**De:** Marcos Drummond Malvar <mmalvar@levysalomao.com.br>
**Enviado em:** segunda-feira, 29 de novembro de 2021 01:13
**Para:** Protocolo
**Cc:** Ana Paula Martinez; Alexandre Ditzel Faraco; Isabella Tanuy Gonçalves
**Assunto:** Protocolo - Ato de Concentração nº 08700.000149/2021-46
**Anexos:** Petição Movida Confidencial.pdf; Petição Movida Pública.pdf

Prezados,
Em nome da Movida Participações S.A., encaminho versões pública e de acesso restrito à Movida da petição a ser juntada aos autos do Ato de Concentração nº 08700.000149/2021-46.
Agradeço desde já a atenção.
Atenciosamente,

LEVY & SALOMÃO
ADVOGADOS
www.levysalomao.com.br

**Marcos Drummond Malvar**
OAB-DF 26.942 | OAB-SP 353.428

SBN, Quadra 1, Bloco B, nº 14
Ed. CNC, 2º andar, sala 201
70041-902 Brasília DF Brasil
T +55 61 2109 6072

# LEVY & SALOMÃO

A D V O G A D O S

ANA PAULA MARTINEZ
(11) 3555 5059
amartinez@levysalomao.com.br

ALEXANDRE DITZEL FARACO
(11) 3555 5116
afarac@levysalomao.com.br

MARCOS DRUMMOND MALVAR
(61) 2109 6072
mmalvar@levysalomao.com.br

AV. BRIG. FARIA LIMA, 2601
12º ANDAR – 01452-924
SÃO PAULO – SP – BRASIL
TEL(11)3555-5000

SBN – Q 1 – BL B – Nº 14 – ED CNC
2º ANDAR – SL 201 – 70041-902
BRASÍLIA – DF – BRASIL
TEL(61)2109-6070

RUA DIAS FERREIRA, 190
4º ANDAR – 22431-050
RIO DE JANEIRO – RJ – BRASIL
TEL(21)3503-2000

www.levysalomao.com.br

**À SUA SENHORIA A CONSELHERIA LENISA PRADO DO TRIBUNAL ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA – CADE**

**VERSÃO PÚBLICA**

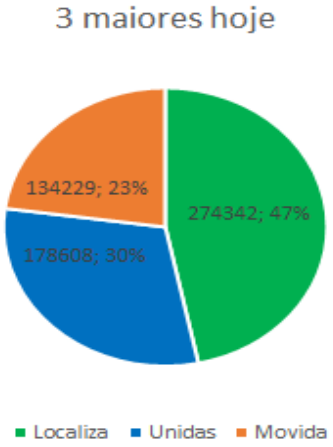
**Ato de Concentração nº 08700.000149/2021-46**

**MOVIDA PARTICIPAÇÕES S.A.** ("Movida"), por seus advogados, sintetiza os argumentos pelos quais entende que a Operação deva ser **REPROVADA** por este Egrégio Tribunal **[CONFIDENCIAL]**.

## I. OPERAÇÃO NÃO ATENDE OS REQUISITOS LEGAIS PARA APROVAÇÃO ANTITRUSTE

a) A Operação gera nível proibitivo de concentração no mercado nacional de locação de veículos ("RAC"), reforçado por elevada concentração também nos mercados de Gestão e Terceirização de Frota ("GTF") e oferta de veículos seminovos;

b) A Operação consiste na fusão do líder inconteste de mercado com o maior dos únicos outros dois *players* que atualmente lhe impõem rivalidade, fazendo com que a "nova Localiza" passe a ter o triplo da frota do segundo colocado:




Fonte: Elaboração própria a partir de dados de frota combinada de RAC e GTF constantes dos balanços do 2º semestre de 2021 das 3 empresas

c) O racional econômico para a Operação é em si anticompetitivo, dado que a Localiza pode se expandir organicamente, levando a crer que a única explicação para seguir com essa aquisição é concorrencial, isto é, a exclusão de seu maior concorrente no mercado, a Unidas;

d) Não faz sentido argumentar eficiência de ganho de escala, tampouco consolidação do mercado, para aumentar inorganicamente um *player* que já detém parcela substantiva do mercado;

e) Trata-se da fusão do líder com o seu rival mais direto em preço, como demonstrado em parecer do economista Luiz Esteves apresentado pela Movida, resultando em **elevada probabilidade de redução drástica da rivalidade no mais relevante parâmetro de competição**;

f) O mercado pós-Operação seria altamente concentrado, segundo o Guia de Análise Concentrações Horizontais do CADE, com HHI superior a 2.500;

g) A SG corretamente concluiu que a entrada no mercado não é provável, tempestiva e suficiente e que a franja de pequenos concorrentes não é capaz de impor rivalidade suficiente para evitar exercício de poder de mercado pela nova empresa;

h) A redução de preços (e a melhora de qualidade) que vem ocorrendo no mercado decorre da combinação de redução de custos (por escala e taxas de juros) e rivalidade entre as grandes empresas, e não da hipotética pressão de preços das pequenas locadoras locais, que inexiste.

## II. ABSOLUTA INSUFICIÊNCIA DE POSSÍVEIS REMÉDIOS

1. Diferentemente de outros mercados, os principais ativos de locadoras, os carros, já são periodicamente alienados (em média a cada ano e meio, para as três locadoras de porte nacional), o que torna pouco eficaz eventual determinação de alienação de frota. São alienações que já ocorreriam no curso normal dos negócios em curto espaço de tempo e sem vedação de compra de novos carros para recompor rapidamente a frota alienada.

2. Um rival efetivo nesse mercado deve ter, ao menos: (i) amplo portfólio, (ii) poder de barganha junto às montadoras, (iii) economias de escala, (iv) marca forte e bem posicionada, (v) capacidade financeira e (vi) capilaridade.

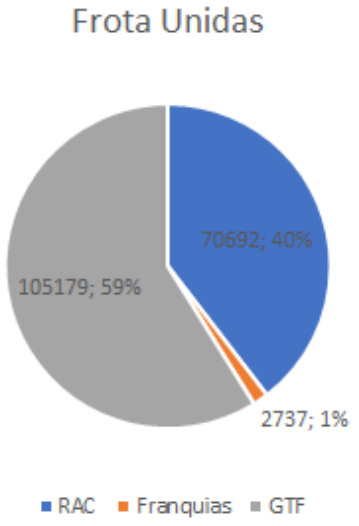
3. Assim, um pacote de desinvestimentos capaz de compor uma empresa com capacidade de atuar no mercado de forma imediata em âmbito nacional deve abranger: veículos, agências, pessoal, marca forte, contratos com receita recorrente (tipicamente os de GTF), entre outros, em escala suficientemente significativa para gerar capacidade de negociação junto às montadoras e baixo custo de capital.

**Ciclo necessário para rivalizar**

4. Eventual alienação apenas de uma operação de RAC – mesmo que fosse todo o RAC Unidas – não criaria empresa capaz de minimamente constranger o provável exercício de poder de mercado pelas Requerentes. Muito provavelmente, a nova empresa não teria uma operação relevante de GTF **[CONFIDENCIAL]** e atuação simultânea em RAC e GTF é necessária para impor rivalidade porque viabiliza:

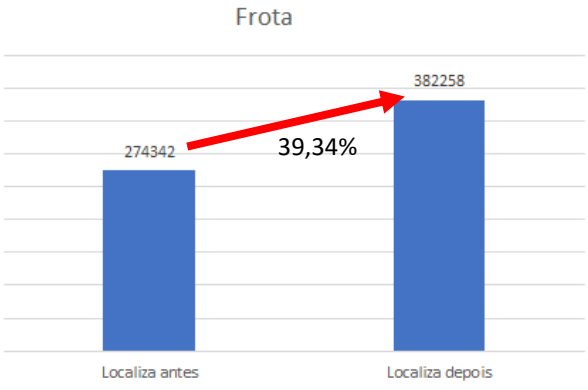
i. Maior volume de compra de veículos que se atuasse em apenas um mercado, o que implica em maior poder de barganha e maiores descontos;
ii. Capacidade de direcionar veículos do RAC para GTF caso haja excesso de carros em suas operações ou o valor de venda no mercado de seminovos esteja pouco atrativo;
iii. Capacidade de usar carros de RAC para rapidamente atender choques de demanda em GTF ou necessidades pontuais, melhorando a percepção de qualidade do serviço nesse mercado;
iv. Economias de custo com manutenção, gestão logística e *overhead* que a operação integrada permite.

5. Ainda que houvesse a alienação integral do RAC da Unidas, a Localiza ainda incorporaria 60% da frota atual da Unidas, que é maior em GTF que em RAC:




Fonte: Elaboração própria a partir de dados de frota combinada de RAC e GTF constantes dos balanços do 2º semestre de 2021 da Unidas

6. A Localiza também aumentaria a sua já grande frota em 39%:




Fonte: Elaboração própria a partir de dados de frota combinada de RAC e GTF constantes dos balanços do 2º semestre de 2021 da Unidas e da Localiza

7. Além disso, a empresa resultante da fusão passaria a ter 65% da frota combinada de RAC e GTF das três maiores (empresa pós-fusão, Movida e a adquirente), quase o triplo da segunda colocada, o que lhe daria poder de compra e escala incomparáveis, desestimulando entradas e incentivando comportamento discriminatório de montadoras e outros *players* (como aplicativos) em seu favor:

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de frota combinada de RAC e GTF constantes dos balanços do 2º semestre de 2021 das 3 empresas

8. Some-se a isso o fato de que a forte atuação de concorrentes em GTF, que hoje neutraliza efeitos anticompetitivos da enorme participação da Localiza em RAC, deixaria de existir, com a Localiza se tornado líder inconteste também em GTF.

9. A alienação do RAC da Unidas não muda o fato de que seria eliminado o rival mais direto em preço, a Unidas atual, com a criação de um *player* que, ainda que

usando a mesma marca, terá porte muito menor, sem a mesma capacidade e o mesmo incentivo para rivalizar em preço.

10. Sem escala, dificilmente a nova empresa conseguiria poder de barganha para negociação com montadoras (custo de compra) e diluição de custos que lhe permitisse oferecer preço competitivo e sustentar sua atuação em âmbito nacional. **[CONFIDENCIAL]**

11. A nova empresa também não teria uma ampla rede de alienação de seminovos que lhe permitisse um giro eficiente do principal ativo, os carros, comprometendo ainda mais sua margem ao ser forçada a alienar carros por valor menor no atacado ou demorar mais para aliená-los.

12. A resposta da Fenabrave ao ofício do CADE enfatiza a preocupação exposta pela Movida e por outros agentes acerca do impacto da operação no mercado de seminovos. Esse mercado não foi alvo de maior atenção no parecer da SG, pois a análise apresentada foi estática, sem observar a dinâmica de crescimento e atuação da Unidas e da Localiza nos últimos anos naquele mercado. A Fenabrave demonstrou forte preocupação com o impacto da fusão no mercado de seminovos, com dados atualizados que corroboram o poder de mercado na nova empresa pós-operação, capaz de influenciar negativamente o preço e a oferta de veículos no varejo e no atacado.

13. Essa capacidade impacta negativamente, também, os mercados de RAC e GTF, pois, conforme extensamente debatido nos autos, o mercado de venda de seminovos é parte importante do ciclo de atuação eficiente nos mercados de RAC e GTF, e que apenas a Localiza, Unidas e Movida conseguem alcançar. O pedido de reprovação pela Fenabrave é apenas mais uma sinalização dos prejuízos da presente operação para os diversos mercados envolvidos, afetando negativamente o consumidor. Também demonstra como é improvável que o comprador da operação de RAC Unidas consiga rivalizar com a nova empresa sem uma rede já consolidada de revenda de seminovos.

14. Por fim, mesmo a alienação, por exemplo, da marca Unidas, representaria um custo elevado para o potencial comprador, dado que ele já poderia usar as três marcas Vanguard mundialmente conhecidas. A alienação apenas comprometeria a capacidade de investimento do potencial comprador, sem resolver o problema concorrencial.

15. Em suma: mesmo com um remédio que equivalha à alienação integral do RAC da Unidas, o efeito líquido da Operação sobre a concorrência será negativo e

impossível de ser compensado por eficiências, não cumprindo, portanto, os requisitos legais para sua aprovação. Essa impossibilidade é ainda mais clara quando, em razão da redução do nível de rivalidade no mercado, é pouco provável que haja pressão competitiva que obrigue o repasse dessas eficiências aos clientes, que serão negativamente impactados.

**[CONFIDENCIAL]**

## III. Conclusão

20. A Movida requer (i) que a Operação seja reprovada, dado que não cumpre os requisitos previstos na Lei 12.529/2011, **[CONFIDENCIAL]**.

Brasília, 29 de novembro de 2021

Ana Paula Martinez
OAB/SP nº 223.645

Alexandre Ditzel Faraco
OAB/PR nº 25.785

Marcos Drummond Malvar
OAB/DF nº 26.942