

Vol. 5

Nº 2

2017 - Novembro

Revista de Defesa da Concorrência

PUBLICAÇÃO OFICIAL



2318 2253

Cartéis *Hub-and-Spoke*: coordenação horizontal por meio de restrições verticais

Elisa Santos Coelho Sarto²¹

RESUMO

O presente artigo analisa o uso de restrições verticais que têm o intuito de influenciar e camuflar um acordo horizontal entre concorrentes. Esta prática é conhecida na jurisprudência antitruste internacional como cartel *hub-and-spoke*, troca de informações A-B-C ou cartel misto. Para melhor entender este conceito, este artigo é dividido em três seções. A primeira seção se destina a entender as diferenças de análise que existem entre os acordos verticais e os acordos horizontais. Na segunda, é apresentado o conceito de cartel *hub-and-spoke*, bem como suas classificações, racionalidade econômica e padrão de prova. Na terceira, por fim, são expostos os casos mais importantes da jurisprudência internacional sobre este tipo de cartel, bem como alguns casos brasileiros.

Palavras-chave: cartel *hub-and-spoke*; restrições verticais; concorrência.

ABSTRACT

This article analyzes the use of vertical restraints that are intended to influence and camouflage a horizontal agreement between competitors. This practice is well known in international antitrust jurisprudence as a *hub-and-spoke* cartel, A-B-C information exchange or mixed cartel. To better understand this concept, this article is divided into three sections. The first section aims at understanding the differences of analysis between vertical agreements and horizontal agreements. In the second, the concept of the *hub-and-spoke* cartel is presented, as well as its classifications, economic rationality and standard of proof. In the third, the most important cases of the international jurisprudence on this type of cartel are presented, as well as some Brazilian cases.

Key-words: *Hub-and-spoke* conspiracies; vertical restraints; competition.

Classificação JEL: L4

²¹ Graduada em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). Graduada em Ciências Econômicas pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais (PUC Minas). Intercambista do 37º Programa de Intercâmbio do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (PINCADÉ – 2017). E-mail: elisasarto@hotmail.com

SUMÁRIO: 1. Introdução; 2. Uso de Restrições Verticais x Coordenação Horizontal; 3. O Cartel *Hub-and-Spoke*; 3.1. Classificações; 3.2. Racionalidade Econômica; 3.3. Troca de Informações e Padrão de Prova; 4. Casos Emblemáticos na Jurisprudência Estrangeira e Brasileira; 4.1. Federal Trade Commission x Toys “R” Us; 4.2. Casos julgados no Reino Unido; 4.3. Casos brasileiros; 5. Conclusão; 6. Referências.

1. Introdução

Cartel é um acordo entre as empresas, que passam a atuar conjuntamente, com o objetivo de neutralizar a concorrência. O consequente resultado de um mercado cartelizado é o aumento de preços, queda da qualidade dos produtos e elevação das margens de lucro das empresas. Segundo Forgioni (2015)²², esse acordo reproduz artificialmente um ambiente de monopólio.

Economicamente, de acordo com Pindyck e Rubinfeld (2013)²³, o monopólio permite a apropriação de parte do excedente do consumidor pelo produtor, gerando um peso morto. Este cenário é altamente desejável pelas empresas, uma vez que é possível ter lucros maiores do que aqueles alcançados em situações de concorrência.

Empresas dispostas a fazer combinação de preços, de quantidades e divisão de mercados são plenamente cientes de seu ilícito, principalmente grandes empresas como do setor de cimento ou gases industriais. Por isso, fazem as trocas de informações de maneira estrategicamente escondida, não deixam tantos rastros de sua atividade coordenada, afetando diretamente o custo da prova do ilícito para as autoridades antitruste. (AZEVEDO, 2014)²⁴.

No entanto, as autoridades antitruste, principalmente aquelas de jurisdições mais consolidadas, passaram a ter melhores ferramentas para a detecção de cartéis e sua consequente punição. Isto afetou diretamente o comportamento dos agentes propensos a serem membros de cartéis. A coordenação entre os concorrentes deixou de ser algo simples e, muitas vezes, possível em alguns setores.

Para fugir desta vigilância das autoridades, as empresas passaram a sofisticar suas ações. A troca de informações sensíveis ao mercado passou a se dar de modo indireto, utilizando-se, muitas vezes, de uma terceira parte. A este modo de troca de informações recebeu o nome de cartel *hub-and-spoke*.

²² FORGIONI, Paula A. Os Fundamentos do Antitruste. 8 ed. rev., ampl. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

²³ PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L... Microeconomia. 8 ed. p. 369. Madrid: Pearson, 2013.

²⁴ AZEVEDO, Paulo Furquim. Análise Econômica da Defesa da Concorrência. In: TIMM, Luciano Benetti (Org.). Direito e Economia no Brasil. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

Apesar de não ser muito recente, ainda não está definida pelas legislações antitruste. No entanto, esta prática vem ganhando cada vez mais destaque e importância na defesa da concorrência, uma vez que diversos tribunais estão aplicando este conceito e condenando empresas por este tipo de cartel.

Este artigo irá, primeiramente, fazer uma distinção entre restrições verticais e coordenação horizontal, essencial para a compreensão do cartel *hub-and-spoke*, por este ser considerado um “cartel misto”, no qual se encontram tanto relações verticais quanto horizontais. Após esta diferenciação, se passará à definição do conceito de cartel *hub-and-spoke* e de suas possíveis facetas. Por fim, serão apresentados os casos mais emblemáticos que envolvem essa prática.

2. Uso de Restrições Verticais x Coordenação Horizontal

Uma empresa necessita comprar matéria-prima para sua produção, através de um fornecedor, e também precisa vender seus produtos a um agente que os levará até o consumidor final. Estes, basicamente, são os níveis da cadeia produtiva: fornecimento da matéria-prima, produção da mercadoria e a distribuição do produto ao consumidor. Uma mesma empresa pode atuar em mais de um nível da cadeia, mas, tendo em vista o contexto econômico em que está inserida, a empresa pode optar por atuar em somente um nível. Com isso, ela deverá comprar insumos e depender de distribuidores, sendo que estas relações são chamadas de verticais. (FORGIONI, 2007)²⁵.

As relações verticais são, de acordo com Azevedo (2010)²⁶, aquelas que envolvem processos produtivos complementares, enquanto as relações horizontais englobam processos substitutos.

Estas relações verticais são formalizadas, em sua maioria, por contratos e nestes contratos podem ser colocadas cláusulas restritivas, chamadas de restrição vertical. Os exemplos mais comuns são:

- (i) *exclusividade*, mediante a qual uma parte (ou ambas) obriga-se a não contratar com terceiros o mesmo objeto do negócio que mantém com a outra;
- (ii) *divisão territorial*, de forma a garantir que cada um dos distribuidores seja o único a comercializar bens da mesma marca em determinada região ou com determinados clientes;
- (iii) *restrições sobre preços de revenda*, ou seja, cláusulas que visam a proporcionar ao fabricante certo controle sobre os preços praticados pelos distribuidores; e

²⁵ FORGIONI, Paula A. Direito Concorrencial e Restrições Verticais. 1 ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007.

²⁶ AZEVEDO, Paulo Furquim. Restrições Verticais e Defesa da Concorrência: a experiência brasileira. Textos para Discussão 264. Escola de Economia de São Paulo. Jul., 2010.

(iv) vendas casadas, i.e., estipulações que obrigam os distribuidores a adquirir bens e serviços de forma vinculada. (FORGIONI, 2007, p. 26)²⁷.

Ainda segundo Forgioni (2007)²⁸, os contratos envolvem custos de transação, principalmente custos de coordenação, de achar um parceiro, realizar o acordo e estabelecer todas as suas condições. Para minimizar os custos e aumentar a eficiência, é que existem as cláusulas restritivas, como as mencionadas acima.

Estes acordos são analisados pelas autoridades antitruste por meio da regra da razão. De acordo com esta regra, não basta apenas o acordo ter ocorrido, deve ser comprovado que houve prejuízos concorrenciais.

Na União Europeia, segundo a Comissão Europeia (2010)²⁹, as restrições verticais são presumidamente lícitas, desde que elas cumpram os seguintes requisitos: 1- deem origem a vantagens econômicas, com ganhos de eficiência entre as partes; 2- sejam vistas como único modo para obter estes ganhos, sendo aceitas somente se forem consideradas indispensáveis para se chegar ao resultado eficiente; 3- não podem gerar a possibilidade de se eliminar a concorrência em relação a uma parte essencial dos produtos envolvidos no contrato. 4- uma parte equitativa dos ganhos gerados pelas restrições deve ser repassada aos consumidores;

Por isso, é considerado que as restrições verticais são analisadas de maneira mais branda, tendo como base os efeitos causados. Se a restrição causa mais efeitos anticoncorrenciais do que eficiências, ela é condenada. Se causar mais eficiências, pode ser considerada lícita.

Já a coordenação horizontal é a troca de informações entre agentes de um mesmo elo da cadeia. De acordo com a Comissão Europeia (2011)³⁰, o acordo horizontal se dá quando os participantes que cooperam entre si são concorrentes efetivos ou potenciais. Além disso, estão consideradas também nesta categoria as cooperações existentes entre não concorrentes potenciais, que, apesar de estarem no mesmo mercado em relação ao produto, não estão no mesmo mercado geográfico.

Este tipo de acordo pode gerar eficiências econômicas, como economias de escala, compartilhamento de riscos e investimentos. No entanto, pode também criar sérios riscos concorrenciais. Como bem destaca a Comissão Europeia:

²⁷ FORGIONI, Paula A. *Direito Concorrencial e Restrições Verticais*. 1 ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007.

²⁸ *Ibid.*

²⁹ COMISSÃO EUROPEIA. Orientações relativas às restrições verticais (Texto relevante para efeitos do EEE). *Jornal Oficial da União Europeia*. 19 maio 2010.

³⁰ COMISSÃO EUROPEIA. Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia aos acordos de cooperação horizontal. *Jornal Oficial da União Europeia*. 14 jan. 2011.

É o que acontece, por exemplo, quando as partes acordam em fixar os preços ou o nível da produção ou em partilhar mercados ou ainda se a cooperação permitir às partes manterem, conquistarem ou aumentarem seu poder de mercado, sendo desta forma susceptíveis de ter efeitos negativos no mercado no que se refere aos preços, à produção, à diversidade e qualidade dos produtos ou à inovação. (COMISSÃO EUROPEIA, 2011, p. 4)³¹.

Estes acordos horizontais podem levar à troca de informação sensível entre os concorrentes e uma conduta concertada no sentido de neutralizar a concorrência existente entre eles, de acordo com Forgioni (2015)³². Eles passam a regular a força concorrencial uns dos outros, conseguindo reproduzir uma situação de monopólio, quando deveria existir a independência e a livre concorrência. Ao envolverem questões relativas a preços e quantidades, estes acordos são considerados cartéis.

Por serem considerados mais prejudiciais, a análise destas condutas são realizadas sob a regra *per se*, ou por objeto. Isto significa que basta que o acordo seja realizado para que seja considerado ilícito. Mesmo que possa eventualmente gerar alguma eficiência, o que não é muito provável, isto não é capaz de absolver os agentes envolvidos. Por isso, se houve troca de informações sensíveis entre agentes de um mesmo elo da cadeia produtiva, é considerado que esta causa uma restrição da concorrência, por sua própria natureza. (COMISSÃO EUROPEIA, 2011)³³.

Tendo em vista estes dois tipos acordos e suas respectivas análises, a análise *per se* a regra da razão, é possível entender melhor o chamado cartel *hub-and-spoke*, apresentado no próximo tópico.

3. O Cartel *Hub-and-Spoke*

O cartel *hub-and-spoke* pode ser definido, segundo Vereecken (2014, p.4)³⁴, como “[...] troca de informações sensíveis entre competidores por meio de uma terceira parte, que facilita o comportamento cartelista dos concorrentes envolvidos” (tradução livre)³⁵.

Este fenômeno também pode ser chamado de “troca de informação A-B-C” ou “coordenação A para B para C”, no qual a informação sobre preços é passada entre dois ou

³¹ Ibid, p. 4.

³² FORGIONI, Paula A. Os Fundamentos do Antitruste. 8 ed. rev., ampl. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

³³ COMISSÃO EUROPEIA. Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia aos acordos de cooperação horizontal. Jornal Oficial da União Europeia. 14 jan. 2011.

³⁴ VEREECKEN, Bram. Hub and Spoke Cartels in EU Competition Law. LLM Paper. Faculty of Law, Universiteit Gent, 2014.

³⁵ Texto no idioma original: “[...] as the exchange of sensitive information between competitors through a third party that facilitates the cartelistic behaviour of the competitors involved”.

mais operadores de um mesmo nível da cadeia de produção através de um terceiro operador, que faz parte de outro nível dessa mesma cadeia de produção. (ODUDU, 2011)³⁶.

Segundo Bolecki (2011)³⁷, o elemento essencial do cartel *hub-and-spoke* é o fato de não haver contato direto entre os concorrentes, mas o uso de um terceiro para repassar as informações. Este terceiro utilizado é, normalmente, um fornecedor comum.

É possível resumir que este tipo de cartel consiste no uso das restrições verticais com um fornecedor ou distribuidor em comum, com o intuito de camuflar a coordenação horizontal entre os concorrentes.

Segundo Orbach (2016)³⁸, os membros de cartéis podem, por exemplo, substituir um acordo horizontal de divisão de mercado, por vários acordos verticais com um distribuidor comum de restrições geográficas. O efeito ainda seria o mesmo, mas com menos riscos e uma coordenação centralizada mais eficiente. Outro exemplo que se pode dar é a substituição de um acordo horizontal de fixação de preços por vários acordos verticais de manutenção do preço de revenda.

Por utilizar mais de uma etapa da cadeia de produção, este cartel pode também ser chamado de “cartel misto”. De acordo com o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE),

Em contraposição aos cartéis “simples”, formados por empresas que atuam no mesmo mercado, cartéis mistos envolvem mais de uma etapa da cadeia produtiva, o que confere à prática concertada tanto elementos horizontais (entre concorrentes no mesmo mercado), quanto verticais (entre empresas atuantes em diferentes níveis da cadeia). (CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA, 2016)³⁹.

Para entender melhor o funcionamento do cartel *hub-and-spoke* e suas categorias, é preciso entender a analogia de seu nome. Ele é comparado a uma roda. O “*hub*” é o cubo da roda, o seu centro. Dele, partem os raios, que são os “*spokes*” e o aro liga toda a estrutura.

Usa-se como exemplo um cartel entre um distribuidor comum, no mercado a jusante, que possui acordos verticais independentes com vários fabricantes, no mercado a montante. O “*hub*” será o distribuidor, enquanto os “*spokes*” são os acordos verticais. Na ponta destes raios, estão os fabricantes. (FALLS; SARAVIA, 2015)⁴⁰.

³⁶ ODUDU, Okeoghene. Indirect Information Exchange: the constituent elements of hub and spoke collusion. *European Competition Journal*. Ago. 2011.

³⁷ BOLECKI, Antoni. Polish Antitrust Experience with Hub-and-Spoke Conspiracies. *Yearbook for Antitrust and Regulatory Studies*, Vol. 4, No. 5, 2011.

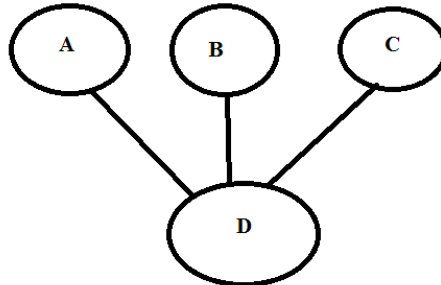
³⁸ ORBACH, Barak. Hub-and-Spoke Conspiracies. *The antitrust Source*, n.3, abr. 2016.

³⁹ CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Nota Técnica nº 68/2016/CGAA6/SGA2/SG/CADE. Processo Administrativo 08012.006043/2008-37. 19 set. 2016.

⁴⁰ FALLS, Craig G.; SARAVIA, Celeste C. Analyzing Incentives and Liability in “Hub-and-Spoke” Conspiracies. *ABA Section of Antitrust Law*, abr. 2015.

No desenho abaixo, o distribuidor é o D, enquanto os fabricantes são A, B e C.

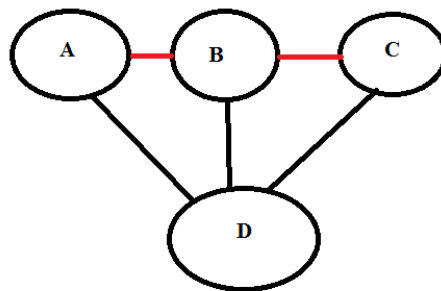
Figura 1 – Distribuidor D e acordos verticais com Fabricantes A, B e C



Fonte: Elaboração própria.

No entanto, a figura 1 não representa ainda um cartel *hub-and-spoke*. Um de seus elementos essenciais é a existência do aro. O aro é a ligação entre os agentes do mesmo nível da cadeia produtiva. Essa ligação representa o acordo horizontal que surge por meio da troca, ainda que indireta, de informações. Para a caracterização do cartel, é preciso que haja a conduta coordenada horizontal. Caso contrário, como representado na Figura 1, seriam apenas vários acordos verticais com identidade de uma das partes. (FALLS; SARAVIA, 2015)⁴¹.

Figura 2 – Cartel *Hub-and-spoke*



Fonte: Elaboração própria.

Percebe-se que os praticantes do cartel *hub-and-spoke* atuam na tentativa de esconder a troca de informações entre eles e de enquadrar suas condutas como restrições verticais, para serem submetidas à análise da regra da razão ao invés de serem condenados por uma conduta *per se*.

⁴¹ Ibid.

A metáfora em si pode, por vezes, não ser perfeita ao caso concreto, mas seu uso ajudou a desenvolver a lei de defesa da concorrência, permitindo que os tribunais identificassem essa prática específica como cartel, devido às suas características específicas e únicas. Assim, foi possível desenvolver um padrão adequado para detecção destas práticas. (ORBACH, 2016)⁴².

3.1 Classificações

Este cartel pode se dar de duas maneiras, basicamente: o distribuidor atuando como o “*hub*”, o centro do cartel, enquanto os fornecedores são os “*spokes*”, assim como representado na figura 2. O fornecedor A pode divulgar para o distribuidor qual preço de venda ele pretende colocar em um futuro próximo e, ao mesmo tempo, fazer com que o distribuidor obtenha esta mesma informação dos outros fornecedores, B e C. Assim, A consegue saber o preço que cada concorrente seu pretende cobrar, sem ter havido qualquer contato direto entre eles. (BOLECKI, 2011)⁴³.

Segundo Bolecki (2011)⁴⁴, segundo tipo que pode ocorrer é quando o “*hub*” se encontra no mercado a montante, sendo ele um fabricante. Neste caso, os “*spokes*” serão acordos verticais realizados com distribuidores. A informação repassada neste tipo de cartel é sobre os preços de varejo que cada um dos distribuidores pretende cobrar. Um distribuidor repassa informação para o fabricante e este repassa a informação a todos os outros distribuidores. Da mesma maneira, há troca indireta de informação sensível, capaz de coordenar um cartel entre os distribuidores.

Falls e Saravia (2015)⁴⁵ propõem outra divisão dos cartéis *hub-and-spoke*, relacionada aos efeitos anticompetitivos criados por estes. Há a separação em três classes, de acordo com o nível de mercado em que se dá o prejuízo. A Classe Um compreende os cartéis que aumentam o poder de mercado e reduzem concorrência no mercado em que está o participante vertical. Aproveitando o exemplo da Figura 1, isso quer dizer que o prejuízo anticoncorrencial se daria no mercado do distribuidor D. Os acordos verticais envolvendo os participantes geralmente são sobre fechamento de mercado em relação a outros distribuidores, como discriminação de preços, recusa de venda.

O incentivo de D é bastante claro neste caso, por ele ser o maior beneficiário. No entanto, os incentivos dos fabricantes A, B e C podem ser confusos. De acordo com Falls e

⁴² ORBACH, op. cit.

⁴³ BOLECKI, op. cit.

⁴⁴ BOLECKI, op. cit.

⁴⁵ FALLS, op. cit.

Saravia (2015)⁴⁶, os fabricantes entram neste acordo ou para evitar alguma punição de D, como uma retaliação por não participar da conduta, ou porque há uma proposta de divisão dos lucros obtidos.

A Classe Dois consiste em cartéis que aumentam o poder de mercado e reduzem a concorrência no mercado dos participantes horizontais, que seriam A, B e C. Estes se envolvem para fixar preço, enquanto o participante vertical é compelido de alguma forma a ajudá-los nesta tarefa. Neste caso, o incentivo dos fabricantes é bastante óbvio, uma vez que vão implementar um cartel em seu mercado. Já o incentivo do distribuidor não é tão cristalino. Este deve receber algo em troca e, novamente, este benefício se resume a evitar alguma punição ou divisão de lucros obtidos. (FALLS; SARAIVIA, 2015)⁴⁷.

Por fim, a Classe Três aumenta o poder de mercado e reduz a concorrência nos dois níveis da cadeia produtiva. Os incentivos neste caso são bem mais claros, pois todas as partes saem ganhando, de acordo com Falls e Saravia (2015)⁴⁸.

Ressalta-se somente o fato de que o participante vertical não pode ser um monopolista em seu mercado, uma vez que não é possível obter maiores lucros do que os já obtidos pelo monopólio, retirando, assim, o incentivo que este agente teria para participar do cartel. De uma mesma demanda final, segundo Azevedo (2010)⁴⁹, não é possível extrair dois lucros de monopólio, ou até mesmo qualquer quantia acima de um lucro de monopólio.

3.2 Racionalidade Econômica

As empresas que querem formar um cartel enfrentam grandes problemas, pois este é marcado por grande instabilidade, não se tem segurança de que os preços combinados serão realmente praticados. Por isso, um cartel envolve custos de organização muito grandes. A atuação *hub-and-spoke* é capaz de facilitar, e muito, a manutenção do cartel, pois reduz a necessidade de coordenação ao centralizar algumas funções no “*hub*”. (ORBACH, 2016)⁵⁰.

De acordo com Orbach (2016)⁵¹, existem três problemas-chave que envolvem programação e manutenção de cartéis em geral. Estes são: dificuldade em selecionar as estratégias e coordená-las, visto que nem sempre os participantes do cartel estão de acordo sobre

⁴⁶ Ibid.

⁴⁷ Ibid.

⁴⁸ FALLS; SARAIVIA, op. cit.

⁴⁹ AZEVEDO, Paulo Furquim. Restrições Verticais e Defesa da Concorrência: a experiência brasileira. Textos para Discussão 264. Escola de Economia de São Paulo. Jul., 2010.

⁵⁰ ORBACH, op. cit.

⁵¹ Ibid.

o que poderia trazer mais lucros; monitorar os membros e sancioná-los, pois nem sempre um agente do acordo horizontal tem poder de mercado suficiente para detectar e punir os outros participantes; prevenir entrada ou expansão de concorrentes não-membros do cartel, para que eles não ameacem a conduta coordenada em questão.

O que ocorre é uma substituição do acordo horizontal realizado por concorrentes, que se arriscariam muito mais, por vários acordos verticais com um terceiro em comum, capaz de coordená-los. O cartel *hub-and-spoke* é considerado mais sutil e, por vezes, mais efetivo. Como bem assevera Vereecken (2014)⁵², p.6, “Portanto, esta é a solução perfeita para cartelistas que querem aumentar seus preços, mas que não querem sujar suas mãos” (tradução livre)⁵³.

3.3 Troca de Informações e Padrão de Prova

Como visto anteriormente, o cartel *hub-and-spoke* tem como elementos essenciais a existência de acordos verticais e horizontais. Os acordos verticais são os mais fáceis de provar, porque eles, muitas vezes, são explícitos, escritos. Como não são ilícitos *per se*, as empresas não têm problemas em formalizá-los.

A parte realmente difícil da caracterização do cartel *hub-and-spoke* é a comprovação da existência do acordo horizontal. Como este é ilícito, as empresas atuam com muita cautela, para não deixarem indícios e não levantarem suspeitas, dificultando as provas do cartel. Como destaca Falls e Saravia (2015)⁵⁴, não existe aparentemente a prova concreta, a chamada “smoking gun”.

Como este cartel se dá basicamente com a troca indireta de informações, o seu padrão de prova deve ser capaz de identificar o acordo horizontal. De acordo com a OCDE,

[...] provar o conhecimento das partes e o contexto de troca de informações é crucial. Deve ser demonstrado para o requerido padrão de prova que quando o varejista (A) divulga para seu fornecedor (B) suas futuras intenções de precificação, as circunstâncias desta divulgação são tais que A deve ser levado a pretender que B usaria/usará essa informação para influenciar as condições de mercado, ou que de fato previu que B passaria as informações para os outros varejistas (C). B deve também mostrar que realmente passou a informação para C e que essa divulgação foi em circunstâncias em que C foi levado a saber as circunstâncias em que A passou as informações para B ou que C de fato apreciou que as informações lhe foram passadas com o consentimento de A (i.e. para influenciar condições de mercado). Deve ser demonstrado também que C, de fato, usa a informação recebida para determinar suas próprias intenções futuras de precificação.

⁵² VEREECKEN, op. cit.

⁵³ Texto no idioma original Therefore it is the perfect solution for cartelists that want to increase their prices, but do not want to get their hands dirty”.

⁵⁴ FALLS; SARAVIA, op. cit.

(ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO, 2010, p. 286). (Tradução livre)⁵⁵.

Percebe-se que, segundo a OCDE (2010)⁵⁶, é necessário comprovar que os demais varejistas que receberam a informação sobre os preços realmente usaram-na para influenciar suas próprias precificações.

No entanto, este requisito foi rebatido pelo Office of Fair Trading, que era o órgão responsável por proteger os interesses dos consumidores no Reino Unido. Segundo Odudu (2011)⁵⁷, este órgão afirmava que a divulgação unilateral das informações já era suficiente para satisfazer o elemento de prática coordenada horizontal entre os agentes. Dessa mesma maneira também se posicionou a Comissão Europeia:

É irrelevante saber se é apenas uma empresa, unilateralmente, que informa as suas concorrentes sobre o comportamento no mercado que tenciona adoptar ou se todas as empresas participantes trocam informações recíprocas sobre as suas considerações e intenções. A partir do momento em que uma empresa divulga informações confidenciais sobre a sua política comercial futura aos seus concorrentes, diminui para todos os participantes a insegurança estratégica sobre o comportamento futuro no mercado e aumenta o risco de se verificar uma diminuição da concorrência e de ser adoptado um comportamento oclusivo. (COMISSÃO EUROPEIA, 2011, p. 14)⁵⁸.

Ressalta-se ainda que a Comissão Europeia (2011)⁵⁹ estabelece que a troca de informações entre concorrentes pode ser realizada de maneira direta ou indireta, por meio de um fornecedor, distribuidor ou associação. Mesmo que indireta, as informações repassadas são capazes de violar a obrigação de comportamento independente e autônomo das empresas. Assim, esta divulgação unilateral também pode ser elemento para caracterizar o acordo horizontal nos cartéis *hub-and-spoke*.

⁵⁵ ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). Information Exchanges Between Competitors under Competition Law. Policy Roundtables. 2010.

Texto no idioma original: proving the knowledge of the parties and the context of the exchange is crucial. It must be demonstrated to the required standard of proof that where a retailer (A) discloses to their supplier (B) their future pricing intentions, the circumstances of this disclosure are such that A may be taken to have intended that B will/would make use of that information to influence market conditions, or did in fact foresee this, by passing that information on to other retailers (C). B must also be shown to have actually passed that information to C and that they disclosed this in circumstances where C may be taken to have known the circumstances in which the information was disclosed by A to B or that C in fact appreciated that the information was passed to it with A's concurrence (i.e. to influence market conditions). It must also be demonstrated that C does, in fact, use the information in determining its own future pricing intentions.

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ ODUDU, op. cit.

⁵⁸ COMISSÃO EUROPEIA. Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia aos acordos de cooperação horizontal. Jornal Oficial da União Europeia. 14 jan. 2011.

⁵⁹ Ibid.

Segundo Orbach (2016)⁶⁰, existem teorias que admitem a condenação ao cartel *hub-and-spoke* mesmo sem a existência de um acordo horizontal entre as empresas de um nível da cadeia produtiva. Elas seriam chamadas de “*Rimless Wheel Theories*”, ou Teorias da Roda sem Aro. Relembrando, o nome “*hub-and-spoke*” é uma analogia a uma roda e o aro seria o acordo horizontal. No entanto, estas teorias vêm sendo rejeitadas pelos tribunais por justamente omitir a existência da coordenação horizontal. Por mais difícil que seja comprovar os acordos horizontais, estes são presumidos, muitas vezes, por evidências circunstanciais ou os chamados “*plus factors*”.

O aro/acordo horizontal pode ser presumido quando uma empresa deixa de agir de acordo com seus interesses individuais, que demonstra que ela não está atuando no mercado de maneira independente. Ainda, se uma firma concorda com um acordo vertical com uma terceira parte somente sob a condição de que os seus concorrentes também aceitem o mesmo acordo, isto pode comprovar que os termos deste acordo não são benéficos para os interesses individuais. Este fato pode ser suficiente para se inferir que houve conduta coordenada entre concorrentes e que existiu o aro que os ligava. (BRASS; HIGNEY, 2016)⁶¹.

Conforme Orbach (2016)⁶² explicita, os tribunais vêm construindo standards que permitem algumas inferências de existência de acordos horizontais e a condenação por cartel *hub-and-spoke*. Todavia, estes *standards* ainda são confusos e vagos, trazendo insegurança para as empresas. Elas ficam com maior receio ao realizarem acordos verticais que poderiam gerar eficiências, por não saberem, caso a outra parte também faça acordos com seus concorrentes, se isso poderia ser inferido como um cartel.

4. Casos Emblemáticos na Jurisprudência Estrangeira e Brasileira

Os cartéis *hub-and-spoke* têm chamado cada vez mais a atenção das autoridades de defesa da concorrência no mundo. Apesar de estas práticas já existirem a muitos anos, seu padrão só começou a ser estudado mais recentemente.

Em 1939, houve uma decisão da Suprema Corte dos Estados Unidos⁶³, vista como precedente importante para as decisões atuais. Este caso se chama *Interstate Circuit v. United States*. Apesar de não denominar a prática como “*hub-and-spoke*”, a Suprema Corte entendeu

⁶⁰ ORBACH, op. cit.

⁶¹ BRASS, Rachel S.; HIGNEY, Caeli A.. Practical Advice for Avoiding Hub-and-Spoke Liability. The Antitrust Source. Out. 2016.

⁶² ORBACH, op. cit.

⁶³ SUPREMA CORTE DOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. *Interstate Circuit, Inc. v. United States*. 306 U.S. 208, 1930.

que houve um cartel horizontal executado por meio de vários acordos verticais. Este caso continha três aspectos centrais.

Primeiramente, uma cadeia de cinemas, que ocupava posição de monopólio na exibição de filmes, enviou uma carta para oito distribuidores de filmes, de maneira simultânea, para acertar um preço mínimo dos bilhetes e proibir a chamada “*double features*”, que é o oferecimento de dois filmes pelo preço de um. Além disso, o intuito era de estabelecer condições em relação aos cinemas nos quais estes distribuidores iriam lançar seus filmes, para dificultar o sucesso dos concorrentes da cadeia de cinemas. O segundo aspecto central foi que, como a carta enviada aos distribuidores continha o nome dos outros sete, cada um sabia que os outros concorrentes também tinham sido comunicados e que aceitaram o acordo. Como terceiro aspecto, tem-se que a Suprema Corte julgou que a aceitação desta prática era um acordo horizontal, proibido pela Seção 1 do Sherman Act. (ORBACH, 2016)⁶⁴.

O acordo entre os distribuidores de filmes foi inferido, uma vez que não houve evidências diretas de que eles entraram em um acordo. O fato de que um distribuidor sabia que todos os outros também tinham aceitado realizar aquela prática e que a cadeia de cinemas atuou como facilitador para convencer os distribuidores a entrarem nesta colusão foi suficiente para que a Suprema Corte os condenasse.

4.1 Federal Trade Commission x Toys “R” Us

A primeira vez que se utilizou o termo “*hub-and-spoke*” para identificar uma prática antitruste foi em 1998, no julgamento do caso *Federal Trade Commission v. Toys “R” Us*. Toys “R” Us era o maior varejista de brinquedos dos Estados Unidos, vendia 20% de todos os brinquedos do país, chegando até a 50% em algumas regiões metropolitanas, nos anos 1980. (BONA, 2016)⁶⁵.

Nesta mesma época, começaram a surgir grandes supermercados atacadistas com foco em clubes de descontos, com uma política agressiva de preços baixos, como Price-Costco, Sam’s Club, etc.. Sentindo-se ameaçada, pois estes clubes começaram a vender também brinquedos a preços mais baixos, a Toys “R” Us começou a negociar acordos verticais com fabricantes de brinquedos, como Mattel, Hasbro, Fisher-Price. Os acordos pressionavam os fabricantes a não venderem ou a venderem com condições desfavoráveis aos clubes de descontos. (ORBACH, 2016)⁶⁶.

⁶⁴ ORBACH, op.cit.

⁶⁵ BONA, Jarod. Hub-and-Spoke Antitrust Conspiracies and the Classic Case of Toys “R” Us v. FTC. Mar, 2016.

⁶⁶ ORBACH, op. cit.

Apesar de a Toys “R” Us possuir um grande poder de mercado, os fabricantes, ao aceitarem os acordos verticais, individualmente, ainda perderiam. Caso um fabricante não aceitasse entrar neste acordo, ganharia muito mais podendo vender grandes quantidades aos clubes de desconto. Para convencê-los, foi preciso demonstrar e assegurar que todos os outros concorrentes também entrariam no negócio.

A Federal Trade Commission julgou que houve uma conduta anticoncorrencial do tipo *hub-and-spoke*. No parecer do Comissário Orson Swindle, este, apesar de ser dissidente, explica o voto da maioria, dizendo que seus colegas:

[...] retratam TRU como o raio comunicador da colusão envolvendo múltiplos fabricantes. Estes fabricantes supostamente usaram TRU para sinalizar uns para os outros suas visões e intenções sobre se – e sob quais condições – eles venderiam para os clubes de descontos. A maioria inferiu pelo histórico que os fabricantes usaram sua comunicação individual direta com a TRU como mecanismo para chegarem em um plano comum para boicotar os clubes de descontos. De acordo com este suposto esquema, TRU levou os medos e as preocupações dos fabricantes, em um vai e vem, até surgir um consenso horizontal.⁶⁷
(FEDERAL TRADE COMMISSION, 1998)⁶⁸. (Tradução livre).

O caso foi julgado também pelo Sétimo Circuito da Suprema Corte dos Estados Unidos. Nesta instância, não foi citado o nome “*hub-and-spoke*”, mas foi afirmado que o caso era de uma conduta ilícita *per se* e que em muito se parecia com o caso *Interstate Circuit*, chamando-o até de uma versão moderna do antigo julgamento. (ORBACH, 2016)⁶⁹.

De acordo com a classificação dos cartéis *hub-and-spoke* proposta por Falls e Saravia (2015)⁷⁰ citada anteriormente, o caso Toys “R” Us se enquadraria como um caso de Classe Um, em que o prejuízo concorrencial se dá no nível do participante vertical. O acordo realizado tinha como objetivo principal proteger o poder de mercado da Toys “R” Us. Já os fabricantes, membros do acordo horizontal, tinham muito pouco a ganhar. Eles, na verdade, chegaram a perder, pois abriram mão da oportunidade de aumentar suas vendas. O acordo horizontal, neste caso, serviu para mitigar as perdas. O único grande incentivo que tinham para entrar no acordo era não perder a Toys “R” Us como sua cliente, já que esta representava uma parte importante dos negócios.

⁶⁷ Texto original: portray TRU as the communications hub of a conspiracy involving multiple manufacturers. These manufacturers purportedly used TRU to signal to one another their views and intentions about whether -- and under what conditions -- they would sell to the clubs. The majority infers from the record that the manufacturers used their direct individual communications with TRU as a mechanism to reach a common plan to boycott the clubs. Pursuant to this supposed scheme, TRU shuttled the manufacturers' fears and concerns back and forth until a horizontal consensus emerged.

⁶⁸ FEDERAL TRADE COMMISSION. Opinion of Commissioner Orson Swindle, Concurring in Part and Dissenting in Part In the Matter of TOYS "R" US, INC. Docket No. 9278, 1998.

⁶⁹ ORBACH, op. cit.

⁷⁰ FALLS; SARAIVIA, op. cit.

4.2 Casos julgados no Reino Unido

A primeira decisão que condenou um cartel *hub-and-spoke* no Reino Unido foi sobre o caso Replica Kit, em agosto de 2003, pelo Office of Fair Trading, OFT. Os distribuidores de roupas e artigos esportivos entraram em um acordo para fixação de preços em relação a kits de réplicas de artigos de futebol. Eles fixaram o preço da camiseta réplica mais vendida, produzida pela Umbro Holdings, da seleção da Inglaterra e dos times Manchester United, Chelsea, Glasgow Celtic e Nottingham Forest e o cartel ocorreu durante o campeonato Euro 2000. (VERECKEN, 2014)⁷¹.

Em novembro de 2003, o OFT também julgou o caso Hasbro UK Ltd., Argos Ltd. e Littlewoods Ltd. A Hasbro percebeu que a margem de seus distribuidores estava pequena demais e ficou apreensiva que isto pudesse causar uma queda nos preços. Para impedir que isso ocorresse, ela entrou em contato com dois de seus distribuidores, a Argos e a Littlewoods, para estabelecer uma política de recomendação de preços de revenda. A Argos é o principal distribuidor dos produtos da Hasbro, enquanto a Littlewoods é o principal concorrente da Argos. Para que a Argos concordasse com a restrição vertical, era essencial que a Littlewoods participasse também, para evitar possíveis prejuízos. A Hasbro conseguiu coordenar as duas empresas e convencê-las de que a outra concorrente tinha concordado em participar. O cartel *hub-and-spoke*, condenado pelo OFT, era composto de dois acordos bilaterais entre as partes e um acordo trilateral. (VERECKEN, 2014)⁷².

4.3 Casos brasileiros

Atualmente, estão em investigação no CADE três supostos cartéis que envolvem a prática de conduta *hub-and-spoke*.

O primeiro deles é o Processo Administrativo 08012.006043/2008-37, em que a representante é a Secretaria de Direito Econômico, *ex officio* e os representados são Sindicato das Empresas Transportadoras e Revendedoras Varejistas de Gás Liquefeito de Petróleo do Distrito Federal – Sindvargas/DF, empresas distribuidoras de gás liquefeito de petróleo, GLP, e outras pessoas físicas envolvidas na conduta.

⁷¹ VERECKEN, op. cit.

⁷² Ibid.

A Nota Técnica nº 68/2016/CGAA6/SGA2/SG/CADE⁷³, de 16 de setembro de 2016, destaca o fato de que existem indícios de realização de cartel clássico entre distribuidoras de GLP, uma vez que estas acordaram preços e fixaram a divisão de mercados de distribuição e de revenda entre si.

Como a etapa final da cadeia de comercialização do GLP é extremamente complexa, envolvendo dezenas de milhares de revendedores, os envolvidos no cartel criaram um sistema de monitoramento e retaliação de revendedores que desrespeitassem os preços ou os mercados fixados.

As empresas envolvidas também utilizaram práticas restritivas verticais para auxiliar a troca de informações entre os participantes. Era comum a realização de reuniões e contatos entre os funcionários das distribuidoras, regulando artificialmente o mercado de revenda.

Não bastasse o conluio no mercado de distribuição, ainda, segundo a referida Nota Técnica, funcionários de distribuidoras intermediavam acordos horizontais também entre os revendedores, com troca de informação sensível, monitoramento e pressão sobre revendedores que se desviavam dos preços.

Dessa maneira, é possível caracterizar este conluio como um cartel *hub-and-spoke*, mais especificamente de Classe Três, na qual ocorre a colusão horizontal em ambos os mercados envolvidos. Este caso se encontra ainda em processo de instrução na Superintendência-Geral do CADE.

Outro cartel em investigação compõe o Processo Administrativo nº 08700.008098/2014-71, que possui como representante o Ministério Público do Estado de Santa Catarina e como representados agentes do mercado de equipamentos e material de informática, principalmente a empresa Positivo Informática S.A.. Esta empresa tinha uma política de mapeamento e reserva de oportunidades em concorrências, tanto privadas quanto públicas, para aquisição de equipamentos de informática, de acordo com a Nota Técnica nº 61/2015/CGAA8/SGA2/SG/CADE⁷⁴.

A Positivo, supostamente, teria

[...] passado a centralizar e repassar informações comerciais sensíveis entre revendedores – influenciando a adoção de condutas uniformes entre concorrentes – e a conferir uma “autorização” para determinado revendedor participar de uma licitação e mesmo a impedir que revendedores não autorizados participassem de licitações mapeadas a outros revendedores, o que, se não cumprido, implicaria na recusa de

⁷³ CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Nota Técnica nº 68/2016/CGAA6/SGA2/SG/CADE. Processo Administrativo 08012.006043/2008-37. 19 set. 2016.

⁷⁴ CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Nota Técnica nº 61/2015/CGAA8/SGA2/SG/CADE. Processo Administrativo nº 08700.008098/2014-71. 22 jul. 2015.

fornecimento de produtos ou na aplicação de outras penalidades. (CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA, 2015).

A Positivo estaria, assim, funcionando como um centro do cartel *hub-and-spoke*, centralizando e repassando informações entre os seus revendedores, de modo a influenciar adoção de condutas uniformes entre concorrentes.

Este caso também se encontra na Superintendência-Geral do CADE para instrução, defesa das partes e oitiva de testemunhas.

O terceiro caso que se encontra no CADE sobre cartel misto é o Processo Administrativo nº 08700.009879/2015-64, no qual figura como representante o Ministério Público do Estado de Santa Catarina e, como representados, o Sindicato do Comércio Varejista de Derivados de Petróleo do Estado de Santa Catarina, Ipiranga Produtos de Petróleo S/A e outros. Este processo também está em fase de instrução perante a Superintendência-Geral.

Segundo a Nota Técnica nº 86/2015/CGAA6/SGA2/SG/CADE⁷⁵, as distribuidoras Ale, Rejaile e Ipiranga se aproveitaram de sua condição de fornecedoras de combustível e de seu acesso a uma grande rede de contatos para coordenar uma ação colusiva entre postos de combustíveis concorrentes, repassando informações sensíveis como preços. Tudo isto tinha como objeto evitar uma guerra de preços no mercado de revenda, para que as distribuidoras não fossem pressionadas a diminuir seus preços.

A suposta prática teria começado em meados de 2013, quando ocorreu uma guerra de preços entre revendedores de combustíveis da cidade de Joinville, na qual alguns postos, de acordo com os representados, estariam vendendo o produto abaixo do preço de custo praticado pelas distribuidoras. De acordo com a Nota Técnica⁷⁶,

Diante dessa suposta crise, teria cabido a um grupo de representados tomar a iniciativa para, de um lado, estabilizar os preços por meio de acordos ou influência de conduta uniforme entre concorrentes e, de outro lado, eliminar do mercado o concorrente cujos preços alegavam adotar práticas ilícitas. (CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA, 2015).

Para monitorarem o cumprimento do acordo, foram realizados diversos contatos e reuniões, inclusive no sindicato. Além disso, foram divulgados códigos de ética a serem cumpridos pelos revendedores, foram realizadas campanhas publicitárias e denúncias a órgãos públicos contra concorrentes. Aqueles revendedores que insistiam em não cumprir os preços

⁷⁵ CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Nota Técnica nº 86/2015/CGAA6/SGA2/SG/CADE. Processo Administrativo nº 08700.009879/2015-64. 01 out. 2015.

⁷⁶ Ibidem.

estabelecidos pelas distribuidoras eram ameaçados com elevação de preços de distribuição e despejo do imóvel onde estavam instalados os postos.

Percebe-se, portanto, que as três práticas em investigação atualmente apresentam fortes indícios de conduta colusiva por meio de cartéis *hub-and-spoke*.

5. Conclusão

Como se pode perceber, o estudo do cartel hub-and-spoke se mostra bastante atual, uma vez que ainda não há definição legal para esta prática, apenas uma construção doutrinária e jurisprudencial.

O termo foi utilizado pela primeira vez em matéria de defesa da concorrência somente em 1998. Assim, ainda existe um longo caminho até consolidar seus elementos principais e, principalmente, seu padrão de prova em relação às colusões horizontais. É preciso estabelecer os termos de maneira concreta para não gerar insegurança para as firmas que utilizam acordos verticais com restrições em suas atividades empresariais.

Dessa forma, percebe-se que esta prática é, de fato, relevante e está sendo aplicada em todos os tribunais importantes de defesa da concorrência do mundo, como os da União Europeia e dos Estados Unidos.

Conclui-se, portanto, que são necessários ainda mais estudos sobre este tipo de cartel, para facilitar sua detecção, coibição e punição, uma vez que, apesar de ser uma prática mais recente, é capaz de prejudicar enormemente a concorrência.

6. Referências

AZEVEDO, Paulo Furquim. Análise Econômica da Defesa da Concorrência. In: TIMM, Luciano Benetti (Org.). Direito e Economia no Brasil. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

AZEVEDO, Paulo Furquim. Restrições Verticais e Defesa da Concorrência: a experiência brasileira. Textos para Discussão 264. Escola de Economia de São Paulo. Jul., 2010.

Disponível em: <

<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/6895/TD%20264%20-%20Paulo%20Furquim%20de%20Azevedo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>.

Acesso em: 15 fev. 2017.

BOLECKI, Antoni. Polish Antitrust Experience with Hub-and-Spoke Conspiracies. Yearbook for Antitrust and Regulatory Studies, Vol. 4, No. 5, 2011. Disponível em:

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2042709 >. Acesso em: 20 fev. 2017.

BONA, Jarod. Hub-and-Spoke Antitrust Conspiracies and the Classic Case of Toys “R” Us v. FTC. Mar, 2016. Disponível em: < <https://www.theantitrustattorney.com/2016/03/01/hub-spoke-antitrust-conspiracies-classic-case-toys-r-us-v-ftc/>>. Acesso em: 16 fev. 2017.

BRASS, Rachel S.; HIGNEY, Caeli A.. Practical Advice for Avoiding Hub-and-Spoke Liability. The Antitrust Source. Out. 2016. Disponível em:

<https://awards.concurrences.com/IMG/pdf/brass-higney-practical-advice-for-avoiding-hub-and-spoke-liability-the-antitrust-source-oct-2016.pdf> >. Acesso em: 13 fev. 2017.

COMISSÃO EUROPEIA. Orientações relativas às restrições verticais (Texto relevante para efeitos do EEE). Jornal Oficial da União Europeia. 19 maio 2010. Disponível em: <

http://www.concorrenca.pt/vPT/A_AdC/legislacao/Documents/Europeia/Orientacoes_restricoes_verticais_2010.pdf>. Acesso em: 14 fev. 2017

COMISSÃO EUROPEIA. Orientações sobre a aplicação do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia aos acordos de cooperação horizontal. Jornal Oficial da União Europeia. 14 jan. 2011. Disponível em: < [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)&from=EN](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114(04)&from=EN)>. Acesso em: 14 fev. 2017.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Nota Técnica nº

61/2015/CGAA8/SGA2/SG/CADE. Processo Administrativo nº 08700.008098/2014-71. 22 jul. 2015. Disponível em: <

http://sei.cade.gov.br/sei/institucional/pesquisa/documento_consulta_externa.php?yCUYW2WPh6-

[VWVWANm7H25_WV1NCNXDYJTCoXVObsQlwVxIkbcCaKXo_cERnn3R7VraLF5hDs nq57WGnUNknLw,,>](http://sei.cade.gov.br/sei/institucional/pesquisa/documento_consulta_externa.php?yCUYW2WPh6-VWVWANm7H25_WV1NCNXDYJTCoXVObsQlwVxIkbcCaKXo_cERnn3R7VraLF5hDs nq57WGnUNknLw,,>). Acesso em: 13 fev. 2017.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Nota Técnica nº

68/2016/CGAA6/SGA2/SG/CADE. Processo Administrativo nº 08012.006043/2008-37. 19

set. 2016. Disponível em: <

http://sei.cade.gov.br/sei/institucional/pesquisa/documento_consulta_externa.php?v-A0nHAEokCiceCcoRmeSiVdYwAJ2aO1WWCbjkdoFzpdQjdASdn1S-TQlpvYgkzfAsieBJxaLMehPQioUrzEQ,,> Acesso em: 20 fev. 2017.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA. Nota Técnica nº 86/2015/CGAA6/SGA2/SG/CADE. Processo Administrativo nº 08700.009879/2015-64. 01 out. 2015. Disponível em: <

http://sei.cade.gov.br/sei/institucional/pesquisa/documento_consulta_externa.php?ueiL6weC5eAMxNhpmJI77om36wgYFHx7TTYXsrjLEcERIVLPnzir06RMnmgoJc-lg7bpc-FOQbG1yLmOvoUB5g,,>. Acesso em: 13 fev. 2017.

FALLS, Craig G.; SARAVIA, Celeste C. Analyzing Incentives and Liability in “Hub-and-Spoke” Conspiracies. ABA Section of Antitrust Law, abr. 2015. Disponível em:<https://www.dechert.com/Analyzing_Incentives_and_Liability_in_Hub-and-Spoke_Conspiracies_04-06-2015/>. Acesso em: 14 fev. 2017.

FEDERAL TRADE COMMISSION. Opinion of Commissioner Orson Swindle, Concurring in Part and Dissenting in Part In the Matter of TOYS "R" US, INC. Docket No. 9278, 1998. Disponível em: <https://www.ftc.gov/system/files/documents/cases/toys_r_us_inc_-_orson_swindle_concurring_in_part_and_dissenting_in_part.pdf>. Acesso em: 20 fev. 2017.

FORGIONI, Paula A. Direito Concorrencial e Restrições Verticais. 1 ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2007.

FORGIONI, Paula A. Os Fundamentos do Antitruste. 8 ed. rev., ampl. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2015.

ODUDU, Okeoghene. Indirect Information Exchange: the constituent elements of hub and spoke collusion. European Competition Journal. Ago. 2011. Disponível em:<<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.5235/174410511797248324>>. Acesso em 10 fev. 2017.

ORBACH, Barak. Hub-and-Spoke Conspiracies. *The antitrust Source*, n.3, abr. 2016. Disponível em:< https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2765476>. Acesso em: 6 fev. 2017.

ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). *Information Exchanges Between Competitors under Competition Law. Policy Roundtables*. 2010. Disponível em:< <http://www.oecd.org/competition/cartels/48379006.pdf>>. Acesso em: 14 fev. 2017.

PINDYCK, Robert S.; RUBINFELD, Daniel L... *Microeconomia*. 8 ed. p. 369. Madrid: Pearson, 2013.

SUPREMA CORTE DOS ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA. *Interstate Circuit, Inc. v. United States*. 306 U.S. 208, 1930. Disponível em:< <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/306/208/case.html>>. Acesso em: 8 fev. 2017.

VERECKEN, Bram. *Hub and Spoke Cartels in EU Competition Law. LLM Paper*. Faculty of Law, Universiteit Gent, 2014. Disponível em: < http://lib.ugent.be/fulltxt/RUG01/002/213/684/RUG01-002213684_2015_0001_AC.pdf>. Acesso em 10 fev. 2017.