

## TEORIA ECONÔMICA, OLIGOPÓLIOS E POLÍTICA ANTITRUSTE



**Elizabeth M. M. Querido Farina**

*Presidente do Conselho Administrativo de Defesa Econômica - CADE, desde 2004;  
Professora Titular do Departamento de Economia da Universidade de São Paulo.*

*e-mail: elizabeth.farina@cade.gov.br.*

Introdução; 1. A Importância do Tema; 1.1. As Mudanças Estruturais na Economia Mundial e a Revitalização da Política Antitruste; 1.2. A Importância do Ponto de Vista Teórico; 2. Política Antitruste ou Defesa da Concorrência; 3. Desenvolvimentos Recentes da Teoria da Concorrência Imperfeita que Dá Suporte a Política Antitruste; 3.1. O Comportamento Estratégico Entre Rivals Efetivos; 3.1.1. Coalizão Tácita; 3.1.2. Preços Predatórios; 3.2. Comportamento Estratégico Entre as Firms Estabelecidas e as Ingressantes Potenciais; 3.3. Determinação das Estruturas e Comportamento Estratégico; 3.4. Conclusão; 4. Teoria dos Contratos e Política Antitruste; 5. Conclusões e Problemas; Bibliografia.

### INTRODUÇÃO

After decades in the shadows, trustbusting is back in the spotlight. (The Economist, May 2nd, 1998:16)

A política antitruste está de volta, mais forte do que nunca, contra todos os prognósticos de que a globalização torná-la-ia obsoleta. Ao mesmo tempo, a teoria econômica de oligopólios renovou-se para amparar a política pública que regula as estratégias empresariais. São essas as duas perspectivas que orientaram a elaboração do texto que se segue: teoria e prática da política antitruste.

Na primeira parte do texto, discute-se a importância do tema. Na segunda parte, apresenta-se o objetivo da política antitruste e como ela se desenvolveu nos Estados Unidos, país que influenciou a elaboração de todas as legislações do mundo. Também a experiência brasileira é brevemente relatada, enfatizando sua revitalização nos anos 90. A terceira parte trata do desenvolvimento recente da teoria econômica que trata da concorrência em estruturas concentradas, a chamada Nova Organização Industrial, mostrando como o comportamento estratégico é tratado com o apoio da teoria dos jogos. São discutidos alguns exemplos de como a teoria modela algumas das práticas anticompetitivas mais importantes tais como o conluio entre firmas, a prática de preços predatórios, os impedimentos à entrada. Também discute como a conduta das firmas pode influenciar a determinação das estruturas de mercado, utilizando blocos de construção que combinam jogos e os tradicionais modelos de oligopólio. Por último, apresentam-se as linhas gerais da teoria dos custos de transação que oferece um corpo teórico para analisar novas formas organizacionais tão díspares quanto um contrato de franquia ou uma parceria em pesquisa e desenvolvimento. O texto finaliza apontando os problemas que hoje constituem a agenda de pesquisa sobre política antitruste e também os desafios colocados para a Nova OI.

### 1. A IMPORTÂNCIA DO TEMA

A política antitruste ativa está de volta, graças a grandes mudanças no pensamento econômico. Face a um número sem precedente de fusões e aquisições e toda sorte de novos arranjos empresariais que estão transformando indústrias tão diversas quanto a aviação, consultoria, defesa e publicações, a Organização Industrial – o ramo da Economia que estuda a concorrência – deixou de ser um brejo intelectual para se tornar a base de uma política antitruste vigorosa. (The Economist, May 2nd, 1998:62-64)

Nada mais apropriado do que a citação em epígrafe para sintetizar a importância de que o tema tem se revestido na passagem do milênio. Trata-se de um tema que nos remete à discussão do papel do Estado como regulador de uma economia de livre mercado. Como salienta Zamagni, por trás de uma economia de mercado existem séculos de lento desenvolvimento dos direitos de propriedade e de regras de conduta que fazem parte do ambiente institucional mais amplo da sociedade (Zamagni, 1987:60) e que, por sua vez, se encontram em efervescente transformação. Trata-se, ainda, de explorar a relação entre a teoria econômica e a política pública, em um campo fortemente interdisciplinar, onde economistas e juristas se confrontam e se complementam baseados nos conceitos de eficiência e justiça.

Depois de um século de existência, a política antitruste continua sobrevivendo aos ciclos econômicos, ondas de fusões, globalização e à ascensão e queda de escolas do pensamento econômico tão díspares quanto a tradição de Harvard e Chicago. Eleanor Fox e Lawrence Sullivan, professores de Direito nos Estados Unidos, atribuem a persistência centenária da lei ao fato de que ela não se tem desenvolvido exclusivamente com base em deduções, mas por meio de um processo

indutivo que a mantém em permanente contato com o ambiente dos negócios em mutação e com fatos sobre os quais as disputas ocorrem (Fox & Sullivan, 1991). No entanto, as mudanças na orientação da política antitruste no mundo, nas décadas de 70/80 e 90, não poderiam ter ocorrido sem a base fornecida pelo desenvolvimento da Nova Organização Industrial e da Nova Economia das Instituições segundo a interpretação de Bork (1985:21), Williamson (1996:280) e Vickers (1996:4).

## 1.1. As Mudanças Estruturais na Economia Mundial e a Revitalização da Política Antitruste

A última década do milênio assistiu a uma nova onda de fusões e aquisições sem precedentes em termos do valor dos ativos transacionados, e de número de operações envolvendo operações trans-fronteiras, em todos os ramos de atividade: da indústria automobilística (Daimler-Benz e Chrysler) à farmacêutica (Rhône-Poulenc/Hoeschst e Zêneca/Astra) e bolsas de valores (Frankfurt/Londres na comercialização conjunta das 10 top blue-chips européias), passando pelas comunicações (AT&T/TCI) e serviços financeiros (Deutsche Bank/ Bankers Trust) (The Economist, January 2nd, 1999:5). Trata-se, na verdade, de processo de reestruturação produtiva envolvendo aquisições e alienações, tendo como característica a focalização dos negócios na área de competência das empresas.

Algumas dessas operações revertem casos clássicos da intervenção antitruste norte-americana. As estratégias de concorrência e crescimento dos irmãos Rockfeller no final do século XIX levaram a Standard Oil a controlar 90% do refino e distribuição de petróleo nos Estados Unidos. O resultado dessa conduta agressiva que levou a empresa a adquirir 120 rivais, inspirou o Sherman Act de 1890, inaugurando a legislação antitruste naquele país.

A Standard Oil, acusada de monopolização e práticas predatórias, foi desmembrada por decisão do Departamento de Justiça em 1911 resultando 33 companhias geograficamente separadas, dentre as quais estavam a Exxon e Mobil que voltam a se unir em 1998. No início da década de 80, o mesmo Departamento havia impedido a compra da Marathon (também uma parte resultante do desmembramento da Standard Oil) pela Mobil, alegando prejuízos à concorrência (Scherer, 1994).

O número de fusões e aquisições investigadas pelo Departamento de Justiça dos Estados Unidos também bateu recordes nessa década – quase 300 por ano – resultando em casos rumorosos como o da compra da McDonnell Douglas pela Boeing. Essa fusão foi aprovada nos Estados Unidos e recusada pela Comissão Européia, braço executivo da União Européia, que exigiu várias alterações nos contratos já em curso entre a Boeing e as companhias aéreas para aprovar a operação. Da mesma forma, os reguladores americanos concordaram com a aliança proposta entre a British Airways e a American Airlines, porque entenderam que o acordo não seria prejudicial ao mercado americano das rotas transatlânticas. No entanto, a Comissão Européia exigiu que a British Airways desistisse de algumas janelas de tempo para uso e decolagem no aeroporto londrino de Heathrow para aprovar o acordo.

Essa é também uma nova característica da política antitruste no mundo: seu vigor também tem crescido na União Européia e houve um expressivo aumento do número de países que passaram a adotar legislações de defesa da concorrência tanto na Europa quanto na América Latina e na Ásia. Desde 1990, cerca de 30 países em desenvolvimento e ex-comunistas introduziram leis antitruste. Na virada do milênio, cerca de 80 nações adotaram regras semelhantes, contra menos de 30 no início dos anos 70, segundo a Unctad.

A Comissão Européia investiga qualquer F&A que envolva empresas com presença significativa nos mercados da UE e o número de F&A notificadas cresceu exponencialmente nos anos 90. Norte-americanos e europeus têm trabalhado em colaboração mútua para enfrentar os negócios transfronteiras.

Certamente, o motivo para uma reestruturação da atividade produtiva em escala planetária não pode ser atribuído ao mero objetivo de alcançar poder de mercado por meio da eliminação da concorrência. Williamson (1989:3) lembra, citando Markhan (1955:181) e Dewey (1961:257), que as fusões e aquisições respondem, principalmente, a mudanças no ambiente competitivo provocadas por grandes inovações de ordem tecnológica, organizacional ou institucional, tais como o desenvolvimento das ferrovias (primeira onda de fusões), do transporte rodoviário e novas formas de propaganda por meio do rádio (segunda onda, em 1920), ou da tecnologia da informação que viabilizou novos arranjos organizacionais, como a terceirização e o global sourcing, e transformou a intensificação das relações internacionais no processo hoje denominado de globalização. Na verdade, a política antitruste, mesmo quando vigorosamente aplicada, como na década de 60 nos EUA, não tem logrado reverter ou impedir processos de reestruturação produtiva que levem à concentração e centralização do capital.

O ressurgimento da política antitruste nos anos 90 não tem se limitado aos casos de controle das fusões e aquisições que alteram as estruturas dos mercados. Também a conduta das firmas está sob permanente vigilância, admitindo-se que o comportamento estratégico pode ser efetivamente implementado com danos à concorrência. Essa é uma grande mudança na orientação da política dos anos 70/80 quando os líderes da política, calcados nos ensinamentos da Escola de Chicago, minimizavam a credibilidade de qualquer ação estratégica. Dentro dessa nova concepção, a conduta de empresas líderes mundiais, como a Microsoft, estiveram e ainda estão sob o escrutínio das agências de defesa da concorrência. Trata-se de uma das maiores ações antitruste da história. A Microsoft sofreu a acusação de venda casada e concorrência predatória, que seriam descartadas pelo pensamento ultraliberal da década anterior. A Monsanto, por sua vez, foi investigada sob a acusação, pela Zeneca, de venda casada e preço predatório. A empresa estaria alavancando as vendas do herbicida Roundup, cuja patente expirou em 2000, com a venda das sementes transgênicas resistentes ao Roundup (Roundup Ready). A Comissão Européia, por seu turno, impôs, em setembro de 1998, multa recorde, a 15 companhias de transporte marítimo, por fixação conjunta de preços sobre o tráfego de contêineres no Atlântico Norte.

O desafio que a economia mundial globalizada impõe sobre os órgãos de defesa da concorrência é a articulação entre as diferentes jurisdições. No dizer de Wood (1994) "National boundaries have disappeared for major business transactions, and the legal systems have no choice but to catch up". No entanto, as políticas diferem substancialmente entre países, o que cria insegurança para as firmas que devem, por exemplo, submeter atos de concentração transfronteiras a distintos órgãos antitrustes. Um bom exemplo refere-se à fusão, acima mencionada, entre a Boeing e McDonnell Douglas, aprovada nos Estados Unidos, mas que sofreu restrições na Comunidade Européia. Grande parte do debate atual sobre os efeitos da globalização e a defesa da concorrência envolve o problema da "padronização" das leis antitruste no mundo. Uma maior padronização garantiria às firmas maior grau de previsão referente a seus negócios e menores custos de transação, mas reduziria a autonomia na definição dessas políticas. Mais importante, ainda, esbarraria no quadro institucional mais amplo que difere em cada nação envolvida e que reflete o que Douglas North denomina path dependence.

## 1.2. A Importância do Ponto de Vista Teórico

A casuística da política antitruste dos Estados Unidos ofereceu, historicamente, uma ampla agenda de pesquisa para o desenvolvimento da OI no continente norte-americano, ao mesmo tempo em que tem marcado o confronto entre diferentes escolas de teoria econômica, em especial as chamadas tradições de Harvard, berço da teoria de Organização Industrial, versus Chicago (Fox & Sullivan, 1991). Esse confronto se manifesta no debate entre poder de monopólio e eficiência como o principal motivo das estratégias empresariais e fator responsável por moldar e alterar a organização da atividade econômica. O Quadro I sintetiza esse confronto.

Monopolização e busca de eficiência não são fatores mutuamente exclusivos, mas a predominância de um deles o qualifica como principal motivo do comportamento empresarial, o outro sendo tratado como exceção. Segundo Williamson (1996:279) existe uma necessidade premente de definir o que se assume como sendo o principal motivo (the main case) das estratégias empresariais e expor seus principais desdobramentos e qualificações. Sua proposta é que de se assumir como hipótese que a eficiência (economizing) é o motivo principal. O autor afirma, entretanto, que o comportamento estratégico não deve ser descartado. Reconhece que a maior parte dos argumentos sobre preços predatórios ou impedimentos à entrada da década de 60 não resistiam à lógica estratégica e não delimitavam as condições estruturais subjacentes. Williamson sugere que se introduza as pré-condições estruturais, que devem estar satisfeitas para que a estratégia seja implementada, e garantir que a lógica estratégica resista ao escrutínio da racionalidade econômica.

Na década de 70, a hegemonia da Escola de Chicago foi incontestada, ao mesmo tempo em que os argumentos econômicos passaram a ser decisivos nas ações antitruste. Acreditava-se, nessa época, que a Teoria de Organização Industrial havia sucumbido. A OI não lograra gerar uma teoria da concorrência em oligopólio com base em suas incursões empíricas e o paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD) era alvo de críticas e ceticismo. A Escola de Chicago minimizava a importância das estratégias empresariais restritivas à concorrência visando à obtenção do poder de monopólio. Segundo Posner, os únicos atos verdadeiramente unilaterais, através dos quais as empresas conseguem obter ou manter o poder de monopólio, dizem respeito a práticas tais como cometer fraudes no Registro de Patentes ou fazer explodir as instalações dos concorrentes. No entanto, a fraude e a força são em geral devidamente punidas aplicando-se a lei comum (Posner, 1976:212). O autor sugere que apenas a coalizão tácita ou expressa seja foco da ação antitruste.

Brock & Adams (1991) argumentam ainda que a globalização tornou obsoletas as leis antitruste aplicadas a territórios nacionais. [...] a concorrência estrangeira serve como um instrumento muito mais eficiente e adequado para disciplinar os abusos competitivos das firmas norte-americanas, do que as agências antitruste podiam sequer sonhar em ser (Brock & Adams, 1991:56). No entanto, a globalização não é uma característica de todas as atividades econômicas, nem prescinde do movimento internacional de mercadorias e serviços, para disciplinar as estratégias empresariais. O que ela traz de novo é uma aceleração dos investimentos em mercados atraentes, elevando a contestabilidade dos mercados (Farina & Azevedo, 2001).

De fato, muitos dos argumentos sobre comportamento estratégico, sustentados na década de 60/70, eram falhos porque não explicitavam as pré-condições que deviam ser satisfeitas para que o referido comportamento fosse viável. A Nova Organização Industrial, como é chamada a literatura recente sobre comportamento estratégico, é mais rigorosa no tocante às armadilhas da lógica do comportamento. No entanto, segundo Williamson, ainda existe uma tendência de super avaliar as estratégias quando esses modelos são aplicados à política pública – elevar custos dos rivais, impor restrições verticais, etc. Especialmente no longo prazo, o argumento da eficiência (economizing) seria robusto. Em contraste, planos arditos, estratégias, posicionamento estratégico, dentre outros, seriam efêmeros.

A Nova OI foi renovada pelo desenvolvimento de vigoroso instrumento para tratar do comportamento estratégico: a teoria dos jogos. Distingue-se da OI tradicional de Harvard pela ênfase na determinação das estruturas a partir dos conjuntos de tecnologia, preferências do consumidor e comportamento das firmas. Distingue-se, ainda, pela análise caso a caso das indústrias, ao invés de buscar aplicabilidade geral da abordagem ECD. Com o desenvolvimento da teoria dos contratos e incentivos, dentre elas, a Economia dos Custos de Transação, a teoria econômica instrumentou-se para tratar a dimensão organizacional das atividades empresariais, melhorando a compreensão de contratos de restrição vertical e horizontal e outras formas organizacionais complexas, na direção exigida por Coase em 1972. Hoje, se reconhece que a OI está viva e é a rainha da microeconomia aplicada. A política antitruste tem sido e continuará sendo sua beneficiária. (Williamson, 1996:306)

## 2. POLÍTICA ANTITRUSTE OU DEFESA DA CONCORRÊNCIA

De acordo com Douglas North, prêmio Nobel de Economia de 93, é inegável que as instituições afetam o desempenho econômico. As instituições formam a estrutura de incentivos de uma sociedade e são constituídas por restrições formais (regras, leis, constituições), informais (normas de comportamento, convenções e códigos de conduta) e das características de sua aplicação (enforcement). Provêm as regras do jogo que orientam as estratégias das organizações que, por sua vez, representam os jogadores (North, 1993:3-7). A legislação antitruste, portanto, faz parte da regra do jogo.

As decisões tomadas por consumidores e empresários, que estão na base da dinâmica econômica, são tomadas em um ambiente de incerteza, com informações incompletas e distribuídas não uniformemente. As instituições servem para reduzir a incerteza, ao proverem regras à vida diária (North, 1990:14). Não há garantia, no entanto, de que a evolução das instituições produzirá o crescimento econômico. As instituições que contribuem para o desenvolvimento são aquelas que incentivam o aprendizado e a capacidade de solucionar problemas. A taxa de aprendizado refletirá a intensidade da concorrência entre as organizações. A concorrência, refletindo a onipresença da escassez, induz as organizações a se engajarem em um processo de aprendizado para sobreviver. O grau de concorrência pode variar e efetivamente varia. Quanto maior o poder de monopólio menor o incentivo para o aprendizado, e o incentivo ao desenvolvimento econômico (North, 1993:9).

Conforme salientam Phillips & Stevenson, a preocupação com o monopólio remonta a Aristóteles, que definiu o termo em seu livro Política e Ética, e caracteriza o preço de monopólio como “injusto”. Thomas More argumentava em 1516 que o oligopólio poderia levar aos mesmos resultados do monopólio, e Turgot em 1769 mostrava a indeterminação do monopólio bilateral e a necessidade de haver muitos vendedores e compradores para a determinação do preço corrente. Portanto, as

relações entre estrutura e desempenho já preocupavam os pensadores no período pré-Adam Smith que, por sua vez, declarava que a concorrência era preferível tanto ao monopólio privado quanto ao monopólio público (Phillips & Stevenson, 1974:325-26).

Desde os primórdios da Ciência Econômica, a concorrência tem sido considerada como o motor da transformação e do desenvolvimento econômico. Se na Escola Econômica Neoclássica é a concorrência que garante a eficiência alocativa do sistema, para Schumpeter ela provê incentivo à inovação e garante a eficiência dinâmica. Para North a concorrência estimula o aprendizado favorecendo o desempenho econômico através do tempo.

Aí está a principal justificativa fornecida pela Ciência Econômica para as políticas de defesa da concorrência: proteger e mesmo intensificar a força competitiva, que se supõe constituir o mecanismo mais eficaz para alcançar a eficiência produtiva, o vigor da inovação técnica e a criação de novos produtos.

As primeiras legislações antitruste surgiram na segunda metade do século XIX no Canadá e Estados Unidos, em meio a um rápido processo de concentração industrial, formação de grandes corporações e aparecimento dos trusts, como forma de regular mercados. Seu objetivo era bem mais amplo do que garantir a eficiência estática e dinâmica, almejando preservar o sistema econômico democrático de forma a promover o pluralismo, as oportunidades individuais, a autonomia e a liberdade (Fox & Sullivan, 1991).

O Sherman Act de 1890 (regula o monopólio e a monopolização) e o Clayton Act de 1914 (regula as fusões e cria a Federal Trade Commission) lançaram as bases da política antitruste norte-americana que serviu como paradigma para todas as legislações do mundo implantadas no pós-guerra. O período 40 a 60 foi caracterizado por uma forte atuação do Departamento de Justiça e da Federal Trade Commission, tanto no tocante ao controle das estruturas, como no controle das condutas. Nessa fase, a proteção dos concorrentes era muito mais importante do que os objetivos de eficiência, a julgar pelas decisões dos tribunais norte-americanos. Havia uma enorme preocupação com a grande corporação e com a eliminação dos pequenos negócios. A redução de custos não servia como defesa nos processos de monopolização. Um exemplo clássico que ilustra esse posicionamento pode ser extraído do caso da aquisição da Clorox pela Procter & Gamble em 1967. Em sua defesa, a Procter & Gamble afirmava que sua aquisição não podia sofrer objeções, porque o governo não seria capaz de provar que dela resultaria qualquer tipo de eficiência! (Williamson, 1985:367)

Em 1950, o Celler Kefauver Amendment determinaria o controle das relações verticais favorecendo, mais uma vez, os concorrentes em detrimento da eficiência. É aí que se definem as restrições à prática de discriminação de preços, proibindo empresas de vender mais barato, para grandes clientes, em detrimento dos pequenos. Dessa maneira, protegia-se o pequeno varejo contra os supermercados que começavam a aparecer nessa época. Durante todo esse período, os economistas participavam apenas subsidiariamente nesses processos. A influência da teoria econômica sobre a orientação da política era extremamente modesta. Ao mesmo tempo, esses processos geravam uma rica problemática para a pesquisa da Organização Industrial.

Nos anos 70/80, o "laissez-faire" domina a política norte-americana com a Administração Reagan determinando uma ação minimalista da Seção Antitruste do Departamento de Justiça, que perde 3/5 de seu staff, nesse período. A Escola de Chicago oferecia o fundamento científico para o que Fox & Sullivan denominaram de processo de eutanásia da política antitruste norte-americana. O papel dos economistas passa a ser crucial nas investigações e os Guidelines da década de 80 introduzem uma nova linguagem, onde predomina a eficiência como defesa antitruste, abrandando-se as regras para a fusão (1984), restrições verticais (1985) e parcerias tecnológicas (1984).

A partir de 1992, um novo Guia orienta os casos de fusão com poucas diferenças substanciais em relação ao de 1982, exceto pela definição do mercado relevante. A grande diferença da década de 90 está no reconhecimento de que o comportamento estratégico não é apenas uma ameaça vazia, e de que as restrições verticais não são eficientes per se. A fase ultraliberal não conseguiu fazer perecer a política antitruste norte-americana.

No Brasil, a legislação antitruste data de 1962 (Lei nº 4.137/62), quando foi criado o CADE. Preocupada em combater a formação de monopólios e impedir o abuso do poder econômico, a lei já previa punições para eventuais infratores.

A história brasileira mostra que a defesa da concorrência nunca foi seriamente considerada nas estratégias das organizações econômicas. Distingue-se do papel que essa mesma política desempenha na economia norte-americana, como pode ser visto na citação de Phillip Areeda "antitrust law has become an icon in our society, which continues to have greater trust in courts than in administrators. Moreover, if courts err, Congress has the power to set things right". Ao contrário, a política brasileira de defesa da concorrência sucumbiu a planos de desenvolvimento e políticas industriais protecionistas que reduziam deliberadamente a concorrência (Farina & Azevedo, 2001).

A atuação do Conselho apresenta duas fases bem distintas. Na primeira, que vai de 62 a 90, período de forte intervenção estatal na economia brasileira, a política antitruste foi e teria mesmo que ser inócua. Nesses quase 30 anos, ingressaram 337 procedimentos no CADE, dos quais foram instaurados 117 processos, com apenas 16 condenações. Nenhum teve repercussão significativa e a eficácia das poucas condenações foi reduzida em virtude do caráter brando das penas previstas na lei. Para uma economia fortemente oligopolizada como a brasileira e com baixíssima abertura comercial, durante grande parte esse período, a atuação do CADE foi marginal (Farina, 1990).

Ainda que tímido, o desempenho do CADE começou a crescer com a Nova República, tendo sido obra de indivíduos, não instituições. Entre 1986 e 90 o CADE examinou 90 de um total de 117 processos administrativos que foram instaurados desde 1962, julgou 66 processos, alguns pendentes há mais de 10 anos e deixou 28 em andamento, além das sindicâncias e averiguações preliminares, que passaram a esperar o novo Conselho. Sua atuação só não foi mais eficaz porque as sanções previstas pela Lei de 62 continuavam a se mostrar insuficientes para deter grandes corporações ou poderosos cartéis. O pouco caso estendeu-se ao governo Collor, deixando acéfalo o órgão por mais de um ano: sem a indicação de presidente, secretaria executiva e conselheiros.

Nessa época, o desmantelamento das organizações governamentais de controle de preços e de regulamentação setorial provocaram um vazio institucional convivendo com a integração comercial do país. A estrutura industrial brasileira continuava tão oligopolizada quanto antes e dispunha de um longo aprendizado de coordenação oligopolista, promovido pelas políticas do CIP (Conselho Interministerial de Preços), SUNAB (Superintendência Nacional de Abastecimento), dentre outros. Logo se percebeu que não restara instrumento de monitoramento e controle, exceto para atividades expostas à disciplina do comércio internacional. Mesmo nesse caso, entretanto, ficou evidente que existe uma inércia para que o fluxo de produtos e serviços se intensifique. É necessário aprender a importar e internalizar os produtos no país. Portanto, a disciplina da abertura comercial

não era imediata, nem atingia todos os setores econômicos. O resultado prático foi a tentativa de preservar instrumentos de controle de estratégias empresariais e preços por meio da Lei nº 8.158/91, em que eram previstas penas de reclusão, multa, intervenção e desapropriação de empresas. No entanto, entre 90 e 91 o CADE ficou sem conselheiros por falta de indicação do Presidente, demonstrando a importância a ele atribuída pelo novo governante (Farina & Azevedo, 2001).

A partir de 91, o recém empossado presidente do CADE, Ruy Coutinho, passou investir na divulgação do órgão, aproximando-se da imprensa, participando de seminários e debates sobre política de concorrência e, principalmente, intensificando o trabalho do Conselho. Sem dúvida o ambiente institucional dos anos 90 havia se tornado mais favorável à defesa da concorrência. No entanto, a liderança individual ainda desempenha papel inegável na consolidação da política antitruste brasileira, o que é ainda mais visível na gestão que se seguiu, de Gesner Oliveira.

Apesar dos avanços na política de defesa da concorrência observados na Nova República, foi somente com a Lei nº 8.884, de 94, e com as modificações advindas em 2000, que os órgãos responsáveis pela defesa da concorrência foram dotados de instrumentos para uma ação mais efetiva. Essa lei transformou o CADE em autarquia, dando-lhe relativa autonomia para o julgamento de infrações à ordem econômica. Paralelamente, a Secretaria de Direito Econômico (SDE), criada em 91, assumia, juntamente com a Secretaria de Acompanhamento Econômico (Seae), funções complementares no exercício da defesa da concorrência. A competência compartilhada entre os diferentes órgãos deveria assegurar decisões mais equilibradas e independentes(1).

Nota:

(1) Na prática, entretanto, há uma superposição de atribuições e conseqüente conflito de entendimento entre as três instâncias. A SDE pronuncia-se não somente sobre o enquadramento jurídico dos processos, mas também sobre os efeitos econômicos. A Seae elabora estudos de impacto do ato de concentração sobre a concorrência que são literalmente refeitos pelo relator do CADE e, não raro, chegam a pareceres contrários. Dessa forma, há um fazer e refazer de tarefas que, além de ampliar o espaço para polêmicas, certamente representa um uso pouco eficiente dos poucos recursos com que conta todo o sistema. Uma análise bem detalhada do processo é feita por Santacruz (1998). Tal diagnóstico é superado com a proposta de reforma do sistema que no momento em que o presente artigo foi escrito seria enviado para o Congresso.

Uma legislação adequada é condição necessária, mas não suficiente, para uma política eficaz e eficiente. Mais uma vez a liderança do presidente do CADE transformou-se na pedra de toque de sua atuação, buscando celeridade dos processos, publicidade, contatos internacionais e aproximação com a universidade, compensando a limitação de recursos humanos e financeiros.

No entanto, o que mais ajudou no reconhecimento do CADE foi o próprio processo de reestruturação industrial que se seguiu à abertura de mercado e desregulamentação. Fusões e aquisições proliferam na economia brasileira, especialmente a partir de 1994, e têm que ser submetidas à apreciação do Cade, conforme o artigo 54 da Lei nº 8.884. A lei antitruste brasileira começa a ser considerada nos planos empresariais como regra a ser respeitada, ou que pode ser usada contra abusos de concorrentes, fornecedores ou clientes.

A análise dos processos torna-se cada vez mais sofisticada, exigindo que a instrução das representações sejam elaboradas com mais cuidado. Pareceristas econômicos e jurídicos passam a figurar nos processos. Aos poucos vai se consolidando a atuação do órgão, cujo desafio mais importante passa a ser a articulação com as agências reguladoras das concessões dos serviços públicos, com o judiciário, e com outras jurisdições.

### 3. DESENVOLVIMENTOS RECENTES DA TEORIA DA CONCORRÊNCIA IMPERFEITA QUE DÁ SUPORTE À POLÍTICA ANTITRUSTE

Antitrust is a complicated subject and is usefully informed by several points of view. (Oliver Williamson, 1987)

A política de concorrência diz respeito aos acordos entre firmas, a abuso de posição dominante – tais como preços predatórios, elevação de preços dos rivais, restrições verticais – e a meios pelos quais essa posição dominante é conquistada e mantida. Dito de outra forma, a política de concorrência trata do poder de monopólio e do comportamento estratégico (oligopólio).

A Teoria da Organização Industrial assume que o propósito da política antitruste é promover a eficiência econômica – alocativa, produtiva e dinâmica – por meio da concorrência(2). A concorrência é posta em movimento pela perspectiva do lucro que estimula e orienta os negócios privados em uma economia de mercado, sinalizando oportunidades de investimento, tanto para os firmas estabelecidas, quanto para ingressantes potenciais. Da mesma forma, a busca incessante da inovação, fonte última do crescimento da renda segundo Schumpeter, tem como finalidade a obtenção de um lucro diferencial. Criar novos produtos, mercados, formas organizacionais, estabelecer novas estratégias competitivas tem como razão obter lucro econômico.

Nota:

(2) Hay (1996:74-75) afirma que existem pelo menos três escolas de pensamento sobre qual é o principal objetivo da política antitruste: a Teoria da Organização Industrial que elege a eficiência econômica como o principal objetivo; a escola Neo-Austríaca para a qual a concorrência é um objetivo em si mesmo, não havendo preocupação com a eficiência; e a escola do interesse público que amplia sobremaneira o escopo da legislação, como a legislação do Reino Unido. O autor sustenta que a eficiência deve ser considerada o principal objetivo da intervenção antitruste.

Como salienta Robert Barro, no capitalismo, [...], a recompensa por fornecer bons produtos a preços reduzidos são grandes lucros [...] Em um sistema de livre empresa que funciona bem, é preciso permitir que as empresas obtenham esses lucros. Este princípio de incentivo é reconhecido, por exemplo, no sistema de patentes [...] e o governo não deve intervir para restringir lucros ao primeiro sinal de poder monopolista (Barro, 1998)

No entanto, competir não é a única estratégia possível de auferir lucros econômicos. O conluio também pode levar a esse resultado. O cartel ou a coordenação tácita entre concorrentes é uma estratégia de auferir lucros por meio do controle da

oferta e conseqüente aumento de preços. Nada tem a ver com busca de eficiência estática ou dinâmica. (Farina, 1996)

Eliminar ou enfraquecer a concorrência é outra estratégia possível que visa criar condições de realização de lucros econômicos, ainda que passageiros: investimento em excesso de capacidade, prática de preços predatórios, contratos de exclusividade de distribuição, podem postergar investimentos de concorrentes potenciais por tempo suficiente para a realização de lucros econômicos.

Essas estratégias, contudo, só são factíveis se existirem poucos concorrentes que dominam parcela substancial do mercado, seja pelo gerenciamento de capacidade produtiva própria ou pela coordenação de grupo de empresas. Por esse motivo, os índices de concentração relativos aos mercados relevantes são utilizados pelas agências antitruste como um indicador do poder de mercado potencial.(3)

Nota:

(3) O índice de Herfindahl-Hirschman é o mais usado pelas agências antitruste, uma vez que é sensível à concentração e distribuição de tamanho das firmas.

Por muito tempo, a concentração econômica foi considerada como condição necessária e suficiente para o comportamento não competitivo sustentada pela hipótese da concentração-coalizão. Daí a preocupação das agências antitruste com operações que elevem a concentração. O único argumento que, nesse contexto, justificaria o crescimento da concentração é que a presença de subaditividade de custos exigiria grandes escalas de operação, cujos resultados reverteriam em benefício do próprio consumidor. Isto é, o aumento da concentração deve ter uma compensação em termos de ganhos de eficiência. A concentração é, contudo, uma condição necessária, mas não suficiente para o exercício do poder de mercado. A velocidade da mudança tecnológica, a freqüência de compra dos consumidores e a diferenciação dos produtos, a ausência de custos irreversíveis estimulam a concorrência entre poucas e grandes empresas (Farina, 1999).

Baumol, Panzar e Willig (1982) mostraram que, em condições de contestabilidade perfeita, o oligopólio ou mesmo o monopólio é disciplinado pela concorrência potencial. Elevada subaditividade de custos é consistente com preços competitivos se não existirem barreiras de entrada, os custos à saída forem desprezíveis e as empresas estabelecidas não forem capazes de responder imediatamente a cortes de preços. Nessas condições, a configuração sustentável da indústria exibirá elevada concentração e preços iguais aos custos marginais. O critério de seleção das indústrias sobreviventes é a eficiência e o mecanismo de seleção é o comportamento hit and run dos concorrentes potenciais.

No mundo da contestabilidade perfeita não existe lugar para a ineficiência produtiva e para o comportamento estratégico. Preços monopólicos, preços predatórios e subsídios cruzados criam oportunidades lucrativas de entrada e, portanto, a configuração da indústria é não sustentável. Da mesma forma, em um mercado contestável, a única maneira de deter a entrada de novas firmas é atender as necessidades do consumidor com máxima eficiência, realizando lucros normais. Estratégias de impedir a entrada são vazias (Farina, 1990).

Williamson define dois tipos de comportamento estratégico. O comportamento defensivo compreende os esforços para garantir a apropriabilidade dos benefícios do investimento, quando os direitos de propriedade são mal definidos. Como exemplo pode-se mencionar contratos de restrição vertical ou integração vertical para garantir a apropriabilidade dos resultados da inovação (Teece, 1986). Tais estratégias, segundo Williamson (1996:282), raramente geram problemas de concorrência.

O segundo tipo de comportamento estratégico é o ofensivo, dirigido a rivais potenciais ou efetivos. Envolve esforços das firmas estabelecidas para obter posições vantajosas e/ou disciplinar rivais. O comportamento estratégico ofensivo pode assumir uma ampla variedade de formas e gerar efeitos anticompetitivos, especialmente quando são dirigidas a um rival ou grupo de rivais em particular, ou são usadas com a finalidade de discipliná-los. É com esse segundo tipo de estratégia que se preocupam as autoridades antitruste.

Os desenvolvimentos recentes sobre concorrência estratégica podem ser comparados com as tradições anteriores em Organização Industrial associadas com as escolas de Harvard e Chicago.

O paradigma Estrutura-Condução-Desempenho, cujo autor pioneiro foi Edward Mason em Harvard nos anos 30, foi desenvolvido por Joe Bain nas décadas de 50 e 60 e posteriormente por Scherer. Essa abordagem sustenta que a estrutura condiciona a condução das firmas e o desempenho do mercado (eficiência alocativa, progresso tecnológico, etc.), embora seus autores reconheçam que a causalidade não flui em uma só direção.

Os trabalhos mais recentes em Organização Industrial exploram muitos dos aspectos tratados pela tradição de Harvard, mas guardam algumas diferenças fundamentais. A Nova Organização Industrial(4) se preocupa em mostrar como a estrutura de preferências dos consumidores, as relações tecnológicas e o comportamento das firmas determinam a estrutura de mercado endogenamente (Vickers, 1996:4). Além disso, a Nova OI tende a se concentrar em análises intra-industriais e não interindustriais. Desta forma, essa nova abordagem não oferece prescrições de política aplicáveis de maneira geral. Enfatiza a natureza heterogênea das indústrias oferecendo instrumentos para análise dos casos particulares.

Nota:

(4) Originalmente, o termo Teoria de Organização Industrial era utilizado para a linha norte-americana de análise da concorrência imperfeita, associada à escola de Harvard. Economia Industrial refere-se à linha européia que estuda

teoria da firma em mercados imperfeitos. Atualmente, os autores de Organização Industrial têm usado o termo Nova Economia Industrial ou Nova Organização Industrial indiscriminadamente para designar os estudos mais recentes de comportamento estratégico e organização dos mercados.

A tradição de Chicago coloca toda a ênfase na operação das forças de mercado. O comportamento estratégico é descartado e mesmo a coalizão é vista com ceticismo, uma vez que existem incentivos para que os participantes de um cartel burlem as regras do comportamento cooperativo. A ameaça de entrada de novas firmas é suficiente para eliminar as conseqüências nefastas do comportamento estratégico.

### 3.1. O comportamento Estratégico entre Rivais Efetivos

A strategic move is one that influences the other's person choice, in a manner favorable to one's self, by affecting the other's person expectation of how one's self will behave. (Schelling, 1960:150)

O conceito de comportamento estratégico é importante para a análise do comportamento da firma em situações de interdependência oligopolista (efetiva e potencial), o que não é uma preocupação nova. Cournot em 1838 estabeleceu o primeiro modelo de oligopólio, e até hoje o mais amplamente usado, no qual já incorporava essa interdependência. O que é novo é o reconhecimento de que o comportamento da firma não só depende das conjecturas sobre o comportamento dos rivais, mas também tem o objetivo de influenciar as expectativas dos rivais acerca de seu próprio comportamento futuro.

A teoria dos jogos tornou-se um poderoso instrumento para tratar as decisões estratégicas, explicitando a debilidade de muitos dos argumentos propostos pela tradição de Harvard e, ao mesmo tempo, reabilitando o interesse pelo estudo da busca e exploração do poder de mercado.

Um conceito central na teoria dos jogos é o do equilíbrio de Nash, nome derivado de John Nash, um economista que promoveu avanços fundamentais na teoria dos jogos na década de 50.

Um conjunto de ações está em equilíbrio de Nash se, dadas as ações de seus rivais, uma firma não pode aumentar seu próprio lucro escolhendo uma outra ação, diferente daquela de equilíbrio<sup>(5)</sup>.

Nota:

(5) Exemplo: A firma  $i$  ( $i = 1,2$ ) auferir lucros  $\pi_i(a_i, a_j)$ , onde  $a_i, a_j$  = ação da firma  $i$  e  $j$ , respectivamente. Um par de ações factíveis está em equilíbrio de Nash se para todo  $i$  e para qualquer ação  $a_i \in (a_i^*, a_j^*) \Rightarrow \pi_i(a_i, a_j^*)$ .

O conceito é um desenvolvimento do modelo de Cournot que definia o equilíbrio de seu modelo de duopólio como uma posição na qual cada firma produz seu nível de produto ótimo, dado o nível de produto escolhido pela outra firma. Os modelos de oligopólio com teoria dos jogos empregam vários blocos simples de construção que permitem distinções chave de interesse empírico. Pode-se captar a intensidade da concorrência de preços distinguindo uma formulação "Bertrand" (equilíbrio de Nash em preços) onde basta um duopólio para se obter o resultado de concorrência, "Cournot" (equilíbrio de Nash em quantidades) em que quanto menor o número de firmas mais o resultado se aproxima do preço de monopólio, ou de maximização conjunta de lucros que traduz uma coalizão perfeita com resultados de monopólio. Ao mesmo tempo, pode-se captar a presença ou ausência de alguma assimetria estratégica contrastando jogos simultâneos e jogos seqüenciais. Combinando o tipo de jogo com os modelos de formação de preços pode-se adequadamente definir diferentes situações estratégicas empíricas (Sutton, 1992).

Esses modelos dão especial atenção ao fato de que as crenças dos rivais devem estar baseadas em ameaças convincentes para que a estratégia não se torne vazia. Segundo Schelling (1960), a forma eficiente de convencer o rival (efetivo ou potencial) é estar comprometido com a estratégia sinalizada. O poder para restringir a ação de um adversário pode depender do sacrifício da própria liberdade. Além disso, enfatizam assimetrias obtidas por compromissos críveis que sustentam ameaças convincentes e presença de custos irreversíveis.

Dentre as práticas anticompetitivas o cartel e a coalizão tácita são as mais condenadas pelos tribunais antitruste. Vendas casadas, discriminação de preços, restrições verticais a distribuidores e fornecedores são também práticas visadas. Nos itens que se seguem será tratado o comportamento estratégico entre rivais efetivos – coalizão e preço predatório – e o comportamento estratégico visando barrar a entrada de ingressantes potenciais. A influência das estratégias das firmas sobre a estrutura de mercado é discutida com base no modelo de Sutton (1992) e, finalmente, apresentam-se as linhas gerais da teoria dos custos de transação, como subsídio à análise das formas organizacionais.

#### 3.1.1. Coalizão Tácita

A teoria dos jogos melhorou o entendimento do problema da coalizão tácita, isto é, da coalizão que prescinde de acordos expressos entre as firmas.

A grande dificuldade da coalizão está em manter a fidelidade dos participantes e, portanto, sua estabilidade. O Dilema

dos Prisioneiros mostra que se as escolhas entre duas firmas pudesse ser representada por um jogo simultâneo de apenas uma rodada, a estratégia dominante levá-las-ia a oferecer elevadas quantidades, reproduzindo o resultado de um modelo competitivo. A intuição, contudo, nos diz que a coalizão é possível, pelo menos por algum tempo.

É no que nos convida a refletir Kenneth Elzinga. ...people keep trying to form cartels. If there's no money there, are these people fools? Are they crazy? You take a look at the track record of the Justice Department for the past eight years. Dozens and dozens of price-fixing rings broken up in paving and contracting industry in the Southeast. We look at the history of American business, and people keep forming cartels, even in the face of jail and fines.

Colocando essa situação no contexto de jogos repetidos de horizonte infinito, Tirole (1988:261) demonstra a existência do equilíbrio de coalizão tácita. A coalizão pode ser sustentada por estratégias de gatilho (disparar uma retaliação caso a firma rompa o comportamento cooperativo), ou tit-for-tat (olho por olho, dente por dente, Axelrod, 1984).

Entretanto, os modelos de superjogos, ou jogos repetidos, apresentam equilíbrios múltiplos que podem variar desde situações que se aproximam do monopólio até a de concorrência perfeita, não oferecendo muito conforto para as autoridades antitruste.

Resultado análogo ao obtido teoricamente é sugerido pela evidência empírica exaustivamente relatada por Scherer (1980, pg. 151-152) e por um conjunto enorme de trabalhos de Organização Industrial, realizados nas décadas de 60 e 70 e que mostram mercados oligopolistas apresentando os mais variados tipos de desempenho, incluindo o tempo de duração dos cartéis. (Levenstein & Suslow, 2002)

Kreps (1982), por sua vez, relaxa a hipótese de informação completa e supõe que uma firma tem alguma dúvida sobre a motivação da outra firma. Nesse caso, mesmo para uma probabilidade pequena, as firmas irão agir "cooperativamente" face ao risco de disparar uma retaliação ou uma estratégia tit-for-tat e vigorar um equilíbrio não cooperativo para o resto do jogo. A conclusão é simples. Sob informação incompleta pode-se obter uma coalizão tácita efetiva.

Existem muitos mecanismos que podem ser utilizados pelas firmas para facilitar a coalizão tácita e que foram estudados por meio de jogos, tais como as cláusulas de "cobrir as ofertas da concorrência" ou de "cliente mais favorecido" (Nação Mais Favorecida). Ambas têm como objetivo reduzir o incentivo ao rompimento da coalizão. No primeiro caso, se uma firma decidir reduzir seus preços, sabe de antemão que seu concorrente irá acompanhá-la. Além disso, o monitoramento do comportamento dos rivais torna-se mais fácil favorecendo a coalizão. No segundo caso, o vendedor garante que não irá vender para outro cliente a um preço menor. Torna-se custoso, nesse caso, para o vendedor reduzir preços, sinalizando sua adesão à coalizão. Como essas cláusulas fazem parte do contrato entre vendedor e comprador elas podem ser impostas judicialmente, reduzindo o custo de sustentar a coalizão e incentivando o comprador a identificar e relatar desvios de acordos de preços (Ray, 1996).

O que esses modelos mostram é que a coalizão efetiva não depende de acordos explícitos que são, em geral, ilegais. No entanto, a coalizão tácita ou paralelismo consciente é difícil de ser identificado criando um enorme desafio para as autoridades antitruste (Rees, 1996).

Citado por Rees (1996:23), Adam Smith alertava que Encontros de homens de negócio, mesmo que sejam para entretenimento e diversão, usualmente terminam em conivência para restringir a concorrência. ... De fato, é impossível evitar tais encontros por uma lei que possa efetivamente ser executada ou que seja consistente com a liberdade e a justiça.

### 3.1.2. Preços Predatórios

Segundo Armentano (1986) a prática de preços predatórios não é uma estratégia convincente para forjar uma posição de monopólio, sem que haja uma real vantagem decorrente de maior eficiência ou economias de custo de transação. Não seria uma estratégia convincente porque, além de realizar prejuízos durante o tempo necessário para eliminar os concorrentes, essa estratégia demandaria uma eliminação concomitante de todos os concorrentes potenciais, depois que a firma elevasse seus preços para reaver seus lucros.

Segundo esse argumento, Easterbrook sugere que acusações de comportamento predatório, por firmas que não deixaram o mercado, devam ser descartadas (Williamson, 1996: 295)(6). Esse filtro baseia-se na hipótese extrema de que a concorrência predatória destina-se a "matar o rival". No entanto, conforme salientam Ordover & Saloner (1987) a concorrência predatória pode ser adotada para disciplinar ou colocar em desvantagem rivais efetivos; impedir a entrada de rivais potenciais e, também, eliminar o rival.

Nota:

(6) Nesse capítulo, Williamson discute os cinco filtros propostos por Easterbrook para separar casos antitruste genuínos dos não genuínos.

O preço predatório parte de uma situação de assimetria, em que a firma predadora deve ter alguma vantagem inicial. Primeiro, tem que ter uma capacidade financeira maior do que seus rivais, para sustentar um investimento no preço predatório (preço abaixo do custo variável médio ou do chamado custo evitável). Segundo, os lucros monopólicos devem ser descontados adequadamente para compensar os custos incorridos no período mais próximo que tem maior peso e menor incerteza. Por último, é preciso que existam elevadas barreiras à entrada para que os lucros de monopólio, auferidos no período de recuperação, não criem oportunidades lucrativas de entrada para concorrentes potenciais(7).

Nota:

(7) Na história da política antitruste brasileira, verificam-se vários representações de preços predatórios. Dentre elas Nortox X Monsanto, envolvendo o herbicida Roundup e Defesa X Monsanto, também na área dos defensivos agrícolas. Mais recentemente, a Cia. União dos Refinadores foi também acusada de prática de preços predatórios.

O preço predatório é mais razoável como forma disciplinar rivais, e deter a entrada de novos concorrentes estabelecendo uma reputação de firma agressiva (Milgrom & Roberts, 1982:281). É importante também para enfraquecer competidores e depois adquiri-los(8), evitando a reentrada dos rivais. Essa foi, por exemplo, a estratégia da Standard Oil que acabou adquirindo 120 outras firmas.

Nota:

(8) Um caso clássico na política antitruste brasileira foi a representação da Orniex contra a Bombril alegando preços predatórios financiados por um subsídio cruzado entre a palha de aço e o detergente Limpol, da Bombril. A Bombril adquiriu a Orniex antes que o CADE chegasse a alguma decisão (Farina, 1990).

De qualquer modo, vários modelos de preços predatórios acabam mostrando que, embora essa seja uma estratégia factível, ela é rara e as condições para que seja uma estratégia crível são muito estritas. Além disso, a capacidade de eliminar um rival tão ou mais eficiente é difícil de ser testada, especialmente face a produtos diferenciados e tecnologias distintas, e a condenação equivocada de uma estratégia de preço predatório poderia inibir uma concorrência agressiva e legítima de preços (competition on the merits). Os autores da escola denominada pós-Chicago (Quadro 1) sustentam que essa prática pode ser comum e perniciosamente para firmas que operam em mercados múltiplos e que, por esse motivo, defrontam-se em diferentes mercados, sob condições de informação imperfeita(9).

Nota:

(9) Riter (2004) apresenta uma ampla discussão sobre a definição e o padrão de provas necessários para demonstrar uma estratégia de preço predatório.

### 3.2. Comportamento Estratégico entre as Firms Estabelecidas e as Ingressantes Potenciais

Joe Bain introduziu, na década de 50, a importância das barreiras à entrada na teoria de Organização Industrial, mostrando que o poder de monopólio media a extensão dessas barreiras. Sylos Labini assumindo a assimetria de custos entre as firmas, expande o conceito de barreiras à entrada e introduz a idéia de que as firmas estabelecidas podem impedir a entrada definindo um preço de exclusão ou podem excluir rivais potenciais, estabelecendo um preço de expulsão. Dado o postulado de Sylos de que o ingressante potencial espera que as firmas estabelecidas não acomodem a entrada, a firma estabelecida pode influenciar a estimativa que o rival tem sobre o lucro pós-entrada, variando o nível de produto pré-entrada.

A teoria de Bain-Labini não resiste à lógica estratégica. Se o ingressante pagar para ver, a melhor escolha para a firma estabelecida é acomodar o novo concorrente. Portanto, a ameaça de guerra de preços pós-entrada é vazia.

A estratégia de deter a entrada pode ser representada por um jogo seqüencial que introduz explicitamente a ordem dos movimentos. O equilíbrio de Nash foi refinado para tratar do equilíbrio envolvendo ameaças não-convincentes, por meio do conceito de equilíbrio perfeito de Selten. Esse conceito requer que as estratégias escolhidas sejam equilíbrios de Nash, não só no jogo como um todo como também em cada subjogo.

Em um jogo de três estágios, a estratégia de deter a entrada pode se tornar crível se a firma estabelecida adotar o procedimento proposto por Schelling e estar comprometida com a estratégia sinalizada. Dentre as formas de pré-comprometimento estão o investimento em capacidade, propaganda, proliferação de marcas, pesquisa e desenvolvimento em inovação de produto ou de processo. Esses investimentos devem ser irreversíveis e reduzir os custos da firma estabelecida na situação de guerra contra o ingressante ou afetar a demanda.

Milgrom & Roberts mostram como a estratégia de preço limite pode ser usada para deter a entrada quando o ingressante não está plenamente informado sobre a firma estabelecida. Nesse caso, o preço pré-entrada da estabelecida sinaliza sua eficiência e, portanto, pode ser utilizado como instrumento para deter a entrada.

Na década de 60 uma investigação contra a Alcoa tornou famosa a estratégia de barrar a entrada. Na decisão sobre comportamento visando monopolização do mercado de alumínio, a corte norte-americana considerou como prática anticompetitiva o fato de que a empresa havia feito um investimento em capacidade além do necessário para atender a demanda corrente.

### 3.3. Determinação das Estruturas e Comportamento Estratégico

O comportamento estratégico também pode ser importante na determinação das estruturas, eliminando o determinismo tecnológico típico dos modelos de concorrência ou contestabilidade perfeita.

Sutton (1992) propõe um modelo que se aplica a indústrias em que a diferenciação vertical<sup>(10)</sup> de produtos ou a pesquisa e desenvolvimento são importantes variáveis de concorrência.

Nota:

(10) Na diferenciação horizontal, considerando dois produtos oferecidos pelo mesmo preço alguns consumidores irão preferir o produto 1 e outros consumidores irão escolher o produto 2 (Modelo de Hotelling). Na diferenciação vertical, para dois produtos oferecidos ao mesmo preço apenas um será escolhido por todos os consumidores.

Utilizando um jogo seqüencial, supõe que a firma pode melhorar a demanda por seu produto no estágio 2, incorrendo em despesas de P&D e propaganda no estágio 1. Assim, no estágio 1 as firmas incorrem em investimentos na planta e em uma linha de produtos que pode estar sujeita a subaditividade de custos, determinando os custos de instalação no primeiro estágio. No estágio 2 esses gastos são tratados como irreversíveis e as firmas operam ao mesmo nível de custo marginal, constante na análise da competição de preços. A antecipação de um regime mais vigoroso de concorrência de preços torna a entrada menos lucrativa.

Com a intenção de melhorar sua demanda no estágio 2, verifica-se uma escalada de gastos em propaganda levando a custos irreversíveis elevados. Quanto maior o tamanho do mercado maiores os lucros esperados no estágio 2 e maiores os investimentos em custos irreversíveis no estágio 1. Assim, o aumento do tamanho do mercado, ao invés de levar a uma fragmentação da estrutura de mercado leva a maior concentração. Quanto mais intensa a concorrência no estágio 2, mais concentrado será o mercado. Da mesma forma, quanto menor o vigor da concorrência, obtida por regulamentação ou por coalizão, menor a concentração.

O modelo de Sutton mostra que uma política rigorosa de defesa da concorrência levará a um mercado mais concentrado em indústrias intensivas em propaganda ou em P&D.

Para introduzir a intensidade da concorrência no estágio 2, Sutton combina jogo seqüencial com o modelo de Bertrand (elevada pressão competitiva), Cournot e maximização conjunta de lucros (coalizão tácita ou expressa). O autor testa o modelo empiricamente para a indústria de alimentos, que é altamente intensiva em propaganda, e mostra que para uma ampla classe de modelos de formação de preços é possível estabelecer um limite mínimo de concentração associado aos investimentos em custos irreversíveis endogenamente determinados.

Essa é uma discussão importante do ponto de vista da política antitruste. A abordagem E-C-D via, nas estruturas concentradas, a base para o comportamento anticompetitivo. A escola de Chicago afirmava que as estruturas concentradas refletem a subaditividade de custos e a eficiência das grandes empresas sobreviventes. No modelo de Sutton, a estrutura é função não somente das características do conjunto de tecnologia, mas também dos padrões de concorrência vigentes.

### 3.4. Conclusão

Os modelos apoiados em teoria dos jogos mostram que o comportamento estratégico é factível e, ao mesmo tempo, depende de condições específicas que o torna sustentável.

Tirole argumenta que, do ponto de vista teórico, é possível prescrever políticas para a intervenção governamental para cada situação de comportamento não-competitivo. As autoridades responsáveis pelo fortalecimento da concorrência sabem perfeitamente que as coisas não são assim tão simples. Eles enfrentam muitas dificuldades para determinar se um comportamento é efetivamente anti-competitivo. De fato, eles têm menos informação do que as firmas sobre as funções demanda, as estruturas de custo, as quantidades acumuladas de capital, e assim por diante. A Nova Organização Industrial Empírica (NEIO) enfrenta o desafio de estimar parâmetros de conduta a partir de informações empíricas tradicionais, sem que se disponham das informações de custos, usualmente não conhecidas (Bresnahan, 1982; Nevo, 1998; Corts, 1999). Ainda assim, o governo enfrenta um dilema. Certamente não pode condenar uma firma por aumentar a demanda por seu produto fornecendo informação aos consumidores, por reduzir seus próprios custos investindo em P&D e em capital físico, ou por acumular experiência. O problema é que a maioria das decisões que tornam a firma saudável também melhoram sua posição de mercado em relação aos ingressantes potenciais. (Tirole, 1988:323)

## 4. TEORIA DOS CONTRATOS E POLÍTICA ANTITRUSTE<sup>(11)</sup>

Nota:

(11) Para uma revisão da teoria dos custos de transação veja Farina et.al. (1997), parte I.

Ronald Coase (1972) argumenta que, ao definir a firma como uma função de produção, a OI era levada a imputar o objetivo de monopolização a toda prática de negócios fora dos padrões tradicionalmente conhecidos. Conseqüentemente, houve uma superutilização dos argumentos de barreiras à entrada e discriminação de preços de tal maneira que a política pública seria cética ou mesmo contrária a formas complexas de contrato ou de organização.

A Economia dos Custos de Transação - ECT – define a firma como uma estrutura de governança, na qual formas complexas de organização visam, a princípio, a eficiência (economizing purpose and effect). No entanto, isto não descarta a possibilidade de comportamento estratégico na determinação de contratos horizontais ou verticais. O que tem sido sugerido é a utilização de um método comparativo entre os diferentes arranjos institucionais possíveis, a fim de separar ações, em busca do poder de monopólio, daquelas dirigidas para ganhos de eficiência no âmbito da firma e de suas transações.

Williamson atribui parte das mudanças ocorridas na legislação americana da década de 70, ao reconhecimento de que as transações realizadas com ativos específicos (a localização, produto ou recursos humanos), em condições de racionalidade limitada, ganham eficiência através do que ele denomina de contratos não-convencionais<sup>12</sup>. A estrutura de governança e o preço são determinados simultaneamente. Se está aberta a possibilidade do comportamento oportunista então, para que a atividade produtiva seja realizada, o preço deverá incorporar esse risco. Contratos, nesses casos, reduziram esse preço, na medida em que estabeleceriam garantias às partes envolvidas nessa relação de monopólio bilateral.

Nota:

(12) Se um fornecedor adquire equipamentos produto-específicos para atender a demanda de um cliente que necessita dessa matéria prima para cumprir seu processo produtivo, então ficou estabelecida uma relação de monopólio bilateral, com possibilidade de ocorrer ações oportunistas, de ambos os lados.

Com a finalidade de reduzir custos de transação<sup>(13)</sup>, os agentes fazem uso de mecanismos apropriados para regular uma determinada transação, denominados 'estruturas de governança' (Williamson, 1985). São exemplos de estruturas de governança o mercado spot, contratos de suprimento regular, contratos de longo prazo com cláusulas de monitoramento, integração vertical, entre outras. Não há, a priori, uma estrutura de governança superior às demais. O conceito de eficiência, apoia-se na adequação da estrutura de governança em questão às características da transação à qual ela se vincula. Trata-se de alinhar as estruturas de governança aos atributos das transações. Williamson (1985) identifica nas transações três atributos principais, servindo de orientação para a análise: a) freqüência, b) incerteza e c) especificidade dos ativos.

Nota:

(13) Definidos como os custos de a) elaboração e negociação dos contratos, b) mensuração e fiscalização de direitos de propriedade, c) monitoramento do desempenho, d) organização de atividades e e) de problemas de adaptação.

A freqüência é uma medida da recorrência com que uma transação se efetiva. Seu papel é duplo. Primeiro, quanto maior a freqüência, menores serão os custos fixos médios associados à coleta de informações e à elaboração de um contrato complexo que imponha restrições ao comportamento oportunista. Segundo, se a freqüência for muito elevada, os agentes terão motivos para não impor perdas aos seus parceiros, na medida em que uma atitude oportunista poderia implicar a interrupção da transação e a conseqüente perda dos ganhos futuros derivados da troca. Em outras palavras, em transações recorrentes as partes podem desenvolver reputação, o que limita seu interesse em agir de modo oportunista para obter ganhos de curto prazo.

A incerteza tem como principal papel a ampliação das lacunas que um contrato não pode cobrir. Em um ambiente de incerteza, os agentes não conseguem prever os acontecimentos futuros e, assim, o espaço para renegociação é maior. Sendo maior esse espaço, maiores serão as possibilidades de perdas derivadas do comportamento oportunista das partes.

Finalmente, a especificidade de ativos é considerada por Williamson um dos atributos mais importantes a serem considerados quando da definição das estruturas de governança. Trata-se da perda de valor a que está sujeito um ativo, quando utilizado fora da transação previamente definida. A especificidade será tanto mais alta quanto menor a possibilidade de uso alternativo dos ativos. Combinados com os atributos de incerteza e freqüência das transações pode-se chegar à integração vertical. (Farina e Zylbersztajn, 1999)

Um critério relativamente simples para identificar o objetivo de eficiência nos contratos verticais e horizontais é, portanto, a caracterização dos ativos físicos ou humanos das firmas envolvidas. Na presença de especificidade, há indícios de economias nos custos de transação que podem ser considerados como um ganho de eficiência tão importante quanto a

tecnológica. Se os ativos são de uso geral, há indícios de que o objetivo é obstar a concorrência.

Spiller (1998) mostra que a incerteza e complexidade das transações também podem determinar estruturas de governança complexas. Estratégias de diferenciação do produto ou investimentos em inovação podem exigir estruturas de governança específicas para sustentar a referida estratégia (Spiller, 1998 e Zylbersztajn & Farina, 1999)

Uma estratégia de segmentação de mercado baseada em qualidade do produto (diferenciação vertical), pode exigir a utilização de matérias primas com especificações mais rígidas. Se a empresa não consegue obter essa especificação junto ao mercado fornecedor, terá que ela mesma produzi-la, por meio de integração vertical a montante ou terá que convencer algum fornecedor a fazê-lo, dentro das especificações necessárias, envolvendo investimentos dedicados. Trata-se de governar a transação vertical com o objetivo de viabilizar a estratégia de concorrência horizontal.

Governar a transação significa incentivar o comportamento desejado e, ao mesmo tempo, conseguir monitorá-lo. Essa governança pode ser obtida pelo sistema de preços, quando o produto desejado tem baixa especificidade e é ofertado por vários produtores. Caso contrário, a governança adequada pode exigir a elaboração de contratos onde ficam pré-definidos instrumentos de incentivo e controle, tais como multas, auditorias ou prêmios por resultado. Dito de outra forma, estratégias competitivas dependem de estruturas de governança apropriadas para que possam ser bem sucedidas. Por este motivo, a capacidade de coordenação vertical se torna elemento constituinte tanto da competitividade estática quanto da competitividade dinâmica. É essa coordenação que permite à empresa receber, processar, difundir e utilizar informações de modo a definir e viabilizar estratégias competitivas, reagir a mudanças no meio ambiente ou aproveitar oportunidades de lucro.

## 5. CONCLUSÕES E PROBLEMAS

Desde seus primórdios, o trade-off entre arbítrio e eficiência cria dificuldades substanciais à política antitruste. Se na década de 60 houve um excesso de confiança nos argumentos baseados no poder de monopólio, nos anos 70/80 houve um excesso de confiança na concorrência (Williamson, 1996:306).

O desenvolvimento recente da teoria do oligopólio e do comportamento estratégico tem mostrado que a busca, preservação e exploração do poder de mercado continua sendo um objetivo sólido para a política antitruste. No entanto, existe uma enorme dificuldade para traduzir os resultados obtidos teoricamente em orientação para a política pública, ainda que a NEIO venha melhorando a capacidade de estimação empírica das condutas. Embora a teoria da organização industrial tenha avançado no entendimento da concorrência entre poucos,... a nova teoria não oferece guias gerais para a política pública... Não se pode culpar a teoria por essa deficiência, uma vez que as indústrias são intrinsecamente diferentes entre si e a perspectiva de uma regra de aplicação geral é improvável e indesejável (Vickers, 1996:19).

O primeiro grande desafio a enfrentar pela política antitruste é a globalização. A determinação do mercado relevante está na base de boa parte de todas as investigações de abuso de posição dominante ou da análise dos casos de concentração. Por décadas, a política antitruste foi pensada nos limites das fronteiras das nações. Mesmo assim, colocavam-se problemas empiricamente complexos para a determinação da extensão geográfica e de produtos substitutos a serem considerados. Essa é uma questão chave porque índices de concentração e estratégias de preços e produtos são sensíveis a essa fronteira. A formação de blocos econômicos já havia mostrado que novos problemas poderiam se configurar quando empresas determinam estratégias transnacionais dentro do mesmo bloco. Um ato de concentração transfronteiras pode afetar de maneira diferente mercados locais. Caso as autoridades antitruste exijam condições tais como desmembramento ou licenças ou alterações contratuais para aprovar a operação, essas condições também terão que ser consideradas em seus impactos transfronteiras. Se as agências antitruste enfrentam problemas de informação dentro de um país, sua atuação é ainda mais custosa quando a regionalização se coloca.

A globalização torna esse desafio ainda mais agudo(14). A reestruturação produtiva do final do século XX assumiu uma característica particular de refocalização dos negócios, provocando uma rápida concentração mundial dos mercados(15). Como analisar essas operações, determinar o mercado relevante e a extensão dos seus efeitos em escala planetária certamente preocupa as agências antitruste e coloca um segundo desafio: compatibilizar políticas em blocos econômicos regionais, políticas nacionais e integração internacional.

Nota:

(14) Por exemplo, a compra da Metal Leve foi questionada nos Estados Unidos pois a Federal Trade Commission queria analisar os impactos sobre o mercado norte-americano. A compra da divisão de produtos bucais da American Home Products pela Colgate nos Estados Unidos teve impactos sobre o mercado brasileiro e só foi aprovada sob condições.

(15) A indústria farmacêutica tem dado mostras dessa estratégia que tem sido especialmente importante na área dos organismos geneticamente modificados.

A dificuldade da coordenação de diversas jurisdições revelou-se nos debates sobre a desejabilidade de que a OMC incorporasse a defesa da concorrência em suas atribuições. O conflito entre a Comissão Européia e as agências dos quinze países membros, a Comissão e o Departamento de Justiça Norte-Americano são testemunhas de dificuldades de harmonização das legislações e da aplicação da defesa da concorrência em diferentes jurisdições, levando ao abandono da discussão na reunião de Cancun.

O terceiro desafio diz respeito às rápidas mudanças organizacionais que estão diluindo a fronteira de eficiência das firmas, tais como os condomínios industriais, as franquias, e a dimensão do controle financeiro nas relações verticais e

horizontais. Onde termina a eficiência e começa o comportamento anticompetitivo ao se definirem as estruturas de governança mais adequadas para garantir o sucesso de estratégias competitivas “inocentes” ou predadoras?

A complexidade e variedade de novas formas organizacionais são especialmente difíceis ao se tratar de atividades de inovação (como pesquisa e desenvolvimento) e produtos (direitos de propriedade – determinação e limites). O que poderia ser uma estratégia defensiva na classificação de Williamson, pode ser a base para uma estratégia ofensiva e danosa à concorrência.

O quinto desafio surge da crescente privatização de setores de utilidade pública que estão sob o escrutínio de agências de regulamentação, porque envolvem situações de monopólio natural na etapa do processo produtivo. Encontrar equilíbrio entre eficiência e concorrência é torna-se difícil nesses casos e pode envolver custos não desprezíveis a serem implementados.

O fato é que o mundo dos negócios é muito mais complexo e dinâmico do que qualquer teoria pode vislumbrar, até para não perder o status de teoria. Ao mesmo tempo, mantém viva a criação de novas agendas de pesquisa.

A OI transformou-se rapidamente nos últimos 30 anos, melhorando a explicação para fatos que a intuição e a experiência empírica colocavam para a teoria, especialmente no tocante ao comportamento estratégico.

A incorporação da incerteza knightiana e a racionalidade limitada continuam sendo uma grande desafio para a OI, que certamente vem sendo enfrentado dentro de sua agenda de pesquisa(16). Embora várias abordagens da teoria da firma que deram origem à OI já admitissem a racionalidade limitada, a complexidade organizacional e a incerteza no desenvolvimento das estratégias das firmas, a teoria dos jogos continua utilizando a racionalidade plena em seus modelos. Schelling (1998) sugere a racionalidade plena como benchmark até a racionalidade limitada ser convenientemente introduzida nos modelos (17).

Nota:

(16) V. Dow & Werlang (1994).

(17) Conferência de Abertura da Segunda Conferência Anual da Sociedade Internacional para a Nova Economia Institucional.

Esse é um desafio que dificulta a articulação entre a teoria das organizações e a OI, na medida em que a primeira se baseia fortemente na racionalidade limitada e a segunda continua se desenvolvendo com modelos baseados na racionalidade plena e na super-racionalidade da teoria dos jogos. Quanto mais complexa a teoria mais difícil é sua operacionalização para uso de agências antitruste, o que envolve custos adicionais para as partes envolvidas.

Nesse aspecto, é importante assumir o critério de ineficiência irremediável proposto por Williamson, definida como o conjunto de resultados para os quais não se pode descrever e implementar alternativa factível superior que gere ganhos líquidos. Essa alternativa deve ser superior, não somente quanto à tradicional redistribuição de “peso morto”, mas também quanto ao processo político que sustenta essa redistribuição.

Esse critério é fundamental especialmente nos casos de fusão, aquisição e parcerias que impliquem em elevados níveis de concentração e que devam ser compensados por compromissos de eficiência a serem assumidos pelas firma.

Easterbrook lembra que o mercado é muito mais eficiente para corrigir situações de uso e abuso do poder de monopólio do que de erros judiciais. A proposta de Williamson é de uma permanente interação entre a aplicação e desenvolvimentos da teoria de forma a incorporar os trade-offs inevitáveis da política antitruste.

## QUADRO 1

	PRINCIPAL MOTIVO	QUALIFICAÇÕES
E-C-D (Mason, 1939; Bain, 1956, 68; Scherer, 1970,80,90; Weiss (1974); Shepherd (1972,79)	MONOPOLIZAÇÃO/ PODER DE MERCADO "tradição da não hospitalidade" (década de 60)	EFICIÊNCIA
ESCOLA DE CHICAGO (Posner, Peltzman, Demsetz)	EFICIÊNCIA	Cartéis
NOVA ECONOMIA DAS INSTITUIÇÕES/ TEORIA DOS CONTRATOS – Coase, Williamson – custos de transação  Tirole – contratos e incentivos	EFICIÊNCIA (economizinq)	- Estratégias ofensivas contra rivals efetivos ou potenciais - Estratégias defensivas (probabilidade na presença de direitos de propriedade mal definidos)
<b>PÓS-CHICAGO</b>		
NOVA OI – modelos de comportamento estratégico – teoria dos jogos (Tirole, Schmalensee, Sutton)	(década 80/90)	Condições estruturais e de credibilidade das estratégias
NOIE – Nova OI Empírica – micro-econometria e simulações empíricas (Bresnahan, Corts, Nevo)	80/90 em diante – estratégias anticompetitivas pode	Parâmetros de conduta

## BIBLIOGRAFIA

- ARMENTANO, D. T. (1986), Antitrust Policy: the case for repeal, Cato Institute.
- BARRO, R. (1998), Falta de Visão na Política Antitruste. Gazeta Mercantil, 13 nov. 1998, p. A-2.
- BORK, R. (1985) "The Rule of the Courts in Applying Economics" Antitrust Law Journal 54:21-25, citado por Williamson (1996).
- BROCK, J.W. & ADAMS, W., Antitrust Economics on Trial: a dialogue on the New Laissez-Faire. Princeton University Press, 1991.
- DOW, J. & WERLANG, S.R.C. (1994), Nash equilibrium under Knightian Uncertainty: breaking down backward induction. Journal of Economic Theory, v. 65, n. 2, p. 305-324, dez. 1994.
- FARINA, E. M. M. Q., Política Antitruste: A Experiência Brasileira, XVIII Encontro Nacional de Economia - ANPEC, Brasília, 03 a 06 de dezembro de 1990.
- \_\_\_\_\_. (1990) A Teoria dos Mercados Contestáveis e a Teoria da Organização Industrial: um artigo esboço". Revista Estudos Econômicos, IPE/USP, v. 20 (1), p. 5-28, jan./abr. 1990.
- \_\_\_\_\_. (1996) "Fundamentos da defesa econômica". Estudos Econômicos da Construção, n. 1, p. 26-38, dez. 1996.
- FARINA, E. M. M. Q. & ZYLBERSZTAJN (coord.) (1998), Competitividade no Agribusiness Brasileiro, PENSA/IPEA, publicado em CD-ROM.
- \_\_\_\_\_. (1999) Organização dos Mercados in Zylbersztajn, D. (coordenador), Princípios de Agribusiness. Editora Pioneira, no prelo.
- FARINA, E. M. M. Q. & AZEVEDO, P. F. de (2001) Política Industrial e Política de Concorrência: a experiência brasileira dos anos 90, Economia, v. 2, n. 2, p. 513-548, jul./dez. 2001. ISSN 1517-7580.

FOX, Eleanor & SULLIVAN, Lawrence (1991). "Retropective and Prospective: Where Are We Coming From? Where Are We Going? In First, H., Fox E.M. & Pitofsky, R. (eds.) Revitalizing Antitrust in Its Second Century. New York : Quorum Books,

p. 2-35.

LEVENSTEIN, M. & Suslow, V. (2002) What determines cartel success?

MILGROM, P. & ROBERTS, J. (1982), Predation, Reputation, and Entry Deterrence. *Journal of Economic Theory*, 27:280-312.

POSNER, R. A., *Antitrust Law: an Economic Prospectus*. University of Chicago Press, Chicago, 1976.

REES, Ray (1996), *Tacit Collusion in Readings in Microeconomics*. Oxford University Press, 1996:22-33.

RITER, CiryI (2004), *Beyond Azko and Brooke Group: why the law of predatory pricing needs a radical rethink*, working paper SSRN ID 556251.

SANTACRUZ, R. (1998) *Prevenção Antitruste no Brasil, 1991-96*. Tese de doutoramento apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, mimeo

SCHERER, F. M. (1980) *Industrial Market Structure and Economic Performance*. USA, Houghton Mifflin Company, 2nd ed.

\_\_\_\_\_. (1994), *Merger in the Petroleum Industry: the Mobil-Marathon Case (1981)* in Kwoka Jr., J.E. & White, L. (ed.) *The Antitrust Revolution: the role of Economics*. Harper Collins, second edition.

SPECTOR, David (2001), *Definitions and Criteria of Predatory Pricing* MIT WP series 01-10, Jan. 2001.

STIGLITZ, J & MATHEWSON, G.F. (1991), *New Developments in the Analysis of Market Structure*. MacMillan.

SUTTON, J. (1992), *Sunk Costs and Market Structure*. MIT Press.

VISCUSI, W. K., VERNON, J. M. & HARRINGTON JR, J.E., (1997) *Economics of Regulation and Antitrust*, The MIT Press, 2nd edition.

WILLIAMSON, O. (1987) *Delimiting Antitrust*, in *THE MECHANISMS OF GOVERNANCE*. Oxford University Press, 1996, cap. 11.

WILLIAMSON, O. E. (1985) *The Economic Institution of Capitalism*. Free Press.

WOOD, Diane P. (1994), "United States Antitrust Law in the Global Market," *Global Legal Studies Journal*, v. 1, n. 2, 1994.

ZAMAGNI, Stephano, *Microeconomic Theory*, Basil Blackwell, 1987, 558p.

ZYLBERSZTAJN, D. & FARINA, E. M. M. Q. (1999), *Strictly Coordinated Food Systems: exploring the limits of the coasian firm*, *International Food and Agribusiness Management Review* ISSN:1096-7508, 2(2):249-265, 1999.