

EFETIVAÇÃO DA POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA: O EXEMPLO JAPONÊS



Carolina Saboia Fontenele e Silva

Graduada em Direito pela Universidade de Brasília – 2004.

Advogada no escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados, onde trabalha na área de direito da concorrência.

e-mail: carolsaboia@yahoo.com

1. Introdução; 2. Evolução Histórica da Defesa da Concorrência no Japão; 3. Procedimentos de Análise dos Processos; 4. Novas Guidelines Para Atos de Concentração no Japão; 5. Conclusão; 6. Bibliografia.

RESUMO

O estudo do direito comparado é fundamental num momento em que se propõe a reformulação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência. Nesse aspecto, o exemplo japonês é particularmente interessante, uma vez que mostra a transição de um período em que a política de defesa da concorrência estava subordinada à política industrial para o momento atual, inserindo-se nas melhores práticas concorrenciais aplicadas no mundo.

Palavras-Chave: Política. Concorrência. Japão. Reforma. SBDC.

1. INTRODUÇÃO

A reformulação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência (SBDC) tem sido amplamente discutida para uma melhor adaptação da política concorrenciais à realidade brasileira. No entanto, esta reestruturação não pode ser entendida fora da dinâmica de inclusão do Brasil nas melhores práticas antitruste do mundo. Isto porque a inserção econômica dos países cada dia mais exige práticas econômicas adequadas à concorrência em mercados cada vez maiores que, na maioria das vezes, extrapolam as fronteiras nacionais.

Os debates acerca da reformulação do SBDC implicam a contraposição do valor “concorrência” a outros valores caros à sociedade. No caso brasileiro, a efetivação da defesa da concorrência é muitas vezes prejudicada quando contraposta a outras prioridades. Isso pode ser justificado, em parte, porque “a nossa tradição processualista é uma tradição muito baseada no princípio da segurança; e entre a eficiência, a agilidade e a segurança, o modelo processual brasileiro optou por maior segurança no tratamento das representações. Isso implica menor eficácia, um retardamento da atuação e da agilidade desses órgãos”(1) (ERBER, 1993, p. 17).

Nota:

(1) Essa passagem refere-se ao comentário feito por Marcus Vinicius de Campos.

É verdade que a defesa da concorrência brasileira vem se fortalecendo aos poucos, com um crescente processo de institucionalização, de modo que “não obstante a utilização da Lei Antitruste, pelo governo, com fins populistas, a atuação do CADE, nos últimos quatro anos, vem se consolidando de forma a já não se vislumbrar ‘surto’ de aplicação da Lei Antitruste,

mas sim uma linha contínua de atuação” (FORGIONI, 1998, p. 134).

Essa é, aliás, a opinião de Gesner de Oliveira, para quem: “a atuação do CADE no período recente coloca o Brasil em posição de relativo destaque entre as economias emergentes, especialmente em comparação aos países da Ásia” (OLIVEIRA, 1998, p. 12).

Contudo, não basta “uma legislação minimamente moderna, algo que, a despeito das imperfeições da Lei nº 8.884/94, o Brasil já possui. É preciso adensar a jurisprudência de defesa da concorrência, indicando para o mercado padrões aceitáveis de comportamento, bem como desenvolvendo conceitos sólidos que propiciem ao mercado a desejável previsibilidade das decisões da autoridade de defesa da concorrência”(2) (FORGIONI, 1998, p. 13).

Nota:

(2) Esse trecho é referente à apresentação da mencionada obra escrita por Gesner de Oliveira.

A efetiva consolidação da política concorrencial de determinado país exige vários pré-requisitos. O desenvolvimento dessa política não ocorre subitamente. Ao contrário, obedece a um processo histórico que requer tempo, disseminação da cultura da concorrência e investimento em instituições adequadas (OLIVEIRA, 1998, p. 7). Ademais, de acordo com o objetivo a ser perseguido, a maneira de implementação variará, uma vez que diferentes arranjos institucionais levarão a resultados distintos (GHEVENTER, 2000. p. 165). Dessa forma, “a lei antitruste desempenha, em cada sistema, em cada ordenamento, uma função própria, cambiável, inclusive, em virtude do momento histórico” (FORGIONI, 1998, p. 22).

Com efeito, economias competitivas são condição necessária para o desenvolvimento econômico sustentável a longo prazo, uma vez que nelas os consumidores dispõem de maior variedade e qualidade de produtos pelos menores preços. Num ambiente econômico competitivo, as empresas têm incentivos para aumentar a produtividade e melhorar os produtos ofertados (CONSIDERA, p. 1).

Tendo em vista o contínuo processo de globalização e a crescente influência recíproca dos diferentes ordenamentos jurídicos, analisar a maneira como é dado cumprimento à defesa da concorrência em outros países é uma das formas mais eficazes de se aprender o que pode ser aplicado em cada caso. Desse modo, no momento em que se discute a reestruturação do SBDC, o estudo do direito comparado, a análise do que ocorreu e ainda ocorre em outros países, pode ser determinante para a elaboração do novo modelo a ser adotado ou nas alterações a serem feitas no modelo atual.

Nesse sentido, merece destaque o desenvolvimento da política de defesa da concorrência no Japão. Embora não seja um caso paradigmático na matéria, é de suma importância, uma vez que é um exemplo da transição da ênfase em política industrial para a concorrencial como mecanismo público de implementação de políticas de desenvolvimento econômico.

Com efeito, a Lei nº 8.884/94 foi bem-sucedida na implementação da defesa da concorrência no Brasil. Todavia, o processo para seu efetivo cumprimento requer amadurecimento das instituições, adequação destas à realidade do país e incorporação do valor “concorrência” pela sociedade como um todo.

2. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA DEFESA DA CONCORRÊNCIA NO JAPÃO

O Japão caracterizou-se, desde o início da era Meiji, em 1868, pela aplicação de uma intensa política de desenvolvimento econômico e industrial. Nesse período, o país mudou de um sistema do tipo feudal para um regime centralizado, parlamentarista, buscando o grau de desenvolvimento dos países industrializados ocidentais. Para tanto, houve uma ativa participação governamental.

“A política japonesa de então considerava os monopólios e os oligopólios positivos aos setores industriais modernos, já que permitiam as escalas exigidas pela produção de ponta. As grandes unidades de produção, assim, eram estimuladas” (NUSDEO, 2002, p. 113). Nesse contexto, não havia como se falar em defesa da concorrência, uma vez que era de interesse do próprio Estado que as empresas se concentrassem, dando origem a fortes grupos econômicos.

Destarte, os princípios da livre iniciativa e da liberdade de contratação eram protegidos sem a necessidade de compatibilizá-los com a livre concorrência. Embora tenha havido alguma discussão sobre o papel da concorrência, chegou-se à conclusão de que “o modelo de mercado concorrencial típico da Inglaterra não era adequado a um país em desenvolvimento como o Japão. O principal temor dos opositores ao mercado livre era que a concorrência externa destruísse a incipiente indústria nacional” (NUSDEO, 2002. p. 113). Assim, nesse período a política concorrencial ficou subordinada à política industrial.

O Ministério da Indústria e Comércio Internacional (MITI) exercia papel particularmente relevante na fixação da política industrial a ser adotada. O governo estimulou o desenvolvimento industrial em setores de base, e foram concedidos vários incentivos para que se alcançasse o desenvolvimento industrial almejado. Neste particular, vale destacar que os cartéis, bem como os zaibatsu(3), não encontravam qualquer oposição por parte do governo japonês. “Pelo contrário, tais tipos de estruturas empresariais e padrões de cooperação inter-firmas eram vistos pelo governo como instrumento de combate à recessão, sobretudo no período após a guerra russo-japonesa” (FAGUNDES, p. 8).

Nota:

(3) Os zaibatsu eram conglomerados familiares que dominavam os

mercados estratégicos, exercendo posição dominante nesses mercados. Como exemplo, pode-se destacar: Mitsui, Mitsubishi, Sumimoto, Yasuda, etc.

A recessão após a Primeira Guerra Mundial determinou um processo de reestruturação da indústria japonesa. Nessas circunstâncias, o governo estimulou a formação de cartéis. Para tanto, interviu de modo a mantê-los, evitando sua dissolução por meio da quebra de acordo por parte das próprias firmas, tanto através da edição de “orientação administrativa” como por instrumentos legais, tais como o Export Association Act e o Import Export Commodities Industrial Association Act, em 1925.

Em 1931, o Important Industries Control Act foi estabelecido e tinha as seguintes diretrizes básicas: (i) necessidade de comunicação ao governo dos acordos firmados entre empresas de certas indústrias visando ao controle de mercado; (ii) possibilidade de o governo impor aos membros e aos não-membros do acordo as restrições incorporadas ao acordo notificado; (iii) possibilidade de o governo modificar ou cancelar o acordo; (iv) criação de um organismo consultor. As fusões continuavam a ser estimuladas pelo governo.

Logo, na época da Segunda Guerra Mundial, a economia japonesa era caracterizada pela existência de diversos cartéis, zaibatsu, e as relações entre governo e empresas eram muito estreitas. Entretanto, com a derrota na guerra, essa estrutura foi destruída.

Uma das primeiras medidas adotadas pelo Supreme Command for Allied Powers (SCAP) foi a dissolução dos zaibatsu e a supressão dos monopólios, cujas ações foram postas à venda em 1947 pela “Comissão de Liquidação das Holdings” (VAZ, 1993, p. 226).

VAZ, citando Maurice Moreau, diz que a iniciativa americana de diminuir o poder econômico do Japão tinha dois objetivos: “penalizar uma política de expansão e de conquista, para a qual os trusts forneceram as bases necessárias, e fazer desaparecer um concorrente perigoso, no momento em que a reconversão do pós-guerra submetia os Estados Unidos a problemas econômicos de difícil solução” (VAZ, 1993, p. 227).

Em 1947, surge a primeira lei antimonopólio(4) no Japão, por imposição dos Estados Unidos, como um complemento da política de democratização. A economia japonesa foi desconcentrada, e os zaibatsu foram dissolvidos em unidades industriais menores. Com isso, buscou-se a introdução de um sistema de livre mercado e concorrência no Japão. Essa lei era baseada no Sherman e Clayton Acts e trazia uma série de prevenções à concentração da estrutura de mercado e um dispositivo destinado a permitir a quebra de monopólios privados. Também estabelecia a proibição de cartéis(5) (NUSDEO, 2002, p. 115).

Nota:

(4) The Law to Prohibit Private Monopolization and to Maintain Fair Trade.

(5) NUSDEO, Ana Maria de Oliveira. Defesa da Concorrência e Globalização Econômica – O Controle da Concentração de Empresas. São Paulo: Malheiros, 2002, p. 115.

Essa lei foi reformulada em três ocasiões: 1949, 1953 e 1977. As duas primeiras reformas buscaram reduzir o rigor da legislação, enquanto a última buscou reforçar os poderes do órgão regulador (FAGUNDES, p. 10).

Também em 1947, foi criada a agência encarregada da aplicação da Lei: Kosei Torihiki linkai (Japan Fair Trade Commission). Era vinculada ao gabinete do Primeiro-Ministro e, além de aplicar a lei, era responsável pelas investigações de práticas anticoncorrenciais e das autorizações exigidas nos dispositivos legais. No entanto, esse tipo de política chocava-se com a tradição do país.

Atualmente, a Japan Fair Trade Commission (JFTC) é composta por um presidente e quatro comissários, escolhidos pelo Primeiro-Ministro, entre servidores públicos com mais de trinta e cinco anos e notório saber em Direito ou Economia. Os comissários são indicados para mandatos de cinco anos, com possibilidade de recondução. A indicação do Primeiro-Ministro precisa ser referendada por ambas as casas do Parlamento (SOUZA, 2000, p. 68).

A importância no estudo do exemplo japonês reside no fato de que, embora tenha se desenvolvido muito entre as décadas de 70 e 80, maior importância deve-se dar ao período entre 1950 e 1973. No início desse período, o Japão se assemelhava muito a um país em desenvolvimento (SINGH, 1999, p. 12).

Um papel central nesse processo de enorme desenvolvimento econômico deve ser dado à poupança e aos investimentos feitos na economia japonesa. A política concorrencial era subserviente à industrial, e a preocupação central era manter o mercado privado favorável ao investimento. Para tanto, o MITI freqüentemente impunha restrições concorrenciais a determinados produtos e até mesmo incentivava práticas concertadas entre várias indústrias(6) (SINGH, 1999, p. 12).

Nota:

(6) Referido autor destaca que o caso da Coreia é muito parecido com o japonês. Da mesma forma, privilegiou uma forma política industrial, que determinava a política concorrencial. Além disso, o governo ajudou na criação de grandes corporações, as chamadas chaebols, que tivessem condições de

competir mundialmente, permitindo práticas coordenadas entre elas. Hoje, a Coreia apresenta um dos mais altos níveis de industrialização do mundo.

Além das reformas legais já referidas, no período de 1953 a 1957 foram editadas várias leis destinadas a criar exceções que permitissem a formação de cartéis de racionalização, de recessão e de exportação, principalmente nas indústrias em declínio (FAGUNDES, p. 11).

Os atos de concentração, bem como as diretorias intercruzadas e a detenção de ações de companhias por outras, foram liberados da necessidade de aprovação pela JFTC. Restaram proibidos apenas quando pudessem promover a redução substancial da concorrência ou quando decorressem da utilização de métodos desleais de comércio. Contudo, as sanções penais, apesar de mantidas, não tinham eficácia(7).

Nota:

(7) Ana Maria de Oliveira Nusdeo destaca que as sanções previstas eram desarrazoadas. Além disso, pela tradição japonesa, sempre houve a preferência pela esfera administrativa, resolvendo as questões pela via burocrática.

“A flexibilização da lei coincidiu com uma fase de intensificação da política industrial pelo Ministério da Indústria e Comércio Internacional, o qual, então, via a lei antimonopólio como um obstáculo ao desenvolvimento e à competitividade internacional das empresas japonesas” (NUSDEO, 2002, p. 118). Com o aumento de poder desse órgão, a JFTC perdeu importância, estando a política concorrencial submetida à política industrial.

Na década de 60, a sociedade passou a sentir os efeitos decorrentes da ausência de concorrência, como a inflação e o aumento de preços. Juntamente, foram retiradas barreiras comerciais e aos investimentos estrangeiros. Aos poucos, a percepção da sociedade foi se modificando e tornou-se favorável à lei antimonopólio(8).

Nota:

(8) Embora a lei seja intitulada de antimonopólio, seu conteúdo diz respeito a condutas anticoncorrenciais, não apenas a monopólio.

Com a reforma da legislação em 1977, a JFTC foi fortalecida. Assim, estabeleceu-se que o órgão teria poderes para: “(i) fixar multas para as empresas participantes de cartéis; (ii) ordenar o desinvestimento de empresas com posição de monopólio; (iii) investigar aumentos paralelos de preços em indústrias oligopolizadas; (iv) impor restrições ao volume de ações detidas por grandes empresas; (v) limitar a participação de empresas financeiras em outras empresas a somente 5%; (vi) aumentar o grau de rigor na aplicação da lei” (FAGUNDES, p. 12).

Como resultado, houve maior difusão da cultura antitruste e obediência à lei. A própria JFTC passou a difundir a política antitruste, divulgando suas guidelines, baseadas na experiência já consolidada nos Estados Unidos e Europa.

“A partir do meio da década de 80 a internacionalização da economia foi o fator responsável pela necessidade de alterações na sua política antitruste, no sentido de compatibilizá-la com as políticas dos seus parceiros comerciais principais” (NUSDEO, 2002, p. 120). Com efeito, a negociação bilateral entre Japão e Estados Unidos originou o Structural Impediments Initiative. Este acordo foi voltado para a eliminação de barreiras ao comércio internacional consideradas prejudiciais à concorrência, sendo criada uma cláusula para aumento da multa administrativa sobre a prática de cartel. “Como resultado, não somente o papel do FTC foi destacado, como também a política de defesa da concorrência ganhou importância e apoio junto ao governo e à própria comunidade empresarial japonesa” (FAGUNDES, p. 13).

3. PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DOS PROCESSOS

No que tange aos atos de concentração, a lei atualmente os proíbe quando puderem acarretar a redução substancial da concorrência ou forem decorrentes do emprego de práticas desleais de comércio. Nesses casos, devem ser previamente notificados à JFTC, não podendo as partes consumarem a operação em um prazo de trinta dias. Durante esse período, a JFTC aprecia a operação, podendo aprová-la ou recomendar providências que eliminem sua inaceitabilidade.

Caso as partes não aceitem essas recomendações, inicia-se um procedimento administrativo no qual as empresas buscam provar a legalidade do ato perante a Comissão, que decidirá a questão. Entendendo cabível, a JFTC pode ordenar as providências necessárias para legalizar o ato. Dessa decisão, cabe recurso ao Tribunal Superior de Tóquio e, em seguida, à Suprema Corte (NUSDEO, 2002, p. 121-124).

Há também o procedimento simplificado para as operações de menor potencial anticoncorrencial. Assim são entendidas

aquelas que envolvam empresas cujos ativos sejam inferiores a cinco bilhões de ienes ou as que tenham sido realizadas com a finalidade exclusiva de alterar a forma societária ou o valor nominal das ações. Contudo, mesmo as operações menores poderão ser submetidas a uma análise mais completa caso sejam suficientes para ameaçar a concorrência (NUSDEO, 2002, p. 124-125).

Na análise da operação, a JFTC costuma enfatizar aspectos quantitativos, tais como a participação de mercado das empresas e de seus concorrentes e as concentrações decorrentes do ato notificado.

Com relação às práticas anticoncorrenciais, a JFTC tem algumas possibilidades de atuação, de acordo com cada caso, após a realização das investigações. Durante essas investigações, pode-se chegar a uma solução consensual ou a uma decisão da JFTC, após a conclusão do procedimento. Nesse caso, será cabível recurso ao Tribunal Superior de Tóquio e, posteriormente, à Suprema Corte.

Caso o procedimento tenha continuidade, primeiramente, a JFTC pode abrir uma acusação criminal, dirigida pelo Procurador-Geral, que pode levar o caso ao Tribunal Superior de Tóquio. Pode, também, recomendar às empresas investigadas a adoção de determinadas ações. Nessa hipótese, as recomendações poderão ser aceitas ou não, e caso não sejam, serão iniciadas as audiências. Finalmente, a JFTC pode ainda iniciar imediatamente as audiências (SOUZA, 2000, p. 71).

Como se vê, a grande importância do sistema japonês constitui no sucesso da transição de um país em desenvolvimento, com uma política concorrencial submetida à política industrial, para um país desenvolvido, com efetivação da defesa da concorrência. Apesar da influência sofrida pelo sistema norte-americano ter sido enorme, até como conseqüência das imposições posteriores à guerra, as normas antitruste só foram efetivamente aplicadas quando condizentes com a realidade do país e suficientemente incorporadas pela sociedade.

4. NOVAS GUIDELINES PARA ATOS DE CONCENTRAÇÃO NO JAPÃO

Na tentativa de conferir maior transferência e clareza às decisões sobre atos de concentração, a JFTC com freqüência edita instruções e torna públicas as decisões dos casos mais importantes com uma explicação razoável sobre o ponto de vista da lei antimonopólio. Apesar disso, havia um crescente número de solicitações para que aumentassem a transparência e previsibilidade sobre a definição de determinado mercado relevante e quais os efeitos decorrentes de atos de concentração poderiam apresentar problemas ao Antimonopoly Act(9).

Nota:

(9) Disponível em: www2.jftc.go.jp/e-page/press/2004/march/040323guideline.pdf.

Em virtude disso, a JFTC publicou em maio de 2004 a New Merger Guidelines, introduzindo algumas inovações. Inicialmente, comprovando a importância de uma maior participação da sociedade na defesa da concorrência, o órgão disponibilizou antecipadamente ao público a versão preliminar das novas guidelines, para que os interessados tecessem comentários a respeito. Como resultado, várias associações de comércio, entre outros, apresentaram sugestões. Em seguida, a JFTC examinou cuidadosamente as considerações apresentadas, fazendo algumas revisões na minuta inicialmente posta.

Dessa forma, a JFTC buscou atender às solicitações para conferir maior transparência e previsibilidade aos atos apresentados, ao mesmo tempo em que esclarecia as decisões dos casos mais importantes, da forma mais detalhada possível, com sua publicação.

Ainda com relação às novas instruções, foi proposta uma análise mais consistente com a lógica econômica e coerente com as instruções e procedimentos adotados na União Européia e nos Estados Unidos. Para tanto, as concentrações horizontais, verticais e de conglomerados passaram a ser abordadas na análise. Ademais, regras de isenção para fusões também começaram a ser utilizadas, mas presunções de ilegalidade não. Por fim, procura-se explicar a aplicação de ações corretivas de forma clara.

Tal comportamento se insere nas melhores práticas de defesa da concorrência. Com efeito, GHEVENTER destaca três variáveis institucionais relevantes para a evolução da política concorrencial de um país. A primeira delas é a autonomia da agência da concorrência em relação ao Executivo. Assim, a agência deve ser capaz de tomar decisões e executá-las de forma independente de outros órgãos do governo, de organizações da sociedade e do público em geral. Em um ambiente de liberdade econômica, é necessário um órgão regulador forte e eficiente como forma de controle estatal, para evitar instabilidades no mercado e incertezas por parte dos agentes. "A autonomia é uma das condições cruciais para a formulação de uma política antitruste voltada para o interesse público. A maior ou menor vulnerabilidade da política antitruste a influências externas depende do grau de autonomia da organização responsável por sua formulação" (GHEVENTER, 2000, p. 171-175).

Para o grau de autonomia, GHEVENTER considerou: (i) a existência ou não de mandato ou um mandato curto; (ii) autonomia funcional; (iii) quem tem a responsabilidade nas investigações; (iv) quem é o responsável na aplicação das sanções (GHEVENTER, 2000, p. 175).

A outra variável destacada é a capacidade de enforcement, isto é, a capacidade de fazer valer suas decisões. Esta não se resume à previsão legal de mecanismos punitivos, mas está diretamente ligada à mobilização de recursos técnicos, institucionais, financeiros e políticos.

Por fim, a última variável sugerida é a accountability. Esta é a obrigação de prestar contas ao público e às autoridades competentes, estabelecendo mecanismos de controle mútuos e visando a dar maior transparência aos procedimentos,

garantindo a predominância do interesse público. A maior eficácia governamental da política está diretamente relacionada a mecanismos de controle público sobre o Executivo.

Há que se ressaltar que, para que surtam os efeitos esperados e alcancem o amadurecimento da política de defesa da concorrência, tais variáveis devem estar presentes conjuntamente. De pouco adianta uma autonomia do órgão se não há capacidade de enforcement ou não há garantias de predomínio do interesse público por meio da accountability, e vice-versa.

Observando-se o exemplo japonês, a evolução da política antitruste fica clara. Utilizando-se os critérios antes enumerados, pode-se dizer que a JFTC hoje obedece aos três requisitos citados, confirmando uma bem-sucedida implementação da defesa da concorrência no Japão.

5. CONCLUSÃO

O Japão merece destaque por ter obtido êxito na transição para uma economia desenvolvida e com uma política concorrencial efetiva. No entanto, a fim de alcançar o atual estágio de desenvolvimento, o país teve de fortalecer as empresas nacionais, o que em algumas ocasiões foi feito por meio da legalização de cartéis. Após a Segunda Guerra Mundial, por influência dos Estados Unidos, a política concorrencial foi priorizada, desenvolvendo-se paulatinamente de modo a ser incorporada pela sociedade, e fortemente efetivada somente na década de 90, muito após a instalação da legislação antitruste naquele país.

Deve-se ter em vista, entretanto, que só foi possível a efetivação da defesa da concorrência no Japão quando as previsões legais tornaram-se compatíveis com as práticas arraigadas na sociedade. Um país que estimulou por muito tempo a formação de cartéis a fim de fortalecer as indústrias nacionais e permitir um melhor posicionamento na economia global não poderia, subitamente, criminalizar tais condutas.

Ao contrário, apenas com a disseminação da importância da política concorrencial é que a competitividade passou a ser valorizada. Dessa forma, conseguiu-se uma maior participação da sociedade, inclusive na definição das práticas a serem adotadas na análise antitruste, como se pode observar no procedimento para a edição das novas guidelines.

Assim, o caso japonês é um exemplo bem-sucedido da transição de um sistema de defesa da concorrência praticamente inoperante para dos mais atuantes, inserindo-se no contexto das melhores práticas de defesa da concorrência do mundo.

Tal exemplo deve ser adaptado ao caso brasileiro. Completados mais de dez anos da edição da Lei nº 8.884/94, verifica-se que esta foi eficaz na implementação de uma política concorrencial no Brasil. No entanto, decorrido esse tempo, é hora de se avaliar o que pode ser melhorado para uma definitiva incorporação do valor de defesa da concorrência pela sociedade, bem como para o efetivo cumprimento das decisões proferidas no âmbito do Sistema de Defesa da Concorrência.

6. BIBLIOGRAFIA

CONSIDERA, Cláudio Monteiro. Concorrência e Desenvolvimento Econômico. Disponível em: <http://www.fazenda.gov.br/seae/arquivos/Artigo_Secretario.PDF>. Acesso em: 13 jan. 2005.

ERBER, Fábio Stefano. Estado Contemporâneo e Mercado. In: Defesa da Concorrência: a Prática Brasileira e a Experiência Internacional. Brasília: IPEA, 1993.

FAGUNDES, Jorge. Políticas Industrial e de Defesa da Concorrência no Japão. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/grc/publicacoes.php>>. Acesso em: 12 nov. 2003.

FORGIONI, Paula A. Os Fundamentos do Antitruste. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1998.

GHEVENTER, Alexandre. Política Concorrencial e Desenho Institucional. Revista de Direito Econômico, Brasília, CADE, n. 31, jan./jul. 2000.

NUSDEO, Ana Maria de Oliveira. Defesa da Concorrência e Globalização Econômica – O Controle da Concentração de Empresas. São Paulo: Malheiros, 2002.

OLIVEIRA, Gesner. Defesa da Concorrência em Países em Desenvolvimento: Aspectos da Experiência do Brasil e do Mercosul. Revista Idéias e Debate, Brasília, Instituto Teotônio Vilela, 1998.

SINGH, Ajit. Competition Policy, Development and Developing Countries. Indian Council for Research on International Economic Relations, 1999. Disponível em: <<http://www.icrier.res.in/pdf.wto7.pdf>>. Acesso em: 22 fev. 2005.

SOUZA, Marcelo de Lima e. As Instituições da Política de Defesa da Concorrência no Brasil: uma Visão Comparada. Dissertação de mestrado do Departamento de Ciência Política da Universidade de Brasília, 2000.

VAZ, Isabel. Direito Econômico da Concorrência. Rio de Janeiro: Forense, 1993.