

INABILITY TO PAY SOB A PERSPECTIVA DO CADE: DOSIMETRIA E LIMITES DAS SANÇÕES PECUNIÁRIAS CONCORRENCIAIS NO BRASIL E NA EUROPA*

*Daniel Favoretto Rocha***

*Schermann Chrystie Miranda e Silva****

ABSTRACT *This paper analyses how competition agencies rule inability to pay arguments, based on Brazil and the European Union as case studies under a comparative law approach. Thus, this paper asserts how the Brazilian agency addresses this topic and suggests possible improvements based on the European Commission's activity. Under the perspective that the inability to pay principle is a midway between overenforcement and underenforcement, balancing the competition policy's deterrence with undertakings' capacity to compete as two sides of the same coin, this paper reveals that CADE uses formal bankruptcy and judicial rehabilitation as standards to assert an undertaking's ability to pay. However, CADE can improve its policy by using additional corporate aspects as standards, adopting guidelines, and keeping a closer accompany of the undertaking while monitoring compliance to the conviction.*

SUMÁRIO 1. Introdução. 2. “Situação econômica do infrator” na jurisprudência do CADE. 3. Estudo comparado entre a jurisprudência do CADE e a prática europeia. 4. Possíveis aprimoramento. 5. Considerações finais.

KEY-WORDS Política anti-cartel; dosimetria da coima; inability to pay; situação econômica do infrator; direito europeu.

JEL K21, K23

* As teses e opiniões defendidas neste artigo são dos autores e não representam, necessariamente, a posição das instituições às quais estão vinculados. Os autores esclarecem que, em suas atividades profissionais, não atuaram em nenhum dos casos citados neste artigo, não havendo conflito de interesses a declarar.

** Consultor do CADE no Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e Consultor Não-Governamental perante a International Competition Network (ICN). Mestre em Direito & Desenvolvimento e Bacharel em Direito pela FGV Direito SP (Fundação Getúlio Vargas), onde foi assistente de docência e pesquisador. Revisor da Revista de Defesa de Concorrência do CADE. Advogado, Geradin Partners. Tilburg, Holanda. E-mail: dfavoretto@geradinpartners.com.

*** Advogado sênior do Pereira Neto Macedo Advogados. Pós-graduado em Direito Tributário e Finanças Públicas pelo Instituto de Direito Público de Brasília (IDP) e em Direito Público pelo Instituto Processus. Graduado em Direito pelo Centro Universitário de Brasília (Uniceub).

1. INTRODUÇÃO

A política de defesa da concorrência do Brasil, seguindo o padrão antitruste internacional, impõe sanções pecuniárias de valores elevados sobre infratores, como parte da repressão a condutas anticompetitivas, em especial, práticas de cartel. Não à toa, as sanções aplicadas por autoridades de defesa da concorrência são conhecidas, ao redor do mundo, por serem pesadas e de valores extremados¹.

Com o passar dos anos, ora em razão de eventual abusividade das sanções impostas, ora como mera estratégia processual de defesa, condenados por práticas anticompetitivas passaram a impugnar o valor das multas/coimas impostas com base em sua incapacidade econômico-financeira de arcar com o referido valor. A tese de incapacidade de arcar com a condenação é conhecida como *“inability to pay”*, embora, como será visto adiante, este termo pode se referir a apenas um dos possíveis fundamentos para a dosimetria ou revisão da sanção pecuniária. Assim, o tema dos limites das sanções pecuniárias impostas por autoridades antitruste ganhou relevo na seara acadêmica brasileira e internacional.

A possibilidade de modular a sanção pecuniária com base na condição econômica do apenado pode ser vista como uma ponderação entre duas diretrizes da política concorrencial: a livre iniciativa e a eficácia dissuasória da pena. De um lado, sanções excessivamente pesadas podem inviabilizar a atividade econômica do apenado, esgotando sua capacidade competitiva e, por isso, violando seu direito à livre iniciativa (fundamento da ordem econômica brasileira, nos termos do artigo 170 da Constituição Federal de 1988). De outro lado, sanções brandas esvaziam a natureza dissuasória do combate a infrações à ordem econômica, deixando o interesse público vulnerável ao abuso de poder econômico. Por isso, essas duas diretrizes são lados de uma

1 Forrester, 2016: 175. *“Leniency programs around the world usually offer a fine reduction, which is welcome in a world where antitrust fines can be higher than penalties for other wrongs considered harmful to society or the environment. Ball-bearing producers were fined € 370 million in 2014; in 2008, glass-makers received fines of € 715 million. Between 2010 and 2014 the Commission imposed fines totaling about € 8.4 billion. These sums are enormous, and there seems no prospect of their diminishing in severity.”* Tradução livre: *“Programas de leniência ao redor do mundo, em regra, implicam em redução da coima, algo que é muito bem-vindo em um mundo como o antitruste, em que as coimas podem ultrapassar o montante aplicado a outras condutas consideradas gravosas à sociedade ou ao meio ambiente. Fabricantes de rolamentos foram multados em € 370 milhões, em 2014; em 2008, produtores de vidro foram multados em € 715 milhões. Entre 2010 e 2014, a Comissão impôs coimas que, somadas, totalizaram cerca de € 8.4 bilhões. Estes montantes são enormes e parece não haver nenhuma tendência da severidade destas sanções diminuírem.”*

mesma moeda: defender a concorrência exige atender às diretrizes por meio de penas balanceadas.

No Brasil, este assunto já foi abordado pela autoridade da concorrência, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). As partes representadas em processos administrativos sancionadores alegam, ocasionalmente, que se encontram em situação econômico-financeira precária, razão pela qual a sanção pecuniária a ser imposta pelo Tribunal Administrativo deveria ser minorada. As bases deste argumento são os princípios da isonomia e da proporcionalidade e o artigo 45, inciso VII, da Lei Brasileira de Defesa da Concorrência (Lei n.º 12.529/2011), que prevê que, na aplicação de penas previstas nesta lei, o CADE deve levar em consideração a “*situação econômica do infrator*”².

No âmbito forense, portanto, o tema não é novo. Contudo, seu endereçamento costuma ocorrer de forma lateral nos julgados do CADE e, no âmbito acadêmico, pouco ou nada se explorou os critérios adotados pela autoridade brasileira da concorrência para julgar a tese de *inability to pay*³. O tema deste artigo ganhou especial relevância no contexto recente, devido ao advento de debates sobre a eficácia da política dissuasória anti-cartel do CADE⁴, às falas de alguns conselheiros do CADE em sessões de julgamento⁵ e à crise financeira enfrentada por algumas empresas no contexto global da pandemia do Covid-19 e da guerra na Ucrânia. Nestas falas, alguns conselheiros ressaltaram a necessidade de endurecimento das sanções do CADE ou das contribuições pecuniárias pactuadas, razão pela qual os limites da dosimetria vêm, também, à tona.

2 Art. 45. Na aplicação das penas estabelecidas nesta Lei, levar-se-á em consideração: VII – a situação econômica do infrator; (...).

3 Após pesquisar as publicações de 2016 a 2023, nas duas principais revistas especializadas em direito concorrencial no Brasil – a Revista de Defesa da Concorrência (RDC) e Revista do IBRAC –, notamos que os trabalhos que analisaram a dosimetria de sanções do CADE o fizeram sem abordar os dilemas do critério de situação financeira do infrator. Apesar de serem trabalhos relevantes, analisaram outros aspectos de dosimetria de sanção. Vide, por exemplo, Watanabe (2017), Cavalcanti (2018), Cavalcanti (2019), Salgado (2022).

4 Nesse sentido, por exemplo, vide evento realizado entre o CADE e a *International Cartel Task Force* (ICTF) dos Estados Unidos, em 12.12.2022, sobre desafios e tendências no combate a cartéis.

5 Citamos, apenas a título exemplificativo, as falas dos Conselheiros João Paulo Resende e Cristiane Alkmin, na 88.ª Sessão Ordinária de Julgamento (22.06.2016), na homologação do Requerimento de TCC n.º 08700.002492/2015-87.

Preencher esta lacuna é a contribuição deste artigo, que analisa a situação econômica do infrator como critério de dosimetria da coima, na jurisprudência do CADE. As duas perguntas condutoras deste artigo são as seguintes:

- (i) Quais os parâmetros utilizados pelo CADE, ao considerar a situação econômica do infrator, na dosimetria da coima?
- (ii) Quais aspectos da jurisprudência do CADE podem ser aprimorados com base no direito concorrencial europeu, em matéria de dosimetria da coima por situação econômica do infrator?

A escolha do sistema jurídico europeu como parâmetro de estudo comparado se justifica na maturidade desse sistema em política sancionatória de defesa da concorrência e no fato de ter servido de parâmetro legislativo para a estruturação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência⁶, razão pela qual pode contribuir para a reflexão de possíveis aprimoramentos da jurisprudência brasileira. Para a realização deste estudo comparado, utilizou-se precedentes administrativos e legislação nacional e comunitária como fontes primárias, conjugados com uso de doutrina jurídica e “*grey literature*” como fontes secundárias de apoio.

A legislação brasileira, ao prever a situação econômica do infrator como critério de fixação da sanção, não faz distinção entre pessoas naturais e pessoas jurídicas, razão pela qual esse critério é aplicável a investigados de qualquer natureza. No entanto, considerando a maior relevância das sanções aplicadas a empresas (em termos de valor das coimas e de impacto a *stakeholders* que se relacionam com o infrator) e a maior complexidade de aferição da situação econômica de empresas em comparação a pessoas naturais ou pessoas jurídicas não empresariais, as perguntas de pesquisa elencadas acima se referem especificamente a sanções para empresas.

Para responder as perguntas elencadas acima, este artigo foi dividido em três seções centrais, além da presente introdução e das considerações finais. A seção 2 buscará responder a primeira pergunta de pesquisa. Após um mapeamento dos precedentes do CADE em que houve menção à *situação econômica do infrator* para fins de dosimetria, serão identificados os principais parâmetros utilizados pela autarquia, ao analisar pleitos de situação econômica para

6 O sistema europeu de defesa da concorrência inspirou aspectos da reforma brasileira do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, por meio da Lei n.º 12.529/2011. Mais detalhes sobre as evidências de inspiração ao Brasil, vide Favoretto Rocha, 2021.

fixação ou revisão da coima. Os critérios utilizados para identificar os referidos parâmetros foram o padrão de prova exigido para determinar a “situação econômica” do representado e a profundidade da fundamentação dos conselheiros do CADE para acolher ou refutar essa tese jurídica.

Para responder a segunda pergunta condutora deste artigo, a seção 3 identificará os critérios de dosimetria adotados no sistema europeu e os comparará com os parâmetros identificados na jurisprudência do CADE, conforme expostos na seção anterior. A partir das diferenças constatadas na seção 3, entre a prática do CADE e a prática europeia, a seção 4 sintetizará os aspectos da jurisprudência do CADE, neste tema, que podem ser aprimorados com base na experiência europeia. Por fim, a seção 5 apresentará as considerações finais.

Com este artigo, pretendemos demonstrar que a atividade sancionatória do CADE não deve inviabilizar economicamente o *player* sancionado, sob pena de retirá-lo do mercado e prejudicar a livre concorrência que deveria ser tutelada. Este limite à atividade sancionatória deve ser observado pelo CADE por meio de uma análise documental mais robusta da situação econômico-financeira da empresa sancionada, apesar dos custos de *enforcement* de análises mais aprofundadas sobre esse aspecto e da inegável importância de sanções pesadas, que produzam efeitos dissuasórios.

2. “SITUAÇÃO ECONÔMICA DO INFRATOR” NA JURISPRUDÊNCIA DO CADE

Conforme exposto na introdução acima, não raras são as vezes em que representados, no âmbito de processos administrativos do CADE, pleiteiam redução da coima por sua situação econômica. Para fins didáticos, trazemos um caso concreto que sirva de exemplo.

Trata-se da oposição de embargos de declaração pela representada MZE Moreira Zappa Engenharia Energia Climatização e Redes Ltda. (“MZE”), nos autos do processo administrativo n.º 08012.006130/2006-22, que tratou de cartel em mercado de serviços de manutenção predial. A embargante MZE alegou omissão da decisão do CADE “*por não ter considerado a situação econômica do infrator*”. A MZE havia trazido aos autos informação de queda supostamente abrupta de seu faturamento, pedindo, com isto, a redução da coima que lhe fora imposta.

A jurisprudência do CADE admite que a situação econômico-financeira do representado enseje a redução da coima⁷. Além da força do imperativo legal mencionado acima (artigo 45, inciso VII, Lei n.º 12.529/2011), o Brasil afirmou à *International Competition Network* (ICN), em consulta realizada a diversas agências antitruste, que a capacidade de pagar pode ser levada em consideração na dosimetria da coima (ICN, 2017: 36).

O critério de “situação econômica do infrator” serve, segundo referido dispositivo legal, de critério para a “aplicação das penas” da Lei n.º 12.529/2011. Há, entretanto, dois momentos processuais distintos em que este critério pode ser invocado: antes do Tribunal Administrativo proferir decisão condenatória, quando o critério é utilizado para a fixação da coima, e depois do Tribunal Administrativo proferir sua decisão, após a qual o critério é utilizado para a revisão da coima.

Esta revisão da coima – segundo momento em que este critério deve ser invocado – pode se dar por fator pretérito ou superveniente e costuma ser pleiteada ora administrativamente, via oposição de embargos de declaração ou interposição de pedido de reapreciação, ora judicialmente, via oposição de embargos à execução ou ajuizamento de ação anulatória perante foro da Justiça Federal brasileira.

Com isto, não há qualquer controvérsia quanto ao fato de que a coima pode ser reduzida (ou majorada) em razão da situação econômica do infrator. Trata-se, neste ponto, de questão superada, considerando que a própria Lei 12.529 impõe o dever de observar este critério na dosimetria da sanção. No entanto, as controvérsias surgem na forma ou método adotado pelo CADE para utilizar este critério na dosimetria. Qual o padrão de prova exigido para comprovar a “situação econômica do infrator”?

A jurisprudência do CADE não provê critérios muito claros e específicos para avaliar qual penúria econômica é suficiente para ensejar a redução da coima. Nota-se, na jurisprudência da autarquia, que não há aprofundamento na análise da situação econômico-financeira da empresa como motivador de redução da coima⁸. Geralmente, as ocasiões em que a situação econômica do infrator é citada nos julgamentos do CADE são pontuais, no contexto de

7 Os precedentes nos quais a autarquia reduziu a coima imposta, com base neste critério, são suficientes para embasar esta afirmação. Vide, por exemplo, o processo administrativo n.º 08012.004674/2006-50, rel. Cons. João Paulo Resende, DOU 28.08.2018. Pesquisa realizada no acervo digital do CADE, por meio dos termos de busca “inability to pay”, “capacidade de pagamento” e “situação econômica do infrator”.

8 Conclusão extraída de pesquisa feita nos votos dos processos administrativos n.º 08012.004674/2006-50, 08012.002812/2010-42, 08012.000377/2004-73, 08012.007155/2008-13 e 08012.006130/2006-22.

menção a todos os critérios de dosimetria previstos na legislação, e se limitam a afirmar que os autos do processo não possuem provas suficientes de precariedade financeira da empresa para a aplicação deste critério de redução da coima⁹.

O CADE dificilmente aceita argumentos de redução da coima por situação econômica do infrator, de forma que este critério de dosimetria costuma ser utilizado pela agência para, ao contrário, majorar ou fundamentar valores elevados de coima a empresas de significativo porte econômico¹⁰. Nas poucas ocasiões em que a tese de situação econômica do infrator foi aceita para reduzir o valor da coima, o CADE utilizou apenas a decretação de falência e o estado de recuperação judicial como parâmetros de penúria econômica¹¹. Não basta, portanto, a mera alegação de dificuldade financeira ou a comprovação de endividamento ou de queda de faturamento. Apesar, então, dos diversos métodos que possam ser utilizados para averiguar a “situação econômica” de uma empresa, o critério utilizado pelo CADE é o estado de recuperação judicial ou a decretação de falência¹².

O voto do Conselheiro Márcio de Oliveira, no julgamento dos embargos de declaração no processo administrativo n.º 08012.000377/2004-73, elucida bem o padrão de prova necessário para comprovar a situação econômica do infrator. O Representado Hospital São Matheus pediu a redução da coima, com base em sua adesão ao Refis (Programa de Recuperação Fiscal da autoridade fiscal brasileira, cujo objetivo é facilitar a renegociação e adimplemento de dívidas fiscais com a União). Segundo o embargante, sua adesão ao Refis comprovaria penúria econômica que ensejasse redução da coima imposta.

9 Abordagem adotada pela Conselheira Paula Farani no Processo Administrativo n.º 08700.006005/2019-89 (17.08.2021), Conselheiro Luiz Augusto Hoffmann no Processo Administrativo n.º 08700.004455/2016-94 (23.08.2021) e Conselheiro Sergio Ravagnani no Processo Administrativo n.º 08700.003340/2017-63 (26.10.2021).

10 Por exemplo, no Processo Administrativo n.º 08012.009611/2008-51 (cartel em licitações públicas de portas de segurança detectoras de metal, 18.02.2022), a Conselheira Lenisa Prado citou a situação econômica de empresa que havia descumprido condenação imposta pelo CADE para fundamentar o aumento do valor de coima diária, com base no artigo 39 da Lei n.º 12.529/2011, que trata de coimas persuasivas ao cumprimento da sanção (astreintes).

11 Este critério foi utilizado nos processos administrativos n.º 08012.004674/2006-50, n.º 08012.000377/2004-73 e n.º 08012.002812/2010-42.

12 Cita-se, como exemplo, o voto do Conselheiro João Paulo, nos embargos de declaração do processo administrativo n.º 08012.004674/2006-50, DOU 28.08.2018: “Ademais, tendo em vista o teor do art. 45, inciso VII, da Lei n.º 12.529/2011, que determina que a situação econômica do infrator seja considerada na aplicação das penas por infração à ordem econômica, entendo que o fato de a Embargante se encontrar em situação falimentar, e não em recuperação judicial, deve ser levado em conta na dosimetria da multa que lhe foi imposta.”

O Conselheiro rejeitou os embargos opostos pelo Hospital, alegando que a adesão ao Refis comprova apenas o endividamento, não a situação econômica do infrator¹³. Embora trate de endividamento perante o Fisco, este voto teve como fundamento o entendimento de que estar endividado indica apenas que o devedor não pagou, mas o motivo do não pagamento pode ter sido diversos além da dificuldade financeira.

O processo administrativo n.º 08012.006130/2006-22, citado no início desta seção, também indica o critério utilizado pelo CADE, para aferir a situação econômica do infrator. Segundo o voto-relator, a mera queda de faturamento não é suficiente para reduzir a coima do Representado¹⁴.

Embora o CADE já tenha avaliado a “capacidade de pagamento” por meio da receita anual do Representado¹⁵, não foi constatado caso de redução de coima sem a existência de falência ou recuperação judicial. Por isso, por via jurisprudencial, o CADE limitou o escopo do artigo 45, inc. VII, da Lei 12.529, exigindo ora falência, ora recuperação judicial, para reduzir o valor da coima. Considerando que há outras hipóteses independentes de falência e recuperação judicial em que a condenação concorrencial possa ser desproporcional à capacidade de pagamento da empresa, pode-se afirmar que o CADE privilegia o risco de *overenforcement* de sua política concorrencial em vez do risco de *underenforcement*¹⁶.

13 Trecho do voto-relator, em sede de embargos de declaração, DOU 25.08.2015: “Se o contribuinte prefere direcionar a riqueza tributada para algo que entende mais prioritário, conhece os riscos de tal proceder e não pode esperar ser tratado pela Administração Pública com menor rigor por isso. Além disso, a inclusão de uma empresa no Refis não significa necessariamente que ela esteja em dificuldades financeiras. Significa que ela, por decisão sua, atrasou tributos e os está pagando em função de um programa de financiamento de impostos atrasados lançado pelo poder público. Nesse raciocínio, o atraso no adimplemento de obrigações tributárias não significa necessariamente que a empresa está com problemas financeiros, razão pela qual a adesão do infrator ao Refis não pode ser imediatamente considerado como atenuante. (...) Por isso, não há porque aplicar uma multa menor a uma empresa por ela ser devedora de tributos, sob pena de se institucionalizar tratamento mais brando com administrado que se mostra menos diligente no cumprimento de suas obrigações públicas (...).”

14 Trecho do voto-relator, em sede de embargos de declaração, DOU 24.10.2017: “Dessa forma, a decisão considerou que os elementos apresentados pela Embargante da sua queda de faturamento não foram capazes de justificar uma atenuante pela situação econômica do infrator.”

15 Vide voto-vogal do Conselheiro Maurício Bandeira Maia, no processo administrativo n.º 08012.007155/2008-13, DOU 19.12.2017: “Situação Econômica do infrator: os elementos nos autos permitem a afirmação de estabilidade financeira da ACECOMVI. A receita da associação esteve próxima de R\$ 200 mil anuais entre 2007 e 2010 e entre R\$ 750 mil anuais entre 2013 e 2014. Nesse sentido, tais dados podem ser utilizados para aferir a capacidade de pagamento da entidade de classe para fins de proporcionalidade da penalidade pecuniária.”

16 Esse racional é compreensível, considerando que os custos de *overenforcement* de uma política concorrencial tendem a ser suportados pelas empresas infratoras, enquanto os custos de *underenforcement*

A adoção desse padrão de prova tem um aspecto negativo e outro positivo. Em relação ao primeiro aspecto, a limitação das hipóteses de redução da coima a situações de falência e recuperação judicial configura obstáculo não previsto expressamente na lei (por isso, pode-se argumentar que sua exigência contraria o legislador) e diminui a proteção à livre iniciativa, pois a situação econômica de uma empresa pode ser incompatível com o valor de uma condenação antitruste, mesmo que ela não esteja falida ou tenha iniciado processo de recuperação judicial.

Por outro lado, há embasamento para restringir a aplicação do artigo 45, inc. VII, a apenas estes dois critérios. O principal motivo para o CADE exigir apenas algumas destas duas situações (recuperação ou falência) é evitar excesso de discricionariedade e subjetividade em suas decisões. Sem uma dessas situações objetivas e notórias de penúria econômica, a agência antitruste correria o risco de ingressar em infundáveis debates sobre o melhor método econômico-financeiro para avaliar a situação da empresa, reduzindo a segurança jurídica no país. Por isso, o Conselheiro João Paulo, no caso do Cartel das Embalagens Plásticas, afirma ser imprescindível um guia que defina, com clareza, o impacto da situação econômico-financeira da empresa no cálculo da coima¹⁷.

Além disso, pode-se argumentar que o CADE estaria dentro de sua liberdade interpretativa: dada a ausência de especificação de método de aferição da situação econômica do infrator na legislação, caberia ao CADE definir o método mais adequado.

Portanto, como indicado na seção anterior, a análise da coima com base na capacidade de pagamento do infrator é uma ponderação entre a livre iniciativa e a eficácia dissuasória da política concorrencial. Apesar dos dois lados desta moeda, entendemos que essa análise superficial e limitada, feita pelo CADE, tende a ser prejudicial à eficácia da política de defesa da concorrência.

Primeiramente, questiona-se se o Tribunal Administrativo tem competência para limitar o escopo de uma previsão legal, mesmo que para fins de segurança jurídica. Em segundo lugar, esta limitação impede que o CADE avalie a real proporcionalidade entre o valor da coima e a capacidade competitiva de empresas condenadas. Dado o potencial prejuízo de uma coima

tendem a ser suportados por concorrentes, consumidores e sociedade em geral.

17 Trecho do voto: “Acho imprescindível, contudo, que um guia de dosimetria defina regras claras de como a situação econômico-financeira das empresas influenciará no valor das multas bem como que documentos e informações devem ser prestadas para esse fim.” Processo Administrativo n.º 08012.004674/2006-50, Relator Conselheiro João Paulo de Resende, dj. 04.07.2018.

desproporcional à atividade econômica do infrator, os critérios utilizados pelo CADE poderiam retirar um *player* do mercado ou mesmo reduzir sobremaneira sua capacidade de competir de forma efetiva, invertendo a própria lógica do direito antitruste, que é tutelar a livre concorrência.

3. ESTUDO COMPARADO ENTRE A JURISPRUDÊNCIA DO CADE E A PRÁTICA EUROPEIA

Esclarecida a abordagem jurisprudencial do CADE, cabe compará-la à prática internacional. Utilizaremos o sistema europeu para fins de comparação, embora diversas jurisdições utilizem a situação econômico-financeira da empresa sancionada para dosimetria da coima, como Suíça, Alemanha, África do Sul e Canadá. Nos Estados Unidos, por meio da “*United States sentencing commission guidelines manual 2016*” (“*Sentencing Guidelines*”), há, também, previsão expressa da possibilidade de redução da coima imposta ao acusado, se for constatada sua incapacidade de pagá-la¹⁸.

Na União Europeia, decisões sancionatórias por violação a regras concorrenciais são baseadas no artigo 103 do Tratado do Funcionamento da União Europeia (TFEU), que prevê a competência da Comissão Europeia para sancionar infrações anticompetitivas, e no Regulamento n.º 01/2003, cujo artigo 23 estabelece parâmetros de dosimetria de coimas. O artigo estabelece apenas um limite para o valor da coima: não deve passar do valor de 10% da receita da empresa referente ao ano comercial anterior ao julgamento¹⁹. Este limite é aplicável a qualquer condenação, independentemente da capacidade econômica da empresa infratora. Além deste limite, o artigo também estabelece dois parâmetros de dosimetria a serem considerados na fixação da coima, quais sejam, a gravidade e a duração da infração. Não há, portanto, menção há possibilidade de redução da coima pela situação econômica do infrator.

18 “§8C2.2 (b) Where it is readily ascertainable through a preliminary determination of the minimum of the guideline fine range (see §§8C2.3 through 8C2.7) that the organization cannot and is not likely to become able (even on an installment schedule) to pay such minimum guideline fine, a further determination of the guideline fine range is unnecessary. Instead, the court may use the preliminary determination and impose the fine that would result from the application of §8C3.3 (Reduction of Fine Based on Inability to Pay).”

§8C3.3 (b) The court may impose a fine below that otherwise required by §8C2.7 (Guideline Fine Range — Organizations) and §8C2.9 (Disgorgement) if the court finds that the organization is not able and, even with the use of a reasonable installment schedule, is not likely to become able to pay the minimum fine required by §8C2.7 (Guideline Fine Range — Organizations) and §8C2.9 (Disgorgement).”

19 Regulamento n.º 01/2003, artigo 23(2): “A coima aplicada a cada uma das empresas ou associações de empresas que tenha participado na infração não deve exceder 10 % do respectivo volume de negócios total realizado durante o exercício precedente”.

Não obstante, as “*Guidelines on the method of setting fines*” (“*Guidelines*”) fazem menção expressa à situação econômico-financeira da empresa como critério de dosimetria da coima²⁰. Embora não trate de norma com efeito vinculante, as *Guidelines* têm efeito orientador relevante dentro da jurisdição europeia²¹.

No tópico 2.F das *Guidelines* (§35), há previsão de que, em casos excepcionais, a Comissão Europeia pode, sob provocação, levar em consideração a capacidade da empresa condenada pagar, para fins de dosimetria da pena pecuniária a ser imposta. No entanto, nota-se que este critério de dosimetria é absolutamente excepcional, pois as *Guidelines* ainda preveem que a má condição financeira da companhia condenada não pode embasar redução da coima, se tal condição for momentânea ou adversa. A dificuldade financeira da companhia somente poderá reduzir a pena pecuniária se for comprovado que a aplicação da coima inviabilizaria a atividade econômica da mesma e retiraria todo o valor de seus ativos.

Na maioria das jurisdições ao redor do mundo, a capacidade de pagar é um critério levado em consideração, na dosimetria da sanção (ICN, 2017: 34). Neste ponto, conforme visto na seção anterior, podemos concluir que o CADE está em consonância com o restante do mundo, dado que, por força da própria legislação brasileira, a situação econômica do infrator é utilizada como critério de dosimetria da coima.

Apesar desta semelhança, a prática do CADE e a prática internacional – especificamente, a europeia – têm notáveis diferenças entre si. Enquanto o CADE busca abordar o tema de forma simplificada e superficial – *i.e.*, com pouca análise documental e limitada a verificar a existência de falência ou recuperação judicial –, órgãos de outras jurisdições fazem uma abordagem mais detalhada e pormenorizada, citando os documentos e informações que utilizam para aferir a situação econômica do infrator.

As *Guidelines* da Comissão Europeia carecem de especificação de metodologia para aferir a capacidade de pagamento da empresa infratora. Além

20 “*In exceptional cases, the Commission may, upon request, take account of the undertaking’s ability to pay in a specific social and economic context. It will not base any reduction granted for this reason in the fine on the mere finding of an adverse or loss-making financial situation. A reduction could be granted solely on the basis of objective evidence that imposition of the fine as provided for in these Guidelines would irretrievably jeopardise the economic viability of the undertaking concerned and cause its assets to lose all their value.*”

21 Referida relevância pode ser verificada no fato de que as *Guidelines* integram o embasamento das decisões da Comissão Europeia nos seguintes casos: AT.38344 (“*Prestressing Steel*”, 30.06.2010), AT.38866 (“*Animal Feed Phosphates*”, 20.07.2010), AT.38589 (“*Heat Stabilisers*”, 11.11.2009), AT.39092 (“*Bathrooms Fittings and Fixtures*”, 23.06.2010) e AT.38543 (“*International Removal Services*”, 11.03.2008).

disso, os precedentes europeus não permitem um estudo muito aprofundado sobre este assunto, pois a maior parte da fundamentação das decisões é sigilosa, considerando tratar de informações concorrencialmente sensíveis e segredo comercial.

No entanto, a partir de alguns precedentes e documentos institucionais da Comissão Europeia é possível ter uma pista das diferentes metodologias utilizadas para a consideração desses aspectos da situação econômica dos infratores, pois os trechos públicos das decisões são suficientes para indicarem a diferença da jurisprudência europeia em relação à brasileira.

A Comissão Europeia, ao apreciar pedido de revisão de coima por situação econômica do infrator, se baseia em documentos financeiros da empresa²², indo muito além da mera análise de existência de falência decretada ou recuperação (extra)judicial em andamento. Conforme se nota do formulário de requisição de revisão de coima com base na tese de *inability to pay* da Comissão Europeia²³ e das decisões dos casos AT.39092 (“*bathroom, fittings and fixtures*”) e AT.39965 (“*Mushrooms*”), a Comissão Europeia analisa, em regra, os seguintes documentos, para avaliar a situação econômico-financeira da empresa:

- a) Demonstrações financeiras dos últimos cinco anos (balanço contábil, demonstração de resultados, demonstração de fluxo de caixa, demonstração de alteração no capital próprio e relatório anual de gestão da companhia);
- b) Demonstrações financeiras do ano atual e detalhamento da gestão do caixa e conta bancária da empresa infratora;
- c) Projeções financeiras para os dois anos seguintes;

22 Trecho extraído da decisão da Comissão Europeia, no precedente AT.39092 (“*bathroom, fittings and fixtures*”), Masco Corp. et al., C(2010) 4185 final, 23.06.2010, p. 336 (§1325) e no precedente AT.39965 (“*Mushrooms*”), Op. cit., p. 30 (§156): “*The Commission takes into account and relies upon a number of financial ratios measuring the solidity (in this case, the proportion which the expected fine would represent of the undertakings’ equity and assets), profitability, solvency and liquidity, all of which are commonly used when evaluating risks of bankruptcy.*” Tradução livre: “*A Comissão Europeia leva em consideração e se baseia em diversos índices financeiros que medem a solidez (no caso, a proporção da coima esperada em relação aos ativos e patrimônio líquido da empresa), rentabilidade, solvência e liquidez da empresa, que consistem nos parâmetros usualmente utilizados para analisar o risco de falência de uma empresa.*”

23 Formulário padrão disponível em <<https://competition-policy.ec.europa.eu/system/files/2021-01/itp-2015questionnaire.pdf>>.

- d) Cópias de contratos firmados entre a companhia e instituições financeiras, em especial, qualquer contrato de garantia, empréstimo financeiro, abertura de crédito ou adiantamento de pagamentos;
- e) Documentos de distribuição de dividendos aos acionistas;
- f) Protesto de títulos e outros documentos indicativos da solvência da companhia;
- g) Efeitos do contexto social e econômico específico do setor onde a companhia atua sobre sua situação financeira individual;
- h) Resumo de instrumentos de financiamento que integrantes do grupo econômico da empresa infratora possui com instituições financeiras;
- i) Relatórios de auditorias de agências de *rating* sobre a empresa infratora, se houver;
- j) Proporção (*ratio*) entre o patrimônio da empresa e seu passivo no escopo temporal de três semanas²⁴.

Embora permitam melhor investigação da real situação econômica da empresa, esses parâmetros documentais mostram que analisar um argumento de defesa sobre a incapacidade de pagamento do infrator tem alto custo de *enforcement* da agência, pois trata de análise complexa e trabalhosa. Por isso, para prevenir o dispêndio desarrazoado de recursos públicos, a admissibilidade de argumentos de *inability to pay* deve sempre contar com um critério de razoabilidade da agência.

Além dos precedentes tratados acima, a doutrina internacional também pormenoriza o método de averiguação da situação econômica do infrator, para fins de dosimetria da coima. Embora apenas de cunho doutrinário, a situação econômica do representado pode servir de critério de redução da coima com base em três fatores: (i) incapacidade de pagamento, (ii) desvalorização total de ativos e (iii) inviabilização de sua atividade econômica. Não pretendemos entrar nas minúcias desta diferenciação, mas vale mencioná-la, para que possamos demonstrar quão específica é a prática internacional neste tema, em comparação com a prática brasileira.

O critério de dosimetria da coima baseado na situação econômico-financeira do representado é conhecido, genericamente, pelo termo “*ability to pay*”. No entanto, houve ocasiões em que, para analisar esta “capacidade de

24 Especificamente, o cálculo é a divisão de “*cash + cash equivalent + expected incoming payments in the upcoming 3 weeks*” por “*payments due immediately + payments due in the upcoming 3 weeks*”, conforme item 8 do questionário para requerimento de revisão de coima por incapacidade de pagamento.

pagamento”, recorreu-se à análise dos ativos do sancionado, como no caso AT.39965 (“*Mushrooms*”), da Comissão Europeia²⁵. Se o valor da coima implicar na desvalorização total dos ativos do representado, tal coima deve ser reduzida²⁶.

O outro fator que foi cogitado, internacionalmente, para aferir a situação econômica do infrator é a viabilidade da atividade econômica. Apesar de não haver uma conceituação muito clara do que isto seja, considera-se inviabilizada a atividade econômica do agente quando este carece do mínimo de reserva de capital para se manter competitivo perante seus concorrentes²⁷. Se a coima prejudicar esta viabilidade, dá-se ensejo à redução de seu valor com base na situação econômico-financeira do infrator.

Em suma, nota-se que a prática europeia é consideravelmente mais detalhada, nos aspectos metodológicos de aferir a situação econômica do infrator, do que a jurisprudência do CADE. Mesmo assim, o sistema europeu, conhecido por elevadas condenações pela Comissão Europeia, não padece de excesso de complexidade ou de custo de enforcement na avaliação da tese de situação econômica da empresa²⁸, demonstrando que a adoção de critérios análogos pelo CADE não inviabilizaria ou prejudicaria a política concorrencial brasileira.

25 Trecho da decisão: “*The Commission also assesses (...) the situation of their assets*” Tradução livre: “*A Comissão também avalia (...) a situação de seus ativos.*”

26 Vale ressaltar que, na jurisprudência e doutrina nacional e internacional, não há especificação do que exatamente seja “desvalorização total de ativos”, abrindo margem para debate jurídico a partir de conceitos econômico-financeiros.

27 Trecho do artigo Farber *et. al.* (2017: 96): “*In determining the peer group [of similarly situated companies] against which the company should be compared, the analyst must identify rivals that are the greatest competitive threats to the company’s survival, and show that insufficient cash reserves to compete against these threats could jeopardize the company’s continued viability. In developing the peer group, the analyst must further consider a comparable company’s customer base, sales volume, liquidity, and input from management.*” Tradução livre: “*Ao delimitar o grupo de empresas financeiramente semelhantes em relação às quais a companhia infratora deva ser comparada, o analista deve identificar concorrentes que são a maior ameaça competitiva à continuidade da companhia, e demonstrar que a insuficiência de reserva de capital para competir contra estas ameaças pode prejudicar a viabilidade da companhia. Ao desenvolver o grupo de empresas semelhantes, o analista deve considerar a clientela, volume de vendas, liquidez e insumos de uma empresa comparável.*”

28 Como anunciado pela Comissão Europeia, a análise da situação econômica do infrator envolve diversos aspectos da empresa, mas visa ser o mais objetivo e quantificável possível para assegurar a dissuasão da pena e isonomia perante outros condenados. Nesse sentido, Comissão Europeia, 2011: “*The analysis looks in detail at various company-specific factors, and aims to be as objective and quantifiable as possible to ensure equal treatment and maintain deterrence.*”

4. POSSÍVEIS APRIMORAMENTOS

Com base na diferença exposta acima, entre a jurisprudência do CADE e a jurisprudência internacional, há alguns pontos que merecem ser melhor debatidos e refletidos, para possível aprimoramento da jurisprudência do CADE.

Sob uma perspectiva de política de defesa da concorrência, conforme diretrizes expostas na seção introdutória, reduzir coimas com base na situação econômica do infrator não pode ser regra, em razão do risco de tornar as sanções antitruste pouco dissuasórias e, portanto, a conduta anticompetitiva mais benéfica que o risco de condenação, levando à conhecida redução do bem-estar do consumidor (Kienapfel & Wils, 2010: 03).

No entanto, o CADE deve zelar pela proporcionalidade das sanções impostas, sob pena de causar sérias distorções à concorrência que cabe ao mesmo órgão tutelar. Este limite da atividade sancionatória da autoridade antitruste foi, também, defendido pelo Advogado-Geral Geelhoed, no caso *Showa Denko v. Commission*, do Tribunal de Justiça da União Europeia, bem como pelos autores Combe e Monnier (2009: 30), segundo os quais:

“O risco é que empresas possam ser retiradas do mercado e levadas à falência, com o resultando sendo, em última instância, a exclusão de concorrentes, implicando em ainda menos concorrência no mercado.”²⁹

Considerando as reflexões acima, algumas sugestões merecem ser feitas, como possíveis formas de aprimoramento da abordagem do CADE sobre este assunto. Primeiramente, valeria, ao CADE recorrer à jurisprudência internacional e utilizar critérios de aferição da situação econômica do infrator adotados por autoridades antitruste estrangeiras. Isto levaria a análises de situação econômica menos superficiais e mais técnicas e concretas. O uso de critérios técnicos que vão além da decretação de falência ou do estado de recuperação judicial permitiria uma política de defesa da concorrência mais condizente com os objetivos do direito concorrencial brasileiro. Além disso, o uso de critérios mais precisos reduziria o dilema entre riscos de *overenforcement* e *underenforcement* (i.e., entre condenar excessivamente e condenar insuficientemente).

Outra sugestão é a elaboração e a adoção de um guia de dosimetria e aplicação de sanções pelo CADE. Isso seria altamente contributivo ao dia-a-dia

29 Tradução livre do trecho: “The risk is that firms could be driven out of the market and could get bankrupt, the result being in last resort the exclusion of competitors implying even less competition.”

da autarquia, conforme apontou o Conselheiro João Paulo Resende, no julgamento do Cartel das Embalagens Plásticas³⁰. O uso de um guia na forma de documento institucional orientador traria maior transparência na mudança de um entendimento jurisprudencial já consolidado na agência e contribuiria para maior homogeneidade entre os conselheiros do CADE, considerando que a admissão de critérios alternativos à mera avaliação de falência ou recuperação judicial pode trazer insegurança jurídica devido à variedade e complexidade de critérios de análise da situação econômica de uma empresa.

Por fim, sugerimos, também, que, após a decisão final condenatória do Tribunal Administrativo, a atuação do CADE não se limite ao monitoramento do cumprimento da sanção para fim de eventual ajuizamento de execução fiscal, em caso de não pagamento da coima. Após a decisão final de condenação, seria oportuno, ao CADE e ao condenado, manter a possibilidade de revisão da coima ainda na esfera administrativa, em caso de incapacidade superveniente de pagar a coima que lhe fora imposta.

Assim, evitar-se-iam litígios judiciais custosos à Administração e ineficientes aos condenados, dada a necessidade de garantia do juízo³¹, a qual o CADE ordinariamente pretende seja prestada mediante depósito em dinheiro, que, muitas vezes, as empresas não têm condições de realizar, justamente por estarem em má situação econômica.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Dentre os países do chamado “Sul global”, que contempla a maioria dos países em desenvolvimento e agências recentes de defesa da concorrência, a autoridade brasileira (CADE) possui destacada experiência na repressão de infrações anticompetitivas, especialmente cartéis. Nessa experiência, conforme jurisprudência analisada na seção 2 deste trabalho, o CADE possui alguns precedentes de análise de pedidos de revisão de coimas pela situação econômica do infrator.

Nesses precedentes, o CADE estabeleceu que (i) tal revisão pode ocorrer apenas em situações excepcionais, sendo um argumento pouco acolhido pelos conselheiros da agência, e (ii) o critério para aferição de incapacidade de pagamento da coima é a situação de falência ou recuperação judicial da

30 Vide nota de rodapé n.º 17 supra.

31 Vide art. 98 da Lei n.º 12.529/11.

empresa condenada, de modo a assegurar segurança jurídica e prevenir discussões mais complexas sobre método de análise de sua situação econômica.

No entanto, a despeito da importância de condenações exemplares para fins dissuasórios e do aumento de custo de *enforcement* decorrente de análises mais aprofundadas da situação econômica da empresa, a expansão das hipóteses de revisão da multa para além das situações de falência e recuperação judicial pode ser uma mudança jurisprudencial oportuna ao CADE, como demonstra a experiência europeia descrita na seção 3.

Para concretizar essa mudança, na seção 4, sugeriu-se possíveis caminhos orientados por boas práticas de governança pública, que incluem recorrer à experiência de agências concorrenciais no estrangeiro como parâmetro de *benchmarking* internacional, adoção de guia de dosimetria de sanções e monitoramento contínuo da situação econômica da empresa durante a execução da coima para evitar desdobramentos judiciais morosos e custosos ao mercado e à Administração Pública.

Por fim, ressalta-se que este artigo não visou esgotar o debate a respeito dos melhores critérios a serem adotados pela autoridade da concorrência para a avaliação de *inability to pay* de empresas condenadas, pois outras perspectivas, em especial aquelas do ramo de finanças e economia, podem contribuir para este campo de estudo sobre efeitos e dosimetria de sanções concorrenciais.

BIBLIOGRAFIA

- CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica
- 2015 Processo Administrativo n.º 08012.000377/2004-73, Rel. Conselheiro Márcio de Oliveira Júnior, Representados: Clínica Santa Cecília Ltda. e outros. Diário Oficial da União: 25.08.2015
- 2017 Processo administrativo n.º 08012.006130/2006-22, Rel. Conselheiro Paulo Burnier. Representados: Álamo Engenharia S.A. e outros. Diário Oficial da União: 24.10.2017
- 2017 Processo administrativo n.º 08012.007155/2008-13, Rel. Conselheira Cristiane Alkmin. Representados: Associação dos Centros Comerciais Atacadistas de Santa Catarina (ACECOMVI) e outro. Diário Oficial da União: 19.12.2017
- 2018 Processo administrativo n.º 08012.002812/2010-42, Rel. Conselheira Cristiane Alkmin. Representados: Beira Mar Participações S.A. e outros. Diário Oficial da União: 19.06.2018
- 2018 Processo administrativo n.º 08012.004674/2006-50, Rel. Conselheiro João Paulo de Resende. Representados: Associação Brasileira de Embalagens Flexíveis (ABIEF) e outros. Diário Oficial da União: 28.08.2018
- 2021 Processo Administrativo n.º 08700.004455/2016-94, Rel. Conselheiro Luiz Augusto Hoffmann. Representados: Comercial Armarinho Oliveira Ltda. ME e outros. Diário Oficial da União: 25.08.2021
- 2021 Processo Administrativo n.º 08700.003340/2017-63, Rel. Conselheiro Sergio Ravagnani. Representados: Affinia Automotivo Ltda. e outros. Diário Oficial da União: 26.10.2021
- 2021 Processo Administrativo n.º 08700.006005/2019-89, Rel. Conselheira Paula Farani. Representados: Parker Hannifin Indústria e Comércio Ltda e Rogério Rocha. Diário Oficial da União: 27.10.2021
- CAVALCANTI, Rodrigo de Camargo
- 2018 “O critério de dosimetria aplicada aos cartéis: o exemplo do cartel no mercado de Gas Insulated Switchgear”, in *Revista de Defesa da Concorrência – RDC*, vol. 06, n.º 01, pp. 88-119, disponível em: <http://revista.cade.gov.br/index.php/revistadedefesadaconcorrenca/article/view/407/195> [consultado em: 05.03.2023]
- 2019 “O critério de fixação de multas aplicadas aos cartéis conforme a Lei 12.529/2011: uma análise crítica”, in *Revista de Defesa da Concorrência – RDC*, vol. 07, n. 01, pp. 203-216, disponível em <https://revista.cade.gov>.

br/index.php/revistadedefesadaconcorrenca/article/view/341 [consultado em: 13.04.2023]

COMBE, Emmanuel & MONNIER, Constance

2009 *Fines against hard core cartels in Europe: the myth of over enforcement*, Cahiers de Recherche PRISM-Sorbonne Working Papers, disponível em: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1431644 [consultado em: 02.10.2018]

COMISSÃO EUROPEIA

2006 *Guidelines on the method of setting fines imposed pursuant to Article 23(2)(a) of Regulation No 1/2003*. Official Journal of the European Union, C 210/2, 01.09.2006, disponível em: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006XC0901\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52006XC0901(01)&from=EN) [consultado em: 05.03.2023]

2011 *Fines for breaking EU Competition Law – Factsheet*, disponível em https://competition-policy.ec.europa.eu/document/download/85df68c6-a8db-4662-b988-08e3287a1936_en?filename=factsheet_fines_en.pdf

CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA

2003 *Regulamento (CE) n.º 1/2003 do Conselho, de 16 de Dezembro de 2002, relativo à execução das regras de concorrência estabelecidas nos artigos 81.º e 82.º do Tratado*, Jornal Oficial n.º L 001 de 04.01.2003 pp. 1-25

FARBER, Seth; LITVAK, Jeff; IHNOW, Geoffrey & DUXSTAD, Lauren

2017 “Criminal antitrust fines and penalties: reductions based on ability to pay”, in *Antitrust*, vol. 31, n.º 02, pp. 94-100, disponível em: <https://www.fticonsulting.com/~media/Files/us-files/insights/articles/criminal-antitrust-fines-and-penalties.pdf> [consultado em: 05.03.2023]

FAVORETTO ROCHA, Daniel

2021 “The Extraterritoriality of European Competition Law Under a Brazilian Perspective”, in Rodrigues, Nuno Cunha (ed.), *Extraterritoriality of EU Economic Law*, Springer, pp. 149-172

FORRESTER, Ian S.

2016 “To seek leniency or not to seek leniency: that is the general counsel’s question”, in Rodas, João Grandino & Carvalho, Vinícius Marques de (ed.), *Compliance e concorrência*. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, pp. 169-182

ICN – INTERNATIONAL COMPETITION NETWORK

2017 *Setting of fines for cartels in ICN jurisdictions*, disponível em: https://www.internationalcompetitionnetwork.org/wp-content/uploads/2018/05/CWG_SettingFines.pdf [consultado em: 05.03.2023]

KIENAPFEL, Philip & WILS, Geert

2010 Inability to pay: first cases and practical experiences. In *Competition Policy Newsletter*, n.º 03, pp. 03-07. Disponível em: http://ec.europa.eu/competition/publications/cpn/cpn2010_3.pdf [consultado em: 05.03.2023]

SALGADO, Lucia Helena.

2022 “Avaliando a eficácia da política brasileira de combate aos cartéis: dissuasão ou promoção?” in *Revista de Defesa da Concorrência – RDC*, vol. 10, n.º 01, pp. 7-29, disponível em <https://revista.cade.gov.br/index.php/revistadedefesadaconcorrenca/article/view/994> [consultado em: 05.03.2023]

WATANABE, Doshin

2017 “Interpretação e aplicação dos critérios para fixação das multas às infrações econômicas”, in *Revista de Defesa da Concorrência – RDC*, vol. 05, n.º 01, pp. 178-204, disponível em: <http://revista.cade.gov.br/index.php/revistadedefesadaconcorrenca/article/view/324/157> [consultado em: 05.03.2023]

Jurisprudência UE & Prática Decisória

Conclusões do Advogado-Geral de 19.01.2006, *Showa Denko v. Commission*” C-289/04 P, ECLI:EU:C:2006:52

2008 Decisão (CE) de 11.03.2008, AT.38543 – *International Removal Services*

2009 Decisão (CE) de 11.11.2009, AT.38589 – *Heat Stabilisers*

2010 Decisão (CE) de 23.06.2010, AT.39092 – *Bathrooms Fittings and Fixtures*

2010 Decisão (CE) de 30.06.2010, AT.38344 – *Prestressing Steel*

2010 Decisão (CE) de 20.07.2010, AT.38866 – *Animal Feed Phosphates*