

ÍNDICE GERAL

PREFÁCIO	3
AGRADECIMENTOS	5
TABELA DE ABREVIATURAS	10
INTRODUÇÃO	11

PRIMEIRA PARTE – OS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO

I. A DISTRIBUIÇÃO COMO FENÔMENO ECONÔMICO	17
1. Histórico: do comércio ao fenômeno econômico da distribuição comercial	17
2. Distribuição direta e distribuição indireta: convenientes e inconvenientes. Os níveis intermediários	20
3. As redes de distribuição e os agrupamentos de distribuidores	23
4. Síntese: distribuição, o fenômeno econômico	27
II. OS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO: SISTEMATIZAÇÃO JURÍDICA	29
1. A ausência de sistematização legislativa	29
1.1. A legislação brasileira	29
1.2. A legislação comparada	33
2. Os esforços doutrinários e jurisprudenciais	39
2.1. Doutrina e jurisprudência brasileiras	39
2.2. Doutrina e jurisprudência comparadas	49
III. CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO: PROPOSTAS DE DEFINIÇÃO E CLASSIFICAÇÃO	72
1. Definição de contratos de distribuição: a nossa posição	72
1.1. Elementos essenciais. Distinção entre os contratos de distribuição e outras modalidades contratuais	73
1.2. Elementos não essenciais aos contratos de distribuição: breves considerações a respeito de algumas posições doutrinárias	75
2. A concessão comercial no panorama dos contratos de distribuição ..	79
3. Os contratos de franquia são contratos de distribuição?	81
4. Classificação dos contratos de distribuição	87
4.1. Classificação segundo o critério da tipicidade legal no direito brasileiro	88
4.2. Classificação segundo o critério de maior ou menor independência dos distribuidores	90

SEGUNDA PARTE – CLÁUSULAS DE FIXAÇÃO E SUGESTÃO DE PREÇOS DE REVENDA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO. ANÁLISE ASPECTOS CONCORRENCIAIS 91

I. ALGUMAS CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES SOBRE O DIREITO DA CONCORRÊNCIA 93

1. Os diversos sentidos da expressão “concorrência” 93

2. Evolução histórica do conceito de concorrência 98

3. Escopo das normas de defesa da concorrência 102

4. O objetivo da legislação brasileira de defesa da concorrência 109

4.1. O artigo 170 da Constituição Federal Brasileira 109

4.2. O artigo 173, §4º, da Constituição Federal 112

4.3. A Lei 8.884, de 11 de junho de 1994 115

5. Breves considerações sobre o sistema adotado pela Lei 8.884/94 . . . 117

5.1. Uma visão geral 117

5.2. O sistema de análise de condutas na Lei 8.884/94 119

5.3. A Resolução 20/99 do CADE 124

II. ANÁLISE DE CONDUTAS SOBRE O PRISMA DO DIREITO DA CONCORRÊNCIA. REGRA *PER SE VERSUS* REGRA DA RAZÃO . 127

1. O surgimento e a evolução da regra da razão nos Estados Unidos . . 127

2. A regra da razão no direito comunitário europeu 131

3. Regra da razão *versus* regra *per se* no direito comparado hoje: flexibilização 135

4. A regra da razão no direito pátrio 137

III. RESTRIÇÕES VERTICAIS: CARACTERIZAÇÃO 141

1. Relações verticais *versus* relações horizontais 141

2. Restrições verticais: conceito 142

3. A racionalidade das restrições verticais 145

3.1. Panorama geral 145

3.2. A racionalidade das restrições verticais nos contratos de distribuição 147

3.3. Aplicação da teoria dos custos de transação às restrições verticais nos contratos de distribuição 149

4. Modalidades de restrições verticais nos contratos de distribuição: restrições verticais de preço *versus* restrições verticais não-preço . . 152

IV.A FIXAÇÃO DE PREÇOS DE REVENDA 156

1. Fixação de preços de revenda: uma visão geral 156

2. Fixação de preços de revenda: classificação 161

3. Fixação de preços de revenda: possíveis prejuízos à concorrência . .	163
3.1. A eliminação da concorrência entre os distribuidores da mesma marca	163
3.2. O incentivo à organização de cartéis no mercado dos fornecedores .	167
3.3. O incentivo à organização de cartéis no mercado dos distribuidores	173
3.4. O aumento unilateral de poder de mercado	175
3.5. A elevação das barreiras à entrada	178
3.6. Outros efeitos anticompetitivos associados à fixação de preços de revenda	181
4. Fixação de preços de revenda: possíveis eficiências	183
4.1. A eliminação das margens duplas (ou dupla marginalização)	183
4.2. A promoção de serviços de pré-venda: eliminação do carona ou free riding	186
4.3. A preservação da imagem do produto	197
4.4. Outras eficiências associadas à manutenção dos preços de revenda	199
 V. A SUGESTÃO DE PREÇOS DE REVENDA	 202
1. Sugestão de preços de revenda: panorama geral	204
2. Sugestão de preços de revenda: justificativas, efeitos positivos e negativos	207
 VI. ANÁLISE DA FIXAÇÃO E DA SUGESTÃO DE PREÇOS DE REVENDA DO PONTO DE VISTA DA CONCORRÊNCIA	 207
1. Tratamento legislativo, doutrinário e jurisprudencial no direito norte-americano	207
1.1. Panorama legislativo	207
1.2. A evolução da jurisprudência e a sua interpretação pela doutrina . . .	210
1.3. Síntese e crítica do tratamento da fixação e da sugestão de preço nos Estados Unidos	227
2. Tratamento legislativo, doutrinário e jurisprudencial no direito comunitário europeu	230
2.1. A evolução do quadro normativo	230
2.2. O tratamento administrativo e judicial	240
2.3. Síntese e crítica do tratamento da fixação e da sugestão de preços de revenda no direito comunitário europeu	248
3. Outros sistemas de direito comparado	249
3.1. França	249
3.2. Reino Unido	254
3.3. Alemanha	256
3.4. Itália	258
3.5. Portugal	260
3.6. Espanha	262

3.7. Outros países membros da União Européia	263
3.8. Outros países membros da OCDE	265
3.9. Síntese e crítica do tratamento da fixação e da sugestão de preços de revenda nos países membros da União Européia e da OCDE	267
4. Tratamento legislativo, doutrinário e jurisprudencial no direito brasileiro.	268
4.1. Histórico da evolução legislativa e respectiva interpretação doutrinária	268
4.2. Os precedentes administrativos e judiciais	274
4.3. A recente proposta de alteração da legislação de defesa da concorrência no Brasil: tendências com relação às restrições verticais	289
 ABSTRACT	 296
FONTES CONSULTADAS	298
REFERÊNCIAS LEGISLATIVAS	298
JURISPRUDÊNCIA	301
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	305
TABELA DE ABREVIATURAS	314