



WICADE

III Competição de
Direito Concorrencial

WiCade 2023

CASO FICTÍCIO

29/06

competition.cade.gov.br





RELATO DOS FATOS



CASO WICADE 2023¹

1. Tupilândia é um país da América do Sul historicamente ligado à agricultura e exportação de seus produtos manufaturados, os quais representaram, nos últimos 15 (quinze) anos, entre 31% (trinta e um por cento) e 34% (trinta e quatro por cento) do Produto Interno Bruto (PIB) do país.
2. Visando fortalecer a sua posição, e considerando a tradição agropecuária de países vizinhos, Tupilândia aprovou em 2019 a sua Lei de Defesa da Concorrência (“LDC”), fortemente influenciada pela Lei Federal Brasileira nº 12.529/2011. Dessa forma, a Lei Tupilandense nº 16.773/2019 entrou em vigor em outubro do mesmo ano e, em fevereiro do ano seguinte, a autoridade antitruste de Tupilândia (“TCade”) passou a operar, mesmo que remotamente, em razão das medidas de segurança contra a Covid-19.
3. Nos três anos seguintes à entrada em vigor da legislação, o setor agropecuário ganhou maior relevância, chegando a alcançar a representatividade de 43% (quarenta e três por cento) no PIB de Tupilândia. O crescimento foi fortemente influenciado pelo mercado do café, seu principal produto de exportação, atraindo, inclusive, a atenção de empresas estrangeiras sobre o mercado nacional.
4. A **Grãos Tupi (“GT”)** é uma empresa tupilandense, tradicional no mercado de produtos derivados do grão de café. A **GT**, já bem consolidada no mercado nacional de Tupilândia, conta com um amplo portfólio de produtos derivados de café, incluindo, café em pó, café solúvel e grãos de café torrados. Além disso, a empresa também expandiu sua atuação no mercado de café, incluindo em seu portfólio máquinas para café expresso e cápsulas para uso nas mencionadas máquinas. Todos esses produtos eram comercializados amplamente no mercado de Tupilândia e estavam disponíveis ao consumidor final em supermercados, padarias e mercados diversos.
5. A **Coffe@ (“C@”)** é uma empresa brasileira que expandiu suas atividades para o mercado de Tupilândia em 2018. Tendo em vista as proximidades geográfica e cultural com Tupilândia, a empresa logrou êxito em sua entrada no mercado e rapidamente conquistou os consumidores de Tupilândia, obtendo significativo crescimento.

¹ Esta é uma obra de ficção, desenvolvida exclusivamente para uso na competição WiCade 2023. Qualquer semelhança com pessoas e fatos reais é mera coincidência. Colaboraram para a redação deste caso Anna Binotto, Arthur Sadami, Giulia Lima, Jéssica Caieiro, Naiana Magrani, Sofia Vergara, Tayná Frota e, como revisoras, Silvia Fagá, Marcela Mattiuzzo e Waleska F. Monteiro.



6. Localizada na fronteira entre Brasil e Tupilândia, inicialmente a **C@** era uma pequena empresa especializada na torra e comercialização de café. A empresa, então de propriedade de três amigos, adquiria o café em natura de pequenos produtores orgânicos, realizava a torra e o empacotamento, e disponibilizava os produtos em alguns pequenos estabelecimentos comerciais nas cidades de São Paulo e Grande São Paulo, no Brasil. A empresa também oferecia cursos profissionalizantes gratuitos para que esses pequenos produtores pudessem aprimorar a qualidade da produção e reduzir eventuais impactos ambientais, a partir de uma proposta de produção mais sustentável. Além disso, a **C@** organizava eventos sazonais para divulgação e comercialização de café e produtos relacionados a café, com a participação de outras empresas e produtores.
7. Com as medidas de restrição de acesso impostas pela Covid-19, muitos dos pequenos estabelecimentos que comercializavam os produtos da **C@** fecharam ou tiveram suas atividades reduzidas, impactando sobremaneira as vendas da **C@**. Tendo em vista a necessidade de criar soluções para a sobrevivência da empresa, os proprietários da **C@** resolveram transformar a empresa, que já funcionava como uma intermediadora, em uma plataforma *on-line*, por meio da criação de um aplicativo. O aplicativo funcionava como intermediário entre pequenos produtores de café locais e os consumidores finais, permitindo que cada produtor exibisse seus produtos e os comercializasse diretamente ao consumidor final.
8. O aplicativo ganhou forte impulso por meio das redes sociais. Percebendo a importância das redes sociais como ferramenta de marketing, a **C@** firmou parceria com alguns *digital influencers*, o que promoveu ainda mais a utilização do aplicativo, tornando-o mais atrativo não apenas aos consumidores finais, que passaram a ter acesso mais facilitado aos diferentes tipos de grãos, podendo utilizar ferramentas da plataforma para comparar as opções ofertadas a partir de características como o nível de torra, acidez e amargor, mas também aos próprios produtores, que, muitas vezes, careciam de opções para escoamento de seus produtos.
9. O sucesso da plataforma no Brasil fez com que a empresa ampliasse sua atuação. Após estudos de mercado realizados por consultoria especializada e tendo em vista a adesão da população de Tupilândia à cultura do café, a **C@** expandiu sua atuação também para este país.
10. Considerando o rápido crescimento das soluções digitais em Tupilândia, bem como o forte impacto da pandemia de Covid-19 nas vendas realizadas por canais mais tradicionais, a **GT** se interessou fortemente pelas atividades da plataforma e passou



a ofertar alguns de seus produtos de nicho por meio do aplicativo criado pela C@. Inicialmente, a **GT** passou a ofertar via plataforma três de suas marcas, a saber Café Raiz; Grão Luz e Boa Colheita. Devido à importância da **GT** em Tupilândia, após negociações com a C@, a empresa conseguiu um espaço próprio para suas marcas no aplicativo, que poderiam ser identificadas prioritariamente na página de busca do app por meio de um selo próprio.

11. A parceria entre as empresas foi um grande sucesso. Se por um lado a C@ conquistou mais facilmente a confiança dos consumidores de Tupilândia, por outro, a **GT** conseguiu contornar as dificuldades impostas pelas restrições decorrentes da pandemia de Covid-19. Neste contexto, no fim de 2022, as empresas iniciaram negociações para a aquisição da C@ pela **GT**.
12. Em paralelo, contudo, a parceria entre a C@ e a **GT** já vinha despertando preocupações, especialmente da **Associação Nacional de Cafeicultores Tupilandenses (“ANCT”)**. A ANCT é uma associação que representa os mais diversos tipos de produtores de café em Tupilândia, contando tanto com produtores maiores e bem consolidados no mercado, quanto com produtores menores. Ao todo, são sete os associados da ANCT.
13. A entrada da C@ no mercado de Tupilândia foi inicialmente muito bem recebida pelos associados da ANCT. Enquanto os produtores maiores viam na plataforma uma oportunidade para expandir suas operações para além do mercado de Tupilândia, os produtores menores enxergavam na plataforma uma solução para seus problemas logísticos. Em um primeiro momento, os produtores associados à ANCT que decidiram expor seus produtos via plataforma C@ de fato notaram um incremento relevante nas vendas. Além disso, com relação aos produtores menores, houve redução significativa com os gastos logísticos, o que permitiu o reinvestimento em expansão da produção e qualidade.
14. Contudo, em um curto espaço de tempo, mais especificamente a partir do início da parceria entre a C@ e a **GT**, os produtores associados à ANCT passaram a notar queda das vendas realizadas por meio do aplicativo.
15. Além da queda nas vendas, outros fatos passaram a preocupar os associados à ANCT que utilizavam a plataforma criada pela C@. O primeiro deles foi o fato de diversos consumidores reportarem problemas ao tentar adquirir produtos desses associados via plataforma. De acordo com o que foi reportado pelos clientes, via canal próprio ou via redes sociais, ao incluir produtos desses associados no carrinho, nas compras via plataforma, frequentemente eles se deparavam com mensagens de erro e não



conseguiram concluir as compras. Além disso, os usuários passaram a relatar dificuldades em achar os produtos vinculados à ANTC nas páginas principais do aplicativo. Por vezes, só conseguiam encontrar determinado produto se a busca fosse personalizada pelo identificador específico (ID) do produto, e não por seu nome ou outros termos de busca.

16. Em contato com a C@, a plataforma apenas manifestou-se brevemente indicando que se tratava de questões técnicas e operacionais, que afetaram outros produtores, mas que as providências necessárias já estavam sendo tomadas. Nas redes sociais, contudo, clientes informaram que o problema não se apresentaria em relação aos produtos da **GT**. Inclusive, alguns consumidores sugeriram a outros incluir um produto de alguma das marcas **GT** no “carrinho” para contornar os erros da plataforma. Por outro lado, outros usuários indicaram que não verificaram essas dificuldades.

Figura 01

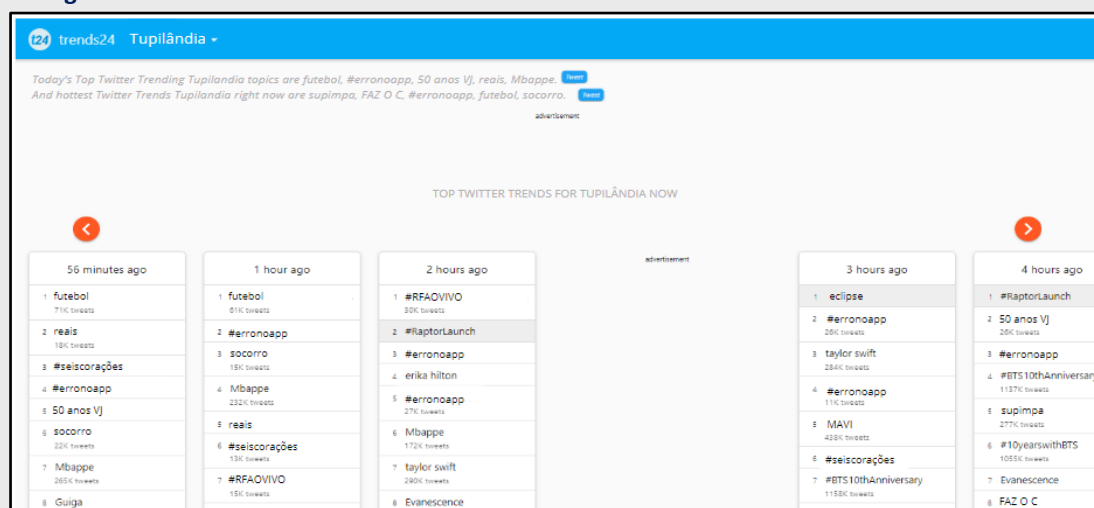


Figura 02

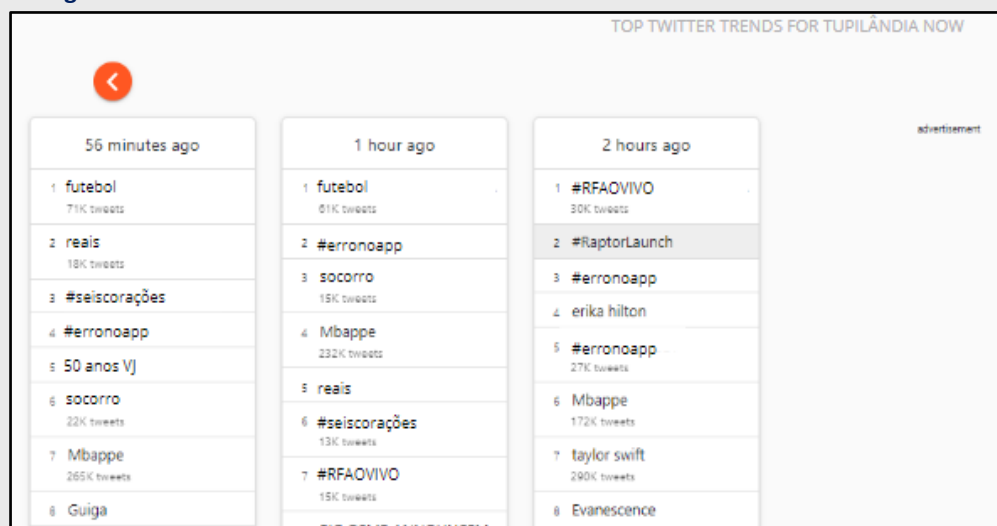
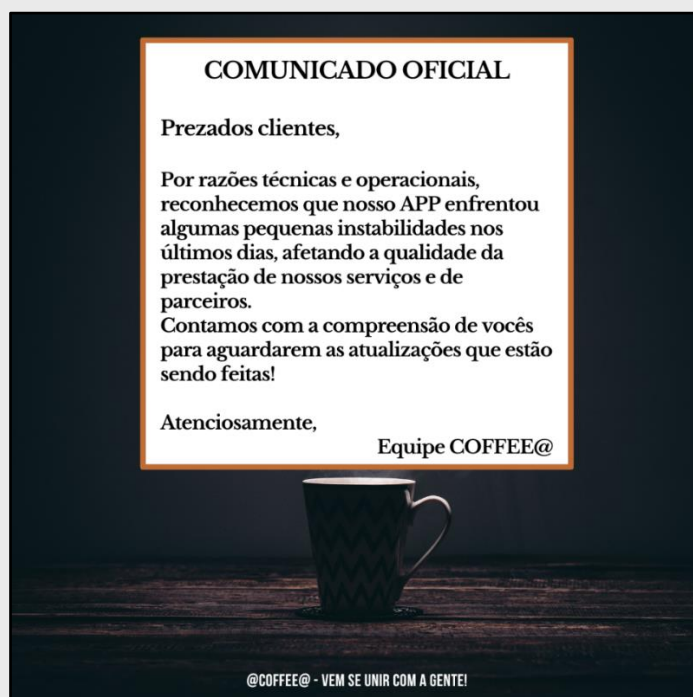


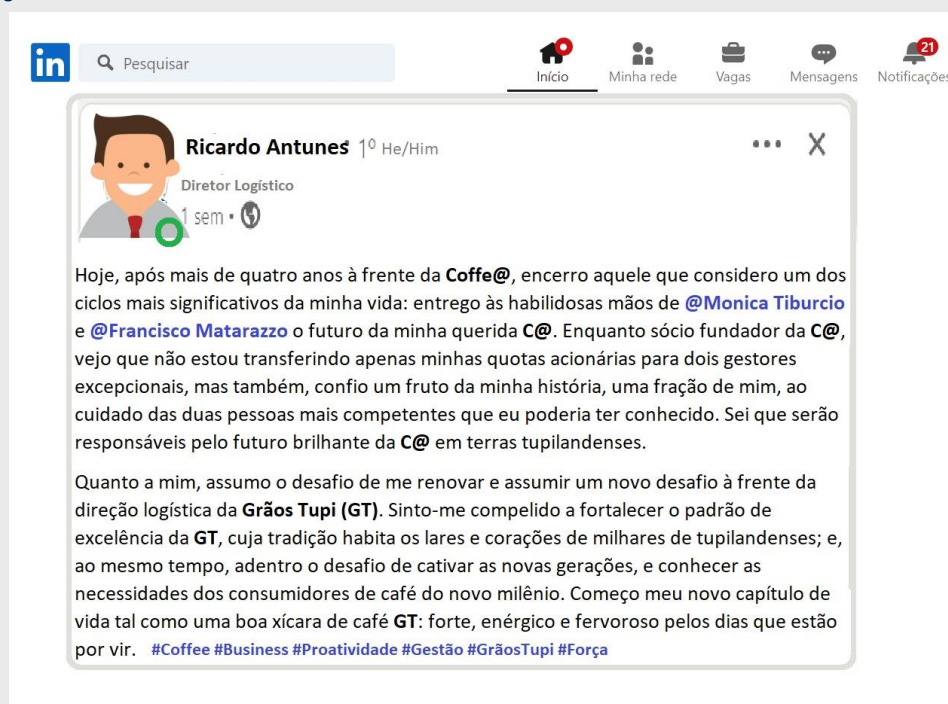


Figura 05



17. Além disso, em junho de 2022, o Sr. Ricardo Antunes, um dos proprietários e fundadores da C@, anunciou em seu LinkedIn que passaria a ocupar o cargo de diretor logístico da GT, esclarecendo, contudo, sua saída da C@, na medida em que suas ações teriam sido adquiridas pelos outros dois sócios da empresa, Monica Tibúrcio e Francisco Matarazzo.

Figura 06





18. Desta forma, no final de 2022, quando a Operação de aquisição da C@ pela **GT** foi anunciada e notificada ao TCade, a notícia foi recebida com preocupação. Em reunião extraordinária, os associados decidiram que a ANTC pleitearia seu ingresso como terceira interessada na Operação, tendo, assim, a oportunidade de expor suas preocupações concorrenciais ao TCade.
19. A Operação foi notificada ao TCade em 02/12/2022 e o edital publicado em 19/12/2022. Em 02/01/2023, a ANTC apresentou seu pedido de ingresso como terceira interessada. Tendo demonstrado interesses legítimos para intervenção no processo e sendo seu pedido tempestivo, o TCade anuiu da habilitação.
20. A Operação foi notificada como um ato de concentração ordinário, tendo em vista o grau de integração vertical dela resultante. Posteriormente, a Superintendência-Geral do TCade, após análise minuciosa dos fatos e dados apresentados, concluiu pela **aprovação da Operação sem restrições**.
21. O processo seguiu seu trâmite regular e todas as preliminares foram devidamente sanadas e superadas, nos termos da Lei de Defesa da Concorrência de Tupilândia.
22. O processo foi remetido ao Tribunal da autoridade antitruste de Tupilândia para julgamento e compete às equipes apresentarem:
 - a. Pelo **Terceiro interessado**, memoriais reforçando as preocupações concorrenciais decorrentes da Operação e requerendo a reprovação; ou, alternativamente, propondo remédios para a aprovação da Operação. Além disso, as equipes deverão reforçar aqui a acusação de *Gun Jumping*, no que for cabível para a análise do Ato de Concentração, tendo em vista que este tipo de conduta deve ser tratado em procedimento apartado.
 - b. Pelas **Requerentes**, memoriais reforçando as eficiências da Operação e justificando sua aprovação. É facultado às equipes defenderem ou a aprovação sem restrições da operação ou a adoção de remédios. Além disso, as Requerentes deverão se defender da acusação de *Gun Jumping*, no que for cabível para a análise do Ato de Concentração, tendo em vista que este tipo de conduta deve ser tratado em procedimento apartado.
23. Na data do julgamento, as equipes terão oportunidade de sustentar oralmente, pelo tempo regimental de 30 (trinta) minutos, nos termos do edital da competição. Lembrando que é vedado às equipes apresentar fatos (e anexos referentes a eles) que não sejam aqueles apresentados no presente documento.



PARECER DO TCADE



SUMÁRIO

I. REQUERENTES	pág. 12
II. ASPECTOS FORMAIS DA OPERAÇÃO	pág. 13
III. DESCRIÇÃO DA OPERAÇÃO	pág. 13
IV. INTERVENÇÃO DE TERCEIRO INTERESSADO - Associação Nacional de Cafeicultores Tupilandenses (ANCT)	pág. 14
V. PRELIMINARES	pág. 15
VI. CONSIDERAÇÕES SOBRE A OPERAÇÃO	pág. 15
a. Mercados afetados pela operação e possibilidade de exercício de poder de mercado	pág. 15
VII. INTEGRAÇÃO VERTICAL	pág. 18
VII.1. Considerações iniciais	pág. 18
VII.2. Análise	pág. 19
VII.2.1. <i>Integração vertical entre o mercado de café e derivados e o mercado de distribuição de café por meio de comercialização em plataforma on-line de café e derivados</i>	pág. 19
VII.2.1.2. <i>Fechamento do mercado de comercialização em plataforma on-line de café e derivados</i>	pág. 21
VII.3. Conclusão sobre integrações verticais	pág. 23
VIII. ALEGAÇÕES DO TERCEIRO INTERESSADO	pág. 24
VIII.1. Alegação de <i>gun jumping</i>	pág. 24
VIII.2. Informações concorrencialmente sensíveis	pág. 26
VIII.3. Alegação de incentivo à discriminação e <i>self-preferencing</i>	pág. 29
VIII.4. Riscos ao meio ambiente	pág. 32
IX. CLÁUSULA DE NÃO CONCORRÊNCIA	pág. 35
X. CONCLUSÕES	pág. 35
ANEXO I – RESOLUÇÃO TCADE Nº 33	pág. 37
ANEXO II – Sumário Executivo	pág. 58



República Federativa de Tupilândia
Ministério da Justiça e Segurança Pública de Tupilândia- MJSPT
Conselho Administrativo de Defesa Econômica de Tupilândia- TCADE
Rua da Livre Concorrência, 001, Distrito de Tupilândia

PARECER Nº **08/2023**
PROCESSO Nº 02200.001234/2022-34
REQUERENTES: Grãos Tupi S.A. e Coffee@ Ltda.

EMENTA: Ato de Concentração. Procedimento Ordinário.
Mercado de produtos de café. Sobreposição horizontal.
Distribuição de café. Integração vertical. Aprovação sem
restrições.

VERSÃO DE ACESSO PÚBLICO

I. REQUERENTES

I.1. Grãos Tupi S.A (“Grãos Tupi” ou “Compradora”)

1. A **Grãos Tupi (GT)** é um grupo de Tupilândia que atua no mercado de produção, distribuição e comercialização de café e produtos derivados de café. O Grupo atua em todos os elos da cadeia produtiva do café, desde a produção dos grãos até a distribuição ao cliente final, com um amplo portfólio de marcas.

I.2. Coffee@ Ltda. (“C@” ou “Vendedora”)

2. A **Coffee@ (C@)** é uma empresa brasileira que expandiu suas atividades para o mercado de Tupilândia em 2018. Atualmente, a empresa é detentora e operadora de uma plataforma de mesmo nome, que funciona por meio de aplicativo *on-line*, conectando produtores de café e produtos de café aos consumidores finais. A plataforma permite aos produtores dos mais diversos produtos de café exporem seus produtos aos clientes finais. Aos clientes finais, a plataforma permite o acesso e aquisição de café e produtos de café dos mais diversos tipos. Além disso, a plataforma conta com ferramentas que permitem aos clientes avaliarem e compararem os produtos expostos. Também é possível adquirir, na mesma compra, produtos de diferentes marcas e produtores. Toda operação logística fica a cargo dos operadores da plataforma, que coletam o produto diretamente do produtor ou em local por ele designado e entregam ao cliente final.



II. ASPECTOS FORMAIS DA OPERAÇÃO

Tabela 01 - Aspectos formais da Operação

Ato de Concentração de notificação obrigatória?	Sim
Taxa processual foi recolhida?	Sim, conforme Despacho Ordinatório TCADE 123
Data da notificação	02/12/2022
Data da publicação do edital:	O Edital nº 123, que deu publicidade à operação em análise, foi publicado no dia 19/12/2022

III. DESCRIÇÃO DA OPERAÇÃO

3. A Operação proposta trata da aquisição da C@ pela GT, de acordo com os termos e condições do Contrato de Compra e Venda celebrado pelas Requerentes, que tem seus efeitos condicionados à aprovação deste TCade.

4. Atualmente, a C@ é detida por dois de seus sócios fundadores, Mônica Tibúrcio e Francisco Matarazzo. Após a Operação, a C@ será integralmente detida pela GT.

Figura 07 – Vínculo da estrutura societária da C@ antes da Operação (a partir de Jul/2022)

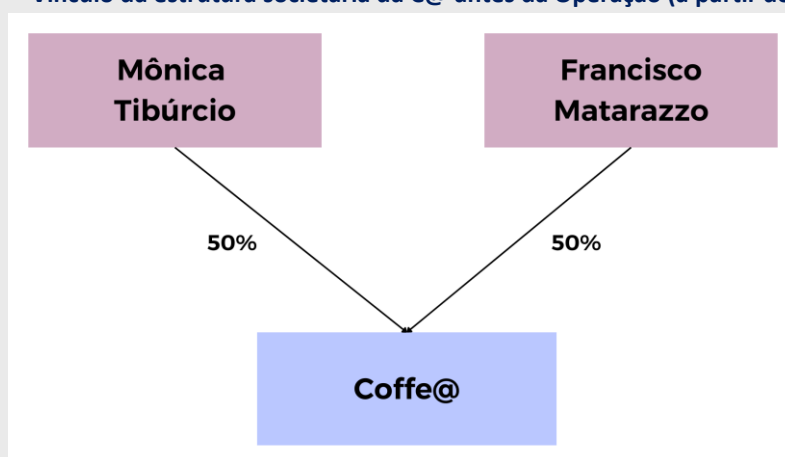
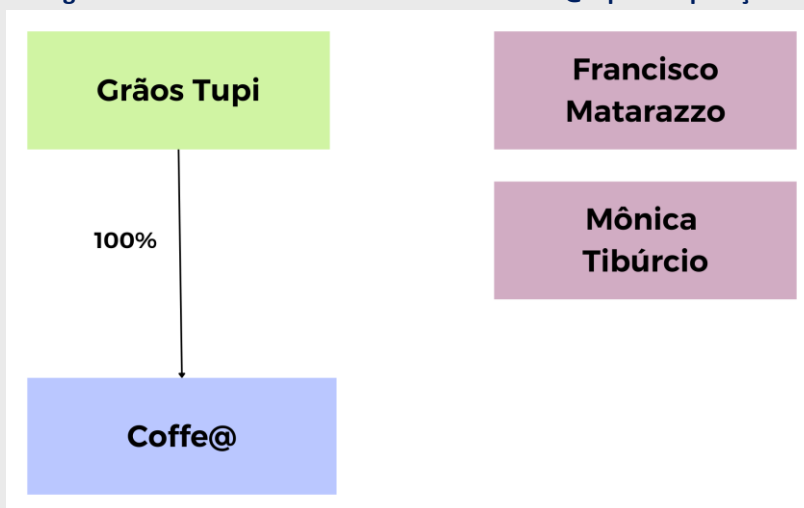




Figura 08 – Vínculo da estrutura societária da C@ após a Operação



IV. INTERVENÇÃO DE TERCEIRO INTERESSADO - Associação Nacional de Cafeicultores Tupilandenses (ANCT)

5. A Associação Nacional de Cafeicultores Tupilandenses (ANCT) é uma associação que conta atualmente com 7 membros, todos eles produtores de café em grãos. Os associados à ANCT têm perfis diversos, sendo alguns deles empresas de maior porte e outros, de menor porte, com diferentes representatividades no mercado.

6. Em 02/01/2023, a ANCT apresentou a este TCade requerimento para ingressar como terceira interessada na presente Operação, justificando que seus interesses poderiam ser afetados pelo resultado da análise deste TCade. Ademais, reunindo os principais produtores de café de Tupilândia, a ANCT poderia fornecer ao TCade informações relevantes, contribuindo, assim, para a instrução do presente processo.

7. Não obstante tenham as Requerentes se oposto a tal habilitação e afirmado que a ANCT não seria representativa dos cafeicultores tupilandenses, por congregar apenas sete dos diversos produtores nacionais, esta Superintendência-Geral entendeu que os argumentos levantados pela associação, bem como o fato de os sete cafeicultores associados representarem parcela relevante da produção nacional (mais de 20%), eram suficientes para justificar a pertinência da sua participação no procedimento.

8. Cumpre destacar que os sete associados da ANCT são, como dito, empresas de portes variados e que a rede de cafeicultores Seis Corações (RSC), a maior empresa associada, fez oferta para aquisição de C@ antes de a Operação com GT ser anunciada². Neste sentido, a GT reiteradamente afirmou nos autos que a RSC estaria, na realidade, buscando tornar matéria *antitruste* uma disputa privada sem qualquer relevância concorrencial, com o único propósito de retardar o fechamento da Operação e dificultar sua consumação, por mera retaliação. Não obstante,

² Conforme notícia publicada no Portal TudoCafé (ANEXO).



a SG entendeu que, em primeiro lugar, não havia elemento fático que demonstrasse ser a disputa privada o motivo para o pedido de habilitação, em especial tendo em conta que a RSC não é a única associada da ANCT. Em segundo lugar, os elementos concretos trazidos pela associação aos autos eram relevantes para a análise de mérito e assim estavam cabalmente demonstrados os requisitos de pertinência da LDC.

9. Neste contexto e nos termos da Lei de Defesa da Concorrência deste TCade, a ANCT foi considerada parte interessada no presente processo.

V. PRELIMINARES

10. Nos termos da Lei de Defesa da Concorrência do TCade, bem como de seu Regimento Interno, as questões preliminares foram devidamente sanadas e superadas.

VI. CONSIDERAÇÕES SOBRE A OPERAÇÃO

a. Mercados afetados pela operação e possibilidade de exercício de poder de mercado

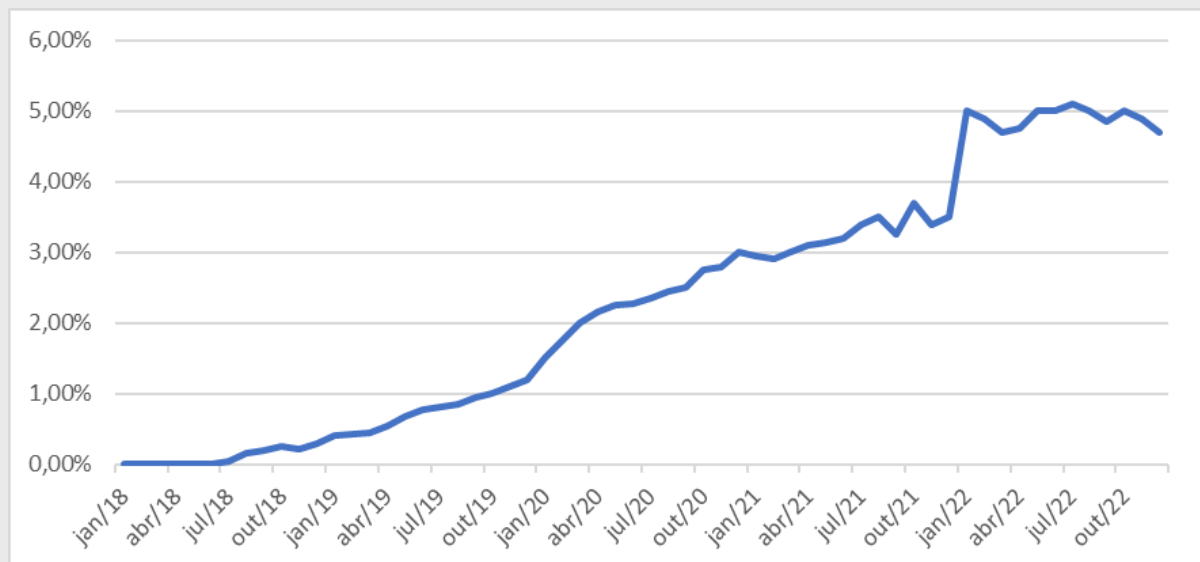
11. Um dos mercados afetados pela operação é o de produtos derivados de café, nos quais tanto GT quanto C@ operam. Há, portanto, sobreposição horizontal neste mercado, fato este reconhecido e indisputado pelas Requerentes.

12. Cumpre ressaltar, no entanto, que essa sobreposição é ínfima, tendo em vista que a atuação de C@ em Tupilândia, apesar de crescente, é ainda tímida, tendo a empresa cerca de 5% do mercado em questão. Considerando que GT possui cerca de 35% de *market share*, a participação combinada das empresas no cenário pós-operação será de cerca de 40%. Estes dados foram apresentados pelas Requerentes no curso do procedimento, e corroborados pela instrução da SG.

13. Não obstante seja o percentual de 40% elevado, o que sem dúvida implica no reconhecimento de dominância, é igualmente necessário reconhecer que não há nexo de causalidade entre essa dominância e a Operação. É dizer, GT já era dominante no mercado de produtos derivados de café antes da aquisição de C@ e não haverá um incremento substancial de sua participação de mercado por conta da operação, nem alterações relevantes no que diz respeito à rivalidade. Em verdade, os dados de mercado permitem concluir que C@ tinha uma participação de mercado estabilizada - houve crescimento logo após sua entrada em Tupilândia, mas o percentual de 5% já fora atingido há meses e mantinha-se estável, conforme abaixo:



Gráfico 01



14. A pesquisa de mercado conduzida pelo TCade corroborou essa constatação, tendo os agentes econômicos afirmado que C@ era vista como um pequeno *player*, com atendimento a um perfil específico de cliente.

15. Esse ponto, inclusive, merece maior aprofundamento, na medida em que um argumento que foi investigado ao longo da instrução diz respeito à potencial segmentação do mercado de produtos derivados do café - particularmente, na segmentação entre um mercado massificado de pó de café, café solúvel e café em grãos, distinto de um mercado de grãos de café e pó de café *premium*. Segundo as Requerentes, os produtos derivados de café produzidos por cada uma teriam características essencialmente distintas e, portanto, não seriam substitutos próximos.

16. De acordo com suas manifestações nos autos, diversos fatores justificariam a segmentação do mercado: forma de produção e custos envolvidos (a produção da GT seria em larga escala, enquanto a produção da C@ se daria em lotes menores), posicionamento de marca (a GT se posicionaria no mercado como marca global, enquanto as marcas da G@ seriam focadas em público de nicho e consumidores mais sofisticados), dentre outros. Assim, esses produtos seriam complementares, mas não concorrentes diretos entre si. Assim, na percepção das Requerentes, seus produtos deveriam integrar mercados relevantes distintos. Consequentemente, na verdade, a Operação sequer resultaria em sobreposição horizontal no setor de produtos derivados de café.

17. Atenta a essa indicação, esta Superintendência-Geral oficiou agentes de mercado para avaliar seu posicionamento a respeito desse ponto. De fato, diversos agentes econômicos que participaram de pesquisas de mercado conduzidas pela Superintendência-Geral sinalizaram que essa segmentação seria factível, tendo em vista que (i) um mesmo consumidor pode ter usos distintos para produtos padrão e produtos *premium*, inclusive adquirindo ambos os tipos de produtos para finalidades diversas e (ii) a elasticidade-preço da demanda de produtos padrão e produtos *premium*, bem como os padrões de preço de tais produtos, são totalmente diversos.



18. A segmentação de mercado entre produtos *premium* e não-*premium* (padrão) já foi considerada por esta Superintendência-Geral para outros produtos. Como indicado acima, vários fatores devem ser considerados para determinação, na prática, se os produtos *premium* e padrão efetivamente concorrem entre si, seja da perspectiva da demanda, seja da perspectiva da oferta. De fato, os diferentes nichos de mercado podem implicar mercados relevantes distintos da perspectiva do produto, ou apenas categorias distintas dentro de um mesmo mercado relevante.

19. A instrução realizada por esta Superintendência-Geral indica que o mercado de produtos derivados de café envolve diferentes categorias que, na verdade, integram um mesmo mercado relevante. Isso porque, a despeito da distinta elasticidade preço para produtos padrão e produtos *premium*, entende-se que esta não é a única variável que influencia e direciona a decisão dos consumidores de produtos derivados de café. De fato, dadas as características dos produtos envolvidos (como, por exemplo, padrão de consumo, gosto similar e formato de venda em sacos individuais, e fidelidade às marcas), um eventual aumento de preço nos produtos *premium* poderia desviar parcelas significativas da demanda aos produtos padrão, de forma que a variável preço pode direcionar os consumidores de uma categoria para a outra. Isso significa que, na prática, há elevada elasticidade-preço cruzada entre as diferentes categorias.

20. Além disso, entende-se que, entre si, os produtos derivados de café são muito diferentes de outros produtos do segmento de bebidas e alimentos. Assim, por exemplo, um consumidor que busca comprar produtos derivados de café (e.g., grãos, café em pó ou café solúvel) dificilmente os trocaria por outros produtos (e.g., chás, bebidas prontas ou laticínios), de forma que há baixa elasticidade-preço cruzada entre os derivados de café e outros produtos alimentícios e bebidas para consumo direto.

21. Entende-se, portanto, não haver no caso em análise, indicações evidentes que permitam concluir, com certeza, pela segmentação do mercado relevante e, portanto, pela ausência de sobreposições horizontais decorrentes da Operação. Assim, conservadoramente, esta Superintendência-Geral optou por considerar que os produtos das Requerentes concorrem entre si. Consequentemente, caso a Operação seja aprovada, ter-se-ia a redução da quantidade de fornecedores alternativos para (quaisquer categorias) de produtos derivados de café.

22. Os outros dois mercados afetados pela operação são os mercados de distribuição de produtos de café e de cursos profissionalizantes sobre café.

23. No que diz respeito a este último, vale ressaltar que sua extensão é não apenas nacional, mas alcança qualquer país que produza esse tipo de material em língua portuguesa ou mesmo que o produza em outras línguas, mas oferecendo dublagem e/ou legendas em português. A pesquisa de mercado conduzida pelo TCade indicou que há um grande número de *players* que atuam nesse segmento, sendo a oferta de cursos muito ampla, conforme resumido na tabela abaixo:



Tabela 2

Cursos profissionalizantes sobre café	
Player	Market Share
Online Academy	26%
Genius Class	19%
Top Cursos	30%
Mega Mentas	15%
Work Trail	7%
Coffe@	3%

24. Assim, a participação de mercado de C@ neste segmento seria pouco relevante e consequentemente não ensejaria maiores preocupações concorrenciais para a Operação. As baixas barreiras à entrada para o ingresso de novos concorrentes neste mercado reforçam a conclusão de ausência de preocupação concorrencial decorrente da operação.

25. Em relação ao mercado de distribuição de produtos de café, está-se diante de uma análise importante de integração vertical, que precisou ser aprofundada pela Superintendência-Geral, conforme será detalhado no item VII abaixo.

VII. INTEGRAÇÃO VERTICAL

VII.1. Considerações iniciais

26. Conforme exposto, a Operação consiste na aquisição, pela GT, da totalidade das ações da C@. Dessa forma, haveria um reforço de integração das atividades de produção de (i) café e derivados e (ii) distribuição de café, mais especificamente por meio da comercialização *on-line* e entrega de café e derivados.

27. As integrações verticais ocorrem quando as partes de um ato de concentração estão inseridas em mercados relevantes distintos, mas que guardam relação por comporem a mesma cadeia produtiva de determinado produto ou serviço.

28. A doutrina e a jurisprudência nacionais e internacionais adotam o entendimento de que integrações verticais podem gerar incentivos para prática de condutas anticompetitivas, como fechamento de mercado ou aumento dos custos para concorrentes. Entretanto, é reconhecido também que concentrações não horizontais podem ser positivas para concorrência, gerando eficiências como criação de sinergias, reduções de custos, entre outros.

29. As Requerentes entendem que a Operação não tem capacidade de fechamento de mercado, seja para produtores de café em grãos, seja para os consumidores finais, como resultado da potencial integração vertical entre as atividades da GT (produção de café e derivados) e as da C@ (venda e distribuição de café).



30. De acordo com a Resolução TCade nº 33 (ANEXO), é considerada uma baixa participação de mercado com integração vertical a situação em que nenhuma das Requerentes ou seu grupo econômico comprovadamente controlem parcela superior a 30% de quaisquer dos mercados relevantes verticalmente integrados, sem prejuízo de outros fatores dos mercados específicos analisados serem levados em consideração.

31. Assim, nesta seção do parecer, será apreciado se a integração vertical possui capacidade de fechamento de mercado.

32. Faz-se necessário testar a hipótese de que, após a Operação, a plataforma da C@ passe a fornecer apenas os produtos da GT ou que a GT passe a ofertar seus produtos exclusivamente no aplicativo da C@, bem como ambas as possibilidades. É igualmente importante averiguar, conforme será feito abaixo, se haverá incentivos para que GT discrimine concorrentes no acesso à plataforma, e quais os impactos concorrenciais dessa possível discriminação.

33. Reitera-se que, para fins da Operação em tela, não se fará distinções entre mercados a jusante e a montante, avaliando-se ambos simultaneamente. Isso porque em mercados digitais não é possível definir de forma tradicional qual mercado está a montante e qual está a jusante na cadeia produtiva. Neste caso, os produtores de café ao mesmo tempo que são usuários da Plataforma, também servem de insumo a esta, ao ofertarem seus produtos para os participantes do outro lado da plataforma, os consumidores finais.

VII.2. Análise

VII.2.1. Integração vertical entre o mercado de café e derivados e o mercado de distribuição de café por meio de comercialização em plataforma on-line de café e derivados

VII.2.1.1. Fechamento do mercado de café e derivados e derivados

34. Será avaliado, neste item, se a C@ tem capacidade e incentivos para deixar de ofertar seus serviços de venda *on-line* de produtos derivados de café a concorrentes das GT, causando efeitos negativos ao mercado.

35. Para tanto, será inicialmente examinado se o *market share* da Plataforma é superior ao patamar de 30% nas vendas de café e derivados no mercado de distribuição de café. Caso positivo, será investigada a existência de incentivos para o fechamento do mercado.



Tabela 3 - Participação da C@ no mercado nacional de distribuição de café e derivados em unidades em volume de vendas (mil ton)

Ano	Total do mercado	Total C@	Market share C@
2018	1.260	4	0,3%
2019	1.254	15	1,2%
2020	1.272	38	3,0%
2021	1.290	45	3,5%
2022	1.278	60	4,7%

Fonte: Requerentes

Tabela 4 - Participação da C@ no mercado nacional de distribuição de café e derivados em faturamento (\$ milhões)

Ano	Total do mercado	Total C@	Market share C@
2018	25.313	51	0,2%
2019	23.224	221	0,95%
2020	20.784	582	2,8%
2021	27.580	827	3,0%
2022	44.168	1.767	4,0%

Fonte: Requerentes

36. As informações apresentadas pelas Requerentes indicam uma participação de mercado da C@ muito abaixo do patamar de 30%, o que afastaria a possibilidade de existência de poder de mercado, e consequentemente, a possibilidade de fechamento de mercado.

37. A discussão que, no entanto, merece ser feita diz respeito a uma possível segmentação do mercado de distribuição, a fim de averiguar se a distribuição *on-line* de produtos de café é, em si, um mercado. As Requerentes também apresentaram dados relacionados às porcentagens de vendas em diferentes meios de comercialização de café e derivados, conforme tabela a seguir, que auxiliam na avaliação desta questão, conforme abaixo:



Tabela 5 - Representatividade dos diferentes canais de comercialização e distribuição em 2022

Canais	GT	Concorrente 1	Concorrente 2	Concorrente 3	Demais produtores (média)
Atacadistas	53,0%	63,1%	24,9%	59,0%	46,5%
Varejistas	33,5%	15,3%	20,4%	40,0%	20,0%
Distribuição <i>on-line</i>	10,5%	1,5%	4,6%	1,0%	0,3%
Exportadores/ corretores	3,0%	20,1%	50,1%	0,0%	33,2%

Fonte: Requerentes

38. Nota-se que a comercialização e distribuição *on-line* de café é bastante incipiente, representando, em 2022, um percentual pouco significativo para qualquer dos concorrentes no mercado, não se configurando, portanto, enquanto insumo ou canal de distribuição, essencial para a aquisição de café e derivados. A comercialização e distribuição *on-line* representa, atualmente, apenas uma forma adicional de acesso a consumidores e a produtores, para facilitação do escoamento de seus produtos.

39. Ademais, as Requerentes apresentaram argumentos no sentido de que, por se tratar de um mercado de dois ou múltiplos lados, a C@ não possui interesse em dificultar ou fechar a sua utilização aos concorrentes da GT devido à característica fundamental desse mercado, o efeito de rede indireto. Isso significa que, quanto mais produtoras acessarem a plataforma, mais interessante ela será para os consumidores finais e vice-versa, fazendo com que o negócio se torne viável e lucrativo. A aquisição pela GT em nada alteraria a estrutura de incentivos, portanto não haveria que se falar em qualquer risco concorrencial concreto.

40. A instrução feita pela SG demonstrou que boa parte dos concorrentes entendiam que (i) não obstante seja a distribuição por meio de venda em plataforma *on-line* ainda incipiente, ela demonstrou crescimento relevante ao longo dos últimos anos e se tornou particularmente importante para agentes de pequeno porte e (ii) há demonstração de agentes econômicos variados - além da ANCT - de preocupação de que a aquisição de alguma forma implique em qualquer tipo de preferenciamento da GT em detrimento de outros concorrentes. Este último ponto, em particular, será devidamente aprofundado abaixo.

VII.2.1.2. Fechamento do mercado de comercialização em plataforma *on-line* de café e derivados

41. Neste item, será avaliado se a GT possui capacidade e incentivos para disponibilizar sua produção de café e derivados apenas pela C@, ou seja, se no cenário pós-Operação, seria dificultada ou inviabilizada a entrada de novas plataformas de comercialização de café e derivados.



42. Conforme jurisprudência e doutrinas consolidadas, a participação de mercado da GT é elemento essencial para verificação em concreto dessa potencialidade. Mais especificamente, caso a participação seja superior ao patamar de 30%, será investigada mais a fundo a possibilidade do fechamento do mercado.

43. As Requerentes informaram as estimativas de *market share* em 2022:

Tabela 6 - *Market share* da GT no mercado de produção de café e derivados em 2022 (mil ton)

Ano	Total do mercado	Total GT	<i>Market share</i> GT
2018	900	270	30,0%
2019	896	298	33,3%
2020	909	295	32,5%
2021	921	320	34,7%
2022	913	320	35,0%

Fonte: Requerentes

Tabela 7 - *Market share* da GT no mercado produção de café e derivados em 2022 (\$ milhões)

Ano	Total do mercado	Total GT	<i>Market share</i> GT
2018	18.081	5.189	28,7%
2019	16.589	4.960	29,9%
2020	14.846	4.602	31,0%
2021	19.700	6.600	33,5%
2022	31.548	10.790	34,2%

Fonte: Requerentes

44. Observa-se que o *market share* da GT supera o patamar de 30%. Ou seja, o aprofundamento da análise é necessário.

45. Ainda que tenha sido verificado acima que a comercialização *on-line* de café e derivados não configuraria um mercado em si, esta SG solicitou que as Requerentes informassem a participação da C@ no mercado de plataformas de comercialização e distribuição de café atuantes em Tupilândia para aprofundamento da análise.

46. As Requerentes apresentaram estimativa da participação das plataformas para 2022 em faturamento:



Tabela 8 - Market share das plataformas de distribuição em 2022 (\$ milhões)

Plataformas	Total do mercado	Total Plataforma	Market share Plataforma
C@	112	51	45,5%
Plataforma 2	112	33	29,5%
Plataforma 3	112	28	25,0%

Fonte: Requerentes

47. Nota-se que a C@ é a plataforma de maior relevância, o que enseja preocupação concorrencial decorrente de eventual tentativa de exercício de poder de mercado.

48. Embora a entrada de novos concorrentes tenha sido verificada, havendo rivalidade no cenário atual, o caráter principiante do mercado não permite afirmar que a adoção de um comportamento anticompetitivo seja improvável no pós-Operação.

49. Não obstante esses fatos, não se vislumbra o risco concreto de fechamento do mercado de comercialização em plataforma on-line, mormente por conta das razões já apontadas.

50. Em complemento, as Requerentes informaram que a GT havia realizado investimentos iniciais para desenvolvimento de uma plataforma *on-line* própria, que fora interrompido com a tomada de decisão de compra e negociação com a C@, conforme Anexos.

51. Ademais, sequer é possível falar num mercado específico de plataforma *on-line* para distribuição, que ainda é incipiente e não tem grande relevância se considerarmos o total de distribuição de café em Tupilândia. Há dados diversos que demonstram que o escoamento da produção por outros canais é muito mais significativo, corroborados pela instrução, na qual os agentes de mercado de forma praticamente unânime afirmaram que (i) não é viável contar apenas e tão somente com a distribuição *on-line* para manutenção do negócio e (ii) no mais das vezes, a distribuição via plataforma é um complemento que auxilia no escoamento de produtos específicos e nichados, mas não na produção mais substancial de café e derivados.

VII.3. Conclusão sobre integrações verticais

52. Conclui-se que a Operação em questão não tem o condão de levar ao fechamento do mercado de plataforma *on-line* de comercialização de café e derivados, dada a baixa relevância deste canal e as amplas oportunidades para entrada e desenvolvimento de plataformas digitais rivais.

53. Portanto, em relação ao reforço de integração entre os mercados de produção de café e derivados e de comercialização em plataforma *on-line*, esta SG entende que a Operação não teria o potencial de produzir efeitos anticompetitivos no mercado nacional.



VIII. ALEGAÇÕES DO TERCEIRO INTERESSADO

54. Conforme destacado, a ANCT foi habilitada como terceira interessada pela SG, trazendo diversas observações sobre a Operação, que serão melhor avaliadas abaixo. Os pontos trazidos pela associação podem ser segmentados em algumas temáticas gerais, quais sejam: (i) a alegação de consumação antecipada da Operação (ou *gun jumping*), (ii) a relevância do acesso a informações concorrencialmente sensíveis por parte da GT - e os riscos concorrenciais que tal acesso pode suscitar, (iii) o incentivo à discriminação e auto-preferenciamento que decorrem da Operação, e (iv) os riscos que a Operação representa ao meio ambiente.

VIII.1. Alegação de *gun jumping*

55. Alega a Associação Nacional de Cafeicultores Tupilandenses (ANCT) que houve clara influência da Adquirente sobre a Adquirida em momento anterior à notificação formal da operação ao TCade. Tal influência teria se dado de duas maneiras distintas. Uma primeira, por conta de eventual compartilhamento de informações pelo atual CEO de GT e antes sócio de C@, que permitiriam às Requerentes integrar seus negócios antes da aprovação da Operação. Uma segunda, por conta de estratégias de marketing específicas.

56. Sobre este segundo ponto, esclarece a ANCT que durante a última quinzena de julho de 2020 e a primeira semana de agosto de 2020 a plataforma C@ desenvolveu uma estratégia de marketing voltada para o impulsionamento das vendas de produtos derivados de café para atender à demanda gerada pelo feriado nacional do “Dia dos Pais” de Tupilândia (domingo, 09/08/2020). Afirmar a ANCT que durante o referido intervalo, a Coffe@ utilizou-se de recursos visuais explícitos para dar maior evidência aos produtos **Grão Luz**, e também forneceu cupons de desconto exclusivos para os produtos **Grão Luz**, de modo a capturar a preferência dos consumidores que utilizaram a plataforma para adquirir produtos à base de café tendo em vista o feriado.

57. A justificar as alegações supramencionadas, a ANCT juntou aos autos *prints* do aplicativo da C@, no qual verifica-se que o benefício concedido aos consumidores no formato de promoção do dia dos pais não se aplicava aos produtos ofertados pelos associados da ANCT:



Figura 09



Figura 10



Figura 11



Figura 12



58. Ademais, esclarece a ANCT que o pico da colheita de café em Tupilândia se estende de maio a julho e que, costumeiramente, os contratos sobre a colheita de café costumam ser firmados com uma antecedência aproximada de 7 meses da colheita, no momento da floração dos pés de café. Tendo isso em vista, afirma a ANCT que não é possível ignorar que GT e C@ tenham compartilhado planos de expansão, critérios de precificação e estratégias de marketing voltadas para o feriado de “Dia dos Pais” em momento muito anterior à notificação formal da operação ao TCade.



59. Cumpre ressaltar que, como é sabido, o processo de apuração de consumação de ato de concentração é um procedimento apartado e que não se confunde com o processo de análise de um ato de concentração, tendo rito próprio. Em janeiro de 2023, esta SG instaurou procedimento com a finalidade de avaliar a eventual ocorrência da consumação prévia da Operação, procedimento este que vem sendo instruído. Desta maneira, todas as questões relevantes, da perspectiva formal, estão sendo devidamente analisadas em APAC nº 08700.001234/2023-12. Para fins da análise de mérito do ato de concentração, objeto deste procedimento, os temas apontados serão avaliados nos itens seguintes, que tratam das informações concorrencialmente sensíveis e do eventual preferenciamento.

VIII.2. Informações concorrencialmente sensíveis

60. Algumas informações, dados ou documentos a respeito de rivais - usualmente, confidenciais, granulares, individualizados, e atuais ou futuros - são dotados de relevância concorrencial. A detenção, o fluxo ou o compartilhamento entre rivais de informações, por exemplo, sobre estrutura de custos, precificação, volume de negócios, investimentos futuros, linhas de crédito, planejamento estratégico, entre outros, podem comportar dimensão concorrencial relevante, dado que são potencialmente capazes de alterar a dinâmica competitiva de mercados.

61. Informações concorrencialmente sensíveis podem ser, assim, objeto de preocupações concorrenciais não apenas dentro do controle de condutas - nos quais elas podem ser compartilhadas a fim de lesar a concorrência, mas também na análise de atos de concentração. Não é difícil imaginar que, em uma integração vertical, a empresa adquirente possa passar a deter o acesso e controle de informações concorrencialmente sensíveis sobre seus rivais no *upstream* ou no *downstream*, às quais anteriormente não detinha. Assim, por exemplo, um concorrente no *downstream* de uma distribuidora que adquire sua fornecedora pode ter sido um cliente da empresa-alvo no cenário pré-concentração. Com a efetivação da operação, a empresa adquirente passaria a ter acesso às informações concorrencialmente sensíveis de seu rival, que antes eram disponíveis apenas ao fornecedor comum das empresas.

62. Ainda que essa temática seja relativamente recente e não encontre uma sedimentação de entendimento entre as autoridades concorrenciais ou mesmo na doutrina antitruste, alguns fatores podem indicar o maior ou menor grau de risco em operações que envolvam preocupações relativas ao fluxo de informações concorrencialmente sensíveis. Tais fatores, vale ressaltar, são paralelos àqueles referentes à própria sensibilidade das informações em si - como, por exemplo, seu grau de publicidade e de acesso a outros concorrentes, seu nível de desagregação e individualização e a sua defasagem ou atualidade.

63. Em primeiro lugar, é necessário identificar se o acesso a informações concorrencialmente sensíveis decorre da concentração sob análise. Nesse tocante, é evidente que apenas cabe tutelar em sede de avaliação concorrencial de operações o acesso a tais informações caso ele seja específico e resultante da operação - ou seja, caso exista nexo de causalidade. Caso as informações debatidas já fossem acessíveis em um cenário pré-concentração, inexistiria preocupação concorrencial a ser tutelada em concreto no procedimento.



64. Ainda, em segundo lugar, deve-se verificar se o acesso a informações concorrencialmente sensíveis resultante da concentração sob análise é capaz de efetivamente conferir aos agentes vantagens anticompetitivas. Dessa forma, trata-se aqui de analisar se de fato as informações obtidas através de uma operação específica são capazes de serem empregadas em prejuízo de concorrentes, dado que a mera possível detenção dessas informações não deve ser, por si só, sancionável, mas apenas seu potencial propósito anticompetitivo.

65. Por fim e em terceiro lugar, é necessário avaliar se o acesso a informações concorrencialmente sensíveis decorrente da concentração sob análise é capaz de produzir eficiências que superem os riscos identificados. Em inúmeras situações, a redução de assimetrias de informação entre agentes verticalmente integrados leva a efeitos positivos para consumidores finais, eliminando custos operacionais da cadeia produtiva. Assim, cabe avaliar se eventuais eficiências são capazes de legitimar uma operação que resulte no acesso a informações concorrencialmente sensíveis de concorrentes.

66. Traçadas as considerações acima e retornando ao caso em tela, a ANTC afirmou que a operação levaria ao acesso a informações concorrencialmente sensíveis por parte da GT, facilitando a consecução de práticas anticompetitivas em um cenário pós-Operação.

67. De fato, vale destacar que, em decorrência de seu modelo de negócio, a C@ possui acesso a diversas informações dos seus usuários comerciais. Mais relevantemente, ao ingressar na plataforma, usuários comerciais concedem o acesso a informações como: (i) o volume comercializado; (ii) o tipo de produto comercializado; (iii) dados de origem, plantio, colheita e produção que influem sobre a qualidade dos produtos comercializados; e (iv) os preços praticados para cada produto, tanto dentro da plataforma, quanto em possíveis canais *offline* de distribuição de usuários comerciais.

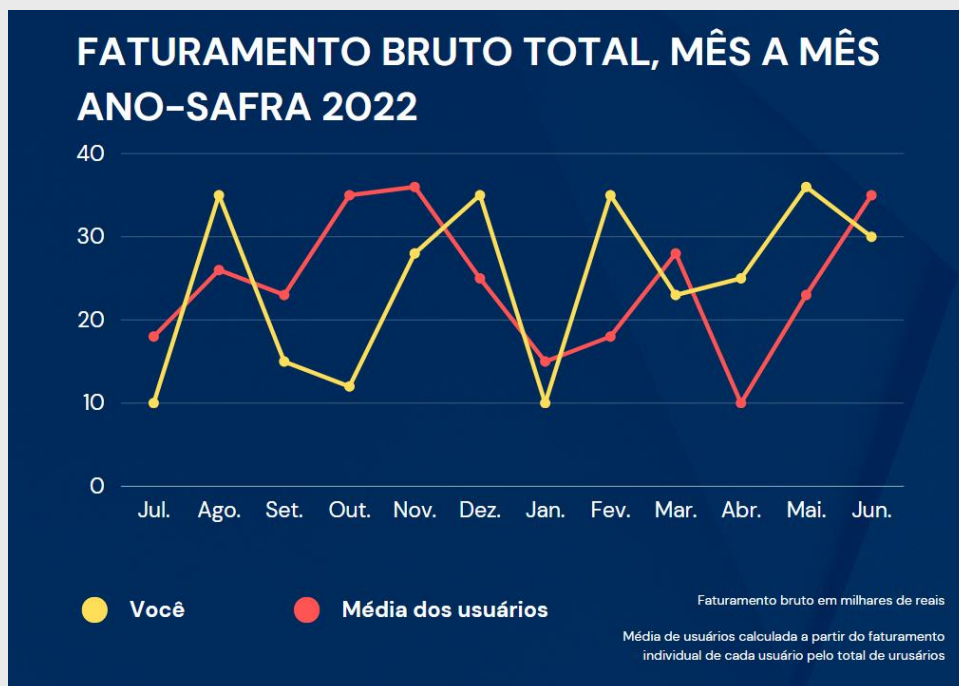
68. Ressalta-se também que a plataforma permite ao usuário comercial visualizar o seu desempenho (em termos de valor e volume de vendas) com a média de seus rivais, a fim de impulsionar sua performance dentro da plataforma. Além disso, há a possibilidade de obter informações específicas para determinados tipos de produtos - por exemplo, informações segregadas por tipo de café ou por forma de comercialização (grãos, cápsulas etc.).

69. Adicionalmente, todas as informações que os usuários comerciais têm acesso através da plataforma por meio dessa interface de desempenho são sempre referentes ao último ano-safra do café disponível, que se inicia em julho de um ano e encerra-se em junho do ano seguinte. Por exemplo, se estivermos em agosto do ano de 2023 apenas teremos acesso aos dados do período de julho de 2022 a junho de 2023.

70. Abaixo, reproduz-se essa interface fornecida pela plataforma da C@:



Gráfico 02



71. Note-se que não é possível, através da plataforma, que um agente econômico obtenha tais dados de usuários específicos. Assim, C@ veda acessos individualizados, por exemplo, do usuário comercial A ao faturamento do usuário comercial B na venda de cápsulas de café.

72. Com a Operação, portanto, a GT passaria não apenas a ter acesso a essas informações de seus concorrentes diretos, como também a manejar tais sistemas de desempenho que a plataforma oferece aos seus usuários. Inegável, desse modo, que, ao menos em teoria, preocupações concorrenciais legítimas poderiam ser imaginadas nesse tocante, não podendo ser afastadas de plano no presente caso. Diante disso, tomando como base os parâmetros supramencionados, é possível analisar em que medida a Operação apresenta significativas preocupações referentes ao possível acesso pela GT da base de dados da C@.

73. Em primeiro lugar, como dito, com a Operação, a GT passará a deter acesso a informações sobre concorrentes que originalmente não possuía. Dessa forma, não se pode afastar que o acesso a tais informações, da maneira que sistematizada e apresentada pela plataforma da C@, é específico e decorrente da concentração aqui analisada.

74. Em segundo lugar, contudo, a Operação dificilmente seria capaz de conferir vantagens anticompetitivas à GT. De fato, trata-se de informações majoritariamente referentes a aspectos técnicos do produto, que pouco permitiriam uma apropriação ilícita pela empresa - por exemplo, a safra do produto, local de produção etc. Além disso, informações reportadas como mais sensíveis, como aquelas que dizem respeito a preços, por exemplo, tanto já podem ser acessadas por qualquer agente econômico na própria plataforma como, quando referente aos canais *offline*, ainda que com



maior dificuldade, podem ser sistematizadas por outras vias, como pesquisas de mercado. Afinal, é importante destacar, a plataforma não tem acesso ao custo do produto ou ao valor de *sell-in*, mas tão somente ao valor de *sell-out*, ou seja, o valor pelo qual a empresa comercializa o produto ao consumidor final.

75. Poderiam ser suscitados também riscos de manipulação de informações da interface de desempenho de usuários comerciais. No entanto, também entende-se pela sua baixa probabilidade, uma vez que tais dados sempre referem-se ao ano-safra anterior em relação ao atual e dificilmente uma eventual manipulação pela GT das médias de concorrentes dentro da plataforma teria o condão de afetar o comportamento atual ou futuro dos usuários.

76. É possível afirmar ainda que o acesso a tais informações pode ter uma racionalidade pró-competitiva. Assim, a plataforma, ao disponibilizar a interface de desempenho aos seus usuários, efetivamente incentiva a concorrência e a melhor performance das operações dos variados agentes que ali interagem.

77. Em paralelo, importa destacar que um eventual risco concorrencial nesse tocante ainda pode ser sancionado *ex post* em sede de controle de condutas. Assim, mesmo que pudesse se afirmar que o fluxo de informações concorrencialmente sensíveis decorrente da Operação possa apresentar algum grau de preocupações concorrenciais, medidas passíveis de serem adotadas dentro do controle de concentrações não exaurem as possibilidades institucionais de *enforcement* concorrencial sobre essas preocupações.

78. Ante o exposto, conclui-se que a Operação não resulta em preocupações relativas ao acesso de informações concorrencialmente sensíveis de rivais pela GT através da C@, conforme sustentado pela ANCT.

VIII.3. Alegação de incentivo à discriminação e *self-preferencing*

79. A ANTC alega ainda que a Operação resultaria em importantes incentivos à prática de auto-preferenciamento. Isso porque, após a conclusão da Operação, a C@ e a GT fariam parte do mesmo grupo econômico, de forma que um melhor desempenho de vendas dos produtos GT beneficiaria também a C@, que teria, portanto, incentivos para alavancar a venda dos produtos GT na plataforma. Nesse sentido, a C@ poderia incorrer em algum tipo de discriminação contra outros produtos, de forma a favorecer os produtos da GT.

80. Nesse contexto, cabe aqui mencionar o entendimento de outras autoridades concorrenciais sobre esse tipo de prática discriminatória em operações que envolvam integrações verticais. A autoridade concorrencial brasileira, por exemplo, já manifestou preocupação com relação a esse tipo de prática:

“Por fim, a discriminação com efeitos distorcionários ocorre quando há tratamento não isonômico das empresas atuantes no mercado a montante (upstream), que resulte em distorção na estrutura de competição ou nas condições de livre entrada no mercado a



jusante (dowstream) e, conseqüentemente, acabe por afetar os preços e a diversidade de produtos disponíveis aos consumidores.

É aqui que reside minha preocupação em relação ao caso concreto. Efeitos distorcionários podem fazer com que as empresas mais eficientes paguem preços maiores por seus insumos, criando evidente distorção anticompetitiva e possível aumento de preços finais. Isso ocorreria porque a lógica da discriminação de preços não está vinculada à eficiência produtiva das operadoras, mas sim à sua disposição a pagar pelo insumo. Tal disposição a pagar, por sua vez, depende de características da demanda (tais como, elasticidade preço) que, ao final, determinam a capacidade de cada operadora de repassar custos extras ao preço final.”³ (grifamos)

81. No caso concreto, um ponto de preocupação reside na existência de poder de mercado por parte da C@. Conforme já explicitado, ambas as Requerentes detêm *market share* superior a 30%. Esta participação é inegável no caso da GT e, no caso de C@, conforme explicitado acima, dependerá da definição precisa do mercado em questão, sendo que a plataforma ultrapassa o patamar de 30% no caso de se considerar o mercado *on-line* como um segmento efetivamente apartado da distribuição.⁴ Este percentual de participação de mercado, apesar de não ser uma conclusão absoluta e indiscutível, serve como indicativo para existência de poder de mercado, o que poderia indicar maior probabilidade de exercício de poder de mercado e consequente fechamento, a partir de práticas de *self-preference*.

82. Contudo, independentemente da existência de poder de mercado, caberia ainda avaliar a existência de incentivos para o fechamento de mercado no caso concreto. Nota-se, inclusive, que, em casos de integrações verticais, especialmente aqueles que envolvam plataforma de varejo *on-line*, a prática conhecida como *self-preference* é uma preocupação relevante.⁵

83. No caso concreto, portanto, cabe analisar a existência de incentivos para tal prática, independentemente da existência ou não de poder de mercado. Isto é, ainda que a existência de poder de mercado possa ser afastada, cabe avaliar se haveria incentivos para que a C@ favoreça, de alguma forma, a venda dos produtos da GT em sua plataforma, em detrimento de outras marcas.

84. Novamente, convém utilizar como referencial aqui análises já realizadas por outras autoridades de defesa da concorrência. Em Operação analisada em 2020, que avaliava a aquisição de uma relevante marca de calçados por uma plataforma de varejo de *on-line*, a Superintendência Geral da autoridade brasileira de defesa da concorrência identificou alguns elementos que poderiam

³ Brasil. Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Ato de Concentração nº 08700.004494/2018-53, Voto do Conselheiro Luis Henrique Bertolino Baido, §§ 93 e 94.

⁴ Aqui, adota-se como *proxy*, para conclusão pela existência de poder de mercado, o *share* mínimo de 30%. Apesar de esta não ser uma conclusão absoluta e de estar sujeita à contra argumentação, esse é o patamar que vem sendo considerado por outras autoridades concorrenciais ao redor do mundo. Por exemplo, no caso da Comissão Europeia, integrações verticais com concentração superior a 30% exigem análises mais detidas. Vide *Guideline on Vertical Restraints*, da Comissão Europeia.

⁵ UE. Comissão Europeia. Competition Policy for the Digital Era, a report by Jacques Crémer Yves-Alexandre de Montjoye Heike Schweitzer, 2019. Disponível em <https://ec.europa.eu/competition/publications/reports/kd0419345enn.pdf>



indicar a capacidade para cometimento de condutas com efeito anticompetitivo, como o auto-preferecimento. Nesse contexto, a notoriedade da marca foi apontada como um elemento relevante para a conclusão pela existência de incentivos ao fechamento.⁶

85. No caso concreto, é sabido que os produtos da marca GT, de fato, têm grande notoriedade. No mercado de Tupilândia, trata-se de uma das marcas de produtos de café mais tradicionais, com claro apelo junto aos consumidores. Prova disso é que entre os anos de 2018 e 2022, o *market share* da GT no mercado de produtos de café e derivados de café em Tupilândia sempre esteve em torno de 30%, independentemente se analisado faturamento ou volume de vendas, conforme demonstrado acima.

86. Apesar disso, quando analisada a participação dos produtos da GT no faturamento da C@, é possível notar que a representatividade não é tão elevada, não obstante siga uma linha ascendente:

Tabela 8 - Participação das vendas dos produtos GT no faturamento da C@ (\$ milhões)

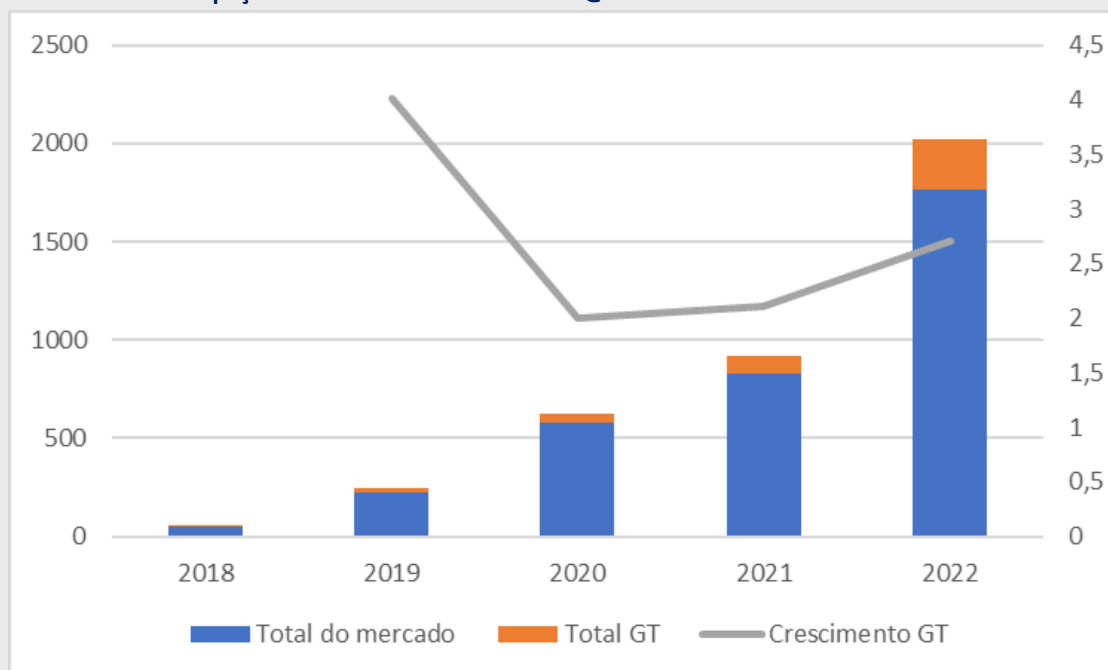
Ano	Total do mercado	Total GT	Share GT
2018	51	5,6	10,98%
2019	221	22,5	10,18%
2020	582	54	9,28%
2021	827	95	11,49%
2022	1.767	257	14,54%

Fonte: Dados das Requerentes. Elaboração própria

⁶ Brasil. CADE. Ato de Concentração nº 08700.000627/2020-37, Anexo ao Parecer nº 17/2020/CGAA2/SGA1/SG/CADE.



Gráfico 03 - Participação da GT no faturamento da C@



87. É possível concluir, portanto, que não haveria incentivos para o favorecimento dos produtos da GT pela C@.

88. Ressalte-se, uma vez mais, que os elementos trazidos pela ANCT aos autos, que apontam para o possível favorecimento dos produtos da GT em promoções, como a do Dia dos Pais, ainda poderiam ser investigados pelo TCade em sede de análise de condutas. De acordo com os *prints* apresentados pela Associação, apesar de o cupom promocional, em tese, se aplicar a todos os produtos da plataforma, não foi possível utilizá-lo nas compras de produtos dos associados da ANCT, ao passo que os cupons eram considerados válidos quando o objeto da compra eram produtos da GT. Essa análise pode ser aprofundada pela autoridade concorrencial e, se os elementos fáticos forem considerados suficientes, pode ensejar a instauração de processo administrativo.

89. Portanto, ante ao exposto, concluiu-se pela inexistência de risco relevante para que, após a Operação, a C@ favoreça a comercialização dos produtos da GT por meio da plataforma.

VIII.4. Riscos ao meio ambiente

90. A Terceira Interessada suscitou, ainda, preocupações relacionadas a supostos riscos ambientais decorrentes da Operação, dado que a GT estaria desestruturando as políticas de produção sustentável que tinham sido desenvolvidas pela C@. Além disso, a ANCT trouxe aos autos notícias de jornal que tratavam de investigações em andamento contra unidades de cultivo da GT por contaminação de pesticidas, que estariam causando riscos à fauna e à flora da região.



Figura 13

Gazeta Tupí
AGRO & ECO NEWS

Atualizado há 5h

Uso de Pesticidas irregulares em plantações de Café no Vale do Tupinambó

Agentes do ITUPAMBA averiguam denúncia sobre uso de substâncias não permitidas

De acordo com informações passadas por produtores locais, Agentes do ITUPAMBA (Instituto Tupilandense do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis) foram avistados durante visita técnica a plantações de café no Vale do Tupinambó. O motivo por trás da presença dos agentes seria uma averiguação de denúncia telefônica feita para o Instituto dias antes da inspeção.

Dentre as possíveis substâncias irregulares, pode ter sido feita a aplicação de Endossulfanato, poderoso pesticida que não deve entrar em contato com fontes de água destinadas para consumo humano, cujos vestígios no solo podem permanecer presentes por até quinze anos.

Procurada pela redação da Gazeta Tupí, a administração da propriedade rural inspecionada não desejou se manifestar.

91. Com base nessas denúncias, a ANCT entende que a Operação causará dano ao meio ambiente, pois esta violaria o art. 170, VI da Constituição Federal de Tupilândia, que estabelece como princípios basilares da ordem econômica, além da garantia da livre concorrência (inciso IV), a “defesa



do meio ambiente, inclusive mediante tratamento diferenciado conforme o impacto ambiental dos produtos e serviços e de seus processos de elaboração e prestação” (inciso VI). Segundo a Terceira Interessada, portanto, este risco poderia se materializar em potencial risco à ordem econômica e, conseqüentemente, à coletividade, cabendo ao TCade impedir sua concretização.

92. Subsidiariamente, a ANCT requer que seja adotada, como restrição à aprovação deste ato de concentração, uma obrigação comportamental a partir da qual as Requerentes se comprometam a, durante um período de 10 anos contados da data da aprovação, não empregar pesticidas potencialmente contaminadores do meio ambiente na sua produção de café.

93. Esta Superintendência-Geral do TCade entende, no entanto, que os supostos riscos ambientais suscitados pela ANCT não são de competência deste TCade.

94. Em primeiro lugar, não é factível afirmar que a Operação agregará riscos concorrenciais relacionados à utilização de material potencialmente danoso ao meio ambiente. Esta Superintendência-Geral do TCade entende que não há indícios técnicos que sustentam tal alegação ou nexo de causalidade entre a Operação e os potenciais riscos ao meio ambiente decorrentes do cultivo de café pelas Requerentes.

95. Além disso, nos termos da Lei de Defesa da Concorrência de Tupilândia, na análise de atos ou negócios jurídicos sujeitos ao controle preventivo de concentrações deve se limitar aos seus impactos concorrenciais. De fato, nos termos do art. 88, §§5º e 6º da Lei de Defesa da Concorrência de Tupilândia estão estabelecidos os parâmetros para análise concorrencial de atos de concentração apresentados à autoridade, prescrevendo uma intervenção apenas naqueles que se enquadrarem nos critérios definidos como prejudiciais à concorrência:

§ 5º Serão proibidos os atos de concentração que impliquem eliminação da concorrência em parte substancial de mercado relevante, que possam criar ou reforçar uma posição dominante ou que possam resultar na dominação de mercado relevante de bens ou serviços, ressalvado o disposto no § 6º deste artigo.

§ 6º Os atos a que se refere o § 5º deste artigo 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 - sejam repassados aos consumidores parte relevante dos benefícios decorrentes.

96. Nessa linha, não cabe ao TCade avaliar potenciais riscos ambientais decorrentes da Operação e, muito menos, estabelecer remédios comportamentais voltados a prescrever alterações ao processo produtivo e à política de sustentabilidade das Requerentes. Isso pois este TCade não só não tem competência para desenhar ou implementar a política pública de preservação do meio ambiente em Tupilândia – a qual deve ser feita pelos poderes executivo e legislativo, notadamente o Ministério do Meio Ambiente e Mudança de Clima de Tupilândia e do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e



dos Recursos Naturais Renováveis de Tupilândia – como tampouco tem expertise técnica ou científica necessária para tanto.

97. Entende-se, nessa linha, que todos os argumentos trazidos pela ANCT sobre eventuais impactos concorrenciais negativos da Operação já foram analisados no presente parecer, indicando a concentração resultante da combinação das atividades das Requerentes não se enquadra nos parâmetros legais definidos como prejudiciais à concorrência, por não criar ou reforçar posição dominante nos mercados afetados.

98. Nesse sentido, não prosperam as alegações e pedidos da ANCT em relação (i) à necessária reprovação da Operação; e/ou (ii) à necessária adoção de remédios comportamentais voltados a mitigar os riscos ambientais da parceria estabelecida entre as Requerentes.

IX. CLÁUSULA DE NÃO CONCORRÊNCIA

99. O acordo firmado entre as Requerentes possui o seguinte teor restritivo à concorrência:

[Acesso Restrito]

100. As cláusulas acima transpostas estão de acordo com a jurisprudência do TCade.

X. CONCLUSÕES

101. Tendo em vista as análises levadas a cabo acima, entende-se que, não obstante existam preocupações em abstrato que podem ser suscitadas pela presente Operação, em concreto todas as análises levam a concluir que não há riscos específicos decorrentes do caso que ensejem cuidados antitruste mais acentuados e, portanto, permitam concluir pela necessidade de remédios ou de reprovação da operação.

102. Sendo assim, a Superintendência-Geral entende pela aprovação da presente Operação, sem restrições. É o parecer.



ANEXOS



ANEXO

RESOLUÇÃO TCADE Nº 33, DE 14 DE ABRIL DE 2020

Disciplina a notificação dos atos de que trata o artigo 88 da Lei nº 16.733, de 10 de fevereiro de 2019, prevê procedimento sumário de análise de atos de concentração.

O PLENÁRIO DO TCADE, no uso de suas atribuições que lhe confere o art. 9º, XV da Lei nº 16.733, de 10 de fevereiro de 2019, nos termos do art. 53, caput, e do art. 54, inciso I da mesma lei,

RESOLVE:

SEÇÃO I

Do pedido de Aprovação de Atos de Concentração

Art. 1º O pedido de aprovação de atos de concentração econômica, ao qual se referem os artigos 48, IV, 53 e 88 da Lei nº 16.733/2019, deverá ser acompanhado dos documentos e informações relacionados no Anexo I desta Resolução.

Parágrafo único. As operações enquadradas no Procedimento Sumário, conforme Seção II desta Resolução, poderão apresentar notificação contendo apenas as informações contidas no Anexo II desta Resolução.

Art. 2º A Superintendência-Geral poderá determinar a emenda da notificação, nos termos do art. 53 §1º da Lei nº 16.733/2019, em caso de não atendimento de quaisquer dos itens dos Anexos I ou II desta Resolução, conforme o caso.

Parágrafo único. A determinação da emenda a que se refere o caput deste artigo poderá abranger informações além das constantes dos formulários dos Anexos I e II, conforme o disposto no art. 53 §1º da Lei nº 16.733/2019.

Art. 3º O requerimento será apresentado, sempre que possível, em conjunto, pelas partes da operação, que deverão informar imediatamente qualquer alteração posterior dos dados constantes do pedido inicial.

Parágrafo único. Caso o TCade entenda que alterações posteriores ao pedido inicial modificam substancialmente o cenário concorrencial e comprometem o julgamento do mérito do ato de concentração, poderá determinar sua emenda ou o seu arquivamento, conforme o caso, nos termos do §1º do art. 53, da Lei nº 16.733/2019.

Art. 4º Entende-se como partes da operação as entidades diretamente envolvidas no negócio jurídico sendo notificado e os respectivos grupos econômicos.



§1º Considera-se grupo econômico, para fins de cálculo dos faturamentos constantes do art. 88 da Lei nº 16.733/2019, cumulativamente:

I – as empresas que estejam sob controle comum, interno ou externo; e

II – as empresas nas quais qualquer das empresas do inciso I seja titular, direta ou indiretamente, de pelo menos 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

§2º No caso dos fundos de investimento, são considerados integrantes do mesmo grupo econômico para fins de cálculo do faturamento de que trata este artigo, cumulativamente:

I – O grupo econômico de cada cotista que detenha direta ou indiretamente participação igual ou superior a 50% das cotas do fundo envolvido na operação via participação individual ou por meio de qualquer tipo de acordo de cotistas; e

II – As empresas controladas pelo fundo envolvido na operação e as empresas nas quais o referido fundo detenha direta ou indiretamente participação igual ou superior a 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

§3º A definição de grupo econômico deste artigo aplica-se apenas para fins de cálculo do faturamento com vistas à determinação do atendimento dos critérios objetivos fixados no artigo 88 da Lei nº 16.733/2019, e não vincula decisões do TCade com relação à solicitação de informações e à análise de mérito dos casos concretos.

SEÇÃO II Do Procedimento Sumário

Art. 5º Fica estabelecido o Procedimento Sumário para Análise de Atos de Concentração.

Art. 6º O Procedimento Sumário será aplicado pelo TCade aos casos que, em virtude da simplicidade das operações, tenham menor potencial ofensivo à concorrência.

Art. 7º A decisão de enquadramento do pedido de aprovação de ato de concentração em Procedimento Sumário é discricionária, e será adotada pelo TCade conforme os critérios de conveniência e oportunidade, com base na experiência adquirida pelos órgãos integrantes do Sistema Tupilandense de Defesa da Concorrência na análise de atos de concentração e na identificação daqueles que tenham menor potencial ofensivo à concorrência.

§1º. Os atos em análise com base no Procedimento Sumário serão objeto de decisão simplificada por parte da Superintendência, nos termos do artigo 54, I, da Lei nº 16.733/2019.



§2º. A Superintendência-Geral deve observar o prazo de 30 (trinta) dias, a contar do protocolo de petição ou de sua emenda, para decidir os atos de concentração enquadrados em Procedimento Sumário e que não sejam reclassificados para análise em Procedimento Ordinário.

§3º. Sem prejuízo à continuidade da análise do ato de concentração dentro dos prazos previstos nos §§2º e 9º do artigo 88 da Lei nº 16.733/2019, o descumprimento do prazo estabelecido no §2º do art. 7º desta Resolução deverá ser justificado pelo Superintendente Geral, por meio de despacho dirigido ao Tribunal, que deverá fundamentar as razões do atraso, tornar a análise do ato de concentração prioritária e, caso o ato de concentração ainda não tenha edital publicado, determinar a sua publicação imediata, salvo caso de emenda.

Art. 8º São hipóteses enquadráveis no Procedimento Sumário, as seguintes operações:

I – *Joint-Ventures* clássicas ou cooperativas: casos de associação de duas ou mais empresas separadas para a formação de nova empresa, sob controle comum, que visa única e exclusivamente à participação em um mercado cujos produtos/serviços não estejam horizontal ou verticalmente relacionados;

II – Substituição de agente econômico: situações em que a empresa adquirente ou seu grupo não participava, antes do ato, do mercado envolvido, ou dos mercados verticalmente relacionados e, tampouco, de outros mercados nos quais atuava a adquirida ou seu grupo;

III – Baixa participação de mercado com sobreposição horizontal: as situações em que a operação gerar o controle de parcela do mercado relevante comprovadamente abaixo de 20%, a critério da Superintendência-Geral, de forma a não deixar dúvidas quanto à irrelevância da operação do ponto de vista concorrencial;

IV – Baixa participação de mercado com integração vertical: nas situações em que nenhuma das requerentes ou seu grupo econômico comprovadamente controlar parcela superior a 30% de quaisquer dos mercados relevantes verticalmente integrados;

V – Ausência de nexo de causalidade: concentrações horizontais que resultem em variação de HHI inferiores a 200, desde que a operação não gere o controle de parcela de mercado relevante superior a 50%;

VI – Outros casos: casos que, apesar de não abrangidos pelas categorias anteriores, forem considerados simples o suficiente, a critério da Superintendência-Geral, a ponto de não merecerem uma análise mais aprofundada.



SEÇÃO III

Da notificação de aquisição de participações societárias

Art. 9º As aquisições de participação societária de que trata o artigo 90, II, da Lei nº 16.733/2019 são de notificação obrigatória, nos termos do art. 88 da mesma lei, quando:

I – Acarretem aquisição de controle, unitário ou compartilhado;

II – Não se enquadrem no inciso I, mas preencham as regras de minimis do artigo 10.

Parágrafo único. Não são de notificação obrigatória as aquisições de participação societária realizadas pelo controlador unitário.

Art. 10. Nos termos do artigo 9º, II, são de notificação obrigatória ao TCade as aquisições de parte de empresa ou empresas que se enquadrem em uma das seguintes hipóteses:

I – Nos casos em que a empresa investida não seja concorrente nem atue em mercado verticalmente relacionado:

a) Aquisição que confira ao adquirente titularidade direta ou indireta de 20% (vinte por cento) ou mais do capital social ou votante da empresa investida;

b) Aquisição feita por titular de 20% (vinte por cento) ou mais do capital social ou votante, desde que a participação direta ou indiretamente adquirida, de pelo menos um vendedor considerado individualmente, chegue a ser igual ou superior a 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

II - Nos casos em que a empresa investida seja concorrente ou atue em mercado verticalmente relacionado:

a) Aquisição que conferir participação direta ou indireta de 5% (cinco por cento) ou mais do capital votante ou social;

b) Última aquisição que, individualmente ou somada com outras, resulte em um aumento de participação maior ou igual a 5%, nos casos em que a investidora já detenha 5% ou mais do capital votante ou social da adquirida.

Parágrafo único. Para fins de enquadramento de uma operação nas hipóteses dos incisos I ou II deste artigo, devem ser consideradas: as atividades da empresa adquirente e as atividades das demais empresas integrantes do seu grupo econômico conforme definição do artigo 4º dessa Resolução.

Art. 11. A subscrição de títulos ou valores mobiliários conversíveis em ações é de notificação obrigatória quando, cumulativamente:



I – a futura conversão em ações se enquadrar em alguma das hipóteses dos artigos 9º ou 10 desta Resolução; e

II – o título ou o valor outorgar ao adquirente o direito de indicar membros dos órgãos de gestão ou de fiscalização ou direitos de voto ou veto sobre questões concorrencialmente sensíveis, excetuados os direitos já conferidos por lei.

§ 1º Para fins do inciso I deste artigo, calcular-se-á a quantidade de ações adquiridas caso a conversão fosse hipoteticamente exercida na data da subscrição.

§ 2º Em se tratando de oferta pública de títulos ou valores mobiliários conversíveis em ações, a sua subscrição independe da aprovação prévia do TCade para consumação, mas fica proibido o exercício de quaisquer direitos políticos atrelados aos títulos ou valores adquiridos até a aprovação da operação pelo TCade.

§ 3º A notificação da operação de subscrição de títulos ou valores mobiliários com base nos critérios do artigo 11 afasta a necessidade de notificação da sua conversão em ações.

SEÇÃO IV Disposições finais

Art. 12. Esta Resolução entra em vigor na data de sua publicação no Diário Oficial da União.

ALBERTINA DA SILVA
Presidente
(assinado eletronicamente)



ANEXO I da Resolução TCADE nº 33

FORMULÁRIO PROCEDIMENTO NÃO-SUMÁRIO

Instruções gerais de preenchimento:

(i) As respostas a este formulário devem ser justificadas e as informações exatas e completas, com a indicação da fonte para os cálculos e a apresentação de documentos comprobatórios disponíveis. Na impossibilidade de fornecer informações exatas, as partes devem fornecer estimativas com a indicação das respectivas fontes e metodologia de cálculo utilizada;

(ii) As informações devem ser fornecidas em unidades padronizadas para todas as respostas deste formulário. Os dados relativos a unidades monetárias devem ser fornecidos em reais (R\$), com a indicação da taxa de câmbio utilizada para a respectiva conversão, quando for o caso;

(iii) Sempre que possível, apresente fontes alternativas de informações relevantes para a análise da presente operação (sítios eletrônicos, publicações diversas, associações, órgãos de controle, pesquisas realizadas por terceiros, jurisprudência nacional e internacional etc.);

(iv) Na ausência de especificação em sentido contrário, o termo “parte” é utilizado neste formulário de forma a abranger as entidades diretamente envolvidas na operação (referidas como “partes diretamente envolvidas”), e os respectivos grupos econômicos, conforme definição do item II.5 deste Anexo;

(v) Sempre que as partes diretamente envolvidas na operação sejam entidades sem atividades operacionais ou veículos especialmente criados para a realização da operação, devem ser fornecidas as informações relativas à parte concorrencialmente relevante.

ETAPA I - DESCRIÇÃO DA OPERAÇÃO

Apresentar um resumo da operação (até 500 palavras), especificando as partes na concentração, as respectivas áreas de atividade, a natureza da concentração (por exemplo, fusão, aquisição, joint venture etc.), os mercados em que a concentração produzirá algum impacto (destacando-se os principais mercados envolvidos), e a justificativa estratégica e econômica para a operação. O resumo deve ser elaborado de forma a não conter quaisquer informações confidenciais ou segredos comerciais.

ETAPA II - INFORMAÇÕES RELATIVAS ÀS PARTES

II.1. Informe os nomes (razão social, denominação, nome do estabelecimento, nome de fantasia), CNPJ e forma legal (S.A. de capital aberto, S.A. de capital fechado, Ltda. etc.) das partes diretamente envolvidas na operação.

II.2. Apresente os endereços completos das partes diretamente envolvidas na operação (incluindo o CEP e o sítio eletrônico), e nome, números de telefone e fax, endereço eletrônico e cargo ocupado por representante técnico das empresas a ser contatado. Sempre que possível, informar o endereço da sede/representação das partes em Tupilândia.

II.3. Indique o(s) representante(s) legal(is) e endereço completo (incluindo telefone, fax, CEP, e endereço eletrônico).



II.4. Apresente os faturamentos brutos das partes diretamente envolvidas na operação, e de seus respectivos grupos econômicos (segundo definição do art. 4º da Resolução 02/2019), em Tupilândia e em todo o mundo (incluindo Tupilândia), no ano fiscal anterior à presente operação.

II.5. Indique os grupos econômicos a que pertencem as partes diretamente envolvidas na operação e forneça uma lista de todas as pessoas físicas ou jurídicas de direito público ou privado pertencentes aos grupos econômicos, com atividades no território nacional, informando:

- a) organograma com a estrutura societária das partes diretamente envolvidas na operação;
- b) organograma com a estrutura societária do grupo econômico a que tais partes pertencem.

II.5.1. Para fins de resposta a este e aos demais itens deste Anexo, considera-se grupo econômico, cumulativamente:

- a) As empresas que estejam sob controle comum, interno ou externo; e
- b) As empresas nas quais qualquer das empresas da alínea “a” seja titular, direta ou indiretamente, de pelo menos 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

II.5.2. No caso dos fundos de investimento, são considerados integrantes do mesmo grupo econômico para fins de resposta a este e aos demais itens deste Anexo, cumulativamente:

- a) O fundo envolvido na operação;
- b) Os fundos que estejam sob a mesma gestão do fundo envolvido na operação;
- c) O gestor;
- d) Os grupos dos cotistas, conforme definidos no item II.5.1., que detenham direta ou indiretamente mais de 20% das cotas do fundo envolvido na operação;
- e) As empresas controladas pelo fundo envolvido na operação e as empresas nas quais o referido fundo detenha direta ou indiretamente participação igual ou superior a 20% (vinte por cento) do capital social ou votante; e
- f) As empresas controladas pelos fundos que estejam sob a mesma gestão do fundo envolvido na operação e as empresas nas quais esses fundos detenham direta ou indiretamente participação igual ou superior a 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

Observação: No que diz respeito aos agentes incluídos nas alíneas “b” e “f” do item II.5.2., fornecer listagem e demais informações somente dos fundos e empresas que sejam horizontal ou verticalmente relacionados às atividades objeto da operação, segundo CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual.

II.6. Informe a nacionalidade de origem dos grupos econômicos indicados no item II.5.

II.7. Informe as operações realizadas durante os últimos cinco anos, pelas pessoas listadas no item II.5, e as respectivas decisões do TCade, quando for o caso.

II.8. Informe todas as atividades econômicas desempenhadas pelas partes diretamente envolvidas na operação, em Tupilândia, indicando o faturamento bruto obtido com cada uma das atividades no ano fiscal anterior ao da apresentação da notificação. Classifique-as segundo a CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual.

II.9. Informe todas as atividades econômicas desempenhadas pelas demais empresas que fazem parte dos grupos econômicos envolvidos na operação, em Tupilândia. Classifique-as segundo a CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual.

II.10. Forneça uma lista de todas as empresas com atividades no território nacional, segundo CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual, que sejam horizontal ou verticalmente relacionadas às



atividades objeto da operação, nas quais pelo menos um dos integrantes do grupo detenha participação igual ou superior a 10% no capital social ou votante. Na resposta, apresente também o organograma da estrutura societária das empresas que se enquadram nesse critério.

II.11. No que diz respeito às empresas referidas nas respostas aos itens II.5 e II.10, forneça uma lista dos membros dos seus órgãos de gestão que sejam igualmente membros dos órgãos de gestão ou de fiscalização de quaisquer outras empresas atuantes nas mesmas atividades econômicas, conforme CNAE 2.0 a 7 dígitos, indicando tais empresas.

ETAPA III - ELEMENTOS RELATIVOS À OPERAÇÃO

III.1. Informe se esta notificação refere-se à primeira apresentação. Caso negativo, informe o motivo pelo qual o ato está sendo reapresentado/emendado.

III.2. Descreva a operação notificada, indicando:

a) Se a operação projetada consiste em um(a):

1. fusão;

2. aquisição de controle;

3. aquisição de quotas/ações sem aquisição de controle;

4. consolidação de controle;

5. aquisição de ativos;

6. incorporação;

7. joint venture clássica (criação de empresa para explorar outro mercado);

8. joint venture concentracionista (criação de empresa para explorar mercado já explorado pelas empresas associadas);

9. outra forma de operação não coberta pelas alternativas anteriores (especificar);

b) Se a operação abrange, total ou parcialmente, as atividades das partes;

c) O valor da operação e a forma de pagamento;

d) No caso de aquisição de ativos, todos esses ativos, tangíveis e/ou intangíveis. No caso dos ativos tangíveis, indicar também suas localizações (endereço e CEP);

e) No caso de aquisição de participação societária, o dispositivo da Seção III desta Resolução no qual a operação se enquadra;

f) A estrutura societária da empresa alvo, antes e após a realização da operação, ou da nova empresa formada. As informações deste item devem ser ilustradas com a utilização de mapas, organogramas ou diagramas.

III.3. Informe as demais jurisdições em que a presente operação foi ou será apresentada, bem como a(s) data(s) da(s) notificação(ões).

III.4. Especifique se a operação está sujeita à aprovação de outros órgãos reguladores em Tupilândia ou no exterior.

III.5. Descreva a justificativa econômica e/ou estratégica para a operação.

III.6. Informe se a operação contempla cláusulas restritivas à concorrência (por exemplo, cláusulas de não concorrência ou de exclusividade). Caso afirmativo, apresentar tais cláusulas, indicando sua localização nos documentos relativos à operação, bem como sua justificativa econômica.



ETAPA IV - DOCUMENTAÇÃO

IV.1. Com relação à operação, apresente:

- a) cópia da versão final ou mais recente de todos os instrumentos contratuais relativos à realização da operação, listando os respectivos anexos relevantes para a análise antitruste;
- b) cópias de acordos de não concorrência e de acionistas, se houver;
- c) cópias de análises, relatórios, estudos, inquéritos, apresentações e outros documentos análogos elaborados por ou para qualquer membro(s) do:
 - 1. conselho de administração;
 - 2. conselho de fiscalização;
 - 3. assembleia de acionistas; ou
 - 4. outra(s) pessoa(s) que exerça(m) funções semelhantes (ou a quem foram delegadas ou atribuídas tais funções); cujo objetivo foi avaliar ou analisar a transação proposta (com relação a: padrões de concorrência no mercado, participações de mercado, concorrentes, estimativas de crescimento de vendas, estimativas de expansão para novos mercados geográficos e outros assuntos concorrencialmente relevantes);
- d) lista contendo a relação de todos os demais documentos que tenham sido criados em decorrência da operação, tais como: acordo de fornecimento de insumos, minutas de reuniões referentes à operação, documentos de oferta pública enviados à CVM de Tupilândia, dentre outros.

IV.2. Com relação às atividades das partes, apresente as cópias mais recentes dos documentos listados abaixo:

- a) último relatório anual e/ou demonstrações financeiras auditadas das partes diretamente envolvidas na operação e dos respectivos grupos econômicos;
- b) estudos de mercado, pesquisas, relatórios, projeções e qualquer outro documento, elaborado por terceiros ou não, que estejam relacionados a:
 - 1. posicionamento competitivo da empresa e de suas concorrentes;
 - 2. condições de demanda e oferta;
 - 3. disputa por clientes;
 - 4. comportamento estratégico (preço, venda, lançamentos, inovação, entradas/saídas etc.);
 - 5. denúncias de comportamento anticompetitivo de empresas que integram o mercado relevante;
 - 6. efeitos na oferta, demanda, custo, preço, atributos do produto/serviço causados pela competição direta de outro possível produto ou serviço;
 - 7. balanços setoriais, diagnóstico de mercado etc.;
- c) relatório de marketing, relatório comercial, planos e estratégias de divulgação da marca, relatório de posicionamento de produto e qualquer outro similar;
- d) planejamento estratégico, plano de negócios, planos de expansão e contenção, e qualquer outro similar.

ETAPA V - DEFINIÇÃO DO(S) MERCADO(S) RELEVANTE(S)

V.1. Informe e descreva todas as linhas de produtos comercializados e/ou serviços prestados em Tupilândia pelas partes diretamente envolvidas na operação.



V.2. Informe todas as linhas de produtos comercializados e/ou serviços prestados em Tupilândia pelas demais empresas que fazem parte dos grupos econômicos envolvidos na operação.

V.3. Identifique todas as linhas de produtos e/ou serviços em que poderiam ser verificadas sobreposições horizontais, verticais e/ou complementares decorrentes da presente operação.

V.4. Indique todas as áreas geográficas atendidas por cada uma das empresas que ofertam as linhas de produtos e/ou serviços identificadas no item V.3 (caso a empresa não atenda toda a Tupilândia, especificar os municípios e/ou estados atendidos pela mesma).

V.5. Considerando as respostas dos itens V.3 e V.4, defina o(s) mercado(s) relevante(s) sob as dimensões produto e geográfica. Fundamente as definições adotadas, baseando-se nos seguintes fatores, na medida em que aplicáveis:

- a) substituíbilidade sob a ótica da demanda, levando em consideração, dentre os fatores considerados relevantes, a possibilidade de substituição frente a aumentos de preços entre marcas e/ou produtos ou serviços e entre outros produtos fora do mercado;
- b) substituíbilidade sob a ótica da oferta, levando em consideração, dentre outros fatores, aspectos técnico-operacionais, tecnologias, custos de instalação (inclusive custos irre recuperáveis) e possibilidade de redirecionamento de atividades;
- c) natureza e características dos produtos e/ou serviços;
- d) importância dos preços dos produtos e/ou serviços;
- e) perfil dos clientes (exemplo: renda, gênero, porte da firma etc.) e dimensionamento do mercado desses clientes (quantidade vendida);
- f) preferências dos consumidores, prestando informações sobre fidelidade a marcas, forma e momentos de consumo, dentre outros fatores considerados relevantes;
- g) custos de distribuição/transporte;
- h) diferenças nas estruturas de oferta e/ou de preços entre áreas geográficas vizinhas;
- i) possibilidade de importações;
- j) jurisprudência do TCade;
- k) jurisprudência internacional;
- l) outros fatores.

V.6. Explique a relevância da diferenciação dos produtos e/ou serviços em termos de atributos ou qualidades, e a medida em que os produtos das partes são substitutos próximos.

ETAPA VI - ESTRUTURA DE OFERTA

VI.1. Apresente uma estimativa da dimensão total do(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5, em termos de valor (faturamento bruto) e de volume de vendas, para os últimos 5 (cinco) anos, e uma estimativa de crescimento para os próximos 5 (cinco) anos.

Observação: Para estimativa de mercado nacional, considere: produção total do produto/serviço em Tupilândia + importações – exportações.

VI.2. Apresente o total das vendas, em termos de valor (faturamento bruto) e volume, bem como uma estimativa das participações para cada uma das partes diretamente envolvidas na operação, no(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5, para os últimos 5 (cinco) anos.



Apresente dados segmentados para vendas cativas e vendas para clientes independentes [1], quando for o caso.

VI.3. Apresente o total das vendas, em termos de valor (faturamento bruto) e volume, bem como uma estimativa das participações das demais empresas integrantes dos respectivos grupos econômicos, no(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5, para os últimos 5 (cinco) anos. Apresente dados segmentados para vendas cativas e vendas para clientes independentes, quando for o caso.

VI.4. Apresente uma estimativa das participações de mercado, em termos de valor (faturamento bruto) e de volume de vendas, de todos os concorrentes (incluindo importadores) que detenham pelo menos 5% do(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, para os últimos 5 (cinco) anos. A partir dessas informações, forneça uma estimativa do HHI antes e após a concentração, bem como a diferença entre os dois (Δ HHI), para os últimos 5 (cinco) anos.

VI.5. Apresente nome, endereço completo, números de telefone e fax, e sítio eletrônico dos 10 (dez) principais concorrentes identificados no item VI.4, para todos os mercados relevantes definidos no item V.5.

VI.6. Apresente uma estimativa do valor e volume totais das importações relativas ao(s) mercado(s) relevante(s) identificados no item V.5, informando também:

- a) o valor, volume e as proporções de tais importações provenientes das partes;
- b) a existência de barreiras tarifárias, regulatórias ou de qualquer natureza, que possam afetar essas importações. Em caso afirmativo, explicar em que medida tais barreiras interferem nas condições de importação do(s) produtos(s) e se são de caráter permanente ou temporário (nesse último caso, apresentar o período de validade de tais barreiras);
- c) uma estimativa da medida em que os custos de transporte e outros custos afetam essas importações.

VI.7. Apresente uma estimativa do valor e volume totais das exportações relativas ao(s) mercado(s) relevante(s) identificados no item V.5, quando pertinente.

VI.8. Identifique todas as associações comerciais em Tupilândia, relativas ao(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5 a que as partes pertencem. Indique o endereço completo, sítio na Internet, nome de contato e respectivo cargo, números de telefone e fax, e endereço eletrônico.

ETAPA VII - ESTRUTURA DE DEMANDA

VII.1. Com relação a cada mercado relevante identificado no item V.5, apresente uma lista com os 5 (cinco) maiores clientes independentes das partes localizados em Tupilândia, contendo nome da pessoa de contato (preferencialmente responsável pelo departamento jurídico ou Presidente/Diretor-Geral), endereço completo (com CEP), números de telefone e fax, sítio eletrônico, e endereço eletrônico da pessoa de contato.

VII.2. Considerando a lista de clientes apresentada no item VII.1, indique para os 3 (três) anos anteriores à operação, em relação aos respectivos faturamentos brutos obtidos nos mercados relevantes indicados em V.5, o percentual de representatividade de cada um desses clientes no faturamento bruto das partes.



VII.3. Informe o grau de concentração ou a dispersão dos clientes nos mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5.

VII.4. Informe, para cada mercado relevante indicado no item V.5, se há segmentação de clientes em diferentes grupos, descrevendo as suas respectivas características e representatividade no faturamento das partes, e se há discriminação das condições de comercialização dos produtos e/ou serviços ofertados entre esses grupos. Caso afirmativo, indique tais grupos em ordem decrescente de relevância, e justifique a razão econômica da discriminação.

VII.5. Apresente uma lista descritiva com alguns exemplos de contratos de fornecimento recentes com os principais clientes indicados no item VII.1, juntando cópia daqueles que sejam relevantes para contextualizar e/ou justificar a resposta do item VII.4.

VII.6. Descreva os canais de distribuição e redes de serviços utilizados e/ou disponíveis pelas partes, para o atendimento aos clientes indicados no item VII.1, assim como sua relevância para as atividades das partes, no(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5. Informe em que medida a distribuição e os serviços são prestados por empresas do mesmo grupo econômico das partes diretamente envolvidas na operação e/ou por terceiros.

VII.7. Indique a importância de contratos de distribuição e serviços exclusivos e outros tipos de contratos de longo prazo no(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5.

VII.8. Informar se as partes estabelecem localmente os preços dos produtos/serviços referentes ao(s) respectivo(s) mercado(s) relevante(s) indicados no item V.5 ou se possuem estratégia unificada de determinação de preço.

VII.9. Para cada mercado relevante indicado no item V.5, descreva a relevância de cada um dos itens mencionados abaixo e classifique-os de acordo com a escala de 1 a 10 em termos de sua importância na definição das preferências do consumidor (em escala crescente de importância):

- a) fidelidade à marca;
- b) prestação de serviços pré e pós venda;
- c) oferta de uma gama completa de produtos;
- d) efeitos de rede;
- e) tempo de entrega;
- f) customização e padronização;
- g) preço;
- h) financiamentos e formas de pagamento;
- i) qualidade ou outros fatores que façam distinção entre produtos (reputação, tradição etc.);
- j) outros fatores (especificar).

VII.10. Descreva a relevância dos custos de transferência (*switching costs*) para os clientes das partes no(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5.

ETAPA VIII - ANÁLISE DE PODER DE MONOPSÔNIO

VIII.1. Para cada mercado relevante indicado no item V.5, identifique os 5 (cinco) maiores fornecedores independentes[2] das partes, nos últimos 3 (três) anos.

VIII.2. Indique o nome, endereço, números de telefone e fax, e sítio eletrônico para cada um desses fornecedores.



VIII.3. Informe, para cada mercado relevante indicado no item V.5, se há segmentação de fornecedores em diferentes grupos, e se há discriminação das condições de aquisição dos produtos e/ou serviços demandados entre esses grupos. Caso afirmativo, indique tais grupos em ordem decrescente de relevância e explique a razão econômica da discriminação.

VIII.4. Apresente uma lista descritiva com alguns exemplos de contratos de fornecimento recentes com os principais fornecedores indicados no item VIII.1, juntando cópia daqueles que sejam relevantes para contextualizar e/ou justificar a resposta do item VIII.3.

VIII.5. Descreva a relevância dos custos de transferência (*switching costs*) para os fornecedores das partes no(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5.

VIII.6. Informe, para cada mercado relevante indicado no item V.5, os clientes alternativos disponíveis para esses fornecedores.

VIII.7. Informe, para cada mercado relevante indicado no item V.5, os canais alternativos disponíveis para esses fornecedores.

VIII.8. Caso considere que haja poder compensatório por parte dos fornecedores, no(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, informe a magnitude desse poder. Identifique a forma como esse poder é exercido, bem como quais fornecedores teriam esse poder compensatório atualmente.

ETAPA IX - ANÁLISE DAS CONDIÇÕES DE ENTRADA E RIVALIDADE

IX.1. Considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, indique a existência de quaisquer barreiras legais ou regulamentares à entrada.

IX.2. Considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, indique a existência de barreiras relativas ao acesso a insumos ou infra-estruturas ou, ainda, a necessidade de possuir experiência comprovada ou acesso a mão de obra especializada.

IX.3. Considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, indique a existência de quaisquer restrições criadas pela existência de patentes, de “*know how*”, e de outros direitos de propriedade intelectual, bem como quaisquer restrições criadas pela concessão de licenças relativas a tais direitos.

IX.4. Considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, informe se cada uma das partes é titular, licenciada ou licenciante de patentes, de “*know how*” e de outros direitos.

IX.5. Considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, informe a importância de economias de escala e/ou de escopo para a produção, distribuição e/ou comercialização dos respectivos produtos e/ou serviços.

IX.6. Considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, informe a existência de custos irre recuperáveis, destacando a sua relevância.

IX.7. Considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, informe a existência de barreiras derivadas da preferência dos consumidores em termos de lealdade à marca e diferenciação dos produtos e/ou serviços.

IX.8. Para cada mercado relevante indicado no item V.5, apresente a escala mínima viável para um entrante que possa ser considerado como rival efetivo das partes, em termos de valor (faturamento bruto) e de volume de vendas.



Observação 1: Considerar tanto entrantes que já possuem ativos e expertise suficientes (por exemplo, uma empresa multinacional ou que atue em mercados geográficos distintos) quanto novos entrantes;

Observação 2: Caso seja necessária uma entrada integrada (concomitantemente nos mercados à jusante e a montante), apresentar as estimativas considerando essa hipótese de entrada.

IX.9. Considerando as informações prestadas nos itens IX.8, para cada mercado relevante indicado no item V.5, informar o tempo necessário para se efetivar uma entrada completa, desde a fase de planejamento até o início das atividades do entrante.

IX.10. Apresente, para cada mercado relevante indicado no item V.5, para os últimos 5 cinco anos:

- a) uma estimativa da capacidade produtiva total do mercado;
- b) a proporção dessa capacidade correspondente a cada uma das partes;
- c) as respectivas taxas de utilização das capacidades;
- d) o nível de capacidade ociosa (absoluto e em termos percentuais);
- e) a localização e a capacidade das unidades de produção de cada uma das partes.

IX.11. Informe em que medida esse entrante poderia, frente a uma elevação (de 5 a 10%, por exemplo) dos preços em cada mercado relevante indicado no item V.5, capturar parcela suficientemente alta (pelo menos 5%) dos incumbentes desses mercados.

IX.12. Descreva a fase em que se encontra(m) o(s) mercado(s) relevante(s) definido(s) no item V.5 a partir de uma análise das perspectivas do mercado: início, expansão, maturidade, ou declínio.

IX.13. Nos últimos 5 (cinco) anos, indique se houve alguma entrada significativa em algum(ns) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5. Em caso afirmativo, identifique esses novos participantes, fornecendo o nome, endereço completo, números de telefone e fax, sítio eletrônico.

IX.14. Na ocorrência de novas entradas, conforme item IX.13, apresente uma estimativa das atuais participações de mercado de cada entrante.

IX.15. Avalie a facilidade de saída do(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, quantificando-a na medida do possível. Apresente exemplos de saídas ocorridas nos mercados identificados nos últimos 5 anos.

IX.16. Caso alguma das partes tenha entrado em algum(ns) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, nos últimos cinco anos, forneça uma análise das barreiras à entrada com que se deparou e quantifique os custos dessa entrada (não exclusivamente em termos do montante investido e da escala de produção).

IX.17. Indique a natureza e o grau da integração vertical de cada uma das partes em comparação com os seus maiores concorrentes em Tupilândia.

IX.18. Caso existentes, e considerando o(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, liste e descreva os acordos mais importantes entre as partes e seus concorrentes, tais como:

- a) de concessão de licenças ou patentes;
- b) de compartilhamento de ativos;
- c) de produção conjunta;
- d) de distribuição;
- e) de fornecimento a longo prazo;
- f) de intercâmbio de informações;



- g) de P&D;
- h) outros.

IX.19. Informe o grau de rivalidade existente no(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, discorrendo sobre as principais estratégias utilizadas pelas partes e por seus principais concorrentes.

IX.20. Indique se os produtos/marcas/serviços ofertados pelas partes compartilham estruturas de comercialização ou de logística, informando a extensão e a importância desse compartilhamento.

IX.21. Informe se os produtos e/ou serviços ofertados pelas partes, no(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, podem ser classificados por grau de relevância (por exemplo, marca “premium” e marca “franja”).

ETAPA X - ANÁLISE DE PODER COORDENADO

X.1. Identifique e analise cada um do(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5 tendo em vista as seguintes questões:

- a) Há poucas empresas no(s) mercado(s) relevante(s)?
- b) Os produtos e/ou serviços, em cada mercado relevante, são homogêneos?
- c) As estruturas de custo das empresas em cada mercado relevante são similares?
- d) As fontes de insumos, matérias-primas, parte e componentes são comuns a todos os produtores?
- e) Informações do(s) mercado(s) relevante(s), tais como preços e quantidades ofertadas, estão disponíveis facilmente a todos os seus participantes?
- f) Existem relações comerciais e patrimoniais entre as partes e os concorrentes nos mercados relevantes envolvidos que sejam pré-existentes à operação (via holdings, propriedade cruzada, joint ventures etc.);
- g) As partes já foram, ou estão sendo atualmente, acusadas de cartel em Tupilândia, ou no exterior? Caso afirmativo, informar se houve condenação, bem como detalhes dos respectivos processos administrativos;
- h) As condições de demanda e oferta no(s) mercado(s) relevante(s) podem ser consideradas estáveis? É baixo o nível de inovação, lançamento de novos produtos e atributos, complexidade do mercado etc.?
- i) As ordens de compra desses produtos ou serviços são frequentes e/ou pequenas? Os contratos são de curto-prazo ou de longo-prazo?
- j) Algumas das empresas incluídas no(s) mercado(s) relevante(s) afetado(s) pela operação são rivais também em outros mercados?
- k) O(s) mercado(s) relevante(s) é (são) caracterizado(s) por estruturas verticalizadas? As partes possuem estrutura verticalizada?

X.2. Explique de que forma a operação pode alterar as condições elencadas no item X.1.

ETAPA XI - CONTRAFACTUAL

XI.1. Descreva a provável configuração futura do(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, em termos concorrenciais, caso a presente operação não ocorresse por algum motivo.



ETAPA XII – OBSERVAÇÕES FINAIS

XII.1. Apresente quaisquer outros comentários ou informações que julgue relevantes para a análise da presente operação.

ANEXO II da Resolução TCADenº 33 FORMULÁRIO PROCEDIMENTO SUMÁRIO

Instruções gerais de preenchimento:

- (i) As respostas a este formulário devem ser justificadas e as informações exatas e completas, com a indicação da fonte para os cálculos e a apresentação de documentos comprobatórios disponíveis. Na impossibilidade de fornecer informações exatas, as partes devem fornecer estimativas com a indicação das respectivas fontes e metodologia de cálculo utilizada;
- (ii) As informações devem ser fornecidas em unidades padronizadas para todas as respostas deste formulário. Os dados relativos a unidades monetárias devem ser fornecidos em reais (R\$), com a indicação da taxa de câmbio utilizada para a respectiva conversão, quando for o caso;
- (iii) Sempre que possível, apresente fontes alternativas de informações relevantes para a análise da presente operação (sítios eletrônicos, publicações diversas, associações, órgãos de controle, pesquisas realizadas por terceiros, jurisprudência nacional e internacional etc.);
- (iv) Na ausência de especificação em sentido contrário, o termo “parte” é utilizado neste formulário de forma a abranger as entidades diretamente envolvidas na operação (referidas como “partes diretamente envolvidas”), e os respectivos grupos econômicos, conforme definição do item II.5 deste Anexo;
- (v) Sempre que as partes diretamente envolvidas na operação sejam entidades sem atividades operacionais ou veículos especialmente criados para a realização da operação, devem ser fornecidas as informações relativas à parte concorrencialmente relevante;
- (vi) A Etapa VI deste formulário deve ser preenchida apenas nos casos em que haja sobreposição horizontal e/ou integração vertical decorrentes da operação em análise.

ETAPA I - DESCRIÇÃO DA OPERAÇÃO

Apresentar um resumo da operação (até 500 palavras), especificando as partes na concentração, as respectivas áreas de atividade, a natureza da concentração (por exemplo, fusão, aquisição, *joint venture* etc.), os mercados em que a concentração produzirá algum impacto (destacando-se os principais mercados envolvidos), e a justificativa estratégica e econômica para a operação. O resumo deve ser elaborado de forma a não conter quaisquer informações confidenciais ou segredos comerciais.

ETAPA II - INFORMAÇÕES RELATIVAS ÀS PARTES

II.1. Informe os nomes (razão social, denominação, nome do estabelecimento, nome de fantasia), CNPJ e forma legal (S.A. de capital aberto, S.A. de capital fechado, Ltda. etc.) das partes diretamente envolvidas na operação.

II.2. Apresente os endereços completos das partes diretamente envolvidas na operação (incluindo o CEP e o sítio eletrônico), e nome, números de telefone e fax, endereço eletrônico e



cargo ocupado por representante técnico das empresas a ser contatado. Sempre que possível, informar o endereço da sede/representação das partes em Tupilândia.

II.3. Indique o(s) representante(s) legal(is) e endereço completo (incluindo telefone, fax, CEP, e endereço eletrônico).

II.4. Apresente os faturamentos brutos das partes diretamente envolvidas na operação, e de seus respectivos grupos econômicos (segundo definição do art. 4º da Resolução 02/2012), em Tupilândia e em todo o mundo (incluindo Tupilândia), no ano fiscal anterior à presente operação.

II.5. Indique os grupos econômicos a que pertencem as partes diretamente envolvidas na operação e forneça uma lista de todas as pessoas físicas ou jurídicas de direito público ou privado pertencentes aos grupos econômicos, com atividades no território nacional, informando:

- a) Organograma com a estrutura societária das partes diretamente envolvidas na operação;
- b) Organograma com a estrutura societária do grupo econômico a que tais partes pertencem.

II.5.1. Para fins de resposta a este e aos demais itens deste Anexo, considera-se grupo econômico, cumulativamente:

- a) As empresas que estejam sob controle comum, interno ou externo; e
- b) As empresas nas quais qualquer das empresas da alínea “a” seja titular, direta ou indiretamente, de pelo menos 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

II.5.2. No caso dos fundos de investimento, são considerados integrantes do mesmo grupo econômico para fins de resposta a este e aos demais itens deste Anexo, cumulativamente:

- a) O fundo envolvido na operação;
- b) Os fundos que estejam sob a mesma gestão do fundo envolvido na operação;
- c) O gestor;
- d) Os grupos dos cotistas, conforme definidos no item II.5.1., que detenham direta ou indiretamente participação igual ou superior a 20% das cotas do fundo envolvido na operação;
- e) As empresas controladas pelo fundo envolvido na operação e as empresas nas quais o referido fundo detenha direta ou indiretamente participação igual ou superior a 20% (vinte por cento) do capital social ou votante; e
- f) As empresas controladas pelos fundos que estejam sob a mesma gestão do fundo envolvido na operação e as empresas nas quais esses fundos detenham direta ou indiretamente participação igual ou superior a 20% (vinte por cento) do capital social ou votante.

Observação: No que diz respeito aos agentes incluídos nas alíneas “b” e “f” do item II.5.2., fornecer listagem e demais informações somente dos fundos e empresas que sejam horizontal ou verticalmente relacionados às atividades objeto da operação, segundo CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual.

II.6. Informe a nacionalidade de origem dos grupos econômicos indicados no item II.5.

II.7. Informe as operações realizadas durante os últimos cinco anos, pelas pessoas listadas no item II.5, e as respectivas decisões do TCade, quando for o caso.

II.8. Informe todas as atividades econômicas desempenhadas pelas partes diretamente envolvidas na operação, em Tupilândia, indicando o faturamento bruto obtido com cada uma das atividades no ano fiscal anterior ao da apresentação da notificação. Classifique-as segundo a CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual.



II.9. Informe todas as atividades econômicas desempenhadas pelas demais empresas que fazem parte dos grupos econômicos envolvidos na operação, em Tupilândia. Classifique-as segundo a CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual.

II.10. Forneça uma lista de todas as empresas com atividades no território nacional, segundo CNAE 2.0 a 7 dígitos ou versão mais atual, que sejam horizontal ou verticalmente relacionadas às atividades objeto da operação, nas quais pelo menos um dos integrantes do grupo detenha participação igual ou superior a 10% no capital social ou votante. Na resposta, apresente também o organograma da estrutura societária das empresas que se enquadram nesse critério.

II.11. No que diz respeito às empresas referidas nas respostas aos itens II.5 e II.10, forneça uma lista dos membros dos seus órgãos de gestão que sejam igualmente membros dos órgãos de gestão ou de fiscalização de quaisquer outras empresas atuantes nas mesmas atividades econômicas, conforme CNAE 2.0 a 7 dígitos, indicando tais empresas.

ETAPA III - ELEMENTOS RELATIVOS À OPERAÇÃO

III.1. Informe se esta notificação refere-se à primeira apresentação. Caso negativo, informe o motivo pelo qual o ato está sendo reapresentado/emendado.

III.2. Descreva a operação notificada, indicando:

a) Se a operação projetada consiste em um(a):

1. fusão;
2. aquisição de controle;
3. aquisição de quotas/ações sem aquisição de controle;
4. consolidação de controle;
5. aquisição de ativos;
6. incorporação;
7. joint venture clássica (criação de empresa para explorar outro mercado);
8. joint venture concentracionista (criação de empresa para explorar mercado já explorado pelas empresas associadas);

9. outra forma de operação não coberta pelas alternativas anteriores (especificar);

b) Se a operação abrange, total ou parcialmente, as atividades das partes;

c) O valor da operação e a forma de pagamento;

d) No caso de aquisição de ativos, todos esses ativos, tangíveis e/ou intangíveis. No caso dos ativos tangíveis, indicar também suas localizações (endereço e CEP);

e) No caso de aquisição de participação societária, o dispositivo da Seção III desta Resolução no qual a operação se enquadra;

f) A estrutura societária da empresa alvo, antes e após a realização da operação, ou da nova empresa formada. As informações deste item devem ser ilustradas com a utilização de mapas, organogramas ou diagramas.

III.3. Informe as demais jurisdições em que a presente operação foi ou será apresentada, bem como a(s) data(s) da(s) notificação(ões).

III.4. Especifique se a operação está sujeita à aprovação de outros órgãos reguladores em Tupilândia ou no exterior.

III.5. Descreva a justificativa econômica e/ou estratégica para a operação.



III.6. Informe se a operação contempla cláusulas restritivas à concorrência (por exemplo, cláusulas de não concorrência ou de exclusividade). Caso afirmativo, apresentar tais cláusulas, indicando sua localização nos documentos relativos à operação, bem como sua justificativa econômica.

ETAPA IV - DOCUMENTAÇÃO

IV.1. Apresente cópia da versão final ou mais recente de todos os instrumentos contratuais relativos à realização da operação, listando os respectivos anexos relevantes para a análise antitruste.

IV.2. Apresente cópias de acordos de não concorrência e de acionistas, se houver.

IV.3. Apresente uma lista contendo a relação de todos os demais documentos que tenham sido criados em decorrência da operação.

IV.4. Apresente cópia mais recente do relatório anual e/ou das demonstrações financeiras auditadas das partes diretamente envolvidas na operação e dos respectivos grupos econômicos.

ETAPA V - DEFINIÇÃO DO(S) MERCADO(S) RELEVANTE(S)

V.1. Informe e descreva todas as linhas de produtos comercializados e/ou serviços prestados em Tupilândia pelas partes diretamente envolvidas na operação.

V.2. Informe todas as linhas de produtos comercializados e/ou serviços prestados em Tupilândia pelas demais empresas que fazem parte dos grupos econômicos envolvidos na operação.

V.3. Identifique todas as linhas de produtos e/ou serviços em que poderiam ser verificadas sobreposições horizontais, verticais e/ou complementares decorrentes da presente operação.

V.4. Indique todas as áreas geográficas atendidas por cada uma das empresas que ofertam as linhas de produtos e/ou serviços identificadas no item V.3 (caso a empresa não atenda todo a Tupilândia, especificar os municípios e/ou estados atendidos pela mesma).

V.5. Considerando as respostas dos itens V.3 e V.4, defina o(s) mercado(s) relevante(s) sob as dimensões produto e geográfica. Fundamente as definições adotadas, baseando-se nos seguintes fatores, na medida em que aplicáveis:

a) substituíbilidade sob a ótica da demanda, levando em consideração, dentre os fatores considerados relevantes, a possibilidade de substituição frente a aumentos de preços entre marcas e/ou produtos ou serviços e entre outros produtos fora do mercado;

b) substituíbilidade sob a ótica da oferta, levando em consideração, dentre outros fatores, aspectos técnico-operacionais, tecnologias, custos de instalação (inclusive custos irre recuperáveis) e possibilidade de redirecionamento de atividades;

c) natureza e características dos produtos e/ou serviços;

d) importância dos preços dos produtos e/ou serviços;

e) perfil dos clientes (exemplo: renda, gênero, porte da firma etc.) e dimensionamento do mercado desses clientes (quantidade vendida);

f) preferências dos consumidores, prestando informações sobre fidelidade a marcas, forma e momentos de consumo, dentre outros fatores considerados relevantes;



- g) custos de distribuição/transporte;
- h) diferenças nas estruturas de oferta e/ou de preços entre áreas geográficas vizinhas;
- i) possibilidade de importações;
- j) jurisprudência do TCade;
- k) jurisprudência internacional;
- l) outros fatores.

V.6. Explique a relevância da diferenciação dos produtos e/ou serviços em termos de atributos ou qualidades, e a medida em que os produtos das partes são substitutos próximos.

ETAPA VI - ESTRUTURA DE OFERTA

(responder esta etapa apenas nos casos em que haja sobreposição horizontal e/ou integração vertical decorrentes da operação em análise)

VI.1. Apresente uma estimativa da dimensão total do(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5, em termos de valor (faturamento bruto) e de volume de vendas, no ano fiscal anterior à operação.

Observação: Para estimativa de mercado nacional, considere: produção total do produto/serviço em Tupilândia + importações – exportações.

VI.2. Apresente o total das vendas, em termos de valor (faturamento bruto) e volume, bem como uma estimativa das participações para cada uma das partes diretamente envolvidas na operação, no(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5, no ano fiscal anterior à operação. Apresente dados segmentados para vendas cativas e vendas para clientes independentes[3], quando for o caso.

VI.3. Apresente o total das vendas, em termos de valor (faturamento bruto) e volume, bem como uma estimativa das participações das demais empresas integrantes dos respectivos grupos econômicos, no(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5, no ano fiscal anterior à operação. Apresente dados segmentados para vendas cativas e vendas para clientes independentes, quando for o caso.

VI.4. Apresente uma estimativa das participações de mercado, em termos de valor (faturamento bruto) e de volume de vendas, de todos os concorrentes (incluindo importadores) que detenham pelo menos 5% do(s) mercado(s) relevante(s) indicado(s) no item V.5, no ano fiscal anterior à operação. A partir dessas informações, forneça uma estimativa do HHI antes e após a concentração, bem como a diferença entre os dois (ΔHHI).

VI.5. Apresente nome, endereço completo, números de telefone e fax, e sítio eletrônico dos 5 (cinco) principais concorrentes identificados no item VI.4, para todos os mercados relevantes definidos no item V.5.

VI.6. Apresente uma estimativa do valor e volume totais das importações relativas ao(s) mercado(s) relevante(s) identificados no item V.5, informando também:

- a) o valor, volume e as proporções de tais importações provenientes das partes;
- b) a existência de barreiras tarifárias, regulatórias ou de qualquer natureza, que possam afetar essas importações. Em caso afirmativo, explicar em que medida tais barreiras interferem nas condições de importação do(s) produtos(s) e se são de caráter permanente ou temporário (nesse último caso, apresentar o período de validade de tais barreiras);



c) uma estimativa da medida em que os custos de transporte e outros custos afetam essas importações.

VI.7. Identifique todas as associações comerciais a que pertencem as partes, em Tupilândia, relativas ao(s) mercado(s) relevante(s) identificado(s) no item V.5, com endereço completo, sítio na Internet, nome de contato e respectivo cargo, números de telefone e fax, e endereço eletrônico.

ETAPA VII – OBSERVAÇÕES FINAIS

VII.1. Apresente quaisquer outros comentários ou informações que julgue relevantes para a análise da presente operação.

[1] Entende-se por clientes independentes os que não sejam filiais, agentes ou empresas pertencentes ao grupo econômico das partes diretamente envolvidas na operação.

[2] Entende-se por fornecedores independentes os que não sejam filiais, agentes ou empresas pertencentes ao grupo econômico das partes diretamente envolvidas na operação.

[3] Entende-se por clientes independentes os que não sejam filiais, agentes ou empresas pertencentes ao grupo econômico das partes diretamente envolvidas na operação.

Documento assinado eletronicamente por [ALBERTINA DA SILVA], Presidente, em 14/04/2019, às 15:46, conforme horário oficial da Cidade de Tupi e Resolução TCade nº 11, de 02 de dezembro de 2019.



ANEXO II



Sumário Executivo

Em 2017, o consumo interno de café em Tupilândia chegou a 15 milhões de sacas, representando um crescimento de 2%, em relação ao ano anterior, conforme levantamento da Associação Nacional de Cafeicultores Tupilandenses (ANCT). Apesar do crescimento da indústria, o consumo per capita não se alterou, mantendo-se no patamar de 4 kg/ano de café e derivados pelo quinto ano consecutivo, o que, ainda que mantenha Tupilândia como um dos principais consumidores de café do mundo, sinaliza saturação do mercado.

A procura por café no mercado tupilandense se mantém constante, destoando da tendência que se observa globalmente. No Brasil, por exemplo, entre as empresas associadas da Associação Brasileira da Indústria de Café (ABIC), o crescimento de 2017 em relação ao ano anterior foi de 7%, demonstrando que os brasileiros estão consumindo mais café. Este aumento foi particularmente importante, dada a redução da oferta do grão, motivada pela seca severa que atingiu a região produtora de café conilon em 2016 e 2017, provocando volatilidade nos preços finais.

Observa-se, também, no contexto internacional, uma crescente preferência por espressos, com aumento da procura por máquinas automáticas e domésticas de café. O fenômeno das cápsulas também dá indícios de aceleração, evidenciando uma mudança de hábitos dos consumidores, que veem na praticidade e na variedade de sabores as características adequadas para uso no lar, nos escritórios, em pequenos comércios, lojas e outros estabelecimentos onde antes não havia serviço de café.

O consumo tupilandense, por outro lado, continua muito concentrado nas residências, representando 84% do total. Este estudo apresenta pesquisas realizadas pela Inteligência de Mercado da Grãos Tupi que indicam uma demanda reprimida por produtos de maior qualidade, que atualmente têm uma oferta muito restrita em Tupilândia, mas não apenas para consumo residencial. O presente estudo também busca mostrar as oportunidades de crescimento do consumo fora do lar, em cafeterias, restaurantes e outros estabelecimentos, que atualmente enfrentam custos de transação elevados para terem acesso a insumos de qualidade superior, o que encarece o produto final ao consumidor.

Frente às pesquisas e estudos financeiros conduzidos ao longo do ano e apresentados nesse estudo, a Grãos Tupi adotou como decisão estratégica para 2018 o lançamento de uma linha de produtos *premium* para atender a demanda reprimida e dinamizar o mercado. Outra importante iniciativa a ser iniciada neste ano é o investimento no desenvolvimento de uma solução de distribuição e vendas *on-line* para aumentar a sua eficiência no processo de vendas e na logística, reduzindo significativamente os custos para o consumidor.



Figura 13



Viabilidade do projeto Plataforma online de vendas e distribuição GT

Investimento inicial	\$ 15.000.000,00
Taxa de desconto	15%

Soma dos Valores Presentes	\$ 48.078.720,49	
Valor presente líquido	\$ 33.078.720,49	
Taxa interna de retorno	53,34%	ao ano
Taxa de lucratividade	3,21	
PAYBACK	4	anos

Ano	Fluxo de caixa	Valor Presente	Valor Presente Acumulado
0	-\$ 15.000.000,00	-\$ 15.000.000,00	-\$ 15.000.000,00
1	\$ 2.500.000,00	\$ 2.173.913,04	-\$ 12.826.086,96
2	\$ 5.750.000,00	\$ 4.347.826,09	-\$ 8.478.260,87
3	\$ 10.255.000,00	\$ 6.742.828,96	-\$ 1.735.431,91
4	\$ 15.300.000,00	\$ 8.747.824,66	\$ 7.012.392,75
5	\$ 22.820.000,00	\$ 11.345.573,10	\$ 18.357.965,85
6	\$ 34.050.000,00	\$ 14.720.754,64	\$ 33.078.720,49



Figura 14



PLANO DE NEGÓCIOS - 2022-2024



Figura 15



OBJETIVOS

- Aumento da produção e escoamento
- Aumento da abrangência territorial
- Melhorias na logística de entrega
- Entrada no mercado digital



Figura 16

ESTRATÉGIAS



GT

ENTRADA NO MERCADO DIGITAL

- Criação de uma plataforma digital de intermediação própria
- Experiência e inteligência de mercado
- Investimentos para ampliação do escopo de distribuição atual da GT através de software de logística
- Grande potencial de crescimento do mercado online



Figura 17

Linha do Tempo



GT

ENTRADA NO MERCADO DIGITAL



Figura 18



Quem vai ficar com a Coffe@?

Após frustradas negociações com a Rede Seis Corações, a Coffe@ recebe nova proposta de compra da Grãos Tupi

Tupilândia, 16/07/2022

As tensões no mercado de café estão altas após a notícia de que as negociações para a compra da Coffe@ pela Rede Seis Corações (RSC) foram encerradas sem um acordo.

Nossas fontes associadas à Rede Seis Corações apontam para o descontentamento do quadro diretor com o encerramento das negociações, já que estavam contando com a aquisição do aplicativo para permitir sua entrada no mercado digital e o alcance de novos consumidores.

Como noticiamos no início do ano, foram meses de negociação entre as duas empresas, tendo ficado estabelecido que a proposta final seria apresentada no final deste mês.

Contudo, a RSC foi surpreendida quando antes da fechamento do acordo, a Coffe@ enviou comunicação informando que não prosseguiria com as negociações, uma vez que não tinham mais a intenção de vender a companhia nos termos discutidos.

De outro lado, ficamos sabendo a Grãos Tupi, que já conta com uma parceria de sucesso com a plataforma, também realizou uma proposta para a aquisição da Coffe@. Teria sido esse o motivo para a finalização abrupta das negociações entre RSC e a plataforma?

Por enquanto essas são apenas especulações, restando-nos acompanhar o deslinde dessa disputa pela aquisição da C@.