- MORRISH, S. e HAMILTON, R. (2002) Airline alliances—who benefits? **Journal of Air Transport Management**, vol. 8, n. 6, p. 401-407
- OLIVEIRA, A. (2006) **Regulação da Oferta no Transporte Aéreo: do Comportamento de Operadoras em Mercados Liberalizados aos Atritos que Emergem da Interface Público-Privado**. Núcleo de Estudos de Competição e Regulação do Transporte Aéreo, Documento de Trabalho nº 24/2006.
- PARK, J. (1997) The Effect of Airline Alliances on Markets and Economic Welfare. **Transportation Research**, vol. 33, p. 181–95.
- PARK, J. e Zhang, A. (1998) Airline Alliances and Partner Firms’ Output. **Transportation Research**, vol. 34, p. 245–55.
- RABINOVICI, I. (2019) The Application of EU Competition Rules in the Transport Sector. **Journal of European Competition Law & Practice**, vol. 10, n. 3, p. 187–195.
- SHAPIRO, C. e WILLIG, R. (1990) On the Antitrust Treatment of Production Joint Ventures. **Journal of Economic Perspectives**, vol. 4, n. 3, p. 113-130.
- TAUFICK, R. (2012) **Nova Lei Antitruste Brasileira – A Lei 12.579/2011 Comentada e a Análise Prévia no Direito da Concorrência**. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método.
- USDOT (1994) **A Study of International Airline Code Sharing**. Office of Aviation and International Economics, U.S. Department of Transportation, Washington: USDOT.
- VISCUSI, W.; HERRINGTON JR., J. e VERNON, J. (2005) **The Economics of Regulation and Antitrust**. Cambridge, MA: MIT Press.
- YEVDOKIMOV, Y. (2001) **The Economics of Transportation Networks**. University of New Brunswick. Mimeo.
- ZOU, L. e CHEN, X. (2017) The effect of code-sharing alliances on airline profitability. **Journal of Air Transport Management**, vol. 58, p. 50-57.