

Vol. 4

Nº 2

2016 - Novembro

# Revista de Defesa da Concorrência

PUBLICAÇÃO OFICIAL



## **Termo de Compromisso de Cessação (TCC): CADE, Empresas, Cartéis e Jogos**

Daniel Silva Boson<sup>216</sup>  
Gilson Geraldino Silva Jr.<sup>217</sup>

### **RESUMO**

O presente artigo analisa a estrutura de incentivos presente no instituto do Termo de Compromisso de Cessação em casos de cartel envolvendo empresas à luz da teoria dos jogos. Verificou-se que o instituto abre possibilidades de ganhos tanto para o CADE quanto para as empresas. Para o CADE, o maior benefício é o aumento da probabilidade de punições futuras, com a liberação de recursos materiais, humanos e financeiros. Para as empresas, o acordo só tende a ser vantajoso para aquelas com alta probabilidade de punição, gerando uma redução da magnitude da pena. Por fim, observa-se que nos contratos há obrigações com maior e menor probabilidade de detecção, pelo CADE, do descumprimento por parte das empresas, o que altera os incentivos do acordo.

Palavras-chave: Análise Econômica do Direito; Teoria dos Jogos; CADE; Termo de Compromisso de Cessação (TCC).

### **ABSTRACT**

This article analyzes the structure of incentives in the institute Termo de Compromisso de Cessação in cartel cases involving companies in the light of game theory. It was found that the institute opens possibilities of gains for both CADE and companies. To CADE, the greatest benefit is the increase in likelihood of future punishment, with the release of material, human and financial resources. For companies, the agreement tends to be beneficial only for those with high probability of punishment, reducing the magnitude of the penalty. Finally, it is observed that there are obligations with higher and lower probability of detection, by CADE, of the failure on the part of companies, which changes the incentives of the agreement.

Keywords: Economic Analysis of Law; Game Theory; CADE; Termo de Compromisso de Cessação (TCC).

JEL: C70, K12, K21

---

<sup>216</sup> Gestor Público lotado no CADE. Professor do UniCEUB. Doutorando em Direito no UniCEUB.

<sup>217</sup> Economista e Pesquisador. Professor Adjunto da Graduação e Pós-Graduação em economia da UFSC.

**SUMÁRIO:** 1. Introdução; 2. Análise Econômica e Teoria dos Jogos; 3. O Jogo do TCC; 3.1 O Jogo antes da Instauração do Processo; 3.2.1 Por que um acordo é racional; 3.2.2. Quem tende a propor acordo?; 3.2.3 Os Acordos tendem a ser cumpridos?; 4. Conclusões; 5. Bibliografia; Anexo.

## 1. Introdução

Os sistemas criminais e administrativos sancionadores no Brasil recentemente começaram a adotar um instrumento que sempre foi utilizado em todo o mundo: o acordo. Esse instrumento, por consistir em troca voluntária, gera uma presunção de ser benéfico para todos os participantes, visto que há ganho adicional para as partes envolvidas quando comparado à melhor opção disponível para elas.

No âmbito da Administração Pública, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica, CADE, possui alguns institutos baseados em trocas voluntárias, como o Acordo de Leniência e o Termo de Cessação de Conduta (TCC)<sup>218</sup>. Enquanto no primeiro o infrator denunciante é completamente isento de pena, no segundo é concedido a ele, entre outros potenciais benefícios, um desconto na multa que seria aplicada. Cada tipo de acordo tem sua função específica, mas ambos têm a finalidade de aumentar a eficiência da atuação do Conselho, reduzindo os custos sociais das infrações e dos processos, economizando recursos para outras atividades. No entanto, em que pese o benefício teórico dos acordos, a literatura econômica e a própria jurisprudência do CADE ainda são tímidas ao analisar os ganhos efetivos gerados, bem como a distribuição dos mesmos.

O presente artigo tem por objeto a análise dos incentivos gerados nos TCCs firmados por empresas em processos por formação de cartel, utilizando-se do referencial teórico da Análise Econômica do Direito, e, em especial, da Teoria dos Jogos. A partir do levantamento dos acordos firmados nesses casos, bem como das normas que regem o instituto, é possível apresentar conclusões sobre quem se utiliza dele, quais os ganhos gerados, e se o cumprimento das obrigações é provável ou não.

Para tanto, este artigo está dividido em três seções, além desta introdução. A segunda seção apresenta o referencial teórico que dá suporte à análise, qual seja, a Análise Econômica do Direito, aplicada aos contratos, particularmente a Teoria dos Jogos. Na terceira seção faz-se a análise propriamente dita, primeiramente apresentando a estrutura

---

<sup>218</sup> Outro acordo possível é a recompensa de terceiros que não participaram do crime, mas que cooperaram com as autoridades (SPAGNOLO, 2008).

de incentivos nos mercados, quando o agente decide se ingressa ou não em uma conduta, e em seguida a estrutura de incentivos dentro do processo, quando o agente decide se propõe ou não um acordo. Ao final, são apresentadas as conclusões. O artigo ainda é acompanhado de um anexo contendo os casos de acordos com empresas por formação de cartel até o ano de 2014.

## **2. Análise Econômica do Direito e Teoria dos Jogos**

A presente análise tem como arcabouço teórico a Análise Econômica do Direito, com foco nos contratos. Esta área do conhecimento interdisciplinar se utiliza da teoria e do instrumental da ciência econômica e de outras ciências para compreender o comportamento humano frente aos incentivos criados pelo Direito. Segundo Gico Jr. (2010):

O direito é, de uma perspectiva mais objetiva, a arte de regular o comportamento humano. A economia, por sua vez, é a ciência que estuda como o ser humano toma decisões e se comporta em um mundo de recursos escassos e suas consequências. A Análise Econômica do Direito, portanto, é o campo do conhecimento humano que tem por objetivo empregar os variados ferramentais teóricos e empíricos econômicos e das ciências afins para expandir a compreensão e o alcance do direito e aperfeiçoar o desenvolvimento, a aplicação e a avaliação de normas jurídicas, principalmente com relação às suas consequências.

No presente artigo, utiliza-se preponderantemente a Teoria dos Jogos<sup>219</sup> para este fim. Segundo Maschler, Solan e Zamir (2013),

Teoria dos Jogos é o nome dado à metodologia que usa instrumentais matemáticos para modelar e analisar situações de tomada de decisão interativa. São situações envolvendo tomadores de decisão (chamados jogadores) com diferentes objetivos, nas quais a decisão de cada um afeta o resultado para todos os demais. Esta interatividade distingue a teoria dos jogos da teoria padrão de decisão, a qual envolve um único tomador de decisão, sendo aquela seu principal foco. A Teoria dos Jogos tenta prever o comportamento dos jogadores e algumas vezes prover os tomadores de decisão com sugestões de formas como eles podem alcançar seus objetivos<sup>220</sup>.

---

<sup>219</sup> A teoria teve um destaque adicional com o agraciamento do prêmio Nobel de 1994 para John Nash, John Harsanyi e Reinhard Selten, que apresentaram as três mais importantes ideias para jogos não cooperativos, respectivamente, equilíbrio, informação assimétrica e credibilidade (GUL, 1997).

<sup>220</sup> “Game theory is the name given to the methodology of using mathematical tools to model and analyze situations of interactive decision making. These are situations involving several decision makers (called players) with different goals, in which the decision of each affects the outcome for all the decision makers. This interactivity distinguishes game theory from standard decision theory, which involves a single decision maker, and it is its main focus. Game theory tries to predict the behavior of the players and sometimes also provides decision makers with suggestions regarding ways in which they can achieve their goals”.

Quanto aplicada ao Direito, a Teoria dos Jogos é um dos instrumentais mais robustos disponíveis para a compreensão dos incentivos gerados pelas normas<sup>221</sup>. É importante diferenciar, contudo, a análise da função punitiva do CADE com a dos acordos realizados dentro dos processos, ainda que a teoria e o instrumental econômico/matemático utilizado para a compreensão de ambos possa ser o mesmo. Mais especificamente, deve-se diferenciar a análise juseconômica das penas da análise juseconômica dos contratos.

A primeira é uma abordagem apresentada inicialmente por Becker (1968). Para ele, a maioria das pessoas ingressa na atividade ou indústria do crime se a utilidade percebida exceder a utilidade que ela esperaria obter se investisse seus recursos em outras atividades legais. Nessa perspectiva, a partir das preferências pessoais, os indivíduos fazem cálculo de custo benefício para optar entre praticar ou não uma conduta proibida pelo Estado<sup>222</sup>.

No âmbito da Teoria dos Jogos, a infração com frequência é retratada utilizando-se um modelo conhecido por Dilema do Prisioneiro, em que os interesses privados das partes fazem com que o resultado do jogo seja sub-ótimo, dada a ausência de contrato (MASCHLER; SOLAN; ZAMIR, 2013). Fazendo-se uma análise normativa, poder-se-ia considerar que a função do Estado seria alinhar os interesses dos agentes com os da sociedade, reduzindo o número de infrações, a fim de se conseguir um melhor funcionamento dos mercados e, com isso, um maior desenvolvimento social.

No que tange a contratos, a teoria juseconômica é um dos principais instrumentos para a compreensão desse instituto, ainda que possua suas limitações (POSNER, 2002). Os contratos em processos sancionadores podem ser úteis para ajudar a diminuir os custos das partes envolvidas, permitindo que elas apliquem em outras atividades os recursos humanos, materiais e financeiros poupados, conforme mostrado adiante. Além disso, a análise pode ser complementada com a modelagem a partir da utilização da teoria dos jogos, facilitando a visualização das questões mais importantes da negociação e os prováveis movimentos dos participantes (WATSON, 2013).

---

<sup>221</sup> A teoria dos jogos é pouco difundida no meio jurídico, em especial no Brasil, em parte, ao menos, em função de apresentar uma linguagem própria. Para uma introdução nesse campo, ver Rasmusen (1989).

<sup>222</sup> Posteriormente, diversos estudos empíricos mostraram a racionalidade das pessoas no cometimento de crimes. Por exemplo, Boson (2015), revisando a literatura econômica sobre a lei americana conhecida por Three Strikes Law, verificou que os criminosos em grande medida reagiam aos diferentes incentivos postos pela lei conforme seria previsto considerando a teoria do agente racional.

Vê-se, pois, que a função do TCC não é, diretamente, tornar a estrutura de incentivos nos mercados menos propensa à prática de cartel, mas sim tornar o processo administrativo mais eficiente. Assim, apenas de forma indireta ele pode colaborar para que o CADE consiga atingir seus objetivos no que tange ao funcionamento dos mercados.

### **3. O Jogo do TCC**

#### **3.1 O Jogo antes da Instauração do Processo**

A Teoria dos Jogos pressupõe que as pessoas são racionais, e que elas vão optar pelas estratégias que maximizam os seus respectivos *payoffs*, ou seja, dadas as opções disponíveis, elas vão escolher a que lhe é mais favorável. No que tange a infrações contra a ordem econômica, uma decisão a ser tomada pelo potencial infrator é praticar ou não o ilícito, considerando que fazê-lo lhe traz um lucro adicional (benefício), mas que implica em risco de condenação futura (custo). A princípio, a função do Estado, e do CADE em particular, é fazer com que o ganho esperado da infração para o agente econômico seja menor do que o ganho esperado da atuação lícita, o que pode ser calibrado a partir da probabilidade e do montante da sanção.

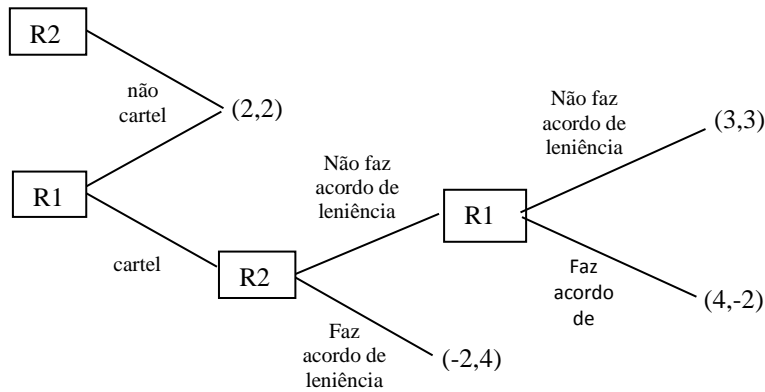
Essa situação pode ser modelada<sup>223</sup>, considerando que nos mercados propensos a cartelização, a possibilidade de penalizações, principalmente com a utilização do principal instrumento de detecção de cartel, o acordo de leniência<sup>224</sup>, pode alterar a estrutura de incentivos. Embora o ganho conjunto dos infratores seja maximizado quando eles cooperam entre si, os incentivos individuais podem levar à não cooperação, deixando-os em uma situação não pareto eficiente para eles próprios<sup>225</sup>.

---

<sup>223</sup> Modelo é uma simplificação, de forma que obviamente não se aplica a todos os casos. Mercados muito desconcentrados, por exemplo, podem não oferecer condições para ocorrência de cartel, o que impede a sua prática, independentemente da sanção. Nesses casos, o estudo sobre cartéis também teria pouca utilidade, pois eles não ocorreriam independentemente da ação do CADE. Além disso, os modelos podem apresentar outras variáveis, como eventual aversão ao risco dos agentes econômicos. Neste trabalho essas variáveis, que tornam os modelos mais complexos, não são utilizadas.

<sup>224</sup> O Acordo de Leniência é regulado pelos arts. 197-210 do Regimento Interno do CADE, com redação dada pela Resolução nº 5/2013. Declarado o cumprimento do acordo, é decretada a extinção da ação punitiva da Administração Pública caso a Superintendência-Geral não tivesse conhecimento prévio da infração noticiada, ou redução de um a dois terços das penas aplicadas na seara administrativa. Em ambas as hipóteses, é extinta a punibilidade dos crimes tipificados na Lei nº 8.137/90, e nos demais crimes diretamente relacionados à prática de cartel, tais como os tipificados na Lei nº 8.666/93 e os tipificados no art. 288 do Decreto-Lei nº 2.848/40.

<sup>225</sup> Eficiência de pareto é uma situação na qual a situação de um jogador não pode ser melhorada sem piorar a situação de pelo menos outro jogador (KELLY, 2003).

**Figura 1 - Árvore de Decisão de Potenciais Participantes de Cartéis**

\* A árvore poderia ter sido estendida para incluir o TCC, mas o mesmo será analisado na subseção seguinte. Os valores são ilustrativos, dada a finalidade de mostrar a estrutura de incentivos.

Nesse jogo, duas empresas decidem inicialmente se ingressam ou não em um cartel. Se não ingressarem, cada uma ganha 2 (ganho conjunto de 4). Se o fizerem e nenhuma denunciar para a autoridade, por meio de acordo de leniência, cada uma ganha 3 (ganho conjunto de 6)<sup>226</sup>, visto que atuar em conluio tende a ser mais lucrativo do que atuar em um ambiente competitivo. Contudo, se uma denunciar a outra, a que denunciou ganha 4, o que pode ser explicado pela perda de competitividade de uma rival, e a outra perde 2 (ganho conjunto de 2). Nesse exemplo, cada empresa, sabendo que a outra teria incentivos para fazer o acordo de leniência, decide não ingressar no cartel. Para as empresas, não é a solução ótima, pois elas poderiam ganhar conjuntamente 6, mas é o que maximiza o ganho para a sociedade como um todo, tendo em vista as perdas sociais decorrentes dos cartéis. Em outras palavras, nesse jogo o CADE teria conseguido alcançar seus objetivos.

Para que isso se verifique, no entanto, é necessário que a probabilidade de punição em conjunto com o montante da pena seja suficiente para fazer com que o acordo ilícito entre os concorrentes não gere um lucro esperado maior do que o do não acordo. Do contrário, as empresas teriam incentivos para fazer a colusão e, caso detectadas e punidas, arcariam com os custos das penas e então ingressariam novamente em novo cartel.

Empiricamente, muitos estudos econômicos no exterior vêm concluindo que as multas aplicadas pelas autoridades concorrenciais, ainda que significativas, são

<sup>226</sup> Note-se que se trata de ganho líquido, ou seja, os benefícios das Representadas descontados eventuais custos. Um exemplo de custo é o próprio risco de punição, sendo que neste modelo presume-se que o ganho líquido de ingressar no cartel, que é 3, é maior do que o de não ingressar e competir.

insuficientes para fins de dissuasão<sup>227</sup>, dado que cartel é uma prática que gera vultosos lucros (LANDE; CONNOR, 2005); (VELJANOVSKI, 2007); (CONNOR; HELMERS, 2006)<sup>228</sup>. Se verdade, o modelo acima pode não ser a regra, de modo que o equilíbrio nos mercados tenda a ser o cometimento de cartéis.

## **3.2 O Jogo após a Instauração do Processo**

### **3.2.1. Por que um acordo é racional?**

Considerando que cartel é uma atividade lucrativa, muitas empresas optam por assumir o risco da conduta. Se elas não são detectadas, auferem todo o lucro. Se detectadas, abre-se um processo administrativo, sendo possível, ou até provável, a ocorrência de punições. As opções que uma empresa detectada passa a ter, além de se defender, é arriscar o julgamento, com eventual aplicação de multa<sup>229</sup>, além de outras prováveis obrigações, ou fazer um TCC.

A opção pelo instituto do TCC, regulamentado nos arts. 179 a 196 do Regimento Interno do CADE, com redação dada pela Resolução n° 5/2013, implica, necessariamente, nos casos de cartel, em (i) obrigação de recolhimento de valor pecuniário ao Fundo de Defesa de Direitos Difusos não inferior ao mínimo previsto no art. 37 da Lei 12.529/11, (ii) reconhecimento de participação na conduta e (iii) colaboração com a instrução processual.

No que tange à principal obrigação, que é a contribuição ao Fundo de Defesa dos Direitos Difusos, é aplicado um desconto em relação à provável multa, visto que do contrário o Representado não teria interesse em fazer o acordo. Assim, em outras palavras, o Representado deve escolher entre um pagamento pecuniário menor, mas com

---

<sup>227</sup> Considerar insuficiente para fins de dissuasão não implica em considerar que nenhum cartel deixaria de ocorrer em função das sanções, o que obviamente não seria verdade. Apenas implica que a cartelização, ainda que com risco de punição, tende a ser mais lucrativa do que a efetiva concorrência.

<sup>228</sup> (BOSON, 2013) apresenta um exercício teórico sobre dissuasão de cartéis no Brasil. Utilizando-se de dados do exterior e de dados referentes a taxa de punição de servidores públicos por corrupção no Brasil, considerando os limites legais da Lei n° 8.884/94, concluiu que apenas multas tenderiam a ser insuficientes para dissuadir um agente racional de ingressar em cartel no Brasil.

<sup>229</sup> Segundo o inciso<sup>1</sup> da Lei 12.529/11: “no caso de empresa, multa de 0,1% (um décimo por cento) a 20% (vinte por cento) do valor do faturamento bruto da empresa, grupo ou conglomerado obtido, no último exercício anterior à instauração do processo administrativo, no ramo de atividade empresarial em que ocorreu a infração, a qual nunca será inferior à vantagem auferida, quando for possível sua estimação”. Em caso de reincidência, a multa é aplicada em dobro, conforme § 1°.



probabilidade de 100%, que é a contribuição no acordo, ou um pagamento pecuniário maior, com probabilidade inferior a 100%, que é a multa fixada no julgamento.

De forma assessória, mas potencialmente relevante, estão as obrigações de reconhecimento de participação na conduta e a colaboração com a instrução processual. Essas obrigações deixam de ter relevância no processo administrativo no que tange aos próprios contratantes, mas podem gerar para eles dois efeitos futuros indesejáveis fora do processo no CADE: um é aumentar o risco de virem a sofrer ações indenizatórias pelas vítimas do cartel e o outro é a possibilidade de seus funcionários e/ou administradores estarem respondendo a processo penal, visto que cartel também é crime para pessoas físicas<sup>230</sup>. Assim, se a colaboração demandada pela agência antitruste ou o reconhecimento da participação na conduta significar, na percepção das empresas, um aumento da probabilidade de condenações futuras, seja na esfera cível, seja na esfera penal, há um aumento no custo dos acordos, o que pode vir a dificultar a ocorrência dos mesmos<sup>231</sup>.

Isso, contudo, pode ser precificado, por exemplo, reduzindo o valor da contribuição. Será a partir da experiência empírica do CADE, com algumas negociações resultando em acordos e outras em não acordos, que o Conselho pode calibrar suas exigências, buscando um conjunto de obrigações para as empresas que, na visão do Conselho, seja socialmente mais desejável. Se houver uma quantidade elevada de acordos em relação aos julgamentos, pode ser um indício de que eles estão “baratos”. Por outro lado, se nenhuma empresa fecha acordo, é um indicativo de que estão “caros”. A questão é procurar um equilíbrio.

De todo modo, o principal argumento aqui mostrado é que, a princípio, na negociação de TCC, é provável a existência de um espaço de ganho adicional para ambas as partes, o que pode ser chamado de zona de acordo positivo (SHELL, 2006), ou zona

---

<sup>230</sup> Lei nº 8.137/90, com redação dada pela Lei nº 12.529/11. Art. 4º Constitui crime contra a ordem econômica: I - abusar do poder econômico, dominando o mercado ou eliminando, total ou parcialmente, a concorrência mediante qualquer forma de ajuste ou acordo de empresas; II - formar acordo, convênio, ajuste ou aliança entre ofertantes, visando: a) à fixação artificial de preços ou quantidades vendidas ou produzidas; b) ao controle regionalizado do mercado por empresa ou grupo de empresas; c) ao controle, em detrimento da concorrência, de rede de distribuição ou de fornecedores. Pena - reclusão, de 2 (dois) a 5 (cinco) anos e multa.

<sup>231</sup> Teoricamente, haveria um custo adicional, mas na prática esse custo pode ser pouco significativo. O então presidente do CADE, Vinícius Carvalho, afirmou que “[a]lém de auxiliar a política de combate a cartéis, a confissão de culpa não inviabilizou a assinatura de acordos. Pelo contrário, o número de acordos aumentou”. BASILE, Juliano. Confissão de culpa pela formação de cartel elevada número de acordos no CADE. Valor Econômico, São Paulo, nº 3.636, p. A2, 17 nov. 2014.

de acordo possível<sup>232</sup>. Para as empresas, o acordo encerra um processo administrativo sancionador, que pode afetar negativamente a imagem e o balanço da empresa, gera um desconto de 15% a 50% sobre a multa que poderia vir a ser aplicada<sup>233</sup>, bem como evita que, em caso de reincidência, a multa seja cominada em dobro<sup>234</sup>, dentre outras questões.

Já para o CADE a análise é mais complexa. Por um lado, o acordo (i) poupa recursos, principalmente de pessoal, para que se possa investigar e julgar outros casos, e (ii) permite-se obter colaboração do compromissário, ambos os benefícios supostamente contribuindo para aumentar a probabilidade de punição<sup>235</sup>, (iii) bem como torna mais célere a aplicação da pena<sup>236</sup>, sendo que essas variáveis são positivas para fins de dissuasão, que é um dos principais objetivos do CADE (ICN, 2008). Ocorre que esses benefícios têm um custo, que é a redução da pena<sup>237</sup>, de modo que para serem positivos para o CADE é necessário se analisar o efeito líquido sobre a dissuasão. Há, dessa forma, um claro *tradeoff*, visto que os agentes econômicos consideram essas informações para suas respectivas tomadas de decisão sobre se devem ou não cometer o ato ilícito. Assim, não é qualquer acordo que é benéfico para o CADE.

Vale destacar ainda que o ganho adicional das partes deve ser comparado com os ganhos existentes com o andamento regular do processo até o julgamento, e não com o efeito líquido no mercado. Dado que uma infração foi detectada, o instituto do TCC pode ser utilizado para colaborar para um aumento da eficiência do processo como um todo,

---

<sup>232</sup> Trata-se de um espaço de acordo vantajoso para ambas as partes, ou seja, melhor do que o não acordo. Nem sempre esse espaço existe em uma negociação.

<sup>233</sup> Conforme previsto no art. 187 e seguintes do Regimento Interno, considerando a amplitude e utilidade da colaboração do compromissário e o momento da apresentação da proposta, quando estimáveis, prevê-se redução percentual entre 30% e 50% da multa esperada para o primeiro proponente, entre 25% e 40% para o segundo, e até 25% para os demais. Contudo, se o processo já se encontrar no Tribunal, o desconto máximo será de 15%, além do que não será permitida redução percentual superior a TCCs já celebrados no âmbito do mesmo processo administrativo.

<sup>234</sup> Nos acordos com Air France, Itororó e Alcan consta expressamente que a contribuição não tem natureza punitiva, o que pode afastar eventual insegurança jurídica quanto à multa em dobro em caso de reincidência. Destaque-se que o benefício da não reincidência para os casos de acordo está embutido no preço da contribuição. O CADE teria a opção de considerar como tendo caráter punitivo o acordo, o que tenderia a reduzir o valor da contribuição. A menor contribuição somada a multa em dobro em caso de reincidência deixaria mais barata a primeira infração, mas encarceraria a segunda (reincidência). A depender especialmente se há uma tendência diferenciada, menor ou maior, de empresas já condenadas voltarem a delinquir, seria mais adequada uma ou outra regra. Contudo, seriam necessários dados a respeito.

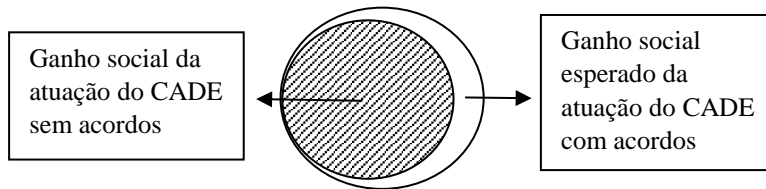
<sup>235</sup> Embora haja alguma controvérsia, a literatura econômica indica que a probabilidade de punição tem efeito mais relevante para fins de dissuasão do que a severidade da pena (EIDE, 2000).

<sup>236</sup> As pessoas, ao trazerem o valor futuro de algo para o presente, aplicam uma taxa de desconto. Posner (2011) dá o exemplo do valor da prisão. Se aplicada uma taxa de desconto de 10%, um tempo de prisão de 10 anos equivaleria a apenas 6,1 vezes a desutilidade de uma pena de um ano, enquanto que 20 anos aumentaria esse número para 8,5 vezes. Se considerada uma taxa de 5%, seriam 7,7 e 12,5 vezes, respectivamente.

<sup>237</sup> Se as penas são diminuídas, as empresas terão menos receio de ingressar em condutas ilícitas.

além de oferecer algum ganho para as partes. O TCC é um complemento, e não um substituto da política sancionatória, podendo gerar benefícios marginais, limitados, para as partes. A figura 2 ilustra esses ganhos marginais.

**Figura 2 – Ganhos Sociais Gerados pelo CADE**



Pela teoria dos jogos, a princípio os acordos podem ser modelados como o jogo denominado Guerra dos Sexos, em que um casal possui interesse em estar juntos, havendo dois equilíbrios de Nash, um fazendo o programa de interesse do homem, outro fazendo o programa de interesse da mulher. No caso do TCC, dado que o acordo gera um ganho adicional, que será dividido entre as partes, ambos possuem interesse nele.

Note-se que no exemplo do jogo entre as empresas, aquela que ingressou no cartel e foi denunciada teria uma perda de -2 com o julgamento. Aqui ela terá a opção de propor ou não um TCC, o que ela só fará se tiver um ganho para ela. Dessa forma, o CADE só deve começar a negociar se entender que o potencial acordo gerará uma perda menor do que -2 para a compromissária. Na matriz seguinte, além desse pressuposto, apresenta-se a possibilidade de tanto o CADE quanto a Representada negociarem de forma mais ou menos rigorosa, o que alteraria os *payoffs*, como se segue.

**Figura 3 - Matriz de Payoffs em TCC**

		CADE	
		Negocia com Rigor	Age com Desídia
Representado	Negocia com Rigor	-3, -3	0, -1
	Age com Desídia	-1, 0	-2, -2

\* *Payoffs* ilustrativos, com a finalidade de mostrar a estrutura de incentivos.

Esta tabela pressupõe as seguintes condições. Se ambos agem com desídia, significa que o acordo não é sequer proposto, e ambos assumem o custo processual até o julgamento, e eventualmente até o Judiciário, gerando um custo de -2 para cada um. Se ambos negociam com rigor, o acordo não é alcançado, havendo não apenas o custo do processo regular, mas também o custo da negociação infrutífera, havendo um custo total de -3. Se o Representado negocia com rigor e o CADE com desídia, o Representado se apropria da maior parte dos ganhos do acordo, sendo que o mesmo favorece o Conselho na situação oposta. Com isso, há dois equilíbrios de Nash, que são os dois em que há acordo, e cujo benefício total é de -1, apenas variando a repartição do ganho.

Destaque-se que o processo é custoso para ambas as partes, com uma perda conjunta de -2. Embora o ganho conjunto com acordo continue sendo negativo, de -1, ele é uma solução mais benéfica do que o não acordo. O ponto aqui é a redução da perda das partes, dado que o cartel ocorreu e houve a denúncia, e não uma geração de ganhos, ou lucros, para as partes.

No entanto, em que pese esse ganho potencial, ou essa redução potencial da perda, acordos podem não ser concretizados. Conforme Neale e Bazerman (1985), apesar de os modelos econômicos considerarem que sempre que houver zona de acordo possível, ele será obtido, tendo em vista a racionalidade dos agentes, há outros fatores que impedem que isso ocorra, em especial o fato de a racionalidade das pessoas serem limitadas<sup>238-239</sup>. A rigor, é possível até mesmo que acordos sejam fechados em detrimento de uma das partes, quando uma delas, digamos, a empresa, se apropria não apenas de todo o ganho extra gerado, mas consegue também fazer com que o CADE fique pior do que estaria se tivesse continuado com o processo até o julgamento. Além da racionalidade limitada, isso poderia decorrer do problema de agência<sup>240</sup>.

---

<sup>238</sup> Os autores citam, dentre outros, o princípio da disponibilidade e do otimismo, e os efeitos de enquadramento e de custo afundado, todos dentro de um contexto de negociação.

<sup>239</sup> Winham e Bovis (1979), em uma simulação envolvendo negociação complexa entre países, encontrou resultados que não maximizavam a utilidade dos participantes, seja pessoal, seja em defesa do respectivo país, como o não acordo, ou a busca de isonomia e justiça social. Além disso, o próprio processo de negociação também possui grande relevância, sendo que, sendo satisfatório, colabora para um acordo, ainda que as questões substantivas não agradem inteiramente os participantes.

<sup>240</sup> Relação de Agência decorre da prestação de serviço de uma pessoa (agente) para outra (principal), o que gera um problema de divergência de interesses. Partindo do pressuposto que ambas querem maximizar seus próprios ganhos, o agente pode não atuar inteiramente no interesse do principal (JENSEN; MECKLING, 1976). No caso em análise, ele poderia estar relacionado ao fato de o servidor público ser pouco afetado pela qualidade do acordo, salvo se ficar evidente o seu erro ou displicência, mas arcar com o ônus do trabalho da negociação. Assim, pode haver um descompasso entre o interesse do CADE, ou da sociedade, e o interesse do servidor, gerando acordos de pior qualidade.

De todo modo, a existência do instituto do TCC nos processos administrativos é justificável, visto que tem um claro potencial para gerar um ganho adicional para as partes. A questão passa a ser apenas o desenvolvimento de suas regras e de sua operacionalização para que possa ser cada vez mais benéfico.

### 3.2.2. Quem tende a propor acordo?

A partir de uma análise empírica, pode-se considerar que, aparentemente, os acordos de TCC não são desproporcionalmente vantajosos ou desvantajosos em relação ao julgamento. Em 2013, por exemplo, segundo o Relatório Anual do CADE<sup>241</sup>, foram julgados 77 processos de apuração de condutas anticompetitivas, com 22 condenações, somando-se R\$ 493 milhões em multas. Quanto aos TCC, foram celebrados 53 termos, arrecadando-se R\$ 41,6 milhões. Desses acordos, 42 foram com Unimed em todo o país, para colocar fim a casos de exigência de unimilitância. Se os benefícios oferecidos pelo CADE fossem desproporcionais, seria de se esperar nenhum acordo assinado, ou nenhuma condenação<sup>242</sup>.

O problema decorre do viés de seleção. As empresas que possuem mais incentivos para propor acordo são aquelas com mais provas contra si, como nos casos em que há acordo de leniência. Para ilustrar esse fato, tome-se o acordo assinado pela Ashland<sup>243</sup>, a qual concordou com uma contribuição pecuniária de R\$ 11 milhões<sup>244</sup>. Suponha que na ausência do acordo, a multa final fosse 30% superior a esse valor<sup>245</sup>, alcançando, por assim dizer, R\$ 14 milhões. Além disso, a empresa pode ter considerado que com a ausência de condenação, em caso de reincidência não seria apenas com multa em dobro, o que significaria uma nova pena de R\$ 28 milhões, ao invés de R\$ 14 milhões.

---

<sup>241</sup> Disponível em: <<http://www.cade.gov.br/Default.aspx?9494949c63a162f84bf1>>. Acesso em: 12/01/2015.

<sup>242</sup> Mesmo desconsiderando os casos da Unimed, foram 11 acordos contra 22 condenações, o que mostra um relativo equilíbrio.

<sup>243</sup> Requerimento 08700.004496/2014-19, referente ao Inquérito Administrativo 08700.003018/2014-91, no qual se apura cartel no mercado de resinas.

<sup>244</sup> Valor arredondado para facilitar os cálculos seguintes.

<sup>245</sup> Neste caso, o Relator informou expressamente que o valor proposto reflete o artigo 187, I, do Regimento Interno do CADE, resultando em um desconto de 30% a 50% da multa esperada, informando ainda que o CADE tem aplicado multas em torno de 15% do faturamento em casos de cartel. Informou ainda que, para o cálculo, a SG considerou o lapso temporal da prática, o fato de a empresa ter sido a primeira a propor o TCC, inclusive tendo sido a primeira na história do CADE a fazê-lo em caso de cartel antes da instauração do processo, além de ter colaborado significativamente com a instrução do processo. Considerando o exposto pelo Relator, em especial a significativa colaboração, é possível que o desconto tenha sido superior a 30%.

Considerando uma probabilidade de 10% de ser condenada novamente, tem-se os seguintes custos esperados do acordo:

$$C(a) = R\$ 11 \text{ milhões} + 0,1(M)$$

$$C(a) = R\$ 11 \text{ milhões} + 0,1 \times R\$ 14 \text{ milhões}$$

$$C(a) = R\$ 12,4 \text{ milhões}$$

Onde  $C(a)$  é o custo total esperado do acordo, considerando também um risco de 10% de uma nova condenação, sendo  $M$  a multa que viria a ser aplicada<sup>246</sup>. Na ausência de acordo, o custo total da condenação  $C(c)$ , destacando o risco de multa com valor dobrado no futuro ( $2M$ ), em virtude da reincidência, com 10% de chance de ocorrer, seria:

$$C(c) = R\$ 14 \text{ milhões} + 0,1 (2M)$$

$$C(c) = R\$ 14 \text{ milhões} + 0,1 \times R\$ 28 \text{ milhões}$$

$$C(c) = R\$ 16,8 \text{ milhões}$$

Supondo que a empresa tivesse considerado uma chance de 100% de ser condenada no processo, o acordo seria a estratégia dominante. No entanto, se ela entende que a chance de condenação é inferior a 100%, o mesmo pode não ser verdadeiro. Neste caso específico, uma previsão de risco de condenação inferior a 73% tornaria a opção pelo julgamento a estratégia dominante, supondo que ela seja neutra ao risco.

Essa estrutura, no entanto, não necessariamente é indesejável. Conceder descontos mais significativos no início do processo a determinada empresa porque acredita-se que há menos evidências contra ela é arriscado, visto não se conhecer bem o processo. Já no final do mesmo, os ganhos decorrentes do acordo seriam reduzidos. Dessa forma, não é clara a vantagem de um modelo em que houvesse uma variação maior do desconto em função das provas dos autos, mas é um tema que merece aprofundamento.

### **3.2.3 Os Acordos tendem a ser cumpridos?**

Até o momento, verificou-se que há justificativa para a existência do instituto do TCC, mas que ele é voltado basicamente para empresas contra as quais há evidências fortes de participação em conluio. A pergunta agora é se elas possuem incentivos para cumprir com os acordos feitos.

---

<sup>246</sup> No segundo processo, ainda haveria a possibilidade de novo acordo, o que foi desconsiderado para manter a simplicidade do raciocínio.

Sobre este ponto, verifica-se que a maioria das obrigações constantes dos acordos, como as três contidas no Regimento Interno, quais sejam, fazer a contribuição, reconhecer a participação na conduta e cooperar, e outras, como entregar relatórios e informações ao CADE, pode ser agrupada na categoria de deveres cujo inadimplemento é facilmente detectável pela autoridade concorrential. Sobre essas obrigações, praticamente todas as multas diárias, quando existentes, foram fixadas entre R\$ 5.000,00 e 25.000 UFIR (as exceções foram os TCCs das empresas Itororó, ABB, Alsar, GM, Infineon, Politec e Whirlpool)<sup>247</sup>, havendo baixa correlação com o valor da contribuição<sup>248</sup>. Essa mesma baixa correlação foi verificada nos casos de declaração de descumprimento total do TCC, conforme Tabela 1, que traz uma amostra de acordos firmados no mesmo dia, em 10/12/2014<sup>249</sup>, última sessão analisada neste trabalho.

**Tabela 1 – Relação entre Contribuição e Multa por Descumprimento**

<b>Compromissária</b>	<b>Contribuição</b>	<b>Multa por Descumprimento</b>
Infineon	543 mil	150 mil
Alsar Tecnologia	1,138 milhão	100 mil
Panalpina	7,265 milhões	150 mil
CCP	10,570 milhões	1 milhão
Ashland	11,389 milhões	1 milhão
Novapol	13,739 milhões	1 milhão

Em que pese a possibilidade de um ajuste fino, e de estudos a respeito, essas multas dificilmente seriam aplicadas, pois isso não traria ganho para o compromissário. Por exemplo, comprometer-se com uma contribuição e fazê-la com atraso geraria um ônus financeiro e de imagem que dificilmente seria adequadamente compensado por um ganho maior. Neste caso, o inadimplemento, ainda que temporário, será considerado uma estratégia dominada em relação ao seu cumprimento.

<sup>247</sup> O art. 39 da Lei nº 12.529/11 fixa multa diária por descumprimento no valor de R\$ 5.000,00, que pode ser aumentada em até 50 vezes, se assim recomendar a situação econômica do infrator e a gravidade da infração, no caso de descumprimento de decisão do CADE ou do TCC.

<sup>248</sup> A título ilustrativo, no caso da Auto Escola Brás Cuba, a contribuição foi fixada em R\$ 13 mil, enquanto que a multa diária por atraso, limitada a R\$ 50.000,00, foi fixada em R\$ 5.000,00. Este é o mesmo valor previsto no TCC da Expeditors, cuja contribuição ultrapassou R\$ 7 milhões.

<sup>249</sup> Trata-se de casos julgados no mesmo dia, quase todos levados pelo mesmo Conselheiro. Se considerados casos anteriores, há divergências mais significativas.

Por outro lado, menos claros são os incentivos em relação às obrigações cujo descumprimento é de difícil detecção pelo CADE, em especial a obrigação de não mais praticar a conduta ou seus efeitos lesivos<sup>250</sup>. Para esses deveres, embora a assinatura do acordo possa criar algum incentivo de ordem moral, este incentivo, a princípio, não deve ser considerado como tão relevante, até porque o infrator já cometeu um ato ilícito<sup>251</sup>, sinalizando que burla as regras do jogo quando tem oportunidade.

Dito isso, destaque-se que há dois momentos distintos para o compromissário no que tange aos incentivos para voltar a ingressar na prática ilícita: um durante a vigência do acordo e o outro após o seu término. Em ambos, os custos da conduta são comparados com os benefícios. Partindo do pressuposto que a prática do cartel é bastante vantajosa, conforme os estudos econômicos indicados, pode-se deduzir que ela o seria em qualquer um dos dois momentos. No entanto, durante a vigência do acordo, se detectado o ilícito, poderia haver imposição de sanção, se prevista no acordo, e a volta ao curso regular do processo, de modo que o compromissário não apenas perderia o desconto sobre a multa, como também, em caso de nova condenação, ela seria aplicada em dobro.

Considerando os dados do caso da Ashland, acima analisado, ela deixaria de pagar R\$ 11 milhões para pagar R\$ 14 milhões, bem como teria um risco de vir a ser punida em R\$ 28 milhões, ao invés de R\$ 14 milhões, em caso de reincidência. Além disso, naquele contrato está previsto uma multa por descumprimento no valor de R\$ 1 milhão. Mantendo um risco de detecção de 10%, é possível comparar o custo esperado do ingresso em um novo cartel durante e após a vigência do acordo.

$$C(v) = R\$ 11 \text{ milhões} + 0,1(m + d + 2M)$$

$$C(v) = R\$ 11 \text{ milhões} + 0,1(R\$ 1 \text{ milhão} + R\$ 3 \text{ milhões} + R\$ 28 \text{ milhões})$$

$$C(v) = R\$ 14,2 \text{ milhões},$$

onde  $C(v)$  é o custo total esperado do descumprimento do acordo por nova formação de cartel, ou seja, durante a vigência do TCC. Com isso, haveria uma chance de 10% de pagar a multa por descumprimento ( $m$ ), perder o desconto sobre a multa final ( $d$ ) e vir a sofrer a sanção pecuniária em dobro em caso de nova punição futura ( $2M$ ).

---

<sup>250</sup> “Do termo de compromisso deverão constar os seguintes elementos: I - a especificação das obrigações do representado no sentido de não praticar a conduta investigada ou seus efeitos lesivos, bem como obrigações que julgar cabíveis”. Lei nº 12.529/11, art. 85, § 1º.

<sup>251</sup> Condutas colusivas são infração à ordem econômica para pessoas jurídicas e físicas, sendo que para estas últimas também é crime contra a ordem econômica (Lei nº 8.137, de 27 de dezembro de 1990).



Alternativamente, a compromissária poderia esperar o término da vigência do acordo, cumprindo-o em sua integralidade, e só então considerar o ingresso em nova conduta, incorrendo nos seguintes custos:

$$C(c) = \text{R\$ } 11 \text{ milhões} + 0,1 \text{ (M)}$$

$$C(c) = \text{R\$ } 11 \text{ milhões} + 0,1 \text{ (R\$ } 14 \text{ milhões)}$$

$$C(c) = \text{R\$ } 12,4 \text{ milhões}$$

Dada essa diferença de R\$ 1,8 milhão, pode ser vantajoso para a empresa aguardar o encerramento da vigência do acordo, para não assumir esses riscos adicionais. Claro que o equilíbrio deste jogo dependeria do ganho esperado com o cartel, o qual tende a ser significativo e poderia justificar o descumprimento do acordo. Em suma, se a prática de cartel é uma estratégia dominante, ainda assim a compromissária faria os cálculos para decidir ingressar novamente no cartel antes ou depois do término da vigência do TCC, visto que a estrutura de incentivos é diferente.

#### **4. Conclusões**

O artigo teve por objetivo analisar, à luz da teoria dos jogos, a estrutura de incentivos no instituto do TCC em processos administrativos sancionadores contra empresas por formação de cartel. Verificou-se que, diferentemente do instituto do acordo de leniência, que altera, diretamente, a estrutura de incentivos no mercado, dada a possibilidade de denúncia do ilícito pelas próprias empresas participantes do cartel, o TCC tem impacto direto no processo, e só de forma indireta no mercado. Nesse sentido, se por um lado o acordo reduz os custos da condenação para as empresas, entre outros benefícios, ele libera recursos materiais, financeiros e humanos do CADE, o que tende a gerar um aumento da probabilidade de punição de novas condutas.

Pelas regras atuais, há incentivos para TCC apenas para as empresas contra as quais as provas são fortes, como tende a ocorrer quando há leniência, e que em tese seriam mais provavelmente condenadas. Esse fato não é necessariamente indesejável, mas restringe bastante os ganhos decorrentes do instituto, visto que a princípio esses processos são relativamente mais fáceis de serem julgados. Para que houvesse mais acordos nos demais casos, poderiam ser necessários descontos maiores nas contribuições das

empresas, o que não necessariamente é benéfico, dada a dificuldade em se verificar o nível de probabilidade de punição.

De qualquer forma, assinado o acordo, verificaram-se duas categorias de obrigações no que tange aos incentivos para o seu cumprimento. A primeira é composta por aquelas cujo descumprimento é facilmente detectável pelo CADE, incluindo fazer a contribuição, reconhecer a participação na conduta, e entregar relatórios e informações, de forma que as multas, embora relativamente baixas, tendem a ser suficientes para garantir o seu cumprimento.

Já em um segundo grupo estão as obrigações de difícil detecção pelo CADE, em especial a não continuidade do ilícito, obrigação essa que exige multas maiores para fazer com que o agente racional tenda a cumprir o acordado. Durante a vigência do TCC, a continuidade da conduta é menos provável, não porque não seja lucrativo, mas porque pode compensar esperar o seu término, dado que a empresa se sujeitaria a menores sanções. Contudo, após o término da vigência do acordo, os incentivos para a reincidência são significativos, dada a lucratividade que tende a ser obtida com a prática de cartel.

Por fim, é válido destacar que os estudos econômicos sobre os acordos em processos administrativos, ou mesmo sobre punições, estão muito defasados em relação aos estudos sobre os mercados<sup>252</sup>. Para estes últimos, há vasta literatura da ciência econômica, e o CADE despende bastante tempo e recursos em sua análise. Já a fixação da pena é deixada em segundo plano, seja na condenação, seja em acordos. O problema é que os ganhos sociais de uma boa decisão quanto à ocorrência ou não de uma infração podem ficar bastante comprometidos no caso de falha na fixação dos custos impostos aos infratores. Com isso, fica a proposta para um aprofundamento do tema, incluindo o uso de instrumentais avançados, como a Teoria dos Jogos. O custo de aprendizagem pode ser relativamente alto, mas os benefícios que se seguem tendem a compensá-los.

## **5. Bibliografia**

BECKER, G. Crime and Punishment: an economic approach. *Journal of Political Economy*, v. 76, n. 2, p. 169–217, 1968.

BOSON, D. S. O Jurista que Calculava. In: RIBEIRO, G. F.; GICO JUNIOR, I. T. (Eds.). *O Jurista que Calculava*. Curitiba: CRV, 2013. p. 147–160.

---

<sup>252</sup> Por exemplo, nas próprias faculdades de Direito o estudo da teoria da negociação não é difundido.

BOSON, D. S. Three Strikes and You're Out: uma análise econômica das penas. *Revista Brasileira de Ciências Criminais*, p. 17–37, 2015.

CONNOR, J.; HELMERS, C. Statistics on Modern Private International Cartels, 1990-2005. [s.l: s.n.].

EIDE, E. Economics of criminal behaviour. *Encyclopedia of law and economics*, 5, v. 5, p. 345–389, 2000.

GICO JR, I. T. Metodologia e Epistemologia da Análise Econômica do Direito. *Economic Analysis of Law Review*, v. 1, n. 1, p. 7–32, 2010.

GUL, F. A Nobel Prize for Game Theorists: The Contributions of Harsanyi, Nash and Selten. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 11, n. 3, p. 159–174, 1997.

ICN. Setting of fines for cartels in ICN jurisdictions: report to the 7th ICN Annual Conference. [s.l: s.n.].

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Theory of the Firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, v. 3, n. 4, p. 305–360, 1976.

KELLY, A. Decision Making using Game Theory: an introduction for managers. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.

LANDE, R. H.; CONNOR, J. M. How High do Cartels Raise Prices? Implications for optimal cartel fines. *Tulane L*, v. 80, p. 513–539, 2005.

MASCHLER, M.; SOLAN, E.; ZAMIR, S. Game Theory. [s.l.] Cambridge University Press, 2013.

NEALE, M.; BAZERMAN, M. Perspectives for Understanding Negotiation: viewing negotiation as a judgmental process. *The Journal of Conflict Resolution*, v. 29, n. 1, p. 33–55, 1985.

POSNER, E. A. Economic Analysis of Contract Law after Three Decades: Success or Failure? [s.l: s.n.]. Disponível em: <[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=304977](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=304977)>.

POSNER, R. *Economic Analysis of Law*. 8. ed. New York: Aspen, 2011.

RASMUSEN, E. *Games and Information: an introduction to game theory*. Oxford: Basil Blackwell, 1989.

SHELL, G. R. *Bargaining for Advantage*. New York: Penguin Group, 2006.

SPAGNOLO, G. Leniency and Whistleblowers in Antitrust. In: BUCCIROSSI, P. (Ed.). *Handbook of Antitrust Economics*. Cambridge: MIT Press, 2008.

VELJANOVSKI, C. Cartel Fines in Europe: Law practice and deterrence. *World Competition*, v. 29, 2007.

WATSON, J. Contract and Game Theory: Basic Concepts for Settings with Finite Horizons. *Games*, v. 4, n. 3, p. 457–496, 2013.

WINHAM, G. R.; BOVIS, H. E. Distribution of Benefits In Negotiation: Report On a State Department Training Simulation. *Journal of Conflict Resolution*, v. 23, n. 3, p. 408–424, 1979.

Anexo - TCCs em casos de cartel firmados pelo CADE até 2014<sup>253</sup>

<b>Requerimento<sup>254</sup></b>	<b>Compromissário</b>	<b>Mercado</b>	<b>Data</b>	<b>Contribuição<sup>255</sup></b>	<b>Cooperação</b>	<b>Nº Representados<sup>256</sup></b>	<b>Multa Não Cumprimento<sup>257</sup></b>
2493/2005-16	JBS	Gado para Abate	28/11/2007	13,761 milhões	Não	9	-
4221/2007-56	Lafarge	Cimento	28/11/2007	43 milhões	Sim	8	-
5281/2007-96	Alcan Embalagens	Embalagens	23/07/2008	24,218 milhões	Sim	13	-
1882/2008-19	Bridgestone	Mangueiras Marítimas	27/08/2008	1,594 milhões	Sim	12	-
5321/2008-21	Manulli	Mangueira Marítmas	21/01/2009	2,1 milhões	Sim	12	-
2312/2009-19	Trelleborg	Mangueiras Marítmas	16/06/2009	4,4 milhões	Sim	12	-
1369/2009-09	Whirpool	Compressores para Refrigeração	30/09/2009	100 milhões	Sim	7	100 mil UFIR

<sup>253</sup> Listados no site do CADE.

<sup>254</sup> Foram listados apenas os números finais do Requerimento, o suficiente para que eles sejam encontrados no site do CADE.

<sup>255</sup> Valores arredondados, em reais.

<sup>256</sup> Apenas empresas, incluindo compromissária.

<sup>257</sup> Apenas o descumprimento total. Não está incluída multa diária por atraso no pagamento da contribuição ou na sua comprovação.

Termo de Compromisso de Cessação (TCC): CADE, Empresas, Cartéis e Jogos

2709/2010-44	Politec	TI para Licitações	02/03/2011	33,9 milhões	Sim	17	100 mil UFIR
10220/2012-16	Air France e KLM	Frete Aéreo	20/02/2013	13,7 milhões <sup>258</sup>	Sim	7	-
2321/2011-24	Braz Cuba	Auto-Escolas SP	07/08/2013	13 mil	Sim	6	-
2028/2013-29	Liquigás	GLP Pará	28/08/2013	17,891 milhões	Sim	3	-
6544/2012-41	Parker	Mangueiras Marítimas	23/10/2013	5,101 milhões	Não	12	150 mil
2074/2013-28	ABB	Cabos	18/12/2013	1,504 milhão	Sim	10	150 mil
10662/2012-54	Expeditors	Frete Internacional	22/01/2014	7,423 milhões	Não	28	-
9872/2013-80	Dutra	Licitação de Ambulâncias	16/07/2014	450 mil	Sim	3	100 mil
3071/2014-92	Itororó	Licitação de Ambulâncias	16/07/2014	2,4 milhões	Sim	3	1 milhão

<sup>258</sup> R\$ 9,9 milhões pagos pela Air France e R\$ 3,8 milhões pela KLM.

4258/2014-03	Atmosfera	Lavanderia	30/07/2014	2,959 milhões	Não	7	150 mil
2740/2014-09	GM Ambulâncias	Ambulâncias	30/07/2014	33 milhões	Não	3	5 milhões
2404/2013-85	RV Tecnologia e Beiramar	Recarga Para Celular	26/11/2014	2,501 milhões	Sim	8	100 mil
5159/2014-49	Novapol	Resinas	10/12/2014	13,739 milhões	Sim	Confidencial	1 milhão
3376/2013-13	Alsar Tecnologia	TI para Licitações	10/12/2014	1,138 milhão	Sim	7	100 mil
1718/2011-07	Infineon	DRAM	10/12/2014	543 mil	Sim	12	150 mil
4627/2014-68	CCP	Resinas	10/12/2014	10,570 milhões	Sim	Confidencial	1 milhão
4496/2014-19	Ashland	Resinas	10/12/2014	11,389 milhões	Sim	Confidencial	1 milhão
10314/2013-68	Panalpina	Frete Internacional	10/12/2014	7,265 milhões	Sim	28	150 mil

Obs: Foram colocados apenas os últimos números do Requerimento, suficiente para encontrar o processo no site. Contribuição em Reais.