

Direito Concorrencial e Contencioso

[Catarina Lobo Cordão](#)

Unilever Condenada no CADE Por imposição de restrições verticais (Práticas de Exclusividade)

DO QUE SE TRATA?

O caso trata de contratos de exclusividade em relação comercial de distribuição.

COMO INICIOU?

Com denúncia apresentada em 2006 por concorrente.

O QUE FOI INVESTIGADO?

Se Nestlé e Unilever (Kibon) impediram concorrentes de terem acesso ao mercado de sorvetes para consumo imediato nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro.

QUAL FOI O ENTENDIMENTO DO CADE?

O Tribunal do Cade condenou a Unilever (Kibon), sendo que a decisão divergiu do parecer emitido pela Superintendência Geral. O voto do Conselheiro Relator (João Paulo de Resende) foi seguido pelos demais Conselheiros.

Foram identificados quatro tipos de contratos de exclusividade: 1) exclusividade de vendas; 2) exclusividade de merchandising; 3) vendas mínimas; 4) exclusividade de freezers para armazenamento.

PONTOS RELEVANTES CONSIDERADOS PELO CONSELHEIRO RELATOR:

Pontos de vendas (PDVs) / Análise de poder de mercado:

1. Ponto principal da decisão do Cade.
2. PDVs significativos/relevantes teriam sido afetados (PDVs "VIP").
3. 1/3 dos pontos de venda "entendia" que só poderia vender produtos da Unilever (Kibon), ainda que essa exclusividade não constasse nos contratos.

4. "Efeito em cascata": a Unilever (Kibon), líder do mercado, teria influenciado outros concorrentes a adotarem as mesmas práticas de exclusividade (a Nestlé admite que tinha esse tipo de contrato de exclusividade, em resposta à líder do mercado).
5. Identificação de "poder de mercado"/posição dominante da Unilever na potencialidade de fechamento de mercado.

Práticas condenadas – exclusividade de vendas; exclusividade de merchandising; vendas mínimas (ainda que não explícitas em cláusulas nos contratos):

- 1) A Unilever dá descontos e bônus em troca de exclusividade de vendas / e de merchandising.
- 2) Racionalidade econômica não identificada: os descontos e bônus da Unilever, apesar do aumento do fluxo de consumidores no PDV e de representar um baixo percentual no faturamento do PDV, impedem que os concorrentes tenham acesso ao PDV.
- 3) As práticas de exclusividade analisadas não resultam em preços mais baixos para os consumidores.

PRÁTICA NÃO CONDENADA – EXCLUSIVIDADE DE USO FREEZERS:

- 1) Segundo o Cade, mesmo com posição dominante, não é anticompetitivo exigir exclusividade no uso dos freezers: há eficiências econômicas (custo de instalação e manutenção dos freezers, evitar *free-riding*).

CONCLUSÃO

- 1) A empresa deve ter uma posição dominante para ser condenada nesse tipo de
- 2) A exclusividade (mesmo que não explicitamente nos contratos) aplicada ao "PDV VIP" é suficiente para o fechamento do mercado e impedir que os concorrentes acessem o mercado.

POR QUE A NESTLE NÃO FOI CONDENADA?

Por não ter posição dominante.

QUAL FOI O VALOR DA MULTA DA UNILEVER?

A Unilever foi condenada a pagar multa de R\$ 29,4 milhões.