



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

Parecer n.º 0139 CONDU/COGPI/SEAE/MF

Rio de Janeiro, 04 de junho de 2001

Referência: Ofício SDE/GAB nº 1116/2001, de 16 de março de 2001.

**Assunto:** ATO DE CONCENTRAÇÃO nº 08012.001536/2001-51.

**Requerentes:** The Coca Cola Company e The Procter & Gamble Company.

**Operação:** Formação de uma *Joint Venture* com atuação mundial em mercados específicos..

**Recomendação:** Aprovação sem restrições.

**Versão:** Pública.

---

A Secretaria de Direito Econômico, do Ministério da Justiça solicita à SEAE, nos termos do art. 54 da Lei nº 8.884/94, parecer técnico referente ao ato de concentração entre as empresas THE COCA-COLA COMPANY E THE PROCTER & GAMBLE COMPANY.

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

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

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

## I – Das Requerentes

### I.1 – The Coca-Cola Company.

A The Coca-Cola Company, doravante "TCCC", é uma companhia norte-americana que atua no mercado de bebidas não alcoólicas em mais de 200 países.

No Brasil, a TCCC atua através de subsidiárias com atuação principal na fabricação e na comercialização de concentrados para refrigerantes, onde estes concentrados são fornecidos aos *fabricantes autorizados* que são responsáveis pelo preparo, embalagem, distribuição e comercialização de refrigerantes da marca Coca-Cola.

O faturamento do Grupo Coca-Cola no Brasil, em 2000, foi de R\$ 2.087.470.080,00 (dois bilhões, oitenta e sete milhões, quatrocentos e setenta mil e oitenta reais), enquanto que o faturamento do grupo, no mundo, neste mesmo período, foi de US\$ 20,458,000,000.00 (vinte bilhões, quatrocentos e cinquenta e oito milhões de dólares americanos), ou, aproximadamente, R\$ 37.428.000.000,60<sup>1</sup> (trinta e sete bilhões, quatrocentos e vinte e oito milhões de reais).

### I.2 – The Procter & Gamble Company.

A The Procter & Gamble Company, doravante "P&G", é uma companhia norte-americana que atua em diversos setores de atividade.

A P&G atua no Brasil, através de subsidiárias, ofertando os mais diversos produtos, dentre os quais, sabão em pó, revitalizador de tecidos, removedor de odores, produtos para saúde, alimentos, sistema de limpezas, fraldas, produtos de proteção feminina, produtos para cabelos e ração para animais domésticos.

O faturamento do Grupo Procter & Gamble no Brasil, entre julho de 1999 e julho de 2000, foi de US\$ 252,000,000.00 (duzentos e cinquenta e dois milhões de dólares americanos), o equivalente a, aproximadamente, R\$ 463.000.000,00<sup>2</sup> (quatrocentos e sessenta e três milhões de reais), enquanto que o faturamento do grupo, no mundo, neste mesmo período, foi de US\$ 559,600,000.00 (quinhentos e cinquenta e nove milhões e seiscentos mil dólares americanos), ou, aproximadamente, R\$ 1.028.000.000,00<sup>3</sup> (um bilhão e vinte e oito milhões de reais).

## II – Da Operação

Trata-se da formação de uma *Joint Venture* entre as Requerentes, onde cada uma possuirá exatamente 50% de participação, que concentrará a atuação dos dois grupos nos setores de [CONFIDENCIAL]. Desta forma, a *Joint Venture* atuará [CONFIDENCIAL].

[CONFIDENCIAL].

<sup>1</sup> Taxa de câmbio de venda média de 2000, onde US\$1.00 = R\$ 1,8295 (Fonte: Banco Central do Brasil)

<sup>2</sup> Taxa de câmbio de venda média do período, onde US\$1.00 = R\$ 1,8369 (Fonte: Banco Central do Brasil)

<sup>3</sup> Taxa de câmbio de venda média do período, onde US\$1.00 = R\$ 1,8369 (Fonte: Banco Central do Brasil)

### III – Da Definição do Mercado Relevante

#### III.1 – Do Produto

Como a *Joint Venture* irá atuar em um segmento específico e já determinado, não se faz necessário analisar todos os produtos que são ofertados pelas Requerentes, mas somente aqueles que efetivamente serão afetados pela operação, desta forma, tem-se:

Tabela I – Produtos Ofertados no Mundo*		
Produtos	Grupo Coca-Cola	Grupo Procter & Gamble
[CONFIDENCIAL]		

Fonte: Requerentes

\* Listado somente os produtos que farão parte da *Joint Venture*

A partir da análise da tabela I, verifica-se que existe sobreposição horizontal [CONFIDENCIAL].

#### III.2 – Da Dimensão Geográfica

[CONFIDENCIAL]

[CONFIDENCIAL]

Desta forma, a sobreposição verificada na dimensão produto não se sustenta quando se considera também a dimensão geográfica do mercado relevante. Portanto, não se faz necessário prosseguir com a análise do processo.

#### **IV – Recomendação**

Como não se verifica concentração horizontal e tão pouco sobreposição vertical nos mercados relevantes definidos, conclui-se, do ponto de vista estritamente econômico, pela sua aprovação, sem restrições.

À apreciação superior.

LEANDRO PINTO VILELA  
Técnico

THOMPSON DA GAMA MORET SANTOS  
Coordenador da CONDU

CRISTIANE ALKMIN JUNQUEIRA SCHMIDT  
Coordenadora Geral

De acordo.

CLÁUDIO MONTEIRO CONSIDERA  
Secretário de Acompanhamento Econômico