

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
NÚCLEO DE MONOGRAFIA JURÍDICA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO**

ALICIA NASCIBEM MENDES

**POLÍTICA DE FIXAÇÃO DE PREÇO MÍNIMO DE REVENDA:
ANÁLISE DAS EFICIÊNCIAS E EFEITOS ANTICOMPETITIVOS**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

**SÃO PAULO
2022**

ALICIA NASCIBEM MENDES

**POLÍTICA DE FIXAÇÃO DE PREÇO MÍNIMO DE REVENDA:
ANÁLISE DAS EFICIÊNCIAS E EFEITOS ANTICOMPETITIVOS**

Trabalho de conclusão de curso apresentado a Faculdade de Direito da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Campus Perdizes, para obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador: Professor Doutor Fernando de Oliveira Marques.

SÃO PAULO

2022

ALICIA NASCIBEM MENDES

**POLÍTICA DE FIXAÇÃO DE PREÇO MINIMO DE REVENDA: ANÁLISE DAS
EFICIÊNCIAS E EFEITOS ANTICOMPETITIVOS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentada à Faculdade de Direito da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo como requisito parcial para a obtenção o título de BACHAREL em Direito, sob a orientação do Professor Doutor Fernando de Oliveira Marques.

Aprovada em __ / __ / _____

BANCA EXAMINADORA

Professor Doutor Fernando de Oliveira Marques.

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

Prof. Dr. _____

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

Prof. Dr. _____

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

AGRADECIMENTOS

O desenvolvimento do presente Trabalho de Conclusão de Curso contou com a ajuda e apoio de diversas pessoas, dentre as quais agradeço:

O Professor Doutor Fernando de Oliveira Marques, o qual durante o ano de 2022 me acompanhou dando todo o auxílio necessário para elaboração da monografia.

Aos professores da Faculdade de Direito da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, que através dos seus ensinamentos permitiram que eu pudesse estar aqui hoje concluindo a faculdade e este trabalho.

Aos meus pais, que me incentivaram a cada momento durante os últimos cinco anos e durante toda a minha vida para que eu continuasse seguindo os meus sonhos e fazendo as melhores escolhas para o meu futuro.

À minha família, por terem me inspirado a escolher o Direito como curso e ter me apoiado em diversas situações tanto na faculdade, como no trabalho, e estar sempre ao meu lado.

Aos meus amigos, pelo apoio emocional em todos os momentos difíceis e por todos os momentos alegres que compartilhamos durante toda a faculdade, e que ainda iremos compartilhar por um longo tempo.

À minha amiga Maine, que me ajudou a estudar apesar de não fazer o curso de Direito e esteve comigo em todos os momentos durante esses cinco anos de faculdade.

Ao meu amigo Felipe, que sempre esteve ao meu lado, me apoiando e aconselhando.

Às “Saideiras” que compartilharam comigo esse ciclo da minha vida e me ajudaram a concluir a faculdade. Sem elas, a faculdade não teria sido a experiência que foi.

Por fim, sou grata a todos que, de alguma forma, direta ou indiretamente, participaram da realização do presente Trabalho.

RESUMO

O presente estudo visa se debruçar sobre a análise do Conselho de Administração de Defesa Econômica em casos de adoção da prática de fixação de preço mínimo de revenda, uma restrição vertical vista como a mais “danosa” a ordem econômica, sendo levado em consideração os efeitos anticompetitivos decorrentes desta conduta, como também as eficiências que esta conduta pode gerar no mercado relevante do caso concreto. Neste sentido, faz-se necessário avaliar a jurisprudência do Conselho de Administração de Defesa Econômica em relação a esta prática, como também se aprofundar nos diversos pontos concorrenciais que são gerados pela fixação de preço mínimo de revenda.

PALAVRAS-CHAVE: Fixação de Preço Mínimo de Revenda; Conselho Administrativo de Defesa Econômica; Eficiências; Efeitos anticompetitivos; Mercado Relevante; Posição dominante; Restrição Vertical.

ABSTRACT

This study aims to address the analysis of the Administrative Council for Economic Defense (CADE) in cases of adoption of the minimum resale prices practice, a vertical restraint seen as the most "harmful" to the economic order, taking into consideration the negative effects to competition arising from this conduct, as well as the efficiencies that this conduct can produce in the relevant market of the concrete case. Therefore, it is necessary to evaluate the case law of the Administrative Council for Economic Defense regarding this practice, as well as to deepen in the several competitive points that are generated by the minimum resale prices.

KEYWORDS: Minimum Resale Prices; Administrative Council for Economic Defense; Efficiencies; Anticompetitive Effects; Relevant Market; Dominant Position; Vertical Restriction.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA	11
3	RESTRIÇÕES VERTICAIS	13
3.1	<i>Tipos de Restrições Verticais</i>	13
3.2	<i>Fixação de Preço Mínimo de Revenda</i>	15
4	FIXAÇÃO DE PREÇO DE REVENDA NO CADE	18
4.1	<i>Processo Administrativo n. 00000.000148/1992 (Sindicato da Indústria de Panificadores e Confeitaria de São Paulo X Kibon)</i>	18
4.2	<i>Processo Administrativo n. 08012.001271/2001-44 (PROCON-SP v. SKF and SKF do Brasil Ltda)</i>	19
4.3	<i>Processo Administrativo nº 08012.004736/2005-42 (“Caso Shell”)</i>	22
4.4	<i>Consulta n. 08700.004594/2018-80 (Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda)</i>	23
4.5	<i>Consulta n. 08700.002055/2021-10 (Ipiranga Produtos de Petróleo S.A.)</i> . 25	
4.6	<i>Consulta n. 08700.004460/2021-64 (Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda)</i>	26
4.7	<i>Conclusão da jurisprudências do CADE</i>	29
5	ANÁLISE DA FIXAÇÃO DE PREÇO MÍNIMO DE REVENDA NO CASO CONCRETO	30
5.1	PODER DE MERCADO	30
5.2	EFEITOS ANTICOMPETITIVOS DECORRENTES DA CONDUTA	32
5.3	POSSÍVEIS EFICIÊNCIAS DECORRENTES DA CONDUTA	34
6	CONCLUSÃO	38
	REFERÊNCIAS	40

1 INTRODUÇÃO

A Lei 12.529/2011 estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC), assim como dispõe sobre quais condutas são infrações à ordem econômica e suas respectivas penalidades.

De acordo com a lei, a ordem econômica é orientada pelos princípios da livre iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico.

Infere-se a partir dela que são puníveis, após os devidos processos, todos os atos capazes de prejudicar a livre concorrência, dominar mercado relevante de bens e serviços, aumentar arbitrariamente os lucros, com também, exercer uma posição dominante abusiva.

A Lei 12.529 traz em seu artigo 36, um extenso rol que prevê diversas modalidades de infrações econômicas, e especificamente, no artigo 36, caput, § 3º, inciso IX da lei anticoncorrencial, tem-se a fixação de preço de revenda, a qual é descrita como a imposição, pelo fornecedor, do preço de revenda de seus produtos a serem implementados pelos distribuidores ou revendedores.

Nas últimas décadas o CADE analisou alguns casos envolvendo a fixação de preço mínimo de revenda, sendo eles: o Caso Kibon (em que houve por parte da investigada a conduta de determinar a padronização de seus revendedores por meio do tabelamento de preços máximos), Caso SKF (em que houve fixação de preços mínimos de revenda, havendo mecanismos de monitoramento e sanções em caso de não adoção da prática), Caso Shell (caso de fixação de preço mínimo de revenda de combustíveis), Consulta Continental (submeteu ao CADE uma consulta sobre a Política de Preços Mínimos Anunciados), Consulta Ipiranga (pediu para que o CADE analisasse a conformidade concorrencial de políticas de preços máximos de revenda) e a Consulta Michelin (analisa a licitude da minuta de Política de Preços Mínimos Anunciados que a empresa gostaria de implementar).

Conforme será demonstrado mais adiante, apesar do Caso Kibon não tratar da fixação de preços mínimos de revenda, foi o julgamento deste caso que decidiu a avaliação das condutas de restrições verticais sob a ótica da regra da razão, ou seja, uma análise aprofundada nos elementos do caso, como a estrutura do mercado, o

grau de dispersão de preços, a existência de imposição ou retaliação e o exame sobre justificativas econômicas e efeitos pró-competitivos.

Partindo-se deste ponto, é adotado a seguinte metodologia para a análise da restrição vertical: (i) é avaliado se a empresa investigada detém a posição dominante no mercado relevante; (ii) avaliar os efeitos negativos, sendo eles reais ou potenciais decorrentes da conduta; e (iii) ponderação entre as eficiências decorrentes da conduta com os efeitos anticompetitivos.

Uma vez comprovada que a empresa detém posição dominante no mercado em questão, é necessário verificar quais foram os potenciais lesivos a ordem econômica decorrente da prática de fixação de preços mínimos em revenda, como por exemplo, pode facilitar um cartel de fabricantes ou de distribuidores, tem o potencial de gerar aumentos nos preços pagos pelos consumidores, eliminação da concorrência entre distribuidores da mesma marca, entre outros.

E após, faz-se um sopesamento com as possíveis eficiências geradas, sendo elas, a coibição do efeito carona, provimento de atendimento especializado qualificado, proteção da marca, sustentabilidade econômica dos distribuidores, eficiência da rede, estímulo a concorrência intermarcas e coibição da prática de preços predatórios.

Esta análise dos efeitos anticompetitivos e das possíveis eficiências, constituirá o tema central da pesquisa objeto do presente trabalho.

2 CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA

O Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência é constituído por um Conselho e uma Secretária. Este Conselho se trata do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), criado pela Lei nº 4.137/1962 e transformado em autarquia pela Lei nº 8.884/1994, responsável pela defesa da livre concorrencial no território brasileiro.

A livre concorrência é a capacidade de agentes de mercado competirem entre si com cetera paritate, um princípio da ordem econômica brasileira protegido pela Constituição Federal em seu artigo 170, inciso IV. Em um mercado com concorrência livre, diversos fornecedores de um mesmo produto/serviço tem a capacidade de ofertas e influência sobre preços e consumidores, sendo que estes possuem diversas opções de escolha, visto o preço, gostos e necessidades dos mesmos.

Porém, a concorrência pode deixar de ser livre, uma vez que um ou mais agentes econômicos dominam o mercado, de forma que prejudique a competitividade e os consumidores.

Com o intuito de manter a ordem econômica, o CADE foi criado e tem como missão *“zelar pela livre concorrência no mercado, sendo a entidade responsável, no âmbito do Poder Executivo, não só por investigar e decidir, em última instância, sobre a matéria concorrencial, como também fomentar e disseminar a cultura da livre concorrência”*¹.

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica é composto por três órgãos, sendo eles o Tribunal Administrativo de Defesa Econômica, Superintendência-Geral e Departamento de Estudos Econômicos. Além disso, o órgão tem três frentes de atuação: preventiva, repressiva e educativa.

A sua atuação preventiva é exercida de modo a evitar condutas anticompetitivas, sendo o órgão responsável por autorizar fusões, aquisições de controle, incorporações e outros atos de concentração econômica antes delas serem consumidas.

¹ CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA (CADE). Página Inicial. Disponível em: <<https://www.gov.br/cade/pt-br/aceso-a-informacao/institucional>>. Acesso em: 04 de nov. de 2022.

A sua frente repressiva, diz sobre a responsabilidade do CADE de julgar e punir administrativamente pessoas físicas e/ou jurídicas que pratiquem infrações à ordem econômica. Neste ponto, é importante ressaltar que as suas decisões são passíveis de revisão pelo Poder Judiciário.

Por fim, a sua atuação educativa consiste em instruir o público sobre as formas de infração da ordem econômica, através de palestras, cursos, publicações, entre outros.

3 RESTRIÇÕES VERTICAIS

Em primeiro lugar, é necessário uma breve explicação sobre a visão da concorrência sobre o prisma vertical, conhecido como uma concorrência intramarcas, já que é decorrente do relacionamento de duas ou mais empresas que estão interligadas a partir de uma relação vertical, ou seja, englobam processos produtivos complementares. Logo, a concorrência vertical ocorre pela disputa entre os diversos revendedores de produtos/serviços de determinada empresa.

A Comissão das Comunidades Europeias, no artigo 2º de seu Regulamento nº 2.790 de 1999, define como restrições verticais aquelas que restringem a concorrência em acordos verticais: “[...] *acordos ou práticas concertadas em que participam duas ou mais empresas, cada uma delas operando, para efeitos do acordo, a um nível diferente da produção ou da cadeia de distribuição, e que digam respeito aos termos em que as partes podem adquirir, vender ou revender certos bens ou serviços (denominados ‘acordos verticais’).*” (COMISSÃO..., 2002, p. 23).

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica, ao se pronunciar sobre restrições verticais, definiu essa prática como restrições impostas por produtores/ofertantes de bens ou serviços em determinado mercado sobre mercados relacionados verticalmente, a “montante” ou a “jusante”, ao longo da cadeia produtiva². Sendo anticompetitivas quando implicam na exclusão de rivais (ao criarem barreiras à entrada), ao elevarem os custos dos outros competidores no mercado ou quando aumentam a probabilidade de exercício coordenado de poder de mercado por parte de produtores/ofertantes.

3.1 Tipos de Restrições Verticais

Devido a cadeia do mercado em que as restrições verticais ocorrem, há diversas condutas consideradas anticompetitivas, sendo algumas delas: restrições territoriais e de clientes; acordos de exclusividade; recusa de negociação; venda casada; discriminação de preços; e fixação de preço de revenda.

²Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Resolução nº 20, de 9 de junho de 1999. Disponível em: <https://cdn.cade.gov.br/Portal/centrais-de-conteudo/publicacoes/normas-e-legislacao/resolucoes/Resolu%C3%A7%C3%A3o%20n%C2%BA%2020%2C%20de%209%20de%20junho%20de%201999.pdf>. Acesso em: 05 de nov. de 2022.

Restrições territoriais e de clientes ocorre quando o produtor ou fornecedor limita contratualmente a área de atuação de seus revendedores ou distribuidores, seja relação a área geográfica ou a certa características de clientes, restringindo a concorrência. Esse tipo de prática facilita comportamentos colusivos como cartéis, como também aumenta o poder de mercado unilateral de um produtor ou fornecedor.

Quando duas empresas relacionadas verticalmente acordam de realizar suas transações de forma exclusiva, estamos adiante de um acordo de exclusividade. Essa prática está relacionada com a possível implementação de condutas colusivas, como a cartelização, aumento unilateral do poder de mercado para a empresa que propôs a exclusividade e aumento de barreiras à entrada.

Recusa de negociação ocorre quando uma ou mais empresas (seja o fornecedor ou o comprador) se recusam a vender ou comprar de outra empresa, estabelecendo unilateralmente as condições que se dispõem a negocia-lo, caso seja o caso, constituindo eventualmente uma rede própria de distribuição ou de fornecimento. Os efeitos anticompetitivos que advém dessa prática são os mesmos que ocorrem nas restrições territoriais e de clientes.

Venda casada é caracterizada quando um consumidor, ao adquirir um produto, leva conjuntamente outro, seja da mesma espécie ou não. O intuito da venda casada pode ser visualizado quando o fornecedor de produtos ou serviços condiciona que o consumidor só pode adquirir o primeiro se adquirir o segundo. Os principais efeitos anticompetitivos dessa prática estão relacionados a “alavancagem” de poder de mercado de um produto, elevando o preço e prejudicando o consumidor.

Outra restrição vertical é a discriminação de preços, que consiste na prática por uma empresa de preços diferentes para clientes diferentes, discriminando entre compradores, individualmente ou em grupos, com o intuito de elevar seus lucros. Essa prática não é necessariamente anticompetitiva, porém afeta o bem estar dos consumidores.

Por fim, há a prática de fixação de preço de revenda, quando o produtor estabelece, mediante contrato, o preço a ser praticado pelos distribuidores ou revendedores, podendo ser o preço mínimo ou máximo.

Em artigo sobre o tema, o Dr. César Matos lembra que são identificadas pela doutrina três formas de FPR: (i) fixação de preço mínimo de revenda; (ii) fixação de preço máximo de revenda; (iii) fixação de preço rígido de revenda fixo³.

A fixação de preço mínimo de revenda, tema da presente dissertação, será abordada a seguir.

3.2 Fixação de Preço Mínimo de Revenda

Conforme citado no tópico anterior, a fixação de preço mínimo de revenda ocorre quando os fornecedores de bens proíbem que os revendedores vendam produtos de sua marca por preço inferiores ao estabelecido unilateralmente pelo produtor. Por meio dela, o agente econômico que atua no mercado a montante pretende impor restrições aos distribuidores atuantes no mercado a jusante. Ou seja, a estratégia comercial tem natureza de restrição vertical relacionada a preços.

Em outras palavras a fixação de preço de revenda mínimo (“FPR”, *resale price maintenance* ou “RPM”) caracteriza-se por ser uma estratégia comercial na qual a venda de um produto ou serviço tem preço mínimo fixado, estabelecido por agente verticalmente relacionado.

Primeiramente, é necessário distinguir a FPR com a sugestão de preços de revenda, uma vez que na primeira o fabricante/distribuidor utiliza mecanismos efetivos de discriminação, controle ou punição aos revendedores que não seguirem suas ordens, enquanto a sugestão de preços de revenda, trata-se de mera recomendação aos seus revendedores, estando eles livres para competir por preços, sendo assim, se tratando de uma conduta lícita.

Também é importante distinguir a FPR com a Política de Preço Mínimo Anunciado, já que nesta última, os revendedores estão proibidos de anunciar preços inferiores, porém são livres para competir por preços, ou seja, a restrição está limitada ao anúncio de preço mínimo.

Sobre a fixação de preço mínimo de revenda se posiciona o Professor Calixto Salomão Filho: “*Entre as grandes categorias aqui formuladas, a última que exige*

³ MATTOS, César. Fixação de Preços de Revenda (Resale-Price Maintenance-FPR): Elementos para um Roteiro de Investigação. Revista do IBRAC / Instituto Brasileiro de Estudos das Relações de Concorrência e de Consumo. Imprensa: São Paulo, Instituto Brasileiro de Estudos de Concorrência, Consumo e Comércio Internacional, 1994.

análise específica é a chamada 'uniformização de preço ou condições de revenda'. Consiste ela em uma série de condições uniformes impostas ou sugeridas pelo produtor para a venda de um determinado produto. Pode ele uniformizar o preço máximo ou o preço mínimo de revenda, dividir territórios ou de qualquer forma eliminar a concorrência entre seus distribuidores. Exatamente essas duas características – eliminação da concorrência e sua orquestração em um nível de mercado diverso daquele em que ela efetivamente ocorre – dão individualidade a essa conduta. Por essas mesmas características suas várias formas de revelação são denominadas 'restrições verticais à concorrência'⁴.

No Brasil a FPR é uma prática vedada pela Lei de Defesa da Concorrência, nº 12.529/2011, que em seu artigo 36 traz um extenso rol que prevê diversas modalidades de infrações econômicas, e especificamente, no artigo 36, caput, § 3º, inciso IX da lei anticoncorrencial, tem-se a fixação de preço de revenda, a qual é descrita como a imposição, pelo fornecedor, do preço de revenda de seus produtos a serem implementados pelos distribuidores ou revendedores. Neste caso, pode a empresa, grupo ou conglomerado infrator ser penalizado com multas que variam de 0,1% a 20% do valor do seu faturamento bruto, obtido no último exercício anterior à instauração do processo administrativo que apurou referida violação (Art. 37, I).

Essa prática, tanto sua fixação quanto a sua sugestão, tem como principal preocupação a eliminação da concorrência, o que caracteriza infração a ordem econômica, sendo necessário uma profunda análise do mercado e dos efeitos gerados pela sua adoção. Esse tipo de prática pode induzir alinhamento de preços intermarcas como intramarcas.

O Ex-Conselheiro do CADE, o Sr. Luís Alberto Esteves Scaloppe, julgou diversas empresas por esta conduta e se pronunciou em relação a tal conduta do seguinte modo: "*quanto à fixação dos preços de revenda, esta prática possui o condão de eliminar do mercado as distribuidoras independentes, que poderiam oferecer preços menores aos clientes. Tal fixação vai ao encontro dos interesses das representadas de criar suas próprias distribuidoras, com o crescente fechamento de*

⁴ SALOMÃO FILHO, Calixto. Direito Concorrencial: As Condutas. 1. ed. São Paulo: Malheiros, 2003. P.296

distribuidoras independentes. Não se pode dizer que esta seja uma competição saudável e de interesse do mercado nacional⁵."

Porém, a adoção dessa prática está associada a certas eficiências no ponto de vista concorrencial. Como por exemplo, permitir a entrada de novos players, proteção a marca, coibição do efeito carona, aumentar a concorrência intermarcas, entre outros.

A Conselheira Ana Frazão, em seu voto vista no Processo Administrativo nº 08012.004736/2005-42, ao analisar a prática de FPR em relação as eficiências possíveis da pratica, afirma "*De fato, restrições verticais impostas na distribuição ou revenda, embora limitem a concorrência entre distribuidores do mesmo bem ou serviço (intra-brand competition), podem trazer benefícios à livre concorrência, como a redução dos custos de transação e do efeito carona (free riding), a preservação da imagem do produto, a facilitação da entrada de novos agentes no mercado, o estímulo no investimento em serviços tangíveis e intangíveis, etc.*⁶".

Esse debate é fundamentado pela jurisprudência do CADE, que apesar de não ser extensa, os julgamentos e consultas em relação a FPR produziram um conteúdo que elucida o debate em questão, conforme será visto a seguir.

⁵ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fl. 5.668. Voto do Conselheiro Luiz Alberto Esteves Scaloppe no Processo Administrativo nº 08012.004086/2000-21. Disponível em:

https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?DZ2uWeaYicbuRZEFhBt-n3BfPLlu9u7akQAh8mpB9yMC5ow8XAYDfB5y9zGtKZAcya5UM-o2UdkqLL8MEJabu9Ec71FvxUMXUMFpkHML8FfNQvmnWet-SzYhKb_NuaNv. Acesso em: 09 de nov. de 2022

⁶ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto Vista do Processo Administrativo nº 08012.004736/2005-42. Disponível em:

https://sei.cade.gov.br/sei/modulos/pesquisa/md_pesq_documento_consulta_externa.php?xgSJHD3TI7Rh0CrGYtJb0A1Onc6JnUmZgGFW0zP7uM_N7IpG47TJKUNJLyCSjp4PK9RUM_H_3zC9_PMs1KJTbaVrCy_v6wNCiJlZDatxI2xDwF-4DRYQer52aaligubpB. Acesso em: 09 de nov. de 2022.

4 FIXAÇÃO DE PREÇO DE REVENDA NO CADE

Apesar do escopo da presente dissertação tratar da fixação de preço mínimo de revenda, o primeiro caso julgado pelo CADE sobre tal restrição vertical se deu sobre a fixação de preço máximo de revenda, sendo o caso da Kibon⁷ e este julgamento decidiu que a avaliação das condutas de restrições verticais seriam realizadas sob a ótica da regra da razão, ou seja, uma análise aprofundada nos elementos do caso, como a estrutura do mercado, o grau de dispersão de preços, a existência de imposição ou retaliação e o exame sobre justificativas econômicas e efeitos pró-competitivos, o que norteou os próximos casos de fixação de preço mínimo de revenda.

4.1 Processo Administrativo n. 00000.000148/1992 (Sindicato da Indústria de Panificadores e Confeitaria de São Paulo X Kibon)

O primeiro *leading case* da FPR no Brasil, o Caso Kibon, investigava o uso de tabelamento de preços de revenda de sorvetes. O órgão em primeira instância entendeu que a adoção de preços tabelados pela Kibon constituía conduta anticoncorrencial, nos termos dos incisos I, XV e XVI, do art. 3º da Lei n. 8.158/91 (antiga lei antitruste, substituída pela Lei 12.529/12). Porém, em sua defesa a Kibon alegou que praticar a mera sugestão de preços, sem monitoramento e controles por parte dos fornecedores, sendo então uma conduta lícita.

A ProCade, ao julgar o caso, emitiu o Parecer n. 216, de 05-09-1997, onde declarou que havia alto grau de substitutividade dos produtos da marca de sorvetes⁸, além de ser um mercado com outros grandes players, sendo “altamente concorrido, desprovido da existência de qualquer elemento caracterizador de monopólio”⁹. Logo, não haveria por parte da Kibon poder de mercado para influenciar os preços e

⁷ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Processo Administrativo n. 148/1992 (Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo x KIBON), julgado em 1997.

⁸ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fls. 1.080. Parecer n. 216/1997. Processo Administrativo n. 148/1992 (Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo x KIBON), julgado em 1997.

⁹ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fls. 1.081. Parecer n. 216/1997. Processo Administrativo n. 148/1992 (Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo x KIBON), julgado em 1997.

caracterizar infração na ordem econômica, sendo sua conduta considerada como um “crime impossível”, não adotando o regra da infração *per se*.

O Conselheiro Relator do Processo Administrativo, o Sr. Leônidas Rangel Xausa, em seu voto, acatou o entendimento da ProCade e julgou essencial a análise do mercado relevante nos casos de conduta, inexistindo conduta ilegal *per se* na legislação brasileira. Sendo assim, neste caso o CADE concluiu que a ilicitude da conduta requeria a imposição de um mecanismo de coação que obrigasse o revendedor a praticar determinado preço estipulado pelo fornecedor, como também entendeu que a sugestão de preços de revenda seria algo benéfico do ponto de vista da concorrência intramarca, sendo uma conduta lícita.

Diante deste contexto, o Plenário julgou, por unanimidade, pelo arquivamento da representação contra a Kibon na sessão do dia 22 de outubro de 1997¹⁰.

4.2 Processo Administrativo n. 08012.001271/2001-44 (PROCON-SP v. SKF and SKF do Brasil Ltda)

Cinco anos após o caso da Kibon, foi instaurado o Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44, em face da SKF do Brasil Ltda. (“SKF”), o processo teve como objeto a conduta da SKF que, em acordo com sua rede de distribuidores, teria determinado a fixação de preços mínimos de revenda para os produtos da linha SKF, havendo também mecanismos de monitoramento e retaliação em caso de não adoção da política pelos revendedores.

Durante o inquérito, havia sido constatado pela SDE que a SKF não detinha posição dominante no mercado em questão (mercado de rolamentos), entendendo pelo arquivamento do inquérito, porém o Conselheiro Relator Luiz Alberto Esteves Scaloppe se manifestou ao perceber algumas inconsistências no parecer da SDE, como uma planilha de participação do mercado que demonstrava que a SKF havia 30% de posição dominante e que não havia sido explorada, sendo assim foi instaurado o processo administrativo¹¹.

¹⁰ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fls. 1.110. Processo Administrativo n. 148/1992 (Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo x KIBON), julgado em 1997.

¹¹ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fl. 107. Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44 (PROCON/SP. X SKF do Brasil Ltda).

Após serem feitas as diligências e ocorrer uma mudança de conselheiro relato, o Conselheiro Relator César Mattos votou pelo arquivamento do processo¹², ao concluir que a SKF não detinha poder de mercado e de que não havia evidências de que a prática era seguida pelos distribuidores ou de mecanismos de coerção. Porém, o Conselheiro Vinicius Marques de Carvalho, ao pedir voto vista, tomou um rumo diferente em relação a SKF, votando pela sua condenação¹³.

O Conselheiro entendeu que havia a necessidade de discutir três questões principais: o papel dos mecanismos de coação para configurar FPR, existência ou inexistência de risco anticompetitivo associado e a avaliação da eficiência desta conduta.

Em relação aos mecanismos de coação, o Conselheiro argumentou que existia por parte da SKF uma coação moral, deste modo o mero acordo ou a mera combinação entre fabricante e revendedores já previa uma série de ameaças aos desviantes do preço de revenda, com uma clara espécie de programa de estágios repressivos, que vão aumentando ao longo do tempo, o que constituía coação moral por parte da SKF.

O fato de não ter sido verificado o aprofundamento dos estágios repressivos, e somente as advertências, não significa que não apresentassem coação ou que não tenham nenhum efeito.

Em seguida passa a avaliar a participação de mercado da empresa, onde constata que a empresa havia em alguns mercados uma participação elevada de market share, e apesar de haver mercados em que a participação da SKF eram baixas, o Conselheiro afirmou e demonstrou que até agentes com baixa participação no mercado podem violar a Lei de Defesa da Concorrência pela prática de FPR.

Após analisado os mecanismos de coação e o market share da empresa, é visto os efeitos anticompetitivos que tal prática de FPR gerou, enquanto realizada. O Conselheiro faz então uma avaliação da possibilidade de colusão na indústria, para saber se e em que medida uma FPR é prejudicial no mercado afetado, estudando três

¹² Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fl. 638. Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44 (PROCON/SP. X SKF do Brasil Ltda).

¹³ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fl. 870. Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44 (PROCON/SP. X SKF do Brasil Ltda).

espécies de provas, sendo elas: evidências societárias, evidências econômicas e evidências históricas da indústria.

No levantamento das evidências societárias fica evidente que há uma série de relações societárias entre a SKF e as empresas tidas como concorrentes, como por exemplo, a empresa Timken (concorrente da SKF) e a Representada tem uma relação para produzir o insumo de rolamento, como ao mesmo tempo a SKF tem uma joint-venture com a NSK (outra concorrente) para produzir rolamentos, o que faz com conjuntamente, tenham 57% do mercado de rolamentos. Já no levantamento de evidências econômicas, verifica-se que a Timken lucra com os rolamentos da SKF vendidos no Brasil como também lucra com os vendidos pela NSK, diminuindo a rivalidade no mercado.

Por fim, no levantamento de evidências históricas em outras jurisdições, é abordado sobre as empresas que estão no Brasil tidas como fortes rivais, porém entraram em acordos ilícitos na França, cartelizando o seu sistema de distribuição, incluindo a SKF. A ideia de abordar o referido cartel é para saber se existe a possibilidade das empresas que se encontram no Brasil entrarem em conluio, ainda que tácito, que lhes permita alguma espécie de poder coordenado, e assim, torne racional a hipótese de que a FPR gere risco a concorrência.

O Conselheiro, então argumentou que considerando que há fortes vínculos societários entre as empresas, que todas as variáveis econômicas demonstraram condições excelentes para o estabelecimento de colusão tácita no setor, tendo conhecimento que as mesmas empresas que atuam no Brasil já realizaram acordos restritivos à concorrência em outros países (envolvendo FPR), houve uma dificuldade muito grande em aceitar o argumento de que o risco à concorrência é nulo pelo estabelecimento de preços de revenda, seja porque há poder coordenado entre as empresas e/ou há racionalidade na facilitação de possível cartel na produção de rolamentos.

Por fim, ao analisar o último elemento do caso, sendo este as eficiências que a prática FPR trouxe ao mercado, o Conselheiro Vinicius entendeu que caso existissem eficiências, como foi alegado pela Representada, não haveria sentido a prática de FPR ter durado tão pouco tempo.

Sendo assim, o Conselheiro Vinicius condenou a Representada SKF.

Este voto, trouxe inúmeras inovações no modo de análise da FPR como prática anticoncorrencial, como por exemplo, ao apontar que a lei brasileira cria uma presunção de dominância se uma empresa possuir 20% ou mais de participação em um determinado mercado, porém, essa presunção é relativa. Outra característica de seu voto é o ônus da prova, que passa a ser invertido e recai sobre o representado, quando ele possui 20% ou mais de poder de mercado, devendo o representado provar as eficiências da prática.

O Plenário, por maioria seguiu o voto do Conselheiro Vinicius e considerou a Representada como incurso em violação dos arts. 20 e 21, IV e V, ambos da Lei 8.884/94¹⁴.

Ressalta-se que durante o julgamento do caso da SKF houve uma grande discussão em relação a qual regra seria utilizada para julgar a prática de preço mínimo de revenda, sendo regra da razão ou regra per se. Foram levantadas inúmeras jurisprudências internacionais, entendendo-se ao fim, que seria necessário analisar as peculiaridades de cada caso, sendo então, utilizada a regra da razão.

4.3 Processo Administrativo nº 08012.004736/2005-42 (“Caso Shell”)

A investigação tinha como objeto apurar a prática de influência de conduta uniforme e de fixação de preço de revenda no mercado de revenda de combustíveis de São Carlos, após denúncia alegando impedimento em praticar preços promocionais.

O presente caso reafirma a jurisprudência de que as restrições verticais devem ser analisadas pela regra da razão e como infrações por efeitos por serem passíveis de comportar em eficiências.

Houve certa controversa entre os votos dos Conselheiros se o presente caso se tratava de FPR ou conduta uniforme de preços. Porém, a avaliação de dano da FPR exige constatar: a integração vertical entre a Representada e o mercado supostamente afetado pela conduta; a existência de condições de revenda ditadas pela Representada; e a imposição de condições no mercado *downstream* pela Representada.

¹⁴ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fl. 1.768. Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44 (PROCON/SP. X SKF do Brasil Ltda).

Apesar dos primeiros itens serem verificados, os indícios coletados no Caso Shell foram insuficientes para comprovar que havia mecanismos de coerção para impor condições de revenda aos seus distribuidores, logo não foi possível comprovar a prática de conduta de FPR.

Sendo assim, no julgamento o Tribunal apontou o caráter impositivo dos preços indicados pela Shell, sendo o objetivo da conduta a diminuição da concorrência no mercado *dowstream*, não podendo se falar em proteção à marca ou qualquer outro fim potencialmente lícito, como alegado pela Representada.

4.4 Consulta n. 08700.004594/2018-80 (Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda).

A Consulta discutida neste tópico, tinha como objetivo limitar o anúncio de seus pneus por valores inferiores aos estabelecidos, preservando o modelo de negócios, que conta com revendedores especializados e não especializados, online ou offline. Essa política não fixou ou pretendia fixar os preços mínimos a serem praticados pelos revendedores, como também não se tratou de uma sugestão de preço de revenda.

O Conselheiro Relator Paulo Burnier da Silveira, iniciou seu voto¹⁵ na consulta discutida, expondo que a jurisprudência recente do CADE (conforme citado nos tópicos anteriores) apresenta consistência na abordagem geral de restrições verticais, examinadas nas seguintes três etapas: aferição da existência de poder de mercado; exame de potenciais efeitos negativos, como a criação de barreiras à entrada; e avaliação de eficiências. Caso haja ausência de poder de mercado das empresas envolvidas na restrição vertical, não é preciso adentrar nas etapas posteriores da análise para a ponderação dos potenciais danos e das eficiências da conduta.

O uso desse método na avaliação de possíveis danos concorrenciais provenientes de restrições verticais encontra acolhimento na doutrina: *“já que somente restrições verticais adotadas por empresas com suficiente poder de mercado levantam preocupações com o bem-estar, a principal conclusão de política é que só vale a pena investigar cláusulas verticais adotadas por empresas que usufruam de grande poder de mercado”* (Massimo Motta; e Lucia Helena Salgado. *Política de*

¹⁵ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto do Conselheiro Relator Paulo Burnier da Silveira na Consulta n. 08700.004594/ 2018-80 (Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.), julgado em 2018.

Concorrência: teoria e prática e a sua aplicação no Brasil. Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2015, p. 163).

Porém, após a análise do mercado relevante da Consulente, sendo este o mercado nacional de fabricação de pneus para veículos de passeio para o mercado de reposição e mercado nacional de fabricação de pneus para veículos comerciais leves para o mercado de reposição, foi averiguado que a participação seria inferior ao limite de 20%, ou seja, não há presunção de poder de mercado unilateral.

Sendo assim, não foi necessário a avaliação dos potenciais efeitos negativos da restrição vertical, bem como a avaliação das alegadas eficiências que lhe são correlatas, ficando afastada qualquer presunção relativa de ilicitude da conduta.

Logo, foi concedida a chancela de licitude da consulta sob os seguintes aspectos: (i) a própria inexistência de poder de mercado da Continental, (ii) a manutenção de unilateralidade da conduta, sem envolvimento dos revendedores; e (iii) a ausência de discriminação entre os revendedores afetados pela política.

A controvérsia nessa consulta, se deu com o voto vogal da Conselheira Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt, que não acompanhou o relator com relação ao mérito da sua análise face à Consulta¹⁶.

De acordo com a Sra. Cristiane, qualquer política de Preços Mínimos Obrigatório a um certo conjunto de competidores/revendedores deveria ser considerada “per se condenável”, seja ela imposta de forma horizontal ou vertical, pois o ato de obrigar um conjunto de agente econômicos concorrentes adotar um certo preço fere o princípio da livre escolha do indivíduo.

Ela argumenta que a consulta deveria ser analisada sob o entendimento per se, uma vez que a Continental tornará obrigatória a divulgação de um patamar mínimo estabelecido unilateralmente pela empresa a todos os seus revendedores, uniformizando os preços e prejudicando a livre concorrência e a livre iniciativa.

A Conselheira entende que independentemente da participação de mercado da Continental e independentemente se ela adota esta política para as revendedoras de

¹⁶ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto Vogal da Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt na Consulta n. 08700.004594/ 2018-80 (Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.), julgado em 2018.

sua marca, editar uma Tabela de preços mínimos obrigatória fere a Lei 12.529/12 e a Constituição Federal.

Logo, a Conselheira Cristiane Alkmin Junqueira Schmidt votou pelo conhecimento da consulta, mas considerou a prática solicitada ao CADE um ilícito per se.

Os demais conselheiros aderiram ao voto do Relator¹⁷, após considerarem que a presente consulta e a possível prática nesta consulta examinada não deveria ser considerada um ilícito per se, e sim ser analisada pela regra da razão, uma vez que embora a PMA imponha uma restrição sobre o anúncio dos produtos em canais de venda, sem determinar o preço a ser praticado, ainda se assemelha as estratégias de fixação de preços de revenda, sendo natureza de restrição vertical, devendo ser analisada pela regra da razão.

Sendo assim, é possível concluir com esse caso que: (i) ainda havia uma debate sobre a utilização da regra da razão ou ilícito per se em restrições verticais; e (ii) após o mérito da consulta ter sido legalizado, a tese de que seria necessário analisar as eficiências e os efeitos anticompetitivos em restrições verticais se fortificou.

4.5 Consulta n. 08700.002055/2021-10 (Ipiranga Produtos de Petróleo S.A.).

Trata-se de consulta apresentada pela Ipiranga Produtos de Petróleo S.A. (“Ipiranga” ou “Consulente”), com o objetivo de obter posicionamento do CADE sobre à conformidade concorrencial sobre o novo sistema de negociação de descontos para a redução de preços, tanto no atacado como no varejo, aos postos da rede Ipiranga, exclusivamente aos postos revendedores de combustíveis que atuam sob a sua bandeira, objetivando a redução simultânea dos preços ao sugerir preços máximos ao revendedor. A presente consulta trata-se então de sugestão de preço máximo.

A discussão então demandou uma análise na jurisprudência do CADE a respeito da prática de preços de revenda e uma análise sobre a licitude concorrencial da política apresentada pela consulente.

Logo, foi considerado os seguintes aspectos: (i) aferição de poder de mercado, sendo constatado ausência de poder no âmbito nacional e uma dominância variável

¹⁷ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Certidão da Consulta n. 08700.004594/2018-80 (Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.), julgado em 2018.

no contexto local, sendo assim, presumida posição dominante; (ii) análise concorrencial, em que não houve preocupações, uma vez que se tratava de sugestão e não fixação ou imposição de preço máximo não fixo ou mínimo já que não havia mecanismos de monitoramento; (iii) o fato do preço máximo sugerido não ser uniforme para todos os revendedores, o que mitiga chances de colusão ou diminuição da rivalidade a nível de revenda; e (iv) as potenciais eficiências decorrentes da adoção da prática.

Para mitigar os possíveis riscos, foi determinado que a Consulente observe os seguinte parâmetros¹⁸: (i) a sugestão de preços fosse sempre inferior ao preço de revenda cobrado pelo revendedor; (ii) que a sugestão fosse individualizada com base nas peculiaridades de cada revendedor; e (iii) que o sistema algorítmico e a base de dados que o alimentasse fossem de propriedade exclusiva da Ipiranga.

4.6 Consulta n. 08700.004460/2021-64 (Sociedade Michelin de Participações Indústria e Comércio Ltda).

Trata-se de consulta submetida pela Sociedade Michelin de Participação Indústria e Comércio Ltda., a respeito da a respeito da minuta de Política de Preço Mínimo Anunciado, não implementada. A proposta da política seria buscar definir, a único e exclusivo critério da Michelin, preços mínimos a serem anunciados por revendedores ao consumidor final, sem, contudo, fixar o preço de revenda.

Essa política tinha como objetivo resguardar o modelo de negócios da empresa, e funcionará por meio da definição prévia, exclusivamente pela Michelin, dos preços mínimos anunciados pelos revendedores da marca, sem que isso resulte na fixação de preço de revenda.

A Consulente apontou também como justificativa as possíveis eficiências decorrentes da adoção da política, sendo elas: (i) o aumento da concorrência por qualidade de serviço e valor e a (ii) prevenção do efeito carona (*free-riding*) de revendedores que não investem na prestação de serviços qualificados ao consumidor.

¹⁸ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto da Conselheira Relatora Paula Farani de Azevedo Silveira na Consulta n. 08700.002055/2021-10 (Ipiranga Produtos de Petróleo S.A.), julgado em 2021.

Após análise da jurisprudência do CADE em restrições verticais, a Conselheira Relatora Paula Farani de Azevedo Silveira¹⁹, aferiu os seguintes pontos que devem ser observados para a configuração da licitude em restrições verticais: (i) Modo como a restrição vertical opera: sugestão ou fixação de preços (sendo a segunda com maior potencial lesivo a concorrência); (ii) Iniciativa da restrição vertical: unilateral do fabricante ou decorrente de participação dos agentes de mercado à jusante (sendo a segunda um possível instrumento facilitador de cartelização); (iii) Existência de mecanismos de monitoramento ou medidas de retaliação (sendo a segunda apontada como fator que acentua caráter e efeitos anticompetitivos); (iv) Quanto a metodologia de análise de casos de restrição vertical, a jurisprudência do CADE é bastante sólida no sentido de tratar a conduta a luz da razão; e (v) Tipo de preço, se máximo ou mínimo. Se os preços são mínimos, fixos ou máximos, diferentes graus de riscos e preocupações se associam à prática. Os preços máximos têm sido apontados como menos problemáticos que os preços mínimos e fixos.

Após análise desses pontos na política que a Consulente tinha como objetivo de implementar, foi-se analisado os possíveis efeitos (positivos ou negativos) que as restrições verticais de preço trazem ao mercado.

A Conselheira esclarece que a literatura econômica e as orientações de autoridades concorrenciais costumam associar restrições verticais de preços à: *“facilitação de uma conduta de discriminação de preços, cujos efeitos sobre a eficiência de um mercado dependerão do contexto concorrencial; arrefecimento no nível de competição por preços entre revendedores de uma mesma marca; incremento do nível de serviços oferecidos ao consumidor como elemento de diferenciação competitiva; facilitações de esquemas colusivos no nível de fabricação, com a possibilidade do surgimento de cartéis estáveis com lucros mais alto do que a média, devido à flexibilidade de preços propiciada pela PMA a partir da discriminação de consumidores pelo custo de busca; e minimização da ocorrência de efeito carona*

¹⁹ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto da Conselheira Relatora Paula Farani de Azevedo Silveira na Consulta n. 08700.004460/2021-64 (Sociedade Michelin de Participação Indústria e Comércio LTDA.), julgado em 2021.

*em mercados em que o fornecimento de serviços adequados ao consumidor sejam importantes para o modelo de negócios do agente do mercado à montante*²⁰.

Outro ponto do debate levantado pelo voto da Conselheira Relatora, foi em relação a política da Consulente no E-Commerce, em que foi decidido apesar de haver potencial eficiência decorrente da incidência de Política PMA no e-commerce haveria outras condutas menos restritivas à concorrência de obter a mesma eficiência, sem impor preços mínimos de revenda a varejistas eletrônicos.

A Conselheira então votou pelo conhecimento da consulta e pela conformidade concorrencial da Política, com exceção dos veículos de anúncios online.

O Presidente Alexandre Cordeiro Macedo²¹, divergiu da Conselheira Relatoria em relação ao E-Commerce, apontando que não é possível concluir que os mercados online e off-line deveriam ser tratados de forma diferenciada, devido à ausência da comprovação de poder de mercado com relação a eles. E como não havia poder de mercado, não havia o que se falar dos efeitos anticompetitivos ou de suas eficiências, estando em conformidade concorrencial a política da Consulente.

O Conselheiro Luís Henrique Bertolino Braido²², pediu voto vista, e se manifestou ao contrário dos votos anteriores.

Ele discorre que a prática de fixação de preço de revenda e análogos, a exemplo da política PMA, é uma conduta capaz de gerar preocupações concorrenciais, uma vez que esta objetiva reduzir ou anular a competição intramarca na revenda do produto.

Em âmbito de controle, a prática é analisada por seus efeitos, com presunção inicial de ilicitude ou presunção de licitude, devendo o ônus da prova caber a Consulente (uma vez que trata-se de consulta), isto é, ela deve demonstrar a ausência de efeitos prejudiciais ao consumidor.

²⁰ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto da Conselheira Relatora Paula Farani de Azevedo Silveira na Consulta n. 08700.004460/2021-64 (Sociedade Michelin de Participação Indústria e Comércio LTDA.), julgado em 2021.

²¹ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto do Presidente Alexandre Cordeiro Macedo na Consulta n. 08700.004460/2021-64 (Sociedade Michelin de Participação Indústria e Comércio LTDA.), julgado em 2021.

²² Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Voto do Conselheiro Luís Henrique Bertolino Braido na Consulta n. 08700.004460/2021-64 (Sociedade Michelin de Participação Indústria e Comércio LTDA.), julgado em 2021.

No ponto de vista do Conselheiro, não seria possível atestar a ausência de efeitos em caso de execução da política de preço mínimo anuncia, pois a política tem como objetivo garantir margem de lucro aos revendedores de pneus Michelin o que faria com que, elevasse os preços aos consumidores, além de que não houve a comprovação de que a política gerará eficiências ao consumidor.

Por fim, é dito que há outras formas de promover o fornecimento de serviços especializados sem a necessidade de se restringir o anúncio de descontos no varejo.

Sendo assim, o Conselheiro Luís Henrique Bertolino Braido se posicionou contrariamente à licitude da política, uma vez que enseja preocupações concorrências. O resto do Plenário, seguiu seu voto.

4.7 Conclusão da jurisprudências do CADE

Conforme visto, apesar de pouca jurisprudencia sobre o assunto, há de se afirmar que o método para a análise da licitude da pratica de fixação de preço mínimo de revenda, se dá por três passos principais, sendo eles: (i) é avaliado se a empresa investigada detém a posição dominante no mercado relevante; (ii) é avaliado os efeitos anticompetitivos, sendo eles reais ou potenciais decorrentes da conduta; e (iii) ponderação entre as eficiências decorrentes da conduta com os efeitos anticompetitivos.

Essa análise será trabalhada a seguir.

5 ANÁLISE DA FIXAÇÃO DE PREÇO MÍNIMO DE REVENDA NO CASO CONCRETO

Conforme falado anteriormente, a análise da prática de fixação de preço mínimo de revenda no caso concreto, é baseada em uma linha de raciocínio, que segue: a averiguação do poder de mercado da empresa, a análise dos efeitos anticompetitivos decorrente da conduta, e, por fim, as eficiências da conduta. Sendo que no final há um sopesamento entre os efeitos anticompetitivos e as eficiências geradas para analisar se a atitude da empresa é lícita ou ilícita.

Sendo assim, passa-se a entender a averiguação do poder de mercado.

5.1 PODER DE MERCADO

De acordo com o CADE, poder de mercado pode ser definido quando uma empresa ou um grupo de empresas for capaz de manter seus preços sistematicamente acima do nível competitivo de seu mercado relevante a empresa se manifesta, sem com isso perder os seus clientes.

Para a averiguação de tal poder, é necessário proceder uma análise complexa que parte da existência de posição dominante, mas envolver a investigação do mercado como um todo, isto é, se há barreiras a entrada, a possibilidade de importações, a efetividade de competição entre as empresas, entre outros.

O conceito do mercado relevante é instrumental na medida que é necessário sua averiguação para a análise da ocorrência de infrações na ordem econômica. A Cartilha do CADE define o mercado relevante como a unidade de análise para avaliação do poder de mercado:

“Assim, um mercado relevante é definido como sendo um produto ou grupo de produtos e uma área geográfica em que tal(is) produto(s) é (são) produzido(s) ou vendido(s), de forma que uma firma monopolista poderia impor um pequeno, mas significativo e não transitório aumento de preços, sem que com isso os consumidores migrassem para o consumo de outro produto ou o comprassem em outra região. Esse é o chamado teste do monopolista

hipotético e o mercado relevante é definido como sendo o menor mercado possível em que tal critério é satisfeito”.

Logo, uma vez que é definido o mercado, passa-se a análise da participação que a empresa detém em tal mercado. A Lei 12.529/12 define em seu artigo 36, § 2 que a empresa ou grupo de empresas tem posição dominante quando for capaz de alterar unilateralmente ou coordenadamente as condições de mercado ou quando controlar 20% ou mais do mercado relevante.

A jurisprudência do CADE em relação as práticas de fixação de preço mínimo de revenda revela que a “presunção” de ilicitude pode ser afastada caso a empresa investigada demonstre inviabilidade de produção de dano concorrencial por inexistência de poder de mercado.

No caso do SKF (tópico do capítulo 4.2 da presente monografia), o Conselheiro Marco Paulo Veríssimo em seu voto, observou: *“a presunção de ilegalidade poderia ser afastada, com ônus probatório do próprio investigado, caso ele conseguisse demonstrar, em primeiro lugar, a inviabilidade completa da produção de dano concorrencial por inexistência absoluta de poder unilateral ou coordenado de mercado. Tal prova estaria configurada, a meu ver, se, cumulativamente: (a) nem o fornecedor, isoladamente, nem os distribuidores, em conjunto, tiverem 20% ou mais do mercado, e (b) nenhum dos distribuidores ou fornecedores envolvidos na conduta fizer parte do C4 de seu mercado relevante, na hipótese deste ser superior a 75%, caso em que os distribuidores envolvidos deverão ser considerados em conjunto, como se um único agente econômico fossem”*²³.

Sendo assim, o poder de mercado detido pela empresa que adotou a FPR é o primeiro passo para a análise da ilicitude da prática. Caso não seja constatado que a empresa tenha alta participação no mercado, nos moldes da Lei 12.529/12, não seria necessário continuar a averiguação da ilicitude. Mas, uma vez que a empresa tenha posição dominante no mercado relevante, é necessário a análise dos efeitos anticompetitivos gerados pela fixação de preço mínimo de revenda.

²³ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fl. 1.742. Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44 (PROCON/SP. X SKF do Brasil Ltda).

5.2 EFEITOS ANTICOMPETITIVOS DECORRENTES DA CONDUTA

A fixação mínima de preços em revenda gera diversos efeitos anticompetitivos, logo, é necessário verificar quais foram os potenciais lesivos a ordem econômica decorrente da prática de fixação de preços mínimos em revenda, porém, é de notória importância ressaltar que o CADE entende que a não comprovação de efeitos anticompetitivos não é suficiente para o arquivamento do processo²⁴. Logo, somente o fato de ter o potencial de causar efeitos anticompetitivos é suficiente para o CADE.

Esse tipo de restrição tem como possíveis efeitos anticompetitivos a facilitação de um cartel de fabricantes ou de distribuidores, tem o potencial de gerar aumentos nos preços pagos pelos consumidores, eliminação da concorrência entre distribuidores da mesma marca, entre outros, que são detalhados abaixo.

Cartéis são acordos ou práticas concertadas entre concorrente para fixar preços, dividir mercados, estabelecer quotas, adotar posturas previamente combinadas em licitações públicas ou que tenham por objeto qualquer variável concorrencialmente sensível. Por implicarem em um aumento de preços e restrições de ofertas, os cartéis prejudicam os consumidores.

Em casos de fixação de preço, a possível cartelização ocorreria quando um grupo de distribuidores entrar em conluio para fixar preços, e posteriormente, compelir o fabricante no *upstream* a auxiliar o acordo ilícito com a política de manutenção de preços. Logo, os varejistas com os melhores sistemas de distribuição e estruturas de baixo custo podem não querer cobrar os preços mais baixos, em razão de um acordo de FPR²⁵.

Em processos que discutam a licitude da FPR, não buscariam avaliar se é existente ou não o cartel, mas sim verificar se há condições objetivas para que as empresas se coordenem ou tenham uma colisão tácita.

²⁴ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Decisão do CADE no Processo Administrativo nº 08012.009312/1998-39 (CCPR – Cooperativa Central dos Produtores Rurais de Minas Gerais Ltda. – Itambé X Coopará – Cooperativa Regional dos Produtores Rurais de Pará de Minas Ltda), julgado em 18 de abril de 2007.

²⁵ Marvel & McCafferty, *The Welfare Effects of Resale Price Maintenance*, 28 J. Law & Econ. 363, 373 – 1985.

Nesse sentido o autor Hovenkamp²⁶ afirma que a imposição de FPR foi usada, em muitos casos, para facilitar a organização de um cartel. Segundo ele, "(..) a decisão dada em *Dr. Miles* condenando pela primeira vez a FPR foi o resultado de um dos maiores cartéis da história americana - um acordo entre membros das associações nacionais de atacado e varejo de drogas para fixar os preços de medicamentos patenteados". O autor afirma, ainda, que em todas as primeiras decisões dos tribunais americanos dadas em casos de FPR havia fortes evidências tanto de colusões horizontais quanto verticais.

Outro efeito anticompetitivo característico da FRP ocorre quando há revendedores que lidam com multimarcas, e que ao adotarem tal política, impedem que os consumidores usufruam preços mais baixos, por não terem descontos na revenda.

Um argumento utilizado como possível eficiência (conforme o próximo capítulo) é a eliminação de concorrência intramarca. Porém, a eliminação de tal concorrência pode gerar efeitos anticompetitivos, como por exemplo, no caso de distribuidores multimarcas, o distribuidor possui incentivos para vender todos os produtos similares pelo mesmo preço, de forma a uniformizar a demanda e aumentar o seu lucro, promovendo uma padronização de preços "involuntária" entre os produtores. Nessa contexto, a concorrência relevante passa a ser travada entre os distribuidores, fazendo com que a existência da concorrência intermarca dependa da concorrência intramarca. De tal modo, só será possível que os distribuidores concorram se os fabricantes concorrerem. Logo, essa situação incentiva a coordenação de preço entre distribuidores, fazendo com que desapareça a escolha do consumidor e que o mercado se comporte como um grande conluio tácito²⁷.

De acordo com o ex Conselheiro do CADE, Marcos Paulo Veríssimo, a existência de pelo menos um efeito negativo da fixação de preços mínimos de revenda é incontroversa. No aumento do nível de preços intramarca, esta prática impede que certos distribuidores vendam dados produtos a preços mais baixos que um

²⁶ Cf. Herbert Hovenkamp. *Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice*. St. Paul: Thomson Reuters, 2011, p. 465.

²⁷ GAVIL, Andrew Willian; KOVACIC, E.; BAKER, Jonathan B. *Antitrust Law in perspective: cases, concepts and problems in competition policy*, p. 376.

determinado patamar, impedindo que os consumidores que preferem esse produto possam aproveitar-se dos ganhos de bem-estar decorrentes²⁸.

Outro ponto importante sobre a necessidade da concorrência intramarca, principalmente no caso de distribuidores exclusivos, consiste na redução da sensibilidade do consumidor quanto ao preço.

Há também a possibilidade de fechamento do mercado de distribuição e diminuição da rivalidade, como possível efeito anticompetitivo, uma vez que um fabricante do *upstream*, com poder de mercado, utilize a fixação de preço de revenda como um incentivo aos varejistas para não revender produtos de outros fabricantes menores.

Outro efeito anticompetitivo que a prática da fixação de preço mínimo de revenda é capaz de gerar, seria o aumento unilateral de poder de mercado do produtor que, ademais, geraria um bloqueio para a entrada de novos agentes, o que em última instância prejudicaria a concorrência uma vez que os produtores já estabelecidos não se aperfeiçoariam seus bens e serviços diante da ausência de competidores.

Conforme mencionado anteriormente, não é necessário provar que esses efeitos anticompetitivos ocorrem uma vez que é utilizado a prática de fixação de preço mínimo de revenda, e sim, a possibilidade que esses efeitos têm de ocorrer.

Uma vez analisado os tais efeitos, passa-se a analisar, no caso concreto, quais as eficiências que a prática induz no mercado.

5.3 POSSÍVEIS EFICIÊNCIAS DECORRENTES DA CONDUTA

Constatado o potencial lesivo na conduta somado com a posição dominante do Investigado, passa-se para a análise das eficiências que a prática poderia gerar. Como exemplos de eficiências, temos: coibição do efeito carona, provimento de atendimento especializado qualificado, proteção da marca, sustentabilidade

²⁸ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Vol. 8, p. 1698. Voto do Conselheiro Marcos Paulo Veríssimo no Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44 (PROCON/SP. X SKF do Brasil Ltda).

econômica dos distribuidores, eficiência da rede, estímulo a concorrência intermarcas e coibição da prática de preços predatórios.

Entende-se que a prática do efeito carona “*consiste no ato de utilizar os serviços de um ativo de propriedade de terceiros sem incorrer nos custos correspondentes*”. Nesse sentido, uma empresa que aproveita de tal efeito “*terá custos (e preços) inferiores aos da empresa concorrente e provedora do ativo, tendendo, por isso, a apropriar-se de parte expressiva da demanda que a concorrente gera através da disponibilização desses ativos*”²⁹.

O impedimento do efeito carona é utilizado como justificativa para a fixação de preço mínimo de revenda, uma vez que retirado o efeito carona há a realização de investimentos e atendimento especializado qualificado (outra eficiência gerada pela adoção da restrição vertical), em benefício aos consumidores, caso contrário, esses benefícios seriam compartilhados com outros agentes, que sequer realizariam esse investimento, como elucidado pelos doutrinadores Mike Walker e Hans Zenger:

“Condutas verticais, tais como venda casada, descontos e exclusividade de distribuição são amplamente adotadas por empresas, até mesmo em mercados altamente competitivos, nos quais a eliminação de competidores é dificilmente uma estratégia comercial viável. O principal equívoco da visão ordo liberal de restrições verticais é confundir restrições de conduta com restrições à concorrência. Ao invés de gerar danos à competição, contudo, condutas unilaterais, como venda casada, descontos devido à fidelização e exclusividade de distribuição, frequentemente intensificam a concorrência. Não obstante, tais práticas podem acarretar eficiências substanciais (e.g., ao oferecer produtos mais bem integrados, impedir o efeito carona de distribuidores e

²⁹ Parecer Secretaria de Acompanhamento Econômico - SEAE. Processo Administrativo no 08012.003303/98-25 Souza Cruz x Philip Morris Conselheiro Relator: Ricardo Villas Bôas Cueva. Arquivado em 21.06.2006 após cumprimento do TCC.)

concorrentes, ou intensificar a competição por outros aspectos que não os preços)”³⁰

Porém, há argumentos que é possível coibir o efeito carona por meio de outras atitudes menos restritivas que atingem o mesmo objetivo. Como por exemplo, as empresas poderiam separar o preço dos produtos e serviços, dando a liberdade de escolha ao consumidor. Adicionalmente, a empresa poderia incentivar a promoção e publicidade de produtos concedendo descontos ou bônus aos distribuidores ou, caso fosse constatado que seria útil aos consumidores, incluí-los no preço de atacado.

Outra eficiência apontada em relação a adoção da fixação de preço mínimo de revenda seria a proteção da reputação da marca, porém, é visto que existe uma elevada substitutibilidade entre restrições verticais, como por exemplo, o ex Presidente do CADE Fernando de Magalhães Furlan, admite que *“o estabelecimento de um sistema de distribuição exclusivo ou seletivo que assegurasse que o produto fosse somente comercializado por revendedores de reputação e prestígio seria mais eficaz no combate ao efeito carona na certificação de qualidade”³¹.*

A fixação de preços mínimos de revenda pode também estimular a concorrência intermarca, uma vez que ao reduzir a competição intramarca, incentivaria os demais fabricantes, de outras marcas, a ofertarem preços mais atrativos ou serviços mais substanciosos, além de que conseqüentemente também diminuiria as barreiras à entrada no mercado.

Porém, a possível concorrência intermarcas não seria suficiente para justificar a eliminação da concorrência intramarcas, já que esta tem o cunho de gerar efeitos pró- competitivos no mercado, ao incentivar a busca por melhorias nos serviços e produtos, além de inúmeros outros ganhos.

Por fim, também é citado como eficiência a coibição da prática de preços predatórios, mas isto não é considerado como uma eficiência em si, já que caso fosse constatado que estaria ocorrendo está prática no mercado, não cabe as empresas

³⁰ ZENGER, Hans; WALKER, Mike. Theories of harm in European Competition Law: a progressive report.

³¹ Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Fl. 1.502. Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44 (PROCON/SP. X SKF do Brasil Ltda).

que fazem parte deste mercado relevante adotarem medidas para coibi-las, e sim as autoridades antitrustes competentes para tal.

Essas eficiências citadas como motivos para a adoção da fixação de preço mínimo de revenda devem ser provadas pela empresa, uma vez que é regra geral considerar a conduta como ilícita caso a mesma não se desincumbir do ônus de demonstrar tais eficiências. Além disso, também é ônus da empresa demonstrar que não haveria outros meio pró-competitivos de atingir tais eficiências.

Assim, a presunção de ilegalidade será desfavorecida quando a empresa demonstrar que as eficiências não puderam ser produzidas por outro acordo vertical, que elas superam os efeitos anticompetitivos que podem ser gerados devido a adoção da conduta, e resultem em benefício para o consumidor.

6 CONCLUSÃO

Como infração à ordem econômica, tem-se a fixação de preço de revenda prevista no artigo 36, caput, § 3º, inciso IX da Lei 12.529/12, por meio da qual há a imposição, pelo fornecedor, do preço de revenda de seus produtos a serem implementados pelos distribuidores ou revendedores.

Conforme demonstrado pela presente monografia, em casos de adoção da política de fixação de preço mínimo de revenda que são direcionados ao CADE, há três passos principais para a análise da restrição vertical, que serão detalhadas abaixo, sendo elas: (i) é avaliado se a empresa investigada detém a posição dominante no mercado relevante; (ii) avaliar os efeitos negativos, sendo eles reais ou potenciais decorrentes da conduta; e (iii) ponderação entre as eficiências decorrentes da conduta com os efeitos anticompetitivos.

Inicia-se então a análise do Mercado Relevante e se há posição dominante por parte da investigada. Caso seja analisado que a empresa ultrapassa o percentual de 20% descrito na Lei 12.529/12, é analisado as condições do mercado, isto é, se há barreiras à entrada, possibilidade de importações, a rivalidade do mercado, substitubilidade do produto em questão, entre outros. Após ser feita tal ponderação, e concluir que a empresa possui posição dominante no mercado relevante, parte-se para a análise do potencial lesivo.

A fixação mínima de preços em revenda gera diversos efeitos competitivos, conforme demonstrados, sendo eles a eliminação da concorrência entre distribuidores da mesma marca; facilitação de um cartel ou de um cartel de distribuidores, o aumento dos preços, o que prejudicaria os consumidores, entre outros já explorados. Essa lesividade da prática na ordem econômica, gera uma presunção de ilicitude, que só será contra arguida, ao analisar as eficiências trazidas pela conduta.

Passa-se então para a análise das eficiências que a prática poderia gerar. Como exemplos de eficiências, temos: evitar o efeito carona a fim de assegurar a qualidade do atendimento especializado pré e pós venda; proteger a reputação da marca; disciplinar o funcionamento da rede e assegurar a sustentabilidade econômica dos distribuidores; preservar a vitalidade e a viabilidade da rede; tornar a rede mais

eficiente; estimular a melhoria do atendimento aos consumidores finais; e fomentar a concorrência intermarcas.

Ressalta-se aqui que uma vez alegado tais eficiências, é ônus da Investigada, comprovar que a prática de fixação de preços mínimos em revenda gerou tais eficiências. Como também deve comprovar que a medida tomada era a única forma de atingir tais eficiências, ou seja, não haveria outra prática de restrição possível para alcançar o seu objetivo.

E a partir disso, é feito um sopesamento entre as eficiências e os efeitos anticompetitivos.

Esse sopesamento deve ser feito de caso a caso, considerando suas peculiaridades e o mercado em que a prática foi inserida. Porém, após análise da jurisprudência brasileira, principalmente do caso da SKF, como também das jurisprudências internacionais realizadas nos caso de adoção de FPR no Brasil, não obteve êxito a fixação de preço mínimo de revenda, ou seja, a maioria das empresas que adotaram tal prática foram desfavoráveis as empresas e a prática considerada “ilegal”.

Logo, entende-se que há outros métodos menos anticompetitivos de adquirir as eficiências alegadas do que a fixação de preço mínimo de revenda, considerada a restrição vertical mais danosa a concorrência.

REFERÊNCIAS

PEREIRA NETO, Caio Mario da Silva; CASAGRANDE, Paulo Leonardo. Direito concorrencial. São Paulo Saraiva 2015 (Coleção direito econômico). ISBN 9788502620070.

STENNER, Marcel; HORTA, Guilherme Tinoco de Lima. Restrições verticais: eficiências, danos e implicações a análise econômica. 233772.

CASTRO, Leonardo Bellini de. Lei Anticorrupção. Impactos sistêmicos e transversais. Leme(SP) :Mizuno, 2019.

FERREIRA, Daniel. Sanções administrativas. São Paulo: Malheiros, 2001.

Teoria geral da infração administrativa a partir da Constituição Federal de 1988. Belo Horizonte : Fórum, 2009.

GROTTI, Dinorá Adelaide Musetti. Prefácio. In: OLIVEIRA, José Roberto Pimenta. (Coord.) Direito Administrativo Sancionador. São Paulo : Malheiros, 2019.

MENDONÇA, José Vicente Santos de.. Direito Constitucional Econômico: a intervenção do Estado na economia à luz da razão pública e do pragmatismo. 2. ed. Belo Horizonte: Fórum, 2018. v. 1. 421p

NUCCI, Guilherme de Souza. Corrupção e anticorrupção. Rio de Janeiro: Forense, 2015.

(Coord). Direito Administrativo Sancionador. Estudos em homenagem ao Professor Emérito da PUCSP Celso Antônio Bandeira de Mello. São Paulo: Malheiros, 2019.

BAGNOLI, Vicente Renato; BASTOS, Alexandre Augusto Reis; NAVAS, Amanda Renata Enéas. Cláusula de exclusividade: análise concorrencial a partir do caso dos créditos consignados. São Paulo: Grupo Almedina, 2014 1 recurso online.

PIVA, Fernanda Neves. A cláusula de exclusividade nos contratos empresariais: uma análise sob o enfoque concorrencial. São Paulo, 2016. 142 p.

PEREIRA, Marco Antônio Marcondes. Concorrência desleal por meio da publicidade. São Paulo, 2000. 230 f.

MARTINS, Fran. Curso de direito comercial , v.1 empresas, empresários e sociedades. 42.ed. Rio de Janeiro Forense 2019

SALOMAO FILHO, Calixto. Direito concorrencial. 2. Rio de Janeiro: Forense, 2021

SALOMAO FILHO, Calixto. Direito concorrencial: as condutas. São Paulo: Malheiros, 2003. 334 p.

PEREIRA NETO, Caio Mario da Silva; CASAGRANDE, Paulo Leonardo. Direito concorrencial doutrina, jurisprudencia e legislação. São Paulo Saraiva 2016 512 p. (Coleção direito econômico).

SILVEIRA, Paulo Burnier da. Direito da concorrência. Rio de Janeiro: Forense, 2020

FIGUEIREDO, Leonardo Vizeu. Direito econômico. 11. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021 1 recurso online. ISBN 9788530993290. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788530993290>

WAISBERG, Ivo. Direito e política da concorrência para os países em desenvolvimento. São Paulo, 2005. 189f.

REIS, Marianne Yumi Sato Felix. A busca pela eficiência legislativa no combate à corrupção em empresas: análise da legislação anticorrupção brasileira, inglesa e norte-americana. 2021 2021 Disponível em: <https://tede2.pucsp.br/handle/handle/23657>. Acesso em: 12 nov. 2021.

RECO FILHO, Vicente; RASSI, Joao Daniel. O combate a corrupção e comentários a Lei de Responsabilidade de Pessoas Jurídicas: (Lei n. 12.846, de 1 de agosto de 2013). São Paulo: Saraiva, 2015. 235 p.

IPP, Gilson; CASTILHO, Manoel L. Volkmer de. Comentários sobre a Lei Anticorrupção. São Paulo Saraiva Educação 2016

DUARTE, Adriano Romariz. O custo da política de preços mínimos. Estudos Econômicos:, 0097838. v.17, n.1, jan/abr, 1987, p.5-29.

Bruna, Sergio Varella. O Poder Econômico e a conceituação do abuso em seu exercício.

PINTO, Gabriel Moreira. A dosimetria das multas impostas em resposta as infrações contra a ordem econômica: uma análise da lei de defesa da concorrência e de sua aplicação pelo CADE.

ARRUDA, José Maria Arruda. Argumentação jurídica e teoria das provas no direito da concorrência. In: COUTINHO, Diogo R; ROCHA, Jean-Paul Veiga; SCHAPIRO, Mario G. (coord.). Direito econômico atual. São Paulo: Método, 2015.

BORK, Robert H. The rule of reason and the per se concept: price fixing and market division. *The Yale Law Journal*, v. 75, n.3, jan. 1966. Disponível em: < <http://heinonline.org/>>. Acesso: 28.08.2014.

CARVALHO, Gustavo Marinho. *Precedentes administrativos no direito brasileiro*. São Paulo: Contracorrente, 2015.

CARVALHO, Vinicius Marques de (org.). *A Lei 12.529/2011 e a Nova Política de Defesa da Concorrência*. São Paulo: Singular, 2015

FAGUNDES, Jorge. Restrições verticais: efeitos anticompetitivos e eficiências. *Revista do IBRAC*, São Paulo, n.12, jan.-jun., 2005.

FERES, Marcos Vinício Chein. Restrição vertical por fixação de preços. *Revista do IBRAC*, v. 9, jan-jun, 2002.

VERÍSSIMO, Marcos Paulo. As condutas unilaterais e o mecanismo das consultas administrativas ao CADE. In: In: CARVALHO, Vinicius Marques de (org.). *A Lei 12.529/2011 e a Nova Política de Defesa da Concorrência*. São Paulo: Singular, 2015.

AZEVEDO, Paulo Furquim. *Restrições Verticais e a Defesa da Concorrência: a Experiência Brasileira*. São Paulo: Escola de Economia de São Paulo. 2010. Textos para discussão.

BRASIL. Lei n. 8.884, de 11 de junho de 1994. Transforma o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) em Autarquia, dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica e dá outras providências. Disponível em . Acesso em: 09.11.2022.

BRASIL. Lei 12.529, de 30 de novembro de 2011. Estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência; dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica; altera a Lei no 8.137, de 27 de dezembro de 1990, o Decreto-Lei no 3.689, de 3 de outubro de 1941 - Código de Processo Penal, e a Lei no 7.347, de 24 de julho de 1985; revoga dispositivos da Lei no 8.884, de 11 de junho de 1994, e a Lei no 9.781, de 19 de janeiro de 1999; e dá outras providências. Disponível em: . Acesso em: 09.11.2022.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Resolução No. 20/99. Publicada no Diário oficial da União em 28 de junho de 1999. Acesso em: 09.11.2022.

FORGIONI, Paula A. Os fundamentos do Antitruste. 5. Ed. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2012.

GONÇALVES, Priscilla Brólio. Fixação e sugestão de preços de revenda em contratos de distribuição: análise dos aspectos concorrenciais. São Paulo: Singular. 2016.

HOVENKAMP, Herbert. Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and Its Practice. St. Paul: Thomson Reuters. 2011.

PEREIRA NETO, Caio M. da S.; CASAGRANDE, Paulo L. Direito Concorrencial: doutrina, jurisprudência e legislação. São Paulo: Saraiva. 2016.