



Enap

Análise de condutas unilaterais restritivas à concorrência

Módulo

2

Principais condutas
unilaterais- Parte 1



Fundação Escola Nacional de Administração Pública

Presidente

Diogo Godinho Ramos Costa

Diretor de Educação Continuada

Paulo Marques

Coordenador-Geral de Educação a Distância

Carlos Eduardo dos Santos

Conteudista/s

Patricia Semensato Cabral, (Conteudista, 2021);

Patricia Alessandra Morita Sakowski, (Conteudista, 2021);

Cristiane Landerdahl de Albuquerque, (Conteudista, 2021);

Igor Carvalho Rocha, (Conteudista, 2021);

Equipe responsável:

Thaís de Oliveira Alcântara, (Coordenadora, 2021).

Ana Carolina Petrocchi Rodrigues (Coordenadora Web, 2021);

Vanessa Mubarak Albim (Diagramação, 2021);

Sanny Caroline Saraiva (Direção e produção gráfica, 2021);

Caio Henrique Caetano (Revisão de texto, 2021);

Isaac Silva Martins (Implementação Moodle, 2021);

Thiego Carlos da Silva (Implementação Rise, 2021).

Curso produzido em Brasília 2021.

Desenvolvimento do curso realizado no âmbito do acordo de Cooperação Técnica FUB / CDT / Laboratório Latitude e Enap.



**Escola Nacional de
Administração Pública**

Enap, 2021

Enap Escola Nacional de Administração Pública

Diretoria de Educação Continuada

SAIS - Área 2-A - 70610-900 — Brasília, DF



Sumário

Unidade 1: Fixação de preço de revenda.....	5
Unidade 2: Descontos de fidelidade.....	12
Unidade 3: Recusa de contratar	15
Unidade 4: Sham litigation	18
Unidade 5: Abuso no exercício de direito de propriedade intelectual....	25
Unidade 6: Potenciais cláusulas restritivas à concorrência	31
Unidade 7: Açambarcamento	32
Referências.....	35





Módulo

2 Principais condutas unilaterais- Parte 1

Unidade 1: Fixação de preço de revenda

Objetivo de aprendizagem: ao final da unidade, você será capaz de reconhecer a descrição da conduta, o enquadramento legal, a jurisprudência relevante e a metodologia de análise adequados à fixação de preço de revenda.

Descrição da conduta

A fixação de preços de revenda é uma prática em que a empresa fabricante de determinado produto busca controlar o preço praticado por distribuidores na etapa de revenda, seja por meio do estabelecimento de preços máximos, mínimos ou fixos. Embora a prática possa ter diversas justificativas econômicas, sob determinadas condições, ela pode ter efeitos anticompetitivos.

Ouçã o podcast na plaafora o curso, para entender um pouco melhor como a fixação de preço de revenda pode ser considerada conduta anticompetitiva.

Jurisprudência relevante

1

Processo administrativo nº 148/1992

Representantes: Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo; Associação das Indústrias de Panificação e Confeitaria de São Paulo.

Representada: Indústrias Alimentícias Gerais – IAG (Kibon)

- **1. a) Descrição do caso**

O PA nº 148/1992 foi o primeiro caso de fixação de preços de revenda analisado pelo Cade, instaurado em 1992 na vigência da Lei nº 8.158, de 1992, e julgado em 1997 sob a vigência da Lei nº 8.884, de 1994.

O processo foi instaurado pela então Secretaria de Direito Econômico (SDE) após receber Representação formulada pelo Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo e pela Associação das Indústrias de Panificação e Confeitaria de São Paulo. Nos termos da Representação, a Kibon estaria impondo uma tabela de preços de revenda de sorvetes aos pontos de venda no varejo (como padarias, farmácias, lojas de conveniência, entre outros estabelecimentos).



- **1. b) Análise de mercados afetados e de existência de poder de mercado**

Embora não traga uma discussão aprofundada sobre mercados relevantes, o voto do Conselheiro-Relator distingue entre dois mercados envolvidos: o de sorvetes, que podemos identificar como mercado de origem da prática, e o varejo, que é o mercado-alvo da prática. Segundo o Relator, o mercado de sorvetes:

- ✓ Seria relativamente desconcentrado, com a presença de grandes fabricantes industriais e produtores artesanais.
- ✓ Teria alto grau de substitutibilidade entre os diferentes produtos que nele concorrem.
- ✓ Seria um mercado de produto supérfluo, em que a tentativa de imposição de preços supracompetitivos resultaria na diminuição das quantidades vendidas, pois ao menos parte dos consumidores deixariam de consumir.
- ✓ Seria caracterizado por baixas barreiras à entrada de novos concorrentes.

O Relator concluiu que a Kibon não tinha poder de mercado no mercado de sorvetes, pois sua participação era relativamente baixa – cerca de 15%, em 1994.

Já no segmento de varejo, embora também seja pulverizado e não tenha barreiras à entrada significativas, o Relator entendeu que determinadas firmas podem ter relativo poder de mercado em razão de sua localização (por exemplo, padaria do bairro), de sua aparência (lojas mais sofisticadas versus lojas mais populares) e conforto dos consumidores.

- **1. c) Possíveis efeitos anticompetitivos**

A SDE considerou que a elaboração de tabelas de sugestão de preços nesse mercado poderia restringir a concorrência, na medida em que poderia induzir à adoção de uma conduta comercial uniforme entre os pontos de venda revendedores de sorvetes. Assim, aplicou Medida Preventiva determinando a cessação da prática e o recolhimento das tabelas de sugestão de preços. A medida, contudo, foi cassada pelo Cade, que discordou da avaliação da SDE.

- **1. d) Justificativas para a prática**

A Kibon alegava que as tabelas continham mera sugestão de preços, e não uma imposição. A sugestão de preços se daria com base em critérios econômicos justificados e os revendedores teriam total liberdade de adotar ou não os preços sugeridos.

A empresa também argumentava que a sugestão, no caso concreto, tinha o intuito de evitar a cobrança de preços abusivos pelos revendedores, o que, ao fim, prejudicaria as vendas de sorvetes e a imagem da marca Kibon junto ao consumidor final. Assim, por meio das tabelas, a Kibon estaria buscando informar o consumidor final sobre o preço justo do produto.

- **1. e) Análise do Cade**

A análise realizada pelo Relator seguiu uma abordagem de regra da razão, afastando explicitamente a aplicação de uma regra per se ao caso concreto.



O Cade concluiu pelo arquivamento do caso, pois:

- ✓ A Representada não possuía poder de mercado no mercado de origem da prática (mercado de sorvetes). O Relator concluiu que, diante das características estruturais desse mercado, seria pouco provável que a Kibon exercesse domínio e fosse capaz de obrigar as revendedoras a seguir sua política de preços. Nos termos do Voto,

✓

Uma hipotética ameaça de retaliação por parte da Representada, caso o revendedor não acompanhasse a sugestão de preços, poderia ser facilmente contornada pela comercialização de outras marcas, haja visto, como já foi salientado, o ambiente altamente competitivo prevalecente neste segmento. (Cade, 1997)

- ✓ Não havia imposição da tabela, nem retaliação para os varejistas que optassem por não segui-la.
- ✓ A análise dos preços praticados no mercado apontava para dispersão, e não para uniformização.

2

Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44

Representante: Secretaria da Justiça e da Defesa da Cidadania/PROCON-SP

Representada: SKF do Brasil Ltda.

- **2. a) Descrição do caso:**

O PA 08012.001271/2001-44 foi o primeiro caso em que o Cade condenou a prática de fixação de preços de revenda (FPR). O julgamento do caso foi marcado por um intenso debate e entendimentos divergentes: a Secretaria de Direito Econômico (SDE), o Ministério Público Federal (MPF) e a Procuradoria Federal Especializada junto ao Cade (ProCade) recomendaram o arquivamento do processo. No Conselho, o caso foi decidido por maioria, sendo 5 votos pela condenação e 2 votos pelo arquivamento.

Em 2001, o Procon-SP recebeu a denúncia que deu origem ao caso e a encaminhou à Secretaria de Direito Econômico (SDE). Nos termos da denúncia, haveria um acordo entre a SKF e seus distribuidores autorizados para adotar "Medidas Preventivas" destinadas a estancar uma guerra de preços que se teria estabelecido entre esses distribuidores. As medidas preventivas incluíam o estabelecimento de um mark-up mínimo para cada categoria de produto distribuído, com proibição da prática de preços de revenda inferiores aos estabelecidos; monitoramento pela SKF e pela própria rede de distribuidores; e penalidades em caso de descumprimento. As penalidades variavam de advertência, por parte da SKF, no caso da primeira ocorrência; até aumentos nos preços de 5 a 15%, nas ocorrências subsequentes, ou rescisão do contrato de distribuição, no caso da 5ª ocorrência.



A prática perdurou por sete meses.

- **2. b) Análise de mercados afetados e de existência de poder de mercado**

A SKF sustentou que o mercado relevante de rolamentos (mercado de origem da prática) deve ser subdividido em (i) rolamentos para a indústria automotiva e (ii) rolamentos para outras aplicações industriais. Embora essa segmentação tenha sido alvo de críticas, o Cade optou por deixar em aberto a definição precisa do mercado relevante produto. Com relação à dimensão geográfica, o Cade considerou que o mercado em questão era nacional.

Ao longo da instrução, verificou-se que as participações de mercado da SKF para os vários produtos envolvidos girariam em torno de 25% (rolamentos), 1% (retentores, graxas e lubrificantes), 17% (ferramentas de manutenção) e 30% (equipamentos de monitoramento).

Diante desses patamares de *market share* – inferiores a 20% em alguns mercados e pouco superiores a 20% em apenas 2 mercados –, houve divergência entre os Conselheiros sobre a existência ou não de poder de mercado por parte da Representada no mercado de origem. Ao fim, a maioria entendeu haver poder de mercado – seja unilateral, dada a existência de patamares de *market share* superiores a 20%; seja coordenado, dado que o mercado de rolamentos é dominado por poucas empresas, com risco de coordenação e colusão tácita entre elas.

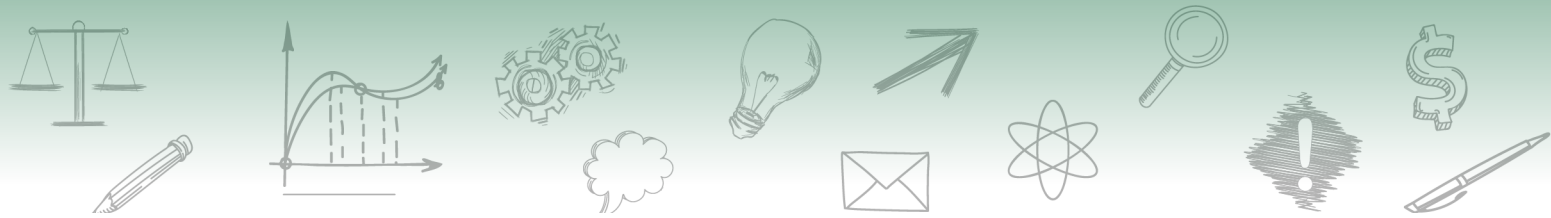
Não foi apresentada uma discussão detalhada acerca do mercado-alvo da prática.

- **2. c) Possíveis efeitos anticompetitivos**

Os votos pela condenação, partindo do pressuposto de que a SKF detinha poder de mercado e de que a prática tinha alta probabilidade de danos concorrenciais, concentraram-se mais na análise da ausência de benefícios e justificativas de eficiências, no caso concreto, do que sobre os efeitos negativos da prática sobre o mercado.

Contudo, pode-se destacar que a prática de FPR é uma restrição diretamente relacionada a preços, cujo efeito mais evidente é a redução da concorrência intramarca (ou seja, a concorrência entre distribuidores de uma mesma marca). No caso concreto, tem-se que a conduta acabou por facilitar a coordenação de preços entre distribuidores, a pedido dos próprios distribuidores.

Ademais, a prática pode ter efeitos na concorrência intermarcas (ou seja, entre produtos de diferentes marcas). Isso porque a uniformidade de preços facilita o monitoramento entre os concorrentes no mercado de origem, o que poderia levar a uma coordenação não apenas entre distribuidores de uma mesma marca, mas também entre fornecedores de marcas distintas. Nesse sentido, alguns votos citaram condenação de empresas do setor de rolamentos em outra jurisdição por formação de cartel – segundo relatado no Voto-vista condutor da decisão, no caso estrangeiro a prática de FPR era utilizada pelos membros do cartel como instrumento de controle de preços.



- **2. d) Justificativas para a prática**

A SKF afirmou que não impôs preços de maneira unilateral aos distribuidores, mas que colaborou com eles no sentido de disciplinar o funcionamento da rede e, assim, assegurar a sustentabilidade econômica dos distribuidores, estimulando a melhoria da qualidade dos serviços prestado.

Assim, a SKF teria aderido a um procedimento de iniciativa dos próprios distribuidores. Esse procedimento incluiu o estabelecimento, pelos próprios distribuidores, de mark-ups mínimos de revenda, e o papel da SKF teria se resumido a concordar com a razoabilidade desses mark-ups mínimos. O monitoramento da observância desses mark-ups mínimos foi de responsabilidade dos próprios distribuidores, o que durou pouco tempo e gerou apenas algumas poucas punições.

Segundo a SKF, tais medidas seriam importantes para a proteção da marca e bom funcionamento da rede, e que não gerariam prejuízos para a concorrência uma vez que a participação de mercado da empresa era inferior a 20%. A Representada alegou também que o modo como a prática foi estruturada pela rede implicaria a redução de custos de distribuição, viabilizando economias de escala e aumentando a eficiência da rede; impediria a atuação de *free riders*; evitaria a concentração, de forma a não permitir que os mais agressivos acabassem por incorporar outros.

Ainda de acordo com a SKF, a concordância com o pleito dos distribuidores teria como fim conter disputas predatórias e as suas consequências, como o enfraquecimento da marca, a perda dos incentivos para investimento em serviços e em divulgação. Essas medidas de fortalecimento da marca e da rede justificavam-se em face do acirramento da concorrência entre as diversas marcas de produtos e da abertura do mercado a importações.

As justificativas acima, contudo, não foram consideradas suficientes pelo Cade.

- **2. e) Análise do Cade**

Como visto, houve considerável divergência entre os Conselheiros no julgamento do caso SKF. Ao fim, prevaleceu o entendimento de que a conduta constituía infração à ordem econômica, muito embora as razões para condenação tenham variado entre os votos.

Primeiramente, destacou-se que o caso tratava de fixação (e não mera sugestão) de preços ou margens mínimas (e não máximas) de revenda. Logo, no espectro das possíveis variações da conduta de FPR, o caso concreto representa a hipótese potencialmente mais restritiva.

Ademais, um dos votos pela condenação - o do Conselheiro Marcus Paulo Veríssimo - defendeu de forma explícita o entendimento de que o próprio objeto da prática é gerar



uma restrição concorrencial – qual seja, restringir a concorrência intramarca.

Diante desse entendimento, a seria presumida a alta probabilidade de efeitos anticoncorreciais. Assim, comprovada a ocorrência material da prática, caberia à empresa representada o ônus de demonstrar a licitude da prática.

Essa demonstração poderia ocorrer, em primeiro lugar, pela comprovação inequívoca da ausência de poder de mercado – o que resultaria na inviabilidade completa de produção potencial do dano concorrencial. O Conselheiro Marcus Paulo Veríssimo propôs o seguinte teste para avaliar a existência de poder unilateral ou coordenado em casos de FPR: só há prova absoluta de poder unilateral ou coordenado se, e somente se, cumulativamente, (i) nem o fornecedor, isoladamente, nem os distribuidores, conjunto, tiverem 20% ou mais do mercado e (ii) nenhum dos distribuidores ou fornecedores envolvidos na conduta fizer parte do C4¹ 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.

A segunda forma de demonstrar a licitude da prática seria demonstrar que foram gerados benefícios incontestáveis, que não poderiam ser alcançados por outros meios, que superam os riscos à concorrência e que foram repassados para os consumidores.

No caso concreto, a maioria dos Conselheiros entendeu que a SKF não conseguiu demonstrar ausência de poder de mercado. Ao contrário, prevaleceu o entendimento de que a empresa detinha poder de mercado – tanto unilateral quanto coordenado.

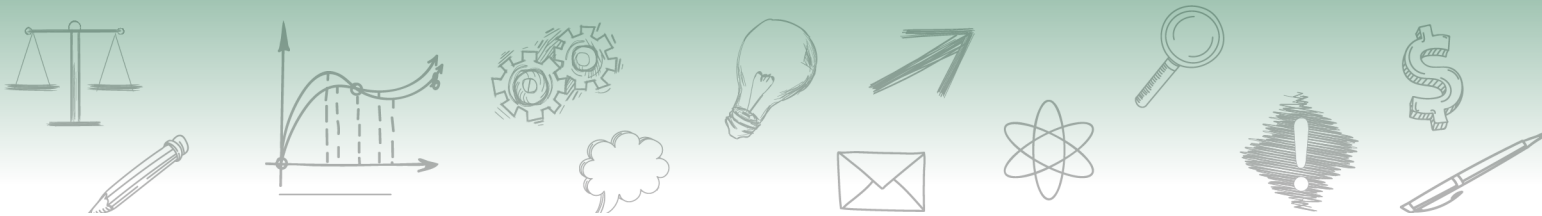
Além disso, a maioria dos Conselheiros também concluiu que não foram demonstrados efeitos positivos suficientes para contrabalançar os prejuízos concorreciais decorrentes da conduta.

Em 2013, a SKF foi condenada ao pagamento de multa. Na sessão de julgamento, o então Presidente do Cade declarou que a decisão do Conselho gera uma orientação importante para as empresas:

Qualquer comportamento que seja uma restrição diretamente relacionada a preço é alvo de preocupação do Cade dado que há um ceticismo relacionado à existência de eficiências que compensem os riscos anticompetitivos, derivados, por exemplo, de um estímulo a condutas paralelas entre as empresas. (Cade, 2013)²

1_ Soma das participações de mercado das quatro maiores empresas do mercado.

2_ Conforme relatado em Nota à Imprensa publicada no site do Cade. Disponível em Cade condena SKF por fixação de preço de revenda — Cade . Acesso em 14/12/2020.



SAIBA MAIS

Quer saber mais sobre o assunto e conhecer outros casos em que se verificou a fixação de preços de revenda? Veja nossas indicações a seguir.

- Cade. PA 148/1992 (Representantes: Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo; Associação das Indústrias de Panificação e Confeitaria de São Paulo. Representada: Indústrias Alimentícias Gerais – IAG/ Kibon). Voto do Conselheiro-Relator - SEI 0172110, páginas 198 a 208 do pdf.
- Cade. PA 08012.001271/2001-44 (Representante: Secretaria da Justiça e da Defesa da Cidadania/PROCON-SP. Representada: SKF do Brasil Ltda.). Voto do Conselheiro Relator César Mattos – SEI 0039378, páginas 54 a 93 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Vinícius de Carvalho (condutor da decisão) – SEI 0039380, páginas 27 a 92 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Ricardo Ruiz – SEI 0039380, páginas 105 a 120 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Olavo Chinaglia – SEI 0039380, páginas 151 a 166 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Fernando Furlan – SEI 0039388, páginas 200 a 223 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Marcus Paulo Veríssimo - SEI 0039390, páginas 41 a 107 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Eduardo Pontual - SEI 0039390, páginas 108 a 113 do pdf.
- Outros casos em que foi discutida a prática de FPR:
 - PA 08000.000146/1996-55 (Representante: Distribuidoras de Bebidas Oásis de Cabo Frio Ltda. Representada: Companhia Cervejaria Brahma).
 - PA 08000.017766/1995-33 (Representante: União Catarinense de Veículos. Representada: Fiat do Brasil S/A).
 - Consulta nº 20/1997 (Ferrero do Brasil Ind. Doceria e Alimentar).
 - Consulta nº 14/1996 (Warner Lambert).
 - PA 08012.003377/2003-44 (Representante: SDE ex officio. Representada: Cimento Itaú do Paraná S/A, Cimento Portland Rio Branco).
 - PA 08012.004363/2000-89 (Representante: Cade ex officio, Representada: Companhia de Bebidas das Américas - Ambev).
 - AP 08012.001743/2002-40 (Representante: João Carlos Ferreira da Silva. Representada: Editora Globo, Editora Nova Era e outras).
 - AP 08012.009674/2008-16 (Representante: Fábio de Oliveira Pinto. Representada: Everest Refrigeração Indústria e Comércio Ltda.).



- AP 08012.001626/2008-71 (Representante: Luís Antônio de Lélis Gomes Bezerra. Representada: Companhia de Bebidas das Américas - AmBev).
- PA nº 08012.010829/2011-54 (Representante: Davi Mainel. Representada: Bematech S.A).
- PA nº 08012.004736/2005-42 (Representante: Odon de Oliveira Mendes. Representada: Shell Brasil Ltda.).
- PP nº 08700.008205/2014-61 (Representante: Ministério Público do Estado de Santa Catarina. Representada: Intelbras S.A. Indústria de Telecomunicação Eletrônica).
- Consulta nº 08700.004594/2018-80 (Continental do Brasil Produtos Automotivos Ltda.).

Unidade 2: Descontos de fidelidade

Objetivo de aprendizagem: ao final da unidade, você será capaz de reconhecer a descrição da conduta, o enquadramento legal, a jurisprudência relevante e a metodologia de análise adequados aos descontos de fidelidade.

Descrição da Conduta

Os descontos condicionados ou de fidelidade são aqueles em que preços mais baixos são oferecidos em contrapartida ao consentimento ou ao compromisso de fato do comprador direcionar grande parte da sua demanda a um determinado vendedor. Embora descontos, de forma ampla, possam ser pró competitivos e, portanto, benéficos para a concorrência, alguns descontos podem distorcer a dinâmica competitiva de um mercado e acabar por prejudicar o consumidor.

Ouçá o podcast na plataforma do curso, para entender um pouco melhor como descontos podem ser considerados condutas anticompetitivas.

Jurisprudência relevante

1

Processo Administrativo nº 08012.003805/2004-10 - Tô Contigo

Representante: Schincariol

Representada: AMBEV



Nesse processo administrativo, foi apurada a ocorrência de efeitos anticoncorrenciais decorrentes da fidelização de clientes por meio do Programa Tô Contigo da Ambev. Tratava-se de um programa de relacionamento entre a Ambev e os pontos de venda, no qual os participantes acumulavam pontos conforme o volume de garrafas de cerveja adquirida, os quais poderiam ser trocados por prêmios que, na prática, configuravam descontos.

Todavia, foi demonstrado nos autos que o Programa Tô Contigo constituiria um programa de descontos não-linear, carreado por uma empresa com posição dominante no mercado de cervejas. Nos termos do voto do Conselheiro Relator Fernando Furlan:

A não-linearidade do programa está devidamente provada na exigência de exclusividade ou na imposição de limites de compra de cervejas concorrentes (exigência de um share AmBev de 90%), demonstrada não somente nos documentos copiados, mas também nos depoimentos de PDVs juntados aos autos e, por fim, na pesquisa de campo encomendada ao Instituto Ibope.

Não se trata de imposição de exclusividade de vendas ou de limitação de compras de produtos concorrentes por meio de qualquer forma de coerção, mas da estrutura de benefícios e dos requisitos de participação do Programa Tô Contigo. Da não-linearidade do Programa decorre que a oferta de descontos e/ou prêmios vinculados requer dos competidores descontos sensivelmente maiores que os ofertados pela empresa líder para re-estabelecer as condições iniciais do mercado e recuperar a participação perdida. (Cade, 2009)

Ademais, o Cade observou que o fato do programa Tô Contigo focar apenas em pontos de venda adimplentes prejudicava ainda mais a concorrência, na medida em que os outros players do mercado de cerveja teriam acesso somente aos distribuidores com histórico de inadimplência. A AMBEV foi condenada por infrações à ordem econômica previstas no art. 20, I e IV c/c art. 21, IV, V e VI da Lei 8.884/94.

2

Processo Administrativo nº 08012.003064/2005-58 - Infoglobo

Representante: Jornal Brasil e Editora o Dia S/A

Representada: Infoglobo Comunicações Ltda.

O processo administrativo em questão foi instaurado em 2005, a partir de representação apresentada pelo Jornal Brasil e pela Editora o Dia S/A contra a Infoglobo Comunicações Ltda. pela adoção de condutas anticompetitivas relacionadas à sua política de descontos na venda de espaços publicitários. A Infoglobo, à época, era o único agente do mercado de jornais no estado do Rio de Janeiro com penetração significativa em todas as classes sociais por meio de seu conjunto



de jornais (O Globo, Extra e Expresso da Informação). Os descontos oferecidos aos anunciantes eram com base na (i) quantidade dos investimentos do cliente disponibilizados na contratação de anúncios de publicidade da Representada e na (ii) contratação de espaço de publicidade em mais de um jornal pertencente ao grupo. Dessa forma, a Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça (órgão responsável então por investigar condutas anticompetitivas) considerou que os descontos oferecidos aos anunciantes produziam efeitos anticoncorrenciais, recomendando a condenação da Representada por infrações à ordem econômica previstas no art. 20, incisos I e II, c/c art. 21, incisos V e XII, ambos da Lei nº 8.884/94 (lei que foi substituída pela atual Lei de Defesa da Concorrência, 12.529/2011).

Em relação à prática de descontos atrelados à verba publicitária destinada a seus jornais, a SDE entendeu que, mesmo não havendo uma exigência formal de exclusividade de seus anunciantes, o desconto crescente concedido pela Infoglobo por “participação” na verba publicitária total do anunciante, somado ao seu poder de mercado, fazia com que fosse bastante atrativo para grande parcela dos anunciantes optar por anunciar apenas nos jornais da Representada, que representavam 72% dos jornais comercializados no Rio de Janeiro, provocando a exclusão de seus concorrentes.

A segunda política de desconto analisada pela SDE, chamada “Classificados do Rio”, por outro lado, oferecia descontos para anúncios publicados simultaneamente em mais de um jornal da Infoglobo, de forma que saía bem mais barato anunciar conjuntamente em O Globo, no Extra e no site Globo Online do que anunciar apenas em O Globo. Assim, entendeu-se que a política de descontos em questão configurava-se uma espécie de venda casada velada, à medida que criava condições tais que, na prática, condicionava a venda de um produto à aquisição do outro. Isso porque seria extremamente improvável que um anunciante preferisse pagar 50% a mais para adquirir um produto que irá trazer menor retorno para seu investimento do que o outro produto disponível no mercado, que engloba o que ele deseja e mais duas outras mídias adicionais.

A Infoglobo firmou TCC com o Cade em 28 de agosto de 2013 comprometendo-se a cessar as práticas de descontos mencionadas com pagamento de contribuição pecuniária.

SAIBA MAIS

Quer saber mais sobre descontos de fidelidade? Acesse nossas indicações a seguir:

- OCDE. Roundtable on Loyalty and fidelity discounts. 2003. <http://www.oecd.org/competition/abuse/2493106.pdf>.
- Nota Técnica SDE – Processo Administrativo 08012.003805/2004-10 (Tô Contigo).
- Voto do Conselheiro Furlan - Processo Administrativo 08012.003805/2004-10 (Tô Contigo).



- Nota Técnica SDE – Processo Administrativo 08012.003064/2005-58 (Infoglobo).
- Voto do Conselheiro Relator - Requerimento de TCC 08700.005399/2012-81 (Infoglobo).

Unidade 3: Recusa de contratar

Objetivo de aprendizagem: o final da unidade, você será capaz de reconhecer a descrição da conduta, o enquadramento legal, a jurisprudência relevante e a metodologia de análise adequados à recusa de contratar.

A recusa de contratar acontece quando uma empresa se recusa a fornecer um produto ou um serviço a outra empresa. Essa prática pode ser considerada uma conduta anticompetitiva quando a empresa que se recusa a fornecer o bem atua no mercado em que a empresa recusada também atua. Além disso, geralmente a empresa que recusa o fornecimento possui posição dominante e tenta transpor essa posição para um mercado relacionado, em que compete com a empresa recusada.

Ouçã o podcast na plataforma do curso, para entender um pouco melhor como esse tipo de recusa pode ser considerada uma conduta anticompetitiva.

Jurisprudência relevante

1

Processo Administrativo nº 08012.007505/2002-48 - Líder x Helibrás

Representante: Lider Signature S.A.

Representada: Helicópteros do Brasil S/A Helibras

O processo administrativo iniciou-se com a denúncia de negativa de fornecimento à Líder Signature de manuais técnicos e peças de reposição de helicópteros montados e distribuídos pela Helibrás no Brasil, afetando os mercados de comercialização de helicópteros para uso civil e militar e de prestação de serviços de manutenção de helicópteros

Em 2003, a Helibrás firmou TCC com a SDE, no qual obrigava-se a fornecer os manuais referentes aos helicópteros da marca Eurocopter às empresas prestadoras de serviços de manutenção de helicópteros. Em 2006, a SDE verificou o descumprimento de uma cláusula do TCC pela Helibrás e enviou o processo ao Cade, que determinou a reabertura do processo administrativo. O processo foi posteriormente arquivado pela SG em função de não comprovação da infração, entendimento o qual foi compartilhado pelo Tribunal.



2

Processo Administrativo nº 08700.001743/2014-25 - Gold Imagem x Unimed Cantaduva

Representante: Gold Imagem Diagnósticos Médicos S/A

Representada: Unimed de Catanduva – Cooperativa de Trabalho Médico

A denúncia que motivou a abertura de processo administrativo, de 2014, consistiu na recusa de contratar, pela Unimed de Catanduva (que atua no mercado de planos de saúde), em relação à clínica de exames de imagem Gold Imagem Diagnósticos, por meio do seu descredenciamento. A Unimed Catanduva atua tanto no mercado de planos de saúde como no de clínicas de diagnóstico por imagem, possuindo serviço próprio.

A nota técnica da SG entendeu pela condenação da Representada. A SG concluiu que a Unimed detinha posição dominante no mercado de planos de saúde (*downstream*), que não havia justificativas objetivas para a recusa e que a conduta tinha o potencial de causar danos ao ambiente concorrencial no mercado de clínicas de diagnóstico por imagem na cidade de Catanduva. O Tribunal do Cade firmou TCC com os Representados.

3

Inquérito Administrativo nº 08700.002656/2016-57 - ATS X BMF&Bovespa

Representante: ATS Brasil S.A. e Americas Clearing System S.A.

Representada: BM&FBovespa S.A. – Bolsa de Mercadorias, Valores e Futuros

Esse inquérito administrativo foi instaurado para investigar denúncia por parte de ATS Brasil e Americas Clearing System de suposta conduta de recusa de fornecer, pela BVMF, de serviços de depósito centralizado e de *clearing*. Em 2018, a Representada firmou TCC com o Cade.

4

Inquérito Administrativo nº 08700.001860/2016-51 - Cade X Banco do Brasil, Bradesco e Itaú

Representante: Cade *ex officio*

Representadas: Banco do Brasil, Banco Bradesco S.A. e Itaú Unibanco S.A.

O inquérito administrativo foi instaurado *ex officio*, em 2016, para investigar possível conduta de recusa dos bancos Itaú Unibanco, Bradesco e Banco do Brasil em ler a agenda de recebíveis de credenciadoras concorrentes de suas controladas (Cielo e Rede). Dessa forma, os bancos poderiam estar usando a sua posição dominante no mercado de serviços bancários para prejudicar o mercado de credenciamento de cartões de crédito. Em 2018, o Cade firmou quatro TCCs com Cielo, Itaú Unibanco, Bradesco e Banco do Brasil.



5

Inquérito Administrativo nº 08700.001861/2016-03 - Cade X Rede e Cielo

Representante: Cade ex officio

Representadas: Cielo S.A. e Rede S.A.

Inquérito administrativo instaurado *ex officio* para investigar possível conduta de recusa de acesso à infraestrutura básica, por parte de Rede e Cielo, de forma a impossibilitar o compartilhamento de pin pads por parte de credenciadoras concorrentes. No mercado de meios de pagamento, a maquininha comum, ou POS, é exclusiva da credenciadora. Já o *pin pad* é um dispositivo também usado para pagar com cartão de crédito, mas que permite diversas credenciadoras, fazendo com que o ponto de venda que o utiliza consiga capturar o maior número de bandeiras de cartão de crédito. O fato de o *pin pad* permitir diversas credenciadoras também viabiliza a concorrência entre credenciadoras. O dispositivo é geralmente usado por grandes lojas e redes de supermercado.

Para que essa competição ocorra de maneira plena, e sem riscos para o sistema de pagamentos como um todo, foi desenvolvido um sistema de criptografia em que cada credenciadora recebe um código, chamado de chave de criptografia, para identificar qual das credenciadoras habilitadas em um determinado equipamento é a responsável pela captura de cada transação. Contudo, para que isso ocorra na prática, é necessário que o equipamento contenha em seu software um mapa de chaves, com as informações de cada chave, e a respectiva credenciadora, habilitada a operar naquele equipamento.

Conforme instrução realizada pela Superintendência-Geral do Cade à época, verificou-se que as maiores credenciadoras do mercado, Cielo e Rede, estariam encomendando *pin pads* aos fabricantes com um mapa de chaves desatualizado (versão 1.07) ou, mesmo quando encomendando os equipamentos com o mapa mais atual (versão 1.08), estariam ordenando, deliberadamente, a exclusão das chaves dos concorrentes de menor porte, novos entrantes. Segundo a Superintendência-Geral, tal conduta poderia prejudicar o mercado de credenciamento de cartões de crédito.

Em 2017, o Cade firmou TCCs com as Representadas.

6

Inquérito Administrativo nº 08700.000018/2015-11 - Cade X diversas bandeiras de cartões de crédito, Banco do Brasil, Bradesco e Itaú Unibanco

Representante: Cade ex officio

Representadas: não especificado



O inquérito administrativo foi instaurado ex officio para investigar possível conduta de exclusividade dos arranjos com as credenciadoras Rede e Cielo, bem como suposta recusa em contratar com as demais credenciadoras no mercado, em desfavor das bandeiras de cartão de crédito e vale alimentação Elo, Alelo, Amex, Hipercard, Ticket e os Bancos do Brasil, Bradesco e Itaú Unibanco.

Conforme já colocado na descrição de outros precedentes, a Cielo é detida por Banco do Brasil e Bradesco e a Rede pelo Banco Itaú. Assim, esses grupos econômicos atuam tanto no mercado de serviços bancários como no mercado de credenciamento.

Em 2017, o Cade firmou TCCs com Itaú Unibanco e Hipercard e com Elo e seus controlados. Em relação aos demais representados (Alelo, Amex e Ticket), a investigação foi encerrada por ausência de indícios de infração à ordem econômica.

SAIBA MAIS

Quer saber mais sobre recusa de contratar? Acesse nossas indicações a seguir:

- OCDE. Refusal to Deal. Policy Roundtables. 2007. Disponível em: < <http://www.oecd.org/competition/roundtables.htm>.
- Nota Técnica SG – Inquérito Administrativo 08700.002656/2016-57.
- Nota Técnica SG – Inquérito Administrativo 08700.001860/2016-51.
- Nota Técnica SG – Inquérito Administrativo 08700.001861/2016-03.
- Nota Técnica SG – Inquérito Administrativo 08700.000018/2015-11.
- Nota Técnica SG – Processo Administrativo 08700.001743/2014-25.
- Nota Técnica SDE – Processo Administrativo 08012.007505/2002-48.
- Voto Conselheiro Relator - Processo Administrativo 08012.007505/2002-48.

Unidade 4: Sham litigation

Objetivo de aprendizagem: ao final da unidade, você será capaz de reconhecer a descrição da conduta, o enquadramento legal, a jurisprudência relevante e a metodologia de análise adequados ao sham litigation.



Descrição da conduta

O direito de petição e o direito de acesso ao Poder Judiciário são garantidos pelo artigo 5ª da Constituição Federal. No entanto, quando esses direitos são exercidos de forma abusiva, eles podem entrar em conflito com o princípio da livre concorrência, também expresso na Constituição.

Dado que os direitos de petição e acesso ao Judiciário não são ilimitados, eles também não estão imunes à legislação concorrencial. Surge aí a possibilidade de que o Cade reprima os abusos no exercício do direito de petição com efeitos anticoncorrenciais – conduta também conhecida como *sham litigation*.

O ponto central para caracterização dessa conduta é avaliar se a ação judicial, ou mesmo o peticionamento junto a órgãos administrativos, constitui uma demanda genuína ou um mero litígio simulado, que tem por finalidade não o resultado útil do processo em si, mas somente a geração de danos, custos ou dificuldades a um concorrente, por meio do uso oportunista do processo judicial ou administrativo.

Ouçã o podcast na plataforma do curso, para entender um pouco melhor como o exercício abusivo do direito de petição pode ser considerado uma conduta anticompetitiva.

Jurisprudência relevante

1

Processo Administrativo 08700.009588/2013-04

Representante: Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região – Setcesp

Representada: Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT (Correios)

- **1. a) Descrição do caso**

O Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região – Setcesp apresentou denúncia ao Cade relatando que a Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT (Correios) estaria praticando condutas anticompetitivas com o intuito de estender para outros tipos de produtos o monopólio legal que possui sobre a entrega de cartas.

O Setcesp alegava que, por meio de ações judiciais repetidas e sem fundamento objetivo, os Correios estariam excluindo do mercado concorrentes que entregam tais produtos. Além disso, segundo o Setcesp, a ECT estaria praticando preços mais elevados para atender clientes que competem com ela no mercado, enquanto clientes não concorrentes estariam pagando valores menores pelo mesmo produto.

- **1. b) Análise de mercados afetados e de existência de poder de mercado**

A Superintendência-Geral do Cade, preliminarmente, entendeu necessário distinguir



a existência de (i) uma zona de monopólio legal da ECT (cartas, cartões-postais e correspondência agrupada), (ii) outra de competição aberta com presença simultânea da ECT e de agentes privados (encomendas em geral) e (iii) uma terceira onde a ECT está ausente (cargas pesadas e granel). O segmento de cargas pesadas não foi afetado pela conduta; importam, portanto, para o caso, os itens do monopólio legal e as encomendas.

Quanto à dimensão geográfica, a SG entendeu que, devido ao caráter nacional e uniforme de atuação da ECT nesses mercados e da abrangência das condutas em questão, o mercado geográfico deve ser o nacional.

Feita essa delimitação preliminar, a SG realizou análise de poder de mercado. Nos itens de monopólio legal, dispensável tecer considerações adicionais. Já no mercado de encomendas, foram obtidas estimativas discrepantes de market share: de 30% a 78%, a depender da fonte considerada.

Apesar das estimativas discrepantes, verificou-se que, em qualquer cenário, a participação de mercado da Representada superaria o patamar de 20%. Além disso, outros fatores permitiriam aduzir a posição dominante da empresa:

[...] (i) a extensão da rede atendida pela ECT conforme determinação regulatória, extremamente capilarizada e atingindo todos os municípios do país, mesmo as regiões menores e mais distantes que não seriam economicamente viáveis, de modo a atender, inclusive, a demanda de seus concorrentes, complementando suas atividades; (ii) as economias de escala e escopo provenientes da operação concomitante das atividades de entrega de correspondências – atividade em regime de monopólio – e de entrega de encomendas, possíveis apenas à ECT; (iii) a grande quantidade de privilégios detidos pela Representada em decorrência de sua operação no mercado de monopólio legal, conforme sucintamente exposto na seção anterior; e (iv) o fato de a ECT ser, conforme a própria empresa veicula, a maior empregadora individual do país. (Cade, 2017)³

- **1. c) Análise do Cade**

A SG analisou os resultados de mais de 200 processos judiciais envolvendo a ECT nos quais foi discutida a extensão do monopólio postal. Os Correios perderam a maioria das ações relativas a produtos como boletos de tributos e faturas de água e luz impressas na hora. Segundo a SG, esses resultados indicavam sham litigation: o fato de os Correios insistirem em um alto número de ações e pedidos de liminar sem fundamento e com baixa probabilidade de provimento (diante do histórico de perdas), representaria um custo significativo para os concorrentes e demais empresas que atuam neste setor. Entre os efeitos anticompetitivos, estariam a retirada de players do mercado, a redução da competição, a imposição de barreiras à entrada, preços mais elevados, menor

³ _NOTA TÉCNICA Nº 8/2017/CGAA4/SGA1/SG/Cade.



qualidade e velocidade de prestação do serviço, e menor variedade de opções para a base consumidora.

A ECT, no entanto, venceu a maioria das ações relativas a outros produtos – cartões magnéticos, talões de cheque e entregas de motofrete. Com isso, a empresa estaria conseguindo efetivar seu monopólio legal sobre a entrega de tais objetos. Entretanto, a SG constatou que os Correios não vinham prestando alguns desses serviços da maneira como clientes demandam. No caso de cartões e talões, há indícios de que a estatal não apresenta rastreamento e controle de entrega, previsibilidade de prazo e agilidade, garantia de inviolabilidade e modalidades especiais, além de não estar disponível para entrega domiciliar em várias localidades de grandes cidades brasileiras. Já no caso dos produtos entregues por motofrete, a SG verificou que a ECT não possuía nenhum serviço com prazo de entrega semelhante e também não poderia, por lei, desempenhar vários serviços muitas vezes inclusos nesta opção, como recebimento de quantias, coleta de assinaturas e atividades atuariais. Diante desse cenário, a SG considerou que as vitórias judiciais dos Correios em casos sobre produtos como cartões magnéticos, talões de cheque e entregas de motofrete, combinadas com o fato de que a empresa não está prestando o serviço de forma adequada, implicavam em uma postura contraditória que resulta em restrição pura e ilícita à concorrência. Isso significa que a estatal estava privando as concorrentes do direito de prestar um serviço que ela mesma não realiza, além de também privar as pessoas e empresas consumidoras de obter o serviço no mercado.

O caso seguiu para o Tribunal e foi firmado TCC por meio do qual a ECT se comprometeu a cessar as práticas anticompetitivas e a recolher R\$ 21,9 milhões ao Fundo de Defesa de Direitos Difusos, a título de contribuição pecuniária. Além disso, a empresa se comprometeu a criar um Programa de Compliance Concorrencial com procedimentos preventivos e de monitoramento para evitar a prática de condutas lesivas à concorrência.

2

Processo Administrativo 08012.007147/2009-40

Representantes: EMS S.A e Germed Farmacêutica Ltda.

Representadas: Genzyme do Brasil Ltda. e Genzyme Corporation)

- **2. a) Descrição do caso**

A investigação iniciou-se a partir de representação das empresas EMS S.A (EMS) e Germed Farmacêutica Ltda. (Germed), que fazem parte do mesmo grupo econômico, o Grupo EMS Sigma Pharma, que possui como um dos principais focos de sua atuação o segmento dos medicamentos genéricos.

De acordo com a representação, a Genzyme estaria praticando condutas anticompetitivas no mercado nacional de medicamentos, de modo a restringir a



atuação dos medicamentos concorrentes oferecidos pelas Representantes. Essas condutas envolveriam medicamentos que têm como base o princípio ativo cloridrato de sevelamer, utilizado para o controle dos níveis de fósforo no sangue de pacientes com doença renal crônica sob diálise.

Segundo as Representantes, a Genzyme comercializaria, desde 2002, o medicamento denominado Renagel, que utiliza em sua composição o princípio ativo o cloridrato de sevelamer. Entretanto, as empresas Germed e EMS, integrantes do Grupo EMS Pharma, teriam começado a comercializar, em 2009, os medicamentos similares Hemosev (EMS), e Foslamer (Germed), ambos tendo como medicamento de referência o Renagel, da Genzyme. O Renagel ainda não era protegido por patente, à época.

De acordo com as Representantes, diante da entrada dos medicamentos similares no mercado, a empresa Genzyme, até então monopolista, teria iniciado, por meio de ações judiciais e procedimentos administrativos, uma verdadeira batalha jurídica com a finalidade de prejudicar a concorrência, valendo-se de forma abusiva do seu direito de petição.

- **2. b) Análise de mercados afetados e de existência de poder de mercado**

A Nota Técnica da SG ressaltou que, em casos de sham litigation, a definição de mercados relevantes é útil para saber: (i) se o agente possui condições de realizar uma prática ilícita, como excluir um rival de um mercado upstream ou downstream, de elevar preços do mercado ou de gerar qualquer outro tipo de dano concorrencial; e (ii) se o agente tem interesse, ou seja, se a prática é racional economicamente, a ponto de trazer ganhos, individuais, para o agente, fazendo-se cotejo dos benefícios privados com as benesses sociais decorrentes da conduta.

Quanto às condições de excluir rivais, uma ação judicial, obtida através de artifícios ilícitos ou de informações enganosas, pode gerar efeitos anticoncorreciais independente do tamanho do agente que impetra a referida ação. Portanto, em casos de abuso de direito de petição, pode haver possibilidade de danos ou mesmo a exclusão de rivais ainda que o agente infrator não detenha participação de mercado elevada.

Quanto ao interesse do agente em cometer sham litigation, se sua prática não for detectada ou coibida, mas, pelo contrário, for eficiente para enganar o Judiciário, ter-se-á um custo baixo de implementação da conduta por parte do agente (o que não necessariamente existe em outras práticas anticompetitivas que necessitam um dispêndio de energia e de dinheiro para garantir a implementação de ações anticompetitivas).

Feitas essas considerações, além de outros aprofundamentos de questões específicas dos mercados afetados, o mercado relevante foi definido como medicamentos à base de cloridrato de sevelamer, em nível de molécula. Em termos geográficos, o mercado tem dimensão nacional.



Para avaliar a existência de posição dominante, foram verificadas licitações que tinham por objeto a aquisição de medicamentos à base de cloridrato de sevelamer. Entre 2009 e 2013, a Genzyme foi a vencedora em 3 dos quatro certames ocorridos. Concluiu-se então que a Genzyme possui participação importante (considerando o cenário das licitações, seria de 100% em 2009, 2010 e 2013).

- **2.c) Análise do Cade**

Foram analisadas as diversas medidas administrativas e judiciais intentadas pelas Representadas, utilizando-se os testes PRE, POSCO e litigância fraudulenta.

Após analisar as medidas conforme os parâmetros assentados na jurisprudência do Cade, concluiu-se que não restou configurada a hipótese de sham litigation, uma vez que:

[...] (i) não restou demonstrada a utilização de estratégia fraudulenta por parte das Representadas em suas ações judiciais ou medidas administrativas; (ii) não há que se falar em expedientes objetivamente sem fundamento; (iii) tampouco restou configurada uma multiplicidade de ações, que intentassem reforçar supostos direitos claramente não garantidos em Lei, contra uma multiplicidade de agentes no mercado, com o objetivo inequívoco de causar danos concorrenciais por meio do processo de litigância, e não visando o mérito da questão em si. (Cade, 2019)⁴

O processo foi arquivado por unanimidade em junho de 2020.

SAIBA MAIS

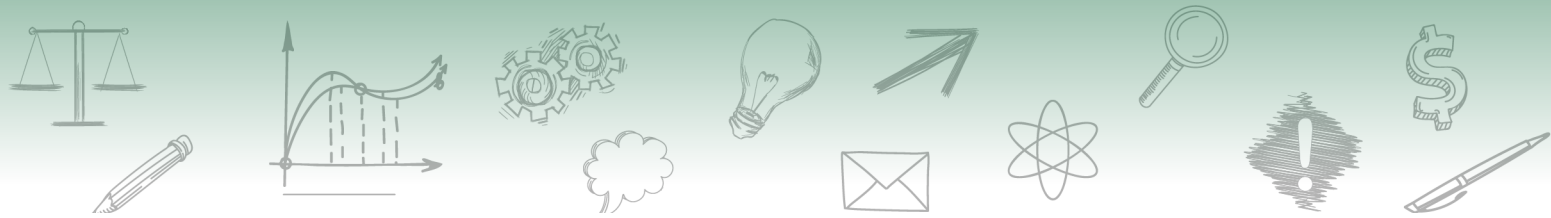
Quer saber mais sobre a conduta sham litigation? Acesse nossas indicações a seguir:

- **PA 08700.009588/2013-04** (Representante: Sindicato das Empresas de Transportes de Carga de São Paulo e Região – Setcesp Representada: Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos – ECT (Correios). Nota Técnica nº 8/2017/CGAA4/SGA1/SG/Cade - SEI 0317905. Voto da Conselheira-Relatora Pollyana Vilanova – SEI 0574999. Termo de Compromisso de Cessação - TCC – SEI 0574963.
- **PA 08012.011508/2007-91** (Representante: Associação Brasileira das Indústrias de Medicamentos Genéricos – Pró-Genéricos. Representada: Eli Lilly do Brasil Ltda.). Nota Técnica nº 241/Superintendência-Geral – SEI 0009246, páginas 3 a 78 do pdf. Voto da Conselheira-Relatora Ana Fração - SEI 0091092.

⁴ Nota Técnica nº 10/2019/CGAA1/SGA1/SG/Cade - SEI 0621369.



- PA 08012.005009/2010-60 (Representante: H-Buster São Paulo Indústria e Comércio Ltda. Representada: PST Eletrônica S.A.). Nota Técnica nº 26/2019/CGAA1/SGA1/SG/Cade - SEI 0684602. Voto do Conselheiro-Relator Luiz Augusto Azevedo de Almeida Hoffmann – SEI 0793352.
- A 08012.007147/2009-40 (Representantes: EMS S.A e Germed Farmacêutica Ltda. Representadas: Genzyme do Brasil Ltda. e Genzyme Corporation). Nota Técnica nº 10/2019/CGAA1/SGA1/SG/Cade - SEI 0621369. Voto do Conselheiro-Relator Mauricio Oscar Bandeira Maia - SEI 0768732.
- PA nº 08012.006377/2010-25 (Representante: Associação Brasileira das Indústrias de Medicamentos Genéricos – Pró-Genéricos. Representadas: Lundbeck Brasil LTDA. e H. Lundbeck A/S.). Nota Técnica nº 16/2018/CGAA1/SGA1/SG/Cade - SEI 0463280. Voto da Conselheira-Relatora Pollyana Vilanova – SEI 0533440.
- Outros casos em que foi discutida a conduta de sham litigation:
 - PA 08012.005610/2000-81 (Representante: Viação Oliveira Torres. Representadas: Empresa Valadarensense de Transporte Coletivo Ltda.; Prefeitura Municipal da Cidade de Alpercata/MG; Prefeitura Municipal da Cidade de Governador Valadares/MG).
 - PA 08012.006076/2003-72 (Representante: Grupo Moura. Representadas: Enersystem do Brasil; Optus Indústria e Comércio Ltda.; Newpower Sistemas de Energia S.A.; Nife Sistemas Elétricos Ltda.; Saturnia Sistemas de Energia Ltda.).
 - PA 08012.004484/2005-51 (Representante: Seva Engenharia Eletrônica S.A. Representada: Siemens VDO Automotiva Ltda.).
 - PA 08012.004283/2000-40 (Representante: Comissão de Defesa do Consumidor, Meio Ambiente e Minorias da Câmara dos Deputados. Representada: Box 3 Vídeo e Publicidade Ltda.).
 - PA 08012.005335/2002-67 (Representante: Editora Nova Atenas Ltda. Representada: Ediouro Publicações S/A).
 - IA nº 08700.000015/2018-20 (Representante: Warie Industrial Ltda. EPP. Representada: JJGC Indústria e Comércio de Materiais Dentários S.A. Straumann B.V.).
 - IA 08012.011615/2008-08 (Representante: Cristália Produtos Químicos Farmacêuticos Ltda. Representadas: AbbVie Farmacêutica Ltda. e Abbott Laboratories.).



Unidade 5: Abuso no exercício de direito de propriedade intelectual

Objetivo de aprendizagem: ao final da unidade, você será capaz de reconhecer a descrição da conduta, o enquadramento legal, a jurisprudência relevante e a metodologia de análise adequados ao abuso no exercício de direito de propriedade intelectual.

Descrição da Conduta

Pode-se dizer que propriedade intelectual é o conjunto de direitos que incidem sobre as criações do intelecto humano.

O detentor de um direito de propriedade intelectual tem o direito de excluir terceiros da fruição do objeto daquele direito. Essa possibilidade de exclusão de concorrentes por vezes leva ao seguinte questionamento: haveria um conflito entre os objetivos das políticas de defesa da concorrência e proteção de propriedade intelectual?

Ouçã o podcast na plataforma do curso, para entender quando o exercício de um direito de propriedade intelectual pode constituir ilícito concorrencial.

Jurisprudência relevante

1

PA nº 08012.002673/2007-51

Representante: Associação Nacional dos Fabricantes de Autopeças – Anfape

Representadas: Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotivos Ltda.; Fiat Automóveis S.A.; Ford Motor Company Brasil Ltda.

- **1. a) Descrição do caso**

Em 2007, a Anfape apresentou representação em face das montadoras Volkswagen, Fiat e Ford, alegando abuso na exploração de direitos de propriedade intelectual. Mais especificamente, as montadoras, que detêm direitos sobre os desenhos industriais de suas autopeças, estariam abusando desses direitos ao se valer de medidas judiciais e extrajudiciais com vistas a inibir a fabricação de autopeças por fabricantes independentes de autopeças (FIAPs).

As montadoras possuem direitos de propriedade industrial (registros de desenhos industriais) sobre os desenhos de peças automotivas de sua fabricação, validamente obtidos conforme a Lei de Propriedade Industrial. No entanto, segundo a Anfape, tais direitos só poderiam ser exercidos no mercado primário (*foremarket*), que corresponderia à comercialização de veículos zero km, pois impedem que uma



montadora copie o design do veículo produzido por outra concorrente. O exercício dos direitos no mercado secundário (*aftermarket*), que corresponde à produção e venda de peças destinadas à reposição, constituiria abuso, por extrapolar a finalidade social que embasou a concessão desses direitos. Desse exercício abusivo de direito de propriedade intelectual, resultaria uma restrição injustificada à concorrência.

- **1. b) Análise de mercados afetados e de existência de poder de mercado**

O voto do Conselheiro-Relator sintetiza a definição de mercados relevantes conforme segue.

Primeiramente, é preciso distinguir o mercado de fabricação e venda de automóveis (mercado primário ou *foremarket*) do mercado de fabricação e venda de autopeças de reposição (mercado secundário ou *aftermarket*).

Argumentou-se que o mercado relevante seria ainda mais segmentado, pois peças de formatos diferentes e elaboradas para automóveis diferentes não concorrem entre si. Assim, cada autopeça de reposição, para cada tipo de veículo, constitui um mercado relevante distinto.

Sob a ótica geográfica, trata-se de mercados nacionais.

O Relator concluiu ainda que as Representadas possuem poder de mercado, pois são capazes de, unilateralmente, alterar as condições do mercado e excluir qualquer concorrência. Assim, mediante o exercício de um direito sobre o desenho industrial das autopeças, as Representadas, teriam, potencialmente, a capacidade de excluir qualquer concorrente do mercado, gerando um monopólio.

- **1.c) Potenciais efeitos anticompetitivos**

Um primeiro possível efeito anticompetitivo seria a monopolização, por cada montadora, dos mercados relevantes em questão. Esse monopólio pode durar até 25 anos, de acordo com o art. 108 da Lei de Propriedade Industrial.

Um fator que agravaria tal efeito anticompetitivo é o chamado efeito lock-in. Assim, o consumidor, ao adquirir um carro, estaria preso (*locked-in*) à respectiva montadora e sujeito a um monopólio caso precise reparar seu veículo.

Finalmente, a concorrência no mercado primário (de automóveis) não seria suficiente para conter os efeitos do monopólio no mercado de peças de reposição. Como o automóvel é um bem de valor elevado, o consumidor provavelmente não trocaria de bem em razão dos prejuízos decorrentes do monopólio no mercado de peças de reposição – ou seja, diz-se que há elevados custos de troca, ou *switching costs*. Além disso, há considerável assimetria de informação, pois os consumidores não são suficientemente informados sobre o mercado de peças de reposição. Além disso, haveria um demasiado otimismo por parte do consumidor médio no mercado primário; em geral, subestimam-se as chances de precisarem de peças de reposição.



- **1. d) Justificativas para a conduta**

As representadas apresentaram uma série de justificativas para a prática.

A primeira delas é que a proteção do desenho industrial seria necessária para promover a inovação, com constante melhoria dos designs oferecidos aos consumidores. Ao mesmo tempo, evita-se que outro agente simplesmente copie sua invenção.

As Representadas defendem que a exclusividade garantida às montadoras para a venda de autopeças seria necessária para a recuperação dos custos incorridos para o desenvolvimento do design dessas peças.

Outra justificativa apresentada foi a garantia da qualidade e segurança das peças. As montadoras argumentam que o design interfere na segurança e no desempenho do automóvel. Além disso, a exclusividade das montadoras sobre as peças de reposição evitaria que o consumidor fosse confundido ou enganado acerca da verdadeira procedência das autopeças.

Finalmente, as montadoras alegam que a imposição de registro de desenho industrial no mercado de autopeças de reposição se justificaria pelo fato de que os FIAPs teriam vantagens regulatórias em relação às montadoras. Isso porque as montadoras têm obrigação legal de manter o abastecimento de peças de reposição dos veículos por elas vendidos. Já os FIAPs podem escolher quais peças produzir e descontinuar sua produção, caso queiram – o que poderia constituir prática comercial de *cherry picking* ou *cream skimming*.

- **1. e) Análise do Cade**

O caso foi marcado por intenso debate e entendimentos divergentes. A SG, a ProCade e o MPF se manifestaram pela condenação das montadoras. No Tribunal, houve 3 votos pela condenação e 4 pelo arquivamento do feito.

O arquivamento se deu pelos seguintes motivos, expostos no voto condutor da decisão.

Primeiramente, reafirmou-se o entendimento de que o Cade tem competência para atuar em processos envolvendo abuso de propriedade intelectual. Foi explicitado ainda que a avaliação de ocorrência de infração à Lei nº 12.529/2011 deve ser feita em conjunto com o sistema normativo que regula a propriedade intelectual e o setor envolvido.

Ademais, como as legislações de propriedade industrial e de concorrência se encontram no mesmo nível de hierarquia, e não seria papel do Cade avaliar a qualidade da legislação de propriedade intelectual. Tampouco seria papel do Cade questionar a validade dos registros feitos perante o INPI.

Foi ressaltado que não há, na Lei, qualquer dispositivo que limite a incidência dos direitos de propriedade intelectual apenas ao mercado primário de automóveis.



Além disso, a maioria do colegiado entendeu que as provas apresentadas não foram suficientes para comprovar o abuso de direitos de propriedade intelectual. O simples cumprimento da Lei nº 9.279/1996, com a imposição dos direitos de exclusividade perante todo o mercado (primário e secundário), não caracteriza a abusividade do direito de propriedade industrial.

O caso foi arquivado em 2018.

2

IA nº 08012.011615/2008-08

Representante: Cristália Produtos Químicos Farmacêuticos Ltda.

Representadas: AbbVie Farmacêutica Ltda. e Abbott Laboratories.

- **2. a) Descrição do caso**

Em 2008, a então Secretaria de Direito Econômico (SDE) recebeu representação formulada pela Cristália em face da Abbott. Entre as diversas condutas denunciadas, constava a alegação de que a Abbott estaria adotando uma ampla estratégia anticompetitiva de patenteamento envolvendo medicamentos à base dos princípios ativos ritonavir e lopinavir.

Mais especificamente, a Cristália alega que a Abbott teria depositado uma série de patentes envolvendo os mesmos princípios ativos, lopinavir e ritonavir, o que sinalizaria uma estratégia de cluster de patentes com objetivo único e exclusivo de estender artificialmente os direitos patentários detidos pela Abbott.

Para a Cristália, seria muito suspeito o fato da Abbott deter tantas patentes ou depósitos de pedidos para apenas dois princípios ativos ou combinação destes, principalmente considerando que um deles (ritonavir) está em domínio público. Na concepção da Representante, essas patentes ou pedidos de patente não passariam de patentes de continuação, com objetivo único e exclusivo de estender artificialmente os direitos patentários advindos da PI 9714310-3, para manter seu monopólio de exploração da associação medicamentosa entre lopinavir e ritonavir.

Diante da quantidade de pedidos negados/questionados, caberia questionar se o fato de apresentar esses pedidos, em uma suposta estratégia exclusionária, constitui ilícito antitruste.

- **2. b) Análise de mercados afetados e de existência de poder de mercado**

Com relação ao ritonavir, a SG verificou que o princípio ativo é adquirido unicamente em licitações públicas, nas quais o Ministério da Saúde solicita especificamente medicamentos à base de ritonavir. Assim, o governo, único comprador, delimita a concorrência em torno do ritonavir. Ainda que se argumente pela existência de



substitutos para esse princípio ativo, tais substitutos hipotéticos não estariam habilitados a participar dos certames em concorrência com o ritonavir. Por essas razões, a SG delimitou o mercado relevante como restrito a medicamentos à base de ritonavir.

Quanto à associação entre ritonavir e lopinavir, utilizada no medicamento Kaletra (Abbott), a SG também avaliou se tratar de mercado relevante próprio.

A SG considerou que a Abbott detinha posição dominante em ambos os mercados, dada sua considerável participação de mercado.

- **2. c) Possíveis efeitos anticompetitivos**

A SG ponderou que, havendo um cluster de patentes, o medicamento genérico poderá enfrentar dificuldades de entrar no mercado, pois o medicamento estará protegido por uma série de outras patentes referentes a aspectos como diferentes formas de dosagem, processo produtivo ou formulações farmacêuticas específicas. Essa maximização da proteção patentária pode levar a uma rede de patentes tal que qualquer tentativa de entrada de uma versão genérica de um medicamento inevitavelmente infringiria uma patente.

No entanto, a formação de um cluster de patentes não constitui necessariamente uma conduta anticompetitiva. Se, por um lado, é possível que um laboratório se engaje nessa conduta com a motivação exclusiva de criar dificuldades para a entrada de rivais, também é possível haver justificativas razoáveis para a solicitação de mais de uma patente para um mesmo medicamento base.

- **2. d) Justificativas para a conduta**

A Abbott explicou que não haveria qualquer indicio de que as patentes e pedido de patentes citados visassem à extensão artificial de seus direitos patentários. Afinal, cada uma das patentes ou de seus pedidos cobrem diferentes aspectos de diferentes produtos que contêm os princípios ativos ritonavir ou lopinavir.

A Representada argumenta que o simples depósito de um pedido de patente não confere ao depositante os direitos inerentes a patente, mas somente gera expectativa de direito ao depositante, ainda que a lei assegure o direito de indenização por exploração indevida de seu objeto quanto a exploração ocorrida entre a data do depósito e da concessão da patente.

Ademais, a Abbott explica que a patente original de um produto é aquela que protege o próprio princípio ativo, porém, mesmo após a realização dos testes segurança e eficácia do fármaco, as pesquisas seguem, podendo resultar em melhoramentos capazes de propiciar patentes derivadas, seja de formulação seja de processo, conforme ocorrido nas patentes ou pedidos de patentes acima expostos.

Finalmente, a Abbott alega que sem patentes não haveria inovação e, portanto, este instituto deve ser preservado. Além disso, o referido portfólio de patentes referenciado



apenas demonstraria os altos custos despendidos pela Abbott em pesquisa e desenvolvimento.

- **2. e) Análise do Cade**

Após uma extensa análise dos pedidos de patente apresentados, e após consultas ao INPI e à Anvisa, a SG concluiu que a mera solicitação de patente não deve ser encarada como ilícito antitruste, a menos que haja indícios de que o pedido é baseado em informações falsas, com o claro intuito de induzir a autoridade a erro, ou que se caracterize de forma inequívoca que o conjunto de pedidos sabidamente tinha baixa probabilidade de provimento favorável e que o único intuito da requerente seria gerar incerteza no mercado ao longo do processo de análise.

No caso concreto, não foram encontrados indícios de ocorrência de má-fé da representada na solicitação das patentes em questão. Tampouco foram encontrados indícios consistentes de que o conjunto de pedidos de fato configura uma estratégia exclusionária, sem justificativas racionais.

O caso foi arquivado em 2019.

SAIBA MAIS

Quer saber mais sobre o abuso no exercício de direito de propriedade intelectual? Acesse nossas indicações a seguir:

- **PA nº 08012.002673/2007-51** (Representante: Associação Nacional dos Fabricantes de Autopeças - Anfape. Representadas: Volkswagen do Brasil Indústria de Veículos Automotivos Ltda, Fiat Automóveis S.A, Ford Motor Company Brasil Ltda.). Nota Técnica nº 15/2016/CGAA1/SGA1/SG/Cade - SEI 0209160. Voto do Conselheiro-Relator Paulo Burnier da Silveira – SEI 0455664. Voto-vogal do Presidente Alexandre Barreto de Souza – SEI 0455310. Voto-vogal da Conselheira Cristiane Alkmin – SEI 0455407. Voto-vista do Conselheiro Mauricio Oscar Bandeira Maia (condutor da decisão) - SEI 0455442. Voto-vogal da Conselheira Polyanna Ferreira Silva Vilanova – SEI 0455445. Voto-vista do Conselheiro João Paulo de Resende – SEI 0455638. Voto-vogal da Conselheira Paula Farani – SEI 0454781.
- **AP 08012.001315/2007-21** (Representantes: Gradiente Eletrônica S.A. e Cemaz Indústria Eletrônica da Amazônia S.A. - CCE. Representadas: Koninklijke Pliilips Electronics N. V. e Philips do Brasil Ltda.)
- **PP nº 08700.008409/2014-00** (Representante: TCT Mobile Telefones Ltda. Representada: Telefonaktiebolaget L. M. Ericsson®).



- IA nº 08012.011615/2008-08 (Representante: Cristália Produtos Químicos Farmacêuticos Ltda. Representadas: AbbVie Farmacêutica Ltda. e Abbott Laboratories.). Nota Técnica nº 1/2019/CGAA1/SGA1/SG/Cade - SEI 0564869.

Unidade 6: Potenciais cláusulas restritivas à concorrência

Objetivo de aprendizagem: ao final da unidade, você será capaz de reconhecer a descrição da conduta, o enquadramento legal, a jurisprudência relevante e a metodologia de análise adequados às potenciais cláusulas restritivas à concorrência.

Descrição da conduta

Cláusulas restritivas à concorrência são tipos de práticas restritivas verticais, ou seja, que ocorrem entre agentes de diferentes elos de uma cadeia como, por exemplo, fornecedor e cliente. Sob o ponto de vista antitruste, as cláusulas que trazem mais preocupação são: (i) cláusulas de exclusividade, (ii) cláusulas de preferência, e (iii) cláusulas de nação mais favorecida.

Apesar de elas serem relativamente comuns e poderem apresentar ganhos de eficiência, elas também podem gerar efeitos anticoncorrenciais, como aumento de poder de mercado e elevação de barreiras à entrada. Tendo isso em vista, elas são analisadas sob a regra da razão, ponderando seus efeitos positivos com os seus prejuízos à livre concorrência, ainda que potenciais.

Mas o que são essas cláusulas e quando elas são prejudiciais à concorrência?

Para entender mais sobre esse tipo de conduta, ouça o podcast na plataforma do curso.

SAIBA MAIS

Quer saber mais sobre o abuso no exercício de direito de propriedade intelectual? Acesse nossas indicações a seguir:

CLÁUSULAS DE EXCLUSIVIDADE

- Caso Kibon – Processo Administrativo 08012.007423/2006-27.
- Caso Shopping Iguatemi de São Paulo (Cláusulas de raio) – Processo Administrativo 08012.006636/1997-43.
- Caso Shoppings Center de Porto Alegre (Cláusulas de raio) - Processo Administrativo 08012.012740/2007-46.



CLÁUSULAS DE PREFERÊNCIA

- Caso Clube dos Treze – Processo Administrativo 08012.006504/1997-11.

CLÁUSULAS DE NAÇÃO MAIS FAVORECIDA

- Caso Agências de Viagem Online – Inquérito Administrativo 08700.005679/2016-13.

Unidade 7: Açambarcamento

Objetivo de aprendizagem: ao final da unidade, você será capaz de reconhecer a descrição da conduta, o enquadramento legal, a jurisprudência relevante e a metodologia de análise adequados ao açambarcamento.

Descrição da conduta

A conduta de açambarcamento consiste em reter produtos, injustificadamente, possivelmente com o intuito de prejudicar concorrentes. Esses produtos tanto podem ser matérias-primas e bens intermediários, como bens finais. Essa conduta pode dificultar ou mesmo impedir a atuação de concorrentes quando o bem retido é um insumo essencial. Pode resultar também no aumento de preços para os consumidores finais.

O açambarcamento pode ser praticado através de simples recusa de venda, quando o fornecedor limita ou interrompe o abastecimento do produto no mercado para favorecer uma empresa controlada que atue na etapa subsequente da cadeia. Pode ser implementado também por meio da adoção de contratos de exclusividade, firmado entre um concorrente com poder de mercado e fornecedores, de modo que os demais concorrentes *downstream* fiquem sem acesso ao produto.

Ouçá o podcast na plataforma do curso, para conhecer mais sobre a conduta anticompetitiva de açambarcamento.

Jurisprudência relevante

1

Processo administrativo nº 08000.022579/1997-05

Representante: Messer Grieshem do Brasil

Representada: White Martins



A representante Messer Grieshem do Brasil Ltda pretendia ingressar no mercado de gás carbônico (CO₂), contudo teve seu ingresso prejudicado pela presença de barreiras que impediam o acesso à matéria-prima (o chamado subproduto). Afirmava a Representante que praticamente todas as fontes do subproduto estavam contratualmente comprometidas com a S.A. White Martins, representada no caso. A White Martins ingressou nesse mercado em 1995 com a operacionalização de sua primeira unidade junto à Ultrafertil S.A. Antes disso, a produção e a comercialização de CO₂ era dominada pela Liquid Carbonic S.A., que detinha cerca de 98% da capacidade instalada para produção do dióxido de carbono. O domínio do mercado se consolidou com a aquisição da Liquid Carbonic pela White Martins.

Para entrar no mercado, a Messer fez proposta de aquisição do excedente de CO₂ à Ultrafertil, que recusou alegando possuir um contrato de exclusividade com a White Martins para o fornecimento, por 10 anos, do excedente de CO₂. Segundo a Messer, a White Martins, além de controlar as principais fontes de fornecimento de CO₂ à época, ainda poderia obter a oferta restante através da celebração de contratos de exclusividade com os fornecedores alternativos remanescentes. Por fim, a Messer aduzia que a fonte da Ultrafertil estava sendo subaproveitada, uma vez que parcela do CO₂ excedente, ao invés de ser vendido no mercado, estava sendo dispersado no ar com o objetivo de impedir que terceiros tivessem ao acesso ao insumo.

Em seu voto, o conselheiro-relator entendeu que: (i) a White Martins detinha posição dominante no mercado de CO₂ e condição de abusar dessa posição, (ii) os demais processos produtivos de CO₂ não eram economicamente viáveis, (iii) a cláusula de exclusividade sobre os excedentes de CO₂, ao elevar as barreiras à entrada e impedir o acesso à melhor fonte existente, prejudicou a concorrência, e (iv) as eventuais eficiências decorrentes do contrato de exclusividade entre a White Martins e a Ultrafertil não se aplicariam ao excedente de CO₂, o qual não era utilizado pela White Martins, sendo dispersado no ar. A White Martins foi então condenada pela conduta descrita, que produziu efeitos negativos sobre a concorrência, o mercado e os consumidores.

2

Caso: 39849

Representante: Comissão Europeia

Representada: Bulgarian Energy Holding (BEH)

A Bulgarian Energy Holding (BEH) é a empresa estatal búlgara de energia. Trata-se de uma companhia verticalmente integrada que possui como subsidiárias: a Bulgartransgaz, que controla a infraestrutura de gás na Bulgária; e a Bulgargaz, fornecedora de gás aos consumidores nesse país. Entre 2010 e 2015, o Grupo BEH bloqueou o acesso à: (i) rede de transmissão de gás doméstica da Bulgária, (ii) única instalação de armazenamento de gás na Bulgária; e ao único gasoduto de importação que transporta gás para a Bulgária, o qual foi totalmente reservado pela BEH.



Segundo a Comissão, sem acesso a essas infraestruturas essenciais, era inviável para concorrentes potenciais ingressar nos mercados de fornecimento de gás na Bulgária. Com isso, a BEH evitou o desenvolvimento da concorrência e assegurou um quase monopólio para a sua subsidiária Bulgargaz.

A Comissão aplicou uma multa de 77 milhões euros à BEH, à Bulgargaz e à Bulgartransgaz, que foram solidariamente responsáveis pelo seu pagamento.

SAIBA MAIS

Quer saber mais sobre açambarcamento? Acesse nossas indicações a seguir:

- Cade. Processo Administrativo nº 08000.022579/1997-05 (Representante: Messer Grieshem do Brasil; representada: White Martins). Julgado em 2002. Disponível para consulta no site do Cade (www.cade.gov.br), seção de pesquisa processual.
- COMISSÃO EUROPEIA. Caso 39849. BEH Gas. Distribuição de gás natural por rede. Decisão disponível em: https://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/case_details.cfm?proc_code=1_39849.



Referências

BRASIL. Ministério da Justiça. Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Processo Administrativo nº 08012.001271/2001-44. Representante: Secretaria da Justiça e da Defesa da Cidadania/PROCON-SP. Representada: SKF do Brasil Ltda. Voto do Conselheiro Relator César Mattos: SEI 0039378, páginas 54 a 93 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Vinícius de Carvalho (conductor da decisão): SEI 0039380, páginas 27 a 92 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Ricardo Ruiz: SEI 0039380, páginas 105 a 120 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Olavo Chinaglia: SEI 0039380, páginas 151 a 166 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Fernando Furlan: SEI 0039388, páginas 200 a 223 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Marcus Paulo Veríssimo: SEI 0039390, páginas 41 a 107 do pdf. Voto-vista do Conselheiro Eduardo Pontual: SEI 0039390, páginas 108 a 113 do pdf.

BRASIL. Ministério da Justiça. Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Processo Administrativo nº 148/1992. Representantes: Sindicato da Indústria de Panificação e Confeitaria de São Paulo; Associação das Indústrias de Panificação e Confeitaria de São Paulo. Representada: Indústrias Alimentícias Gerais – IAG/ Kibon. Brasília. Voto do Conselheiro-Relator: SEI 0172110, páginas 198 a 208 do pdf

BAKER, J.; CHEVALIER, J. A. The Competitive Consequences of Most-Favored-Nation Provisions. *Journal of Antitrust*. V. 27, nº 2, p. 20=26. Disponível em: https://digitalcommons.wcl.american.edu/facsch_lawrev/1120/

BURNIER, P. Direito da concorrência. Rio de Janeiro: Forense, 2021.

GABAN, E. M.; RODRIGUES, J. Direito antitruste. São Paulo: Saraiva, 2016.

FUMAGALLI, C.; MOTTA, M.; CALCAGNO, C. Exclusionary practices: the economics of monopolisation and abuse of dominance. Cambridge: Cambridge University, 2018.

KATZ, M. L.; ROSEN, H. S. *Microeconomics*. Boston: Mcgrawn Advanced Series in Economics, 1998.

MOTTA, M. *Competition policy: theory and practice*. New York: Cambridge University, 2004.

OECD. Policy roundtables: loyalty and fidelity discounts and rebates. Paris, OECD, 2003. Disponível em: <http://www.oecd.org/competition/abuse/2493106.pdf>. Acesso em: 29 mar. 2021.

_____. Policy roundtables: refusal to deal. Paris, OECD, 2007. Disponível em: <http://www.oecd.org/daf/43644518.pdf>. Acesso em: 29 mar. 2021.

_____. Policy Roundtables: Resale Price Maintenance. Paris: OECD, 2009. Disponível em <https://www.oecd.org/daf/competition/43835526.pdf>. Acesso em: 29 mar. 2021.

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



THE UNILATERAL CONDUCT WORKING GROUP. Unilateral conduct workbook: chapter 5: exclusive dealing. Warsaw: International Competition Network, 2013. Disponível em: https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/07/UCWG_UCW_Ch5.pdf. Acesso em: 29 mar. 2021.