

MINISTÉRIO DA JUSTIÇA  
CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA

## **RECURSO DE OFÍCIO NA REPRESENTAÇÃO Nº 102/93**

Representante: LIGUE FRALDAS COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA.  
Representado: JOHNSON & JOHNSON INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA.  
Relatora: CONSELHEIRA LÚCIA HELENA SALGADO E SILVA

### ***RELATÓRIO***

A representação, ora em análise, originou-se de denúncia formulada pela empresa Ligue Fraldas Comércio e Representações Ltda., em 07 de maio de 1993, contra a empresa Johnson & Johnson Indústria e Comércio Ltda., que estaria praticando preços diferenciados por tipo de cliente e abaixo de sua tabela no que concerne ao produto fralda descartável, modelo “*Sempre Seca Plus*”. Alega a denunciante que esta prática comercial estaria prejudicando a concorrência e que a Representada buscava a dominação do mercado e recuperação de sua posição de líder, contestada pelo ingresso no país de fraldas importadas.

Considerando que se tratava de denúncia efetuada por microempresa estabelecida e com atuação apenas na área de Brasília, e como a denunciante não mencionara se a Representada adotava a mesma prática comercial em área diversa, entendeu o Departamento de Proteção e Defesa Econômica - DPDE que as investigações deveriam restringir-se à área de Brasília. Do mesmo modo, dentre os vários estabelecimentos que comercializavam fraldas descartáveis da Representada modelo “*Sempre Seca Plus*”, suas diligências centraram-se exclusivamente no Carrefour, por terem sido os preços praticados por este estabelecimento citados pela denunciante.

Em resposta à solicitação do DPDE, o Carrefour, em 19/01/94, apresentou cópia das notas fiscais de compras do produto fraldas descartáveis da Representada, modelo “*Sempre Seca Plus*”, realizadas no período janeiro/julho de 1993 (fls. 29 a 93). Informou, ainda, que também comercializava outras marcas de fraldas, inclusive importadas, e no referente aos preços praticados alegou que por comercializar cerca de 1.500 itens diferentes de mercadorias, era possível colocar temporariamente produtos em promoção, sem realizar prejuízo no balanço financeiro da empresa.

Por sua vez, a Representada ao prestar os esclarecimentos requeridos pelo DPDE (fls. 84 a 116), além de apresentar relação das notas fiscais relati-

vas às vendas realizadas na área de Brasília, no período janeiro/julho de 1993, alegou que os preços médios de vendas para o Carrefour eram compatíveis com os preços médios de vendas para os demais clientes, dado que o Carrefour representava cerca de 86% do volume de fraldas vendidas pela Representada nesta região. Posteriormente, atendendo à solicitação do DPDE, apresentou as tabelas de preços praticados no período em análise e informou que para pagamento adiantado era concedido desconto de 8%, sendo que no prazo normal de 28 dias não era aplicado nenhum desconto (fls. 169 a 216).

O DPDE também solicitou da denunciante que apresentasse as notas fiscais das compra realizadas do produto fraldas descartáveis da Representada, modelo “*Sempre Seca Plus*” no período em análise, bem como de outras marcas, sem contudo obter respostas, dado que a denunciante não foi localizada no endereço indicado nos autos.

O DPDE, em sua análise, não constatou indícios de infração à ordem econômica por parte da Representada e alegando que a Representante não juntou provas que comprovassem o ilícito e considerando deliberação já firmada pelo CADE quanto a legalidade de discriminação de preços face quantidades adquiridas, recomendou o arquivamento dos autos. O entendimento do DPDE foi acatado pela Secretaria Substituta de Direito Econômico que em 10/05/96 determinou o arquivamento do presente processo com base Art. 31 da Lei n 8.884/94, recorrendo de ofício ao CADE.

Em 23/08/96 a Procuradoria do CADE pronunciou-se pelo acatamento do recurso de ofício, sugerindo a manutenção da decisão de arquivamento desta Representação.

### ***VOTO***

**EMENTA:** Concorrência Desleal. Preço diferenciado por quantidade comprada e venda abaixo da tabela do fabricante. Inexistência de infração contra a Concorrência. Deferimento do arquivamento dos autos.

Trata-se de denúncia contra atos da Johnson & Johnson Indústria e Comércio Ltda. que, segundo a denunciante, estaria adotando política de preços diferenciados e abaixo de sua tabela na venda do produto fralda descartável, modelo “*Sempre Seca Plus*”, visando recuperar sua posição de liderança, para com isso voltar a exercer seu poder de mercado, determinando os preços.

A lei antitruste brasileira não pune práticas comerciais em si, a menos que tenham o objetivo ou possam produzir efeitos nocivos à concorrência. Assim, a prática de descontos não constitui necessariamente prática lesiva à concorrência, desde que não fique configurada a infração à ordem econômica pelo estabelecimento de preços por meios artificiosos, prejudicando, especialmente, os demais fabricantes do produto ou criando dificuldades ao desenvolvimento de empresas.

Da análise das informações apresentadas pela Representada, é importante ressaltar que em nenhum momento a conduta foi negada, ao contrário afirma-se que eram assegurado descontos de acordo com os critérios de quantidade comprada e forma de pagamento. De fato os preço de venda da Representada para o Carrefour, no período em análise estiveram em média abaixo dos cobrados aos demais clientes da região de Brasília (ver Quadro I), contudo encontravam-se condizentes com as tabelas de preços da Representada e com os descontos previstos (fl.216).

#### Quadro I

##### Diferencial de Preços cobrados pela Representada

| Mês/1993  | Diferencial de Preços (%) |
|-----------|---------------------------|
| Janeiro   | (4,3)                     |
| Fevereiro | (14,9)                    |
| Março     | (3,8)                     |
| Abril     | (8,5)                     |
| Maiο      | (3,9)                     |
| Junho     | ----                      |

Fonte: Representada (fls.85)

Nesses termos, parece que a questão que se coloca em julgamento é a política de comercialização da Representada no que concerne ao produto fraldas descartáveis. Entendo que na análise desse tema é preciso levar em conta a razoabilidade da conduta do agente econômico. Além do que, não se pode deixar de considerar que as relações comerciais entre fabricantes e comerciantes são pautadas por interesses comerciais mútuos, que, na maioria das vezes, têm como objetivo cativar a preferência dos consumidores, para o que a oferta por preço atrativo é o método por excelência.

É interessante notar que a própria Representante admite que o mercado de fraldas descartáveis já vinha apresentando um certo vigor concorrencial, tendo em vista a política de abertura comercial.

De fato nos últimos anos, ocorreram significativas alterações na estrutura do mercado de fraldas, em particular no segmento de fraldas descartáveis.

Esse é um mercado em que a competição se dá principalmente através de preços e neste sentido, é importante observar que desde 1990 os preços já vinham caindo (ver Quadro II), em decorrência do incremento da oferta, que inicialmente ocorreu através do ingresso do produto importado de várias marcas com qualidades diferenciadas e, num segundo momento, devido à instalação de novas empresas no país (Kenko em 1990, P&G em 1991 e Puppet em 1993). Cabe notar também que, como parte do mesmo processo de expansão do mercado consumidor provocado pela queda continuada de preços, surgiram pequenas fábricas ofertando linhas de produto de qualidade inferior, mas que contribuíram para inserir neste mercado consumidores de menor poder aquisitivo.

A resposta do consumidor ao preço e à qualidade oferecida pelos novos concorrentes, foram suficientes para contestar a posição da Representada, que até então era monopolista. Apenas a título de ilustração, observo que atualmente a Representada detém apenas cerca de 13% desse mercado, segundo estimativa da Nielsen.

## Quadro II Evolução de Preços

| US\$ |               |
|------|---------------|
| Ano  | Preços Médios |
| 1990 | 0.71          |
| 1991 | 0.74          |
| 1992 | 0.81          |
| 1993 | 0.60          |
| 1994 | 0.41          |
| 1995 | 0.43          |

Fonte: Nilsen

Nesse contexto, entendo que a política de comercialização por parte da Representada - concessão de descontos de acordo com quantidade adquirida - encontra explicação razoável, que não o estabelecimento de preços mediante a utilização de meios artificiosos em prejuízo a concorrência, mas como parte de uma estratégia para incrementar suas vendas, de modo a tornar seu produto comercialmente mais competitivo, em termos de preço, buscando reverter uma situação desfavorável, de perda da posição monopolística. Ademais, é de se acentuar que a mudança na estrutura de oferta desse mercado inviabilizou a política de altos preços possibilitada pelo contexto monopolista anterior.

Finalmente, observo que a Representante não trouxe aos autos provas que comprovassem que a conduta da Representada tenha causado dificuldades ao seu desenvolvimento, todavia há que se lembrar que o curso processual

cessou no momento que a SDE, via correspondência, não mais localizou a Representante, sem que tenha expedido edital citatório.

Em conclusão, não constato na conduta da Representada uma estratégia ilegítima para afastar concorrentes do mercado, razão por que tenho como improcedente a representação e adoto nos seus termos a proposta de arquivamento deste feito.

Brasília, 20 de novembro de 1996.

Lucia Helena Salgado e Silva  
Conselheira-Relatora

