

Defesa da concorrência e regulação

Mario Possas¹

Jorge Fagundes²

João Luiz Pondé³

Sumário: 1. Introdução. 2. Do monopólio natural à concorrência: pressupostos e implicações para a regulação. 2.1 Os pressupostos teóricos. 2.2 Do monopólio natural ao oligopólio. 2.3 Implicações para a regulação e seus instrumentos. 2.4 Problemas regulatórios na transição. 2.5 A importância da transição. 2.6 Aspectos estratégicos. 3. Defesa da concorrência, desregulamentação e setores de infra-estrutura. 3.1 Monopólios naturais, mercados contestáveis e desregulamentação. 3.2 Controle sobre práticas verticais. 3.3 Atos de concentração. 3.4 Competição por concessões. 4. Conclusões.

1. Introdução

Tradicionalmente, os setores de serviços de infra-estrutura (*public utilities*) foram marcados pela suposta presença de monopólios naturais, capazes de operar com custos de produção – para um dado nível de produção – menores do que aqueles que estariam associados a uma estrutura de mercado competitiva. Com o objetivo de proteger o consumidor do abuso de poder de mercado inerente à posição monopolista das empresas nesses setores, os preços dos serviços prestados por essas empresas sempre foram objeto de regulação, seja através da nacionalização das empresas atuantes nesses setores, seja pela criação de órgãos reguladores.

As mudanças nas condições estruturais desses setores, em particular na dimensão *tecnologia*, têm implicado o desaparecimento, em alguns segmentos

-
- (1) Mario Possas é Professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.
 - (2) Jorge Fagundes é Professor da Universidade Cândido Mendes/Ipanema — UCAM e Pesquisador do Núcleo de Direito Empresarial e Econômico da UCAM
 - (3) João Luiz Pondé é Professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

de mercado, dos monopólios naturais. Entretanto, nos setores de eletricidade, energia, telecomunicações e transporte, algumas partes da cadeia produtiva continuam a apresentar características de monopólios naturais, sendo, portanto, submetidas à regulação por parte do Estado. Tais indústrias, portanto, são marcadas pela desregulamentação *parcial* e pelo surgimento de novas estruturas de mercado.

Em outras palavras, os setores de infra-estrutura, tradicionalmente monopólios privados ou estatais, têm experimentado um processo de transformação estrutural, em que a concorrência, pela entrada de novos competidores em alguns segmentos de mercado, coexiste com a necessidade de regulação sobre segmentos ainda monopólicos. Como resultado, tais setores tornam-se, simultaneamente, sujeitos tanto a regimes de regulação como às regras de defesa da concorrência, delimitadas pela legislação antitruste de cada país. A integração harmônica entre essas duas dimensões não é uma tarefa fácil, embora ambas sejam necessárias para limitar o poder de mercado dos monopólios e encorajar a competição.

Em particular, vários riscos no âmbito da defesa da concorrência podem surgir. Em primeiro lugar, cabe mencionar aqueles ligados à emergência de *práticas restritivas verticais* ao longo da cadeia produtiva. Trata-se da possibilidade de que as empresas estabelecidas – as *ex-estatais* privatizadas ou os novos entrantes que eventualmente detêm o monopólio através de concessão, ou posição dominante em algum segmento de mercado objeto de concessão pública – adotem ações anticompetitivas que impeçam a entrada de novas empresas e/ou determinem que estas operem sob condições desfavoráveis nos segmentos de mercado liberalizados.

Em segundo lugar, é importante monitorar a evolução das estruturas de mercado durante o processo de transição. Em particular, é preciso acompanhar os movimentos de alianças, *joint ventures*, aquisições e fusões entre os diversos grupos concorrentes – ou potenciais concorrentes – da indústria, em seus diversos segmentos, tendo em vista inibir a emergência de estruturas de mercado pouco competitivas, tendo em conta especialmente que tais estruturas de mercado apresentam economias de escala, *sunk costs* e outros fatores que as tornam não-contestáveis e viabilizam poder de mercado e comportamentos estratégicos por parte das firmas estabelecidas. A desregulamentação e a liberalização desses mercados por si sós não lhes asseguram um desempenho pró-competitivo.

Nesse ambiente, o papel das políticas de defesa da concorrência torna-se crucial para se evitar que as firmas estabelecidas abusem de suas posições dominantes, impondo restrições à competição nos mercados em que atuam, ou

ainda incrementem seu poder de mercado através de alianças ou fusões com empresas concorrentes. Por outro lado, como os setores de infra-estrutura permanecem parcialmente regulados – alguns segmentos continuam sendo explorados por uma única firma – é importante que os critérios de regulação sejam consistentes com o objetivo de promoção da competição.

Este artigo tem por objetivo básico discutir as relações entre setores regulados e defesa da concorrência. A seção seguinte traça uma primeira aproximação teórica para a natureza e a importância da regulação da transição para a concorrência (ou seja, para a desregulamentação) em setores de *public utilities*. A terceira seção discute o problema da desregulamentação parcial, analisando as razões estruturais para o abandono parcial do aparato regulatório e os possíveis problemas daí derivados no âmbito da defesa da concorrência, enquanto a última seção é dedicada às conclusões.

2. Do monopólio natural à concorrência: pressupostos e implicações para a regulação

2.1 Os pressupostos teóricos

Os argumentos usualmente apresentados pela literatura para a regulação pública de atividades econômicas estão relacionados, no jargão tradicional, a falhas de mercado, das quais o monopólio natural representa a mais comum e mais aceita para efeito de regulação no sentido ativo. Embora o referido paradigma já se encontre hoje amplamente difundido, paradoxalmente as precondições que o justificaram, pelo menos em termos de análise econômica – a presença de monopólio natural – já não se observam com a mesma frequência.

A literatura tradicionalmente consagra a situação de *monopólio natural* como o único tipo de estrutura de mercado suscetível de justificar teoricamente a regulação pública, na expectativa de que os ganhos de custos unitários associados à instalação e operação de uma única unidade (planta ou empresa) mais que compensem os custos e riscos de ineficiência de sua regulação. Tipicamente, a política regulatória costuma centrar-se em *preços* administrados ao nível dos custos médios mínimos para uma dada demanda; e nas condições de *entrada* no(s) mercado(s), vedada para viabilizar quer o aproveitamento dos ganhos presumidos de eficiência de custos, quer, em certos casos, a adoção de subsídios cruzados.

A presença de *monopólio natural*, por sua vez, é presumida quando ocorrem significativas economias de escala e/ou de escopo (em caso de atividade multiprodutora) em relação ao tamanho do mercado, calculado para um preço ao nível do custo médio mínimo (correspondente à escala mínima efici-

ente); ou, de forma mais técnica, quando a função de custos de longo prazo for significativamente subaditiva àquele volume de produção, seja de um só produto ou de produtos múltiplos.

Nesses casos, a regulação é freqüentemente defendida como a solução para se evitar três alternativas consideradas inferiores do ponto de vista do bem-estar da sociedade⁴: a livre operação de uma única empresa privada que acabará por restringir a quantidade ofertada e praticar preços de monopólio; a livre operação de várias empresas privadas com escalas subótimas, o que implica preços e custos elevados, embora as margens de lucro possam ser reduzidas; e a produção estatal com uma escala de produção eficiente, mas sujeita a ineficiências oriundas de uma gestão politizada ou meramente sem incentivos para buscar ganhos de produtividade e qualidade.

Basicamente, a regulação consiste em manter a produção capitalista – preservando ao menos parte dos incentivos que a propriedade privada e o sistema de mercado supostamente geram – e, ao mesmo tempo, restringir a autonomia das decisões dos agentes privados, substituindo a busca do lucro por regras administrativas na determinação do comportamento da empresa regulada em certas áreas. De maneira bem geral, tais regras podem ser classificadas em três categorias⁵: limitações quanto à entrada e saída em um mercado; especificações quanto à qualidade dos produtos fornecidos; e fórmulas para a determinação dos preços dos produtos oferecidos.

Aceitando-se que a justificativa para a intervenção regulatória deriva das características estruturais que erguem obstáculos significativos ao processo de concorrência, os setores de infra-estrutura poderiam apresentar uma dinâmica endógena capaz de tornar a regulação, em princípio, desnecessária⁶. Dada sua própria definição, é imediato concluir que um *afastamento da situação de monopólio natural* tenderá a ocorrer sempre que a instalação de mais de uma planta eficiente se torne viável devido ao crescimento do mercado, redução dos custos fixos e/ou aumento dos custos variáveis⁷.

(4) VISCUSI *et alii* (1995), cap. 15.

(5) WEYMAN-JONES (1994).

(6) O argumento não pretende esgotar todas as justificativas existentes para a implementação de políticas de regulação. Não discutiremos, por exemplo, dimensões sociais como as metas de universalização do acesso aos serviços de utilidade pública.

(7) VISCUSI *et alii* (1995), p. 482.

2.2 Do monopólio natural ao oligopólio

Pelo lado da demanda, a variável-chave para a transformação do monopólio natural em uma estrutura competitiva é a taxa de crescimento da demanda que, no jargão da teoria dos mercados contestáveis, pode fazer com que a ampliação da extensão do mercado torne sustentável uma estrutura com mais de uma empresa operando com a escala eficiente. Já pelo lado da oferta, o progresso técnico é, destacadamente, a variável mais relevante, embora também possam ter influência reduções dos preços dos insumos. A deterioração de uma posição de monopólio natural pode resultar de três tipos de mudança tecnológica:

I – redução das economias de escala e diminuição dos custos fixos em proporção aos custos variáveis devido a inovações técnicas, dentro do leque de técnicas já existentes;

II – inovação radical de processo, permitindo que um mesmo produto seja produzido a partir de uma tecnologia completamente nova, com escalas mínimas e sunk costs menores;

III – surgimento de novos produtos substitutos e decorrentes alterações das fronteiras entre os mercados, de modo que um monopólio natural acabe transformado em um monopólio de uma variedade de produto dentro de um mercado mais amplo e formado por vários produtores rivais.

Conseqüentemente, a evolução dos principais parâmetros que regem a operação de um setor regulamentado deve ser objeto de uma periódica monitoração por parte dos formuladores das políticas de regulação. Alterações nas condições que determinam a existência de um monopólio natural, eventualmente levando à abertura de um setor à competição, colocam desafios importantes para os reguladores⁸.

Antes de mais nada, entram na ordem do dia decisões acerca da manutenção, redução do escopo e/ou eliminação da regulação. Em um cenário mais ordenado, isso ocorre quando, dentro de um mercado razoavelmente bem delimitado, a transformação das condições de demanda e/ou oferta traz a possibilidade de que mais de uma empresa possa oferecer eficientemente o serviço aos consumidores. Neste caso, o desafio do regulador está em, ao analisar a transformação em curso, acertar o *timing* da suspensão da intervenção de maneira a:

I – aproveitar as pressões competitivas crescentes para substituir controles administrativos por mecanismos de mercado que levem os produtores a, espontaneamente, adotar condutas benéficas para a sociedade;

(8) VISCUSI *et alii* (1995), cap. 15.

II – evitar que os monopolistas implementem estratégias de detenção da entrada de novos concorrentes;

III – adaptar ao novo contexto – ou eliminar – mecanismos de subsídio cruzado ao consumo do serviço em questão por determinados grupos de consumidores.

A atuação do regulador se mostra mais difícil em um cenário mais desordenado, no qual a transformação do monopólio natural se dá em meio ao surgimento de novos produtos ou modificação de suas características ou de sua funcionalidade. Aqui, a introdução de pressões competitivas ocorre junto com uma diluição das fronteiras entre os mercados e freqüentes movimentos de diversificação por parte das empresas, o que complexifica o leque de ações e decisões com que se defronta o regulador.

Não só o cronograma de abrandamento ou retirada da regulação deve ser decidido, como também a própria definição de que produtos entram no escopo da regulação, que controles devem ser estabelecidos sobre a entrada de empresas em novos mercados – por exemplo quanto à permissão ou proibição de que um monopolista regulado entre em mercados que estejam passando por processos de desregulamentação – e como limitar o fenômeno de *creamskimming*, que ocorre quando as novas empresas entram nos mercados mais lucrativos (o creme) deixando os menos lucrativos (o leite) para as empresas já estabelecidas.

2.3 Implicações para a regulação e seus instrumentos

Em qualquer desses cenários, verifica-se que, diante de um setor de infra-estrutura que está deixando de se configurar como um monopólio natural, três alternativas de política se colocam: manter inalterada a atuação da agência reguladora; desregular (ou desregular) o setor, permitindo a livre entrada; ou a desregulação parcial. Neste último caso, os riscos anticompetitivos de curto prazo associados à desregulação imediata seriam evitados pela eliminação ou atenuação das restrições à entrada, acompanhada da manutenção de um controle substancial sobre os preços. Uma possibilidade seria estabelecer limites mínimos e máximos para os preços, liberando-os para flutuar dentro deste intervalo; outra alternativa é aprovar mudanças de preços, deixando-os flutuar e só intervindo quando haja a suspeita de ações anticompetitivas⁹. Já os riscos de longo prazo exigem, para serem minimizados, um gradualismo na retirada

(9) Ou ainda, quando o problema for apenas a posição dominante do antigo monopolista, poder-se-ia controlar apenas os preços deste e liberar os dos novos entrantes.

de controles sobre as estratégias de expansão, investimento e diversificação das empresas, orientando-se a política de regulação para a constituição das futuras estruturas de mercado.

Esta opção de *desregulação parcial* é recomendável quando:

I – o processo de transformação da estrutura de um mercado até então de monopólio natural é gradual, e não um evento discreto no tempo; e

II – existe incerteza quanto à evolução efetiva das condições de custo e demanda do setor, de modo que a previsão das condições de concorrência viáveis no futuro é difícil ou pouco confiável. Parece razoável supor, como faremos daqui em diante, que *este é o caso mais freqüente*, sendo justificado tomá-lo como base para a discussão que segue. Assim, em situações concretas, por diferentes razões políticas ou econômicas¹⁰ que justifiquem uma transição gradual, esta é a opção habitual durante tal transição (que pode ser muito longa) à concorrência – ou seja, à situação *desregulada* – que em geral tenderá a estabilizar-se (se o fizer) não numa estrutura concorrencial, mas *oligopolística*.

É importante frisar que a regulação de tais estruturas oligopolísticas, que não (mais) configuram um monopólio natural, *não é* em geral desejável em si mesma do ponto de vista da eficiência econômica, mas uma imposição das circunstâncias institucionais – isto é, do fato de que tal setor *já era* regulado anteriormente. *Dada a regulação*, portanto, vale notar que em tese ela *pode* aumentar o nível de eficiência (bem-estar) do mercado, seja fixando o *preço* (e parâmetros de qualidade), seja controlando a *entrada*. Em particular, é fácil concluir que, *dada a regulação em preços*, em geral também se impõe a *regulação da entrada*, uma vez que a um preço predeterminado acima dos custos médios sempre é possível atrair entrantes ineficientes (com custos acima do mínimo).

Em *primeiro lugar*, a *regulação parcial sobre preços* tende a manter alguns controles relativamente flexíveis – por exemplo, *limites superior e inferior de preços* – com o intuito de evitar, após a entrada de concorrentes, respectivamente, a colusão e conseqüente abuso de poder de mercado com *preços muito altos*; ou o *preço predatório* para eliminar competidores. Neste último caso, em função de possíveis vantagens financeiras da empresa estabelecida (anteriormente monopolista) e/ou de sua posição dominante num segmento de mercado permitir financiar preços predatórios em outro(s).

(10) Por exemplo, quando se quer uma transição suave para a situação desregulada para minimizar *lobbies* ou impasses políticos, ou quando há grande incerteza para a agência reguladora quanto às reais condições de demanda e de custos no(s) mercado(s) regulado(s).

A regulação parcial de preços pode ser em alguns casos justificadamente *assimétrica*, tratando diferenciadamente as empresas recém-entrantes e a anterior monopolista, ao manter o controle apenas sobre esta última, de forma a evitar abusos de poder de mercado contra os entrantes. Entretanto, essa opção de política pode ocasionar distorções – como, por exemplo, quando a política regulatória pretende preservar uma situação de *subsídio cruzado* praticado por esta última empresa desde um segmento aberto à concorrência para um segmento em que ela se mantém monopolista. Neste caso, na presença de economias de escopo pode ocorrer uma entrada *ineficiente* de uma firma monoprodutora que apenas tire proveito do preço mais alto praticado pela firma estabelecida naquele segmento, como subsídio ao preço abaixo dos custos que pratica no segmento em que é monopolista¹¹.

Em *segundo lugar*, a regulação parcial pode abranger também a *restrição à entrada* em certos segmentos de mercado – por exemplo, quando a política regulatória de transição ainda preserve posição monopolística em algum segmento para a empresa regulada, a partir da qual ela pudesse exercer domínio predatório de outros segmentos não-regulados, tornando justificável proibir seu ingresso nesses outros segmentos. Esse problema é tratado na literatura como o da separação entre os mercados de atuação da anterior monopolista, vedando sua permanência ou entrada em segmentos não-regulados.

O possível ganho competitivo de prevenir eventual abuso do poder de mercado da monopolista de um segmento regulado no(s) segmento(s) desregulado(s) – seja por preço predatório ou, se for o caso, por eventual prática anti-competitiva (*foreclosure*) entre segmentos verticalmente relacionados – deve ser pesado contra a desvantagem de excluir dos mesmos um importante competidor potencial.

2.4 Problemas regulatórios na transição

A literatura aponta dois conjuntos básicos de problemas que podem surgir para a regulação de indústrias oligopolísticas, e portanto com algum potencial competitivo: os que surgem nas situações em que os *preços* regulados são fixados *acima dos custos* (mais frequentes) e os associados a *preços abaixo dos*

(11) É a prática já referida de *creamskimming*. Teoricamente ela pode ser evitada se os reguladores impuserem *preços Ramsey* (em que as margens sobre custos unitários em cada segmento são inversamente proporcionais à respectiva elasticidade-preço da demanda), que implicam posições de mercado sustentáveis para a firma estabelecida, o que entretanto pode inviabilizar preços suficientemente baixos (para os objetivos da política regulatória) no mercado subsidiado.

custos. Em ambos os casos, supõe-se que entradas e saídas são vedadas pelos reguladores.

No *primeiro caso*, os problemas típicos são:

I – *ineficiência produtiva*, com custos mais elevados e qualidade de produtos/serviços inferior ao que resultaria de livre entrada, inclusive por colusão extrapreços;

II – *excessiva diferenciação de produto*, inclusive por publicidade (não necessariamente pela qualidade), induzida pela impossibilidade de concorrência em preços.

No *segundo caso* (preços abaixo dos custos), emprega-se tipicamente uma política de *subsídios cruzados* para viabilizar economicamente a atividade em questão. Essa política implica normalmente perdas de bem-estar nos diferentes mercados envolvidos, que podem em princípio ser justificadas por outros objetivos de política (distributivos e de equidade, por exemplo). A baixa rentabilidade que muitas vezes resulta pode dificultar investimentos necessários à modernização e aumentos de eficiência dessa atividade, podendo mesmo elevar os custos de capital ao ponto de deteriorar a capacidade e o desempenho produtivo, técnico e inovativo da empresa, em prejuízo a longo prazo da qualidade, variedade e preços dos produtos/serviços oferecidos, e portanto dos usuários.

2.5 A importância da transição

Uma questão a ser ressaltada é que, em bom número de casos, os responsáveis pela regulação de um setor que esteja passando pela fragmentação de posições de monopólio natural devem concentrar sua atenção no gerenciamento cuidadoso da transição para as *novas estruturas* de mercado. As intervenções realizadas durante esse período não afetam apenas a rapidez ou suavidade da transição, mas também qual será o seu ponto de chegada. Ou seja, a transição em foco não constitui um deslocamento entre duas estruturas de equilíbrio, cuja trajetória efetivamente verificada não altera o resultado final, ou de longo prazo. As características da regulação parcial adotada não apenas acompanham uma transição, mas são um dos fatores que condicionam as estruturas de mercado que se formarão nos setores em questão.

Assim, as estratégias adotadas pelas empresas durante a transição adquirem um papel decisivo. Quando estão presentes *sunk costs*, retornos crescentes decorrentes dos mecanismos de aprendizado tecnológico e na presença de externalidades de rede, a construção de posições competitivas pelos agentes se dá dentro de trajetórias marcadas por irreversibilidades. Conseqüentemente, em-

bora várias estruturas de mercado sejam inicialmente possíveis, a evolução da estrutura real é uma eliminação em seqüência de alternativas, parte das quais desencadeadas por decisões empresariais que não levam necessariamente a um resultado satisfatório do ponto de vista de bem-estar da sociedade.

Ao tomar para si o papel de estabelecer parâmetros restritivos quanto às estratégias das empresas durante a transição, as instituições reguladoras passam a atuar em uma espécie de zona cinzenta entre a regulação convencional e a tradição das políticas de concorrência ou antitruste. A questão central deixa de ser a velocidade da fragmentação do monopólio natural, deslocando-se para dilemas em relação a qual oligopólio vai emergir e como sua formação deve – e pode – ser condicionada. Como veremos mais adiante, daí nascem problemas normativos com certa originalidade, pois enquanto a regulação tradicional procura substituir a concorrência (inexistente), e a política de concorrência ou antitruste deve zelar pela sua preservação, a gestão da transição envolve a *construção de ambientes competitivos*.

2.6 Aspectos estratégicos

A discussão anterior enfatizou que, entre os determinantes da dinâmica de setores que estão deixando de ser monopólios naturais, as estratégias das empresas já atuantes ou em processo de entrada constituem um determinante fundamental das estruturas de mercado que irão configurar-se – e, portanto, também do tipo de regulação que se mostrará mais eficaz durante a transição para a estrutura de oligopólio resultante. As tendências tecnológicas, as modificações nas fronteiras entre os mercados e as diferentes capacitações e ativos acumulados pelas empresas no passado geram, ao interagirem, oportunidades e estímulos que as levam a buscar redimensionar o escopo de suas atividades.

Em parte, as estratégias empresariais podem configurar movimentos defensivos diante de um aumento – real ou esperado – das pressões competitivas, especialmente o ingresso de novos competidores em um mercado no qual o monopólio era institucionalizado. A variedade de ações que podem ser instrumentalizadas no que usualmente se denomina de *estratégias de retenção de entrada* é bastante grande, como ilustra a proliferação de modelos que utilizam teoria dos jogos para estudar os condicionantes de muitas de suas modalidades.

Um aspecto importante destacado pelos autores que tratam do tema é a capacidade de a conduta de uma firma estabelecida ter um efeito permanente sobre a estrutura do mercado¹². Nesse contexto, tais condutas adquirem um ca-

(12) JACQUEMIN (1987).

ráter anticompetitivo por representarem um obstáculo à construção de um ambiente competitivo de maior pressão e ameaça sobre as empresas dominantes, o que parece justificar um esforço, por parte das agências reguladoras, de desencorajar sua proliferação.

Por outro lado, estratégias de diversificação e integração vertical, envolvendo ou não alianças estratégicas, fusões e aquisições, têm reconhecidamente determinantes outros que não a elevação de lucros futuros através da imposição de dificuldades a concorrentes efetivos ou potenciais. Pelo menos três motivações podem ser imputadas a essas estratégias que podem torná-las instrumentais para a obtenção de incrementos de eficiência:

I – o aproveitamento de oportunidades criadas pelo aprendizado tecnológico dentro das firmas, que lhes permite acumular capacitações diferenciadas e potencialmente utilizáveis para a expansão em novos mercados. Inicialmente proposto por Penrose¹³, este tema tem sido retomado por autores *neoschumpeterianos* – como, por exemplo, Dosi, Teece e Winter¹⁴ – em uma abordagem que relaciona as trajetórias de expansão das empresas com a maior eficiência schumpeteriana no processo competitivo;

II – a minimização de problemas de coordenação expressos em custos de transação¹⁵, na medida em que a presença de especificidade de ativos torna as interfaces de mercado entre os elos da cadeia produtiva uma fonte de desavenças e conflitos contratuais;

III – a necessidade de explorar sinergias ou oportunidades de aprendizado interativo para o desenvolvimento de tecnologias que apresentam algum grau de complexidade sistêmica, de modo que a integração vertical ou a diversificação podem constituir um meio para a construção dos canais indispensáveis para a troca de informações e conhecimentos tácitos.

Nos três casos, temos estratégias empresariais que podem ser ditas pró-competitivas, no sentido de que são parte essencial do processo de *inovação* ou *descoberta* de novas formas organizacionais que a dinâmica concorrencial proporciona. Um dos desafios na regulação da transição do monopólio natural para a concorrência numa estrutura de oligopólio está em *distinguir* entre os possíveis elementos anticompetitivos e a busca de ganhos de eficiência nas ações empreendidas pelas empresas dominantes. A experiência acumulada

(13) PENROSE (1959)

(14) DOSI, TEECE E WINTER (1992)

(15) WILLIAMSON (1985)

pelas instituições responsáveis pela aplicação de políticas antitruste pode ser útil na discussão desta temática.

3. Defesa da concorrência, desregulamentação e setores de infra-estrutura

A crescente liberalização dos setores de serviços públicos de infra-estrutura – o que inclui a privatização das empresas estatais monopolistas – pela retirada das barreiras institucionais à entrada em alguns de seus segmentos e pela constituição de agências reguladoras, determina o surgimento de vários problemas no âmbito da *defesa da concorrência*. A presença de *sunk costs*, poder de mercado e possibilidade de comportamentos estratégicos por parte das firmas estabelecidas implica que tais estruturas de mercado não são contestáveis, de modo que a simples liberalização não é suficiente para garantir a emergência de um maior nível de competição.

Vários riscos anticompetitivos podem surgir, como já referido – desde a ocorrência de *práticas restritivas verticais* ao longo da cadeia produtiva a possíveis movimentos de concentração de estruturas de mercado mediante alianças, *joint ventures*, aquisições e fusões entre grupos concorrentes – ou potenciais concorrentes – da indústria, em seus diversos segmentos. Senão, vejamos.

3.1 Monopólios naturais, mercados contestáveis e desregulamentação

Sob o prisma teórico, o desaparecimento das condições necessárias à existência de monopólios naturais nos setores de infra-estrutura deveria provocar a sua desregulamentação, pelo menos parcial, conforme discutido acima. Como, em geral, historicamente, as empresas reguladas eram verticalmente integradas, é preciso definir e separar claramente os segmentos em que o monopólio natural ainda existe daqueles em que a competição pode ser introduzida, por meio, ainda que não exclusivamente, da retirada de barreiras institucionais à entrada, de modo que a sustentabilidade da indústria – ou do monopólio natural – seja testada¹⁶.

Dentro da conceituação adotada na teoria dos mercados contestáveis, muito utilizada na análise de mercados regulados, uma configuração de mercado – isto é, o número, distribuição do tamanho das firmas e suas pautas de produção – é eficiente quando for simultaneamente factível e sustentável. A noção de factibilidade está associada à necessidade de que existam técnicas de produ-

(16) BURGESS (1995), P. 128

ção com as quais seja possível atender à demanda aos preços vigentes, sem que nenhuma firma tenha prejuízo. Formalmente, supondo que todas as firmas têm a mesma função de custo:

$$Y_i = Q(p)$$

ou seja, a demanda de cada produto deve ser igual à quantidade ofertada ao preço de equilíbrio, sendo Y_i o vetor de produção da firma i , p o vetor preço e $Q(p)$ o vetor de demanda pelos produtos da indústria;

$$pY_i - C(Y_i) \geq 0 \text{ para todas as firmas } i, \text{ e}$$

$$Y_i \geq 0.$$

As condições associadas à manutenção de uma estrutura de mercado – monopolística ou não – sem barreiras institucionais à entrada são dadas pelo conceito de sustentabilidade: uma estrutura industrial, inclusive o monopólio natural, é *sustentável* se nenhuma entrada potencial no mercado – dada a tecnologia, a produção e o vetor de preços vigente – for lucrativa, a esses preços. Formalmente:

$$PeY_e - C(Y_e) \geq 0 \text{ para qualquer } Pe \geq p \text{ e } Y_e = Q(Pe).$$

No caso de uma atividade monoprodutora com rendimentos crescentes, é possível provar que o único equilíbrio sustentável é alcançado quando o preço correspondente à quantidade produzida por um monopolista é igual ao seu custo médio de produção. Para evitar a entrada de novas firmas, portanto, um monopolista deverá praticar uma política de preços que elimine seu próprio lucro.

Contudo, segundo esta teoria, uma estrutura de mercado somente será eficiente, do ponto de vista da maximização do bem-estar social, se a entrada for possível, sendo impedida apenas pela política de preços das empresas presentes no mercado. Em outras palavras, a eficiência da estrutura de mercado dependerá do nível de obstáculos à entrada e à saída na indústria, ou seja, de seu grau de contestabilidade.

Um mercado é dito *perfeitamente contestável* se os concorrentes potenciais têm acesso à tecnologia disponível e podem recuperar seus custos de en-

trada, caso posteriormente decidam abandonar a indústria. Assim, o conceito de perfeita contestabilidade está relacionado com liberdade absoluta de entrada e saída das firmas em um determinado mercado. Note-se que esta hipótese pressupõe, ainda que não exclusivamente: a) a ausência de custos irrecuperáveis (*sunk costs*)¹⁷, tais como os investimentos em ativos específicos; b) que a tecnologia seja um bem livre; e c) a inexistência de ações de retaliação contra os novos entrantes por parte das empresas já presentes na indústria¹⁸. Entretanto, caso se verifique a presença de *sunk costs*, as empresas não precisarão eliminar seus lucros econômicos, na medida em que sua situação estará protegida pela existência de barreiras à entrada de caráter não-institucional.

Ora, supondo a ausência de *sunk costs*, ou seja, *se os mercados fossem contestáveis*, a retirada das barreiras à entrada institucionais nos setores de infra-estrutura deveria permitir a identificação dos segmentos marcados pela presença de monopólios naturais: a estrutura monopólica somente se manteria nos segmentos em que fosse sustentável, sendo, portanto, eficiente. Naqueles segmentos não sustentáveis, supostamente haveria a ocorrência de entrada de novas empresas. Do ponto de vista da defesa da concorrência e da regulação, dois problemas devem ser destacados sob esse prisma.

De um lado, a remoção da proibição à entrada nos setores de infra-estrutura pode gerar ineficiências produtivas, caso a exploração das economias de escala e/ou escopo estivesse sendo obtida através de uma estrutura de preços – regulada – discriminatória por parte do monopolista. Como se sabe, nessa situação, a entrada de novas empresas somente ocorreria nos segmentos de mercado em que os preços estivessem acima dos custos médios (*cream skinning competition*), comprometendo a eficiência produtiva e/ou a capacidade do monopolista de financiar outros objetivos não econômicos, como a universalização de serviços.

Entretanto, na medida em que existem outras formas de financiamento desses objetivos – subsídios, por exemplo – e que a identificação *a priori* dos segmentos marcados por uma estrutura de custos subaditiva é bastante complexa, quando não impossível, a opção pela competição nos setores de in-

(17) *Sunk costs* são aqueles investimentos que podem produzir um fluxo de receitas ao longo de um amplo horizonte de tempo, mas que não são inteiramente reversíveis ou reutilizáveis para outras finalidades. Note-se que custos fixos são *sunk costs* no curto prazo.

(18) Trata-se, evidentemente, de *pressupostos heróicos*, em um mundo no qual a tecnologia é fator-chave na determinação da competitividade das firmas e o processo competitivo é guiado justamente pela busca de *lucros extraordinários*, através da construção estratégica de barreiras à entrada.

fra-estrutura pode se revelar o melhor meio de promover os objetivos de eficiência econômica, contanto que as condutas das empresas estabelecidas sejam monitoradas pelas agências reguladoras e de defesa da concorrência. *Trata-se de usar a concorrência como mecanismo de identificação dos limites do monopólio natural.*

Por outro lado, grande parte dos setores de infra-estrutura – e seus segmentos – caracterizam-se pela presença de *sunk costs*. Nesse caso, a simples retirada das barreiras à entrada institucionais não é garantia de que o monopólio será ameaçado pela entrada de novos competidores. Pelo contrário, as vantagens competitivas detidas pelos operadores tradicionais – públicos ou privados – acumuladas ao longo dos anos de monopólio protegido, tais como tamanho da rede, conhecimento dos usuários, porte financeiro etc, torna-os capazes de manter sua posição monopólica em distintos mercados de serviços finais ou segmentos em que não existe monopólio natural, pela prática de diversas formas de comportamentos estratégicos de natureza anticompetitiva¹⁹, tais como preços predatórios. Em outras palavras, a retirada das barreiras à entrada institucionais é condição necessária, mas não suficiente, para promover a competição nos setores de infra-estrutura, dada a presença de *sunk costs* e a possibilidade de comportamentos estratégicos de detenção de entrada por parte das firmas estabelecidas. É nesse âmbito que surge o espaço para a atuação das políticas de defesa da concorrência. O tema será explorado a seguir.

3.2 Controle sobre práticas verticais

Grande parte dos problemas de defesa da concorrência no âmbito de condutas verticais em setores regulados está condicionada pela estrutura vertical desses setores. Existem quatro possíveis estruturas industriais nesses setores²⁰:

I – *monopólio integrado*, em que uma única firma é responsável pela oferta de todos os serviços;

II – *separação estrutural* com liberalização, em que existe competição em alguns mercados e o monopolista operador da rede não atua nos mercados competitivos;

III – *integração vertical* com liberalização, em que é permitido ao operador do monopólio natural atuar nos mercados sujeitos a competição. A separa-

(19) KAHN (1990), Vol. II, pp. 151-152

(20) ARMSTRONG e DOYLE (1995)

ção contábil, em que o operador monopolista é obrigado a manter estruturas contábeis distintas para os serviços monopólicos e competitivos, pode ou não ser requerida; e

IV – propriedade comum (*joint ownership*), em que a oferta dos serviços em caráter de monopólio é realizada por uma firma cuja propriedade é compartilhada pelas empresas que atuam nos setores competitivos.

Em todos esses casos, a existência de poder de monopólio no fornecimento de insumos-chave à prestação dos serviços nos mercados abertos à competição demanda a presença de monitoramento permanente das condutas da empresa monopolista. Entretanto, a importância dos mecanismos de regulação e da defesa da concorrência difere dependendo do tipo de estrutura vertical do setor.

No caso do monopólio integrado, o problema derivado de práticas anti-competitivas verticais é obviamente irrelevante, posto que a preocupação do órgão regulatório relaciona-se somente com os preços dos serviços finais. No caso da separação estrutural com liberalização, todos os concorrentes nos mercados liberalizados encontram-se em igualdade de condições no que diz respeito ao fornecimento do insumo básico. O problema é basicamente regulatório, envolvendo a determinação do *preço de acesso* – o preço dos serviços prestados em caráter monopólico – tendo em vista promover a eficiência alocativa nos setores abertos à competição. A última alternativa (*joint ownership*) não constitui um problema do ponto de vista da defesa da concorrência se o controle da empresa monopolista é igualmente compartilhado entre as empresas que atuam nos segmentos competitivos, exceto pela existência de assimetrias de poder no que tange ao processo de tomada de decisão em relação a preço, quantidades e qualidade dos serviços prestados por parte da monopolista, que poderá determinar a necessidade do monitoramento por parte dos órgãos regulatórios e de defesa da concorrência.

É a terceira alternativa que apresenta o maior risco do prisma da defesa da concorrência: nesse caso a empresa monopolista fornece insumos vitais para suas rivais nos mercados dos serviços finais, de modo que o surgimento de práticas voltadas para o bloqueio de entrada nesses mercados e/ou para a elevação dos custos dos concorrentes torna-se bastante provável. Nessas circunstâncias, a operadora terá interesse, por meio de práticas restritivas, em impedir a entrada de novas firmas ou reduzir a competitividade dos novos entrantes nos mercados downstream, sejam ou não esses mercados sujeitos a regulação de preços.

Especificamente, as firmas estabelecidas verticalmente integradas com posição dominante ou monopólio da rede básica serão capazes de adotar condutas anticompetitivas de caráter vertical, tais como:

I – preços predatórios nos mercados *downstream*²¹; e

II – práticas discriminatórias, que elevem os custos das empresas competidoras – atuais ou potenciais –, tal como a discriminação do *preço de acesso*, e/ou aumentem as barreiras à entrada nos mercados de serviços finais, tais como vendas casadas e acordos de exclusividade. Essas estratégias impedem a existência de condições uniformes de competição entre a empresa dominante e seus novos – ou potenciais – rivais (*level playing field*) nos mercados downstream, ao impedirem que os competidores tenham os mesmos custos de acesso que aqueles enfrentados pelo próprio monopolista nesses mercados²².

3.3 Atos de concentração

Embora as chamadas práticas ou condutas anticompetitivas verticais (assim como, em menor grau, as horizontais, ligadas a vários tipos de colusão) representem o maior risco de prejuízo à concorrência e à eficiência por parte da abertura dos setores regulados de infra-estrutura à concorrência, elas não esgotam os motivos de preocupação pró-competitiva dos reguladores durante a transição desses setores. Assim como na tradição da legislação e da prática antitruste, é fundamental atentar para a dimensão preventiva dessas práticas, expressa nos chamados atos de concentração ou outros atos e contratos que possam vir a limitar a concorrência, quer afetem diretamente ou não a estrutura.

(21) Na sua forma mais ortodoxa, preço predatório é aquela conduta em que um competidor procura eliminar a concorrência por meio da venda de seus produtos abaixo de seus custos (HOVENKAMP, 1994, p. 298). De modo mais genérico, o termo conduta predatória é utilizado para caracterizar condutas de empresas associadas a sacrifícios incorridos no presente na expectativa de que essas perdas sejam recuperadas no futuro através da realização de lucros de monopólio (ROSS, 1993, p. 56). Em geral, a literatura antitruste aponta para as seguintes pré-condições, necessárias, ainda que não suficientes, para que uma ação de preço predatório seja racionalmente viável:

- i) as empresas vítimas devem ser suficientemente pequenas e frágeis ou apresentarem custos suficientemente elevados, de forma a permitir que o predador possa discipliná-las ou retirá-las do mercado;
- ii) a estrutura de mercado deve permitir que o predador possa prever um período durante o qual ele possa cobrar preços monopólicos; e
- iii) o valor presente dos lucros associados ao período durante o qual o preço será de monopólio deve superar os prejuízos presentes ligados à prática do preço predatório.

(22) Por exemplo, no caso das telecomunicações, um operador integrado poderia elevar os custos de seus rivais nos mercados de serviços finais — tal como a provisão de acesso à Internet — através da oferta de serviços de interconexão de baixa qualidade.

Em primeiro lugar, como em qualquer outra atividade econômica sujeita a estratégias privadas e, em particular, às atuais condições de forte pressão competitiva sobre os vários mercados, podem ocorrer incentivos a aquisições, fusões ou à formação de joint ventures em mercados regulados ou verticalmente relacionados a mercados regulados, provocando aumento de concentração e consequentes riscos de condutas colusivas. Esses casos, respeitadas as particularidades de um marco legal complexo que necessariamente envolverá ao mesmo tempo aspectos gerais de defesa da concorrência e aspectos específicos de regulação, oferecem em princípio problemas semelhantes àqueles que já são objeto das instituições e da experiência técnica e legal da defesa da concorrência. As especificidades correm por conta da circunstância peculiar de se estar num processo de transição de monopólios regulados (ou estatais) para a concorrência oligopolista.

Em segundo lugar, e ainda mais importante, deve-se considerar a possibilidade de enfraquecimento da pressão competitiva sobre os mercados regulados decorrente de práticas concertadas, que são em princípio sempre viáveis, mas que são mais prováveis nos segmentos de mais alta concentração e/ou menor dinamismo da demanda e da tecnologia, e são particularmente facilitadas pela fixação de critérios e normas, ou mesmo de tarifas, por parte da própria agência reguladora. Há nesses casos uma forte tendência ao surgimento de concorrência administrada, que se expressa em três fatores de risco mais importantes²³:

I – tendência, da parte dos reguladores, de se sentir responsáveis pela manutenção da estrutura existente, tentando assegurar na medida do possível a viabilidade/rentabilidade dos novos entrantes, o que pode envolver até algum grau de divisão de mercado por shares aproximados;

II – preocupação, muitas vezes excessiva, com o destino econômico-financeiro dos entrantes, que tendem a ser protegidos em excesso, com argumentos análogos aos de indústria nascente – obviamente, às custas dos usuários dos serviços – contra as vantagens preexistentes do antigo monopolista, a pretexto de que a quebra de um ou mais deles poderia ocasionar um mal maior de interrupção do fornecimento desses serviços;

III – criação de oportunidades para o uso estratégico da regulação por parte das empresas. Não raro, criam-se situações que favorecem comportamentos típicos de *rent seeking* por parte das empresas reguladas, tanto as es-

(23) STANBURY (1996), p.106 ss., referindo-se à regulação das telecomunicações no Canadá.

tabelecidas quanto as entrantes – mesmo quando estas são agressivas, são tentadas a obter benefícios econômicos do regime regulatório, por meio de estratégias de eliminação da rivalidade em busca de critérios regulatórios mutuamente mais vantajosos.

Uma das formas típicas de ação regulatória que pode propiciar benefícios às empresas reguladas e induzir estratégias anticompetitivas horizontais (colusão em preços e extrapreços) é a autorização de isenções de enquadramento, para segmentos e principalmente determinadas empresas, na lei de regulação do setor ou mesmo na lei de defesa da concorrência, em dadas circunstâncias. Com o objetivo de facilitar mudanças e flexibilizar o quadro regulatório, esse dispositivo pode também criar assimetrias competitivas entre empresas, que, mais do que precipitar uma concorrência predatória entre elas, pode gerar incentivos ao uso estratégico da regulação, na direção de viabilizar comportamentos de colusão tácita.

3.4 Competição por concessões

No campo das concessões, há basicamente três questões a serem analisadas do ponto de vista da defesa da concorrência²⁴. Em primeiro lugar, existe risco de uso coercitivo do processo licitatório contra os licitantes. Trata-se da possibilidade de que uma empresa com posição dominante em um certo mercado use o seu poder de mercado para inibir a competição no processo licitatório ou mesmo obrigar a competidora vencedora do processo a ceder sua concessão, sob ameaça de retaliação. Por exemplo, uma operadora que detém poder de mercado em redes locais pode obrigar uma empresa ganhadora de uma licitação para telefonia celular em outra região a vender sua concessão, caso esta última dependa da utilização dos serviços de rede da primeira.

Em segundo lugar, as empresas dominantes podem dificultar o processo licitatório, abusando de recursos ao Governo e ao Judiciário, tendo em vista inibir a entrada de novos concorrentes (*Sham litigation*). Nesse caso, a maior dificuldade de entrada no mercado deriva tanto da demora da resolução dos conflitos administrativos e judiciais, como dos custos envolvidos na disputa²⁵.

A terceira questão relaciona-se com os conflitos entre os objetivos do regulador quando do estabelecimento das regras de licitação e a legislação anti-

(24) BAKER & BAKER (1983).

(25) Esse procedimento, por exemplo, foi empregado em diversas ocasiões pela ATT nos EUA na área de equipamentos terminais. A estratégia da empresa era a de criar conflitos judiciais sob a alegação de que a instalação de equipamentos terminais por parte de outros competidores ameaçava a integridade e segurança da rede, por ferir normas técnicas.

truste. Embora, em geral, os órgãos regulatórios levem em consideração o problema da defesa da concorrência nos seus procedimentos, podem existir situações em que o interesse público visto da ótica regulatória conflite com as regras antitruste. Nesses casos, é provável o surgimento de conflitos entre as agências reguladoras e as de defesa da concorrência.

4. Conclusões

Para avançar na análise de situações de regulação parcial – isto é, regulação tradicional com defesa da concorrência em um mesmo setor – é importante ter presente pelo menos dois pressupostos fundamentais e interdependentes:

I – deve constituir um objetivo central a introdução de concorrência (livre entrada e saída) nos segmentos em que isso for considerado possível, e de eficiência produtiva, alocativa e seletiva onde não for; e

II – há muito o que aprender do referencial analítico e da experiência de regulação da concorrência, expressa na tradição da teoria e da política antitruste.

Embora as especificidades da regulação, mesmo em setores que não são mais monopolistas, impeçam uma aplicação pura e simples das técnicas usadas pela economia antitruste, estas são um referencial muito rico, provavelmente essencial, para buscar prevenir as condições estruturais e estratégicas que viabilizem possíveis condutas anticompetitivas nos mercados regulados e em setores eventualmente abrangidos pelas empresas que aí operam.

Entretanto, a simples remoção de limitações ao acesso aos mercados que dependem dos serviços de rede e mesmo a eliminação de barreiras à entrada institucionais à entrada nos mercados de serviços de infra-estrutura não garantem a introdução de competição nesses mercados. Após a abertura de mercados monopolizados, as operadoras monopolistas ou dominantes estabelecidas mantêm, dadas suas vantagens técnicas, financeiras e comerciais, durante longos períodos de tempo, suas posições dominantes. Tais posições permitem que estas introduzam estratégias anticompetitivas.

Ademais, a regulação dos preços da empresa monopolista não garante que a mesma não tenha condutas anticompetitivas. Por exemplo, a regulação de preços do tipo price cap restringe somente o nível agregado dos preços dos serviços ofertados pela operadora, deixando ampla margem de liberdade na determinação dos preços individuais de cada serviço, de modo que esses podem ser usados de forma anticompetitiva. Além disso, ela pode atuar ainda sobre a qualidade dos serviços oferecidos, bem como incorrer em práticas anticompetitivas, especialmente de tipo vertical, dificultando ou encarecendo a entrada de concorrentes nas atividades à jusante da atividade em que detém posi-

ção dominante. Inversamente, a persistência no novo quadro regulatório de práticas de discriminação de preços e de subsídios cruzados entre segmentos desses serviços pode viabilizar ganhos diferenciais e estruturas ineficientes nos segmentos mais rentáveis, em que os preços vêm sendo deliberadamente mantidos acima dos custos médios.

Tanto a monitoração, após a desregulamentação ou liberalização dos setores de infra-estrutura, das condutas empresariais, quanto a conformação de novas estruturas de mercado mais competitivas nos segmentos abertos à concorrência, são ingredientes essenciais para o desempenho eficiente desses setores durante a fase de transição entre o monopólio natural – no caso brasileiro, sob controle estatal – e a concorrência (no sentido de ausência de regulação ativa) ou mesmo nos setores que permanecerão sujeitos a um duplo regime regulatório (regulação parcial).

Apesar das especificidades desses setores e, no caso brasileiro, das formas legais e institucionais que a regulação está assumindo nos mesmos, incluindo as atribuições das respectivas agências, é inequívoco que muito se pode e deve aprender, nesse terreno, da experiência nacional e principalmente internacional no âmbito da defesa da concorrência, que lida basicamente com o mesmo tipo de problema, e com as mesmas estruturas de mercado, de tipo oligopolístico. O aproveitamento e a aplicação direta dessa experiência, no que couber, por parte das próprias agências reguladoras, mais do que a mera submissão de casos específicos com sério potencial anticompetitivo aos órgãos de defesa da concorrência, é uma estratégia institucional com boas chances de produzir uma atuação mais pronta e eficaz ao longo do extenso processo de aprendizado institucional que se inicia.

Finalmente, os órgãos regulatórios devem estar atentos para as consequências de suas políticas sobre as condições de concorrência nos setores de infra-estrutura. Em particular, é preciso restringir as práticas regulatórias que acabam por se constituir em incentivos à adoção de condutas anticompetitivas por parte das empresas parcialmente reguladas – ou seja, que operam tanto em segmentos regulados como em áreas abertas à competição – tal como a permissão para subsídios cruzados ou simplesmente a existência de lucros extraordinários derivados da fixação de preços muito elevados para o monopolista. Um outro risco reside na possibilidade de que a agência regulatória, ao fixar preços de acesso excessivamente baixos, por exemplo, induza a entrada de firmas ineficientes às custas da empresa monopolista. Essas considerações reforçam a principal conclusão do artigo, a saber: a necessidade de cooperação entre as agências regulatórias e de utilização das regras de defesa da concorrência nos setores parcialmente regulados.

Referências Bibliográficas

- ARMSTRONG & DOYLE. *The Economics of Access Pricing*. Competition and Consumer Policy Division, OECD, 1995.
- BAIN, J. *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1956.
- BAKER, D. e BAKER, B. Antitrust and Communications Deregulation. *The Antitrust Bulletin*. Vol. XXVIII, n. 1, Spring, 1983.
- BESEN, S. e WOODBURY, J. Regulation, Deregulation and Antitrust in Telecommunications Industry. *The Antitrust Bulletin*. Vol. XXVIII, n. 1, Spring, 1983.
- BRAULT, D. Droit de la Concurrence Comparé. *Colection Droit des Affaires de L'Entreprise*, 1995.
- BURGESS, G. *The Economics of Regulation and Antitrust*. Harper Collins, 1995.
- DOSI, G.; TEECE, D. & WINTER, S. Towards a Theory of Corporate Coherence: Preliminary Remarks. In: DOSI, G.; GIANETTI, R. & TONINELLI, P. (eds.). *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*. Oxford, Clarendon Press, 1992.
- EUROPEAN Commission. *Notice on the Application of Competition Rules*. 1996.
- FAGUNDES, J. *Serviços de Telecomunicações: Progresso Técnico e Reestruturação Competitiva*. Dissertação de Mestrado, IE/UFRJ, 1995.
- FARINA, E. Política Industrial e Política Antitruste: Uma Proposta de Conciliação. *Revista do IBRAC*. Volume 3, n. 8, 1996.
- HEIMLER & SABA. Role and Enforcement of Competition Policy in Regulated Sectors. In: *OECD/World Bank Conference on Competition and Regulation in Network Infrastructure Industries*. Budapeste, 1996.
- DEPARTMENT of Justice/Federal Trade Commission. *Horizontal Merger Guidelines*. EUA, 1992.
- HOROWITZ, I. The Perceived Potential Competitor: Antitrust Sinner or Saint. *The Antitrust Bulletin*. XXVI (2), 1981.
- HOVENKAMP, H. *Federal Antitrust Policy*. St. Paul, West Publ. Co., 1994.

- KAHN, A. *The Economics of Regulation*. Londres, The MIT Press, 1990.
- KAPLAN, L. Potential Competition and Section 7 of the Clayton Act. *The Antitrust Bulletin*. XXV (2), 1980.
- JACQUEMIN, A. *The New Industrial Organization*. Market Forces and Strategic Behavior. Oxford, Clarendon Press, 1987.
- ORDOVER, J.; SALONER, G. & SALOP, S. Equilibrium Vertical Foreclosure. *American Economic Review*. Março, 1990.
- PENROSE, E. *The Theory of the Growth of the Firm*. Londres, J. Wiley & Sons, 1959.
- POSSAS, M. Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência. *Revista do IBRAC*. Volume 3, n. 5, 1996.
- POSSAS, M.; FAGUNDES, J. & PONDÉ, J. Política Antitruste: um enfoque Schumpeteriano. In: Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia, ANPEC, Salvador, 1995.
- _____. Defesa da Concorrência e Regulação na Transição de Monopólios Naturais para Estruturas Oligopolistas. *Relatório de Pesquisa*. IPEA, 1997.
- _____. Custos de Transação e Políticas de Defesa da Concorrência. *Revista de Economia Contemporânea*. Volume 2, IE/UFRJ, 1998.
- POSSAS, M. e FAGUNDES, J. Competition, Strategic Behaviour and Antitrust Policy: an Evolutionary Approach. *Revista Brasileira de Economia*. 52 (1), janeiro/março, 1998.
- ROSS, S. *Principles of Antitrust Law*. New York, The Foundation Press, 1993.
- SCHERER, F. & ROSS, D. *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 3ª ed. Boston, Houghton Mifflin, 1990.
- SHEPHERD, W. *The Economics of Industrial Organization*. Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1997.
- STANBURY, W. (ed.). *Perspectives on the New Economics and Regulation of Telecommunications*. Montreal, Institute for Research on Public Policy, 1996.
- SULLIVAN, E. & HARRISON, J. *Understanding Antitrust and its Economic Implications*. New York, Matthew Bender & Co., 1988.
- VISCUSI, W.; VERNON, J. & HARRINGTON, J. *Economics of Regulation and Antitrust*. Cambridge, Mass., The MIT Press, 1995.

WILLIAMSON, O. Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Trade-Offs. *American Economic Review*. N. 58, 1968.

_____. *The Economic Institutions of Capitalism*. N. York, The Free Press, 1985.

_____. Economies as an Antitrust Defense Revised. In: Calvani, T. & Siegfried, J. (org.). *Economic Analysis and Antitrust Law*. Boston, Little, Brown and Company, 1988.