

Política de Defesa da Concorrência e Práticas Restritivas Verticais
Competition Policy and Vertical Restraints

João Luiz Pondé
Jorge Fagundes
Mario Luiz Possas

Créditos:

João Luiz Pondé - Professor do Instituto de Economia da UFRJ.

Jorge Fagundes: Professor da Universidade Cândido Mendes

Mario Luiz Possas – Professor do Instituto de Economia da UFRJ.

Resumo

O artigo discute a análise das práticas restritivas verticais no âmbito das políticas de defesa da concorrência. As principais condutas que configuram estas práticas são caracterizadas, destacando seus impactos em termos de efeitos anticompetitivos e eficiências. Uma ênfase especial é dada à aplicação da regra da razão na avaliação da ilegalidade de tais práticas, o que envolve um balanço entre seus efeitos nocivos para a concorrência e suas possíveis eficiências, notadamente as associadas a economias de custos de transação.

Palavras-Chaves: Política de Defesa da Concorrência, Condutas Anticompetitivas, Práticas Restritivas Verticais.

Abstract

The article presents an analysis of vertical restraints in the scope of competition policies. The conducts that configure these restraints are characterized and its anticompetitive effects and efficiencies are discussed. A special emphasis is given to the application of the rule of reason in the evaluation of the illegality of such practicals. This implies a balance between its harmful effects for the competition and its possible efficiencies, specially the ones associated to economies of transaction costs.

Key Words: Competition Policy, Anticompetitive Conducts, Vertical Restraints

Área de Classificação ANPEC: 04 (L)

Código de Classificação JEL: L42

I – Introdução

O presente artigo discute os principais elementos envolvidos na análise econômica das práticas restritivas verticais, situando-as no contexto mais geral da aplicação da política de defesa da concorrência. Para tanto, a exposição que se segue está organizada em cinco seções, além desta introdução. A segunda seção apresenta os objetivos e os principais passos da análise de casos antitruste, com destaque para a definição do mercado relevante, a avaliação das condições que possibilitam o exercício de poder de mercado e o papel das eventuais eficiências compensatórias. A terceira seção define e caracteriza as principais práticas restritivas verticais, incluindo seus possíveis efeitos anticompetitivos e eficiências associadas. A quarta seção trata da aplicação da regra da razão no julgamento destas práticas, enfatizando a difícil tarefa do balanço entre efeitos anticompetitivos e eficiências. A quinta e última seção consiste em uma breve conclusão.

II - Objetivo da ação antitruste e passos básicos de análise: a delimitação do mercado relevante; as condições de exercício de poder de mercado; possíveis “eficiências” compensatórias

II.1. O objetivo da ação antitruste

As políticas e legislações de defesa da concorrência tradicionalmente têm por objetivo inibir o exercício abusivo de poder de mercado por parte das firmas que o detêm. Supõe-se que empresas com elevadas participações de mercado são capazes de implementar diferentes estratégias que se manifestam em práticas ou condutas anticompetitivas, isto é, práticas comerciais e/ou contratuais cujos resultados se traduzem em prejuízo à livre concorrência e restrição aos benefícios sociais dela esperados, importando na redução da eficiência dos mercados - seja em termos alocativos, produtivos e/ou distributivos, e em conseqüente prejuízo para a sociedade.

Dois são os meios de que o poder público dispõe universalmente para inibir tais comportamentos: o *controle preventivo das estruturas de mercado concentradas* - abrangendo concentração horizontal e integração vertical -, com o objetivo de impedir o surgimento de estruturas de mercado que tornem mais provável a ocorrência de abusos de poder de mercado por parte das empresas integrantes; e o *controle repressivo das condutas anticompetitivas*, com o objetivo de coibir práticas anticompetitivas de natureza vertical (ao longo da cadeia produtiva) ou horizontal (no mesmo mercado) por parte de empresas que detêm poder de mercado.

Em *primeiro* lugar, por meio da intervenção de caráter *estrutural*, seja horizontal ou vertical, procura-se inibir a concentração de mercados em grau tão alto que torne *certo* o aparecimento de poder de mercado e *provável* o seu exercício abusivo por parte das empresas que o integram. Tais controles *estruturais*, de modo geral, buscam limitar a ocorrência e a extensão de fusões, aquisições ou *joint ventures* que visem à dominação de mercados e/ou que impliquem a redução do grau de competição nos mercados onde se realizam, sem uma *contrapartida* - em geral aceita, se suficientemente alta, como compensatória - em termos de geração de *ganhos de eficiência* (ou “*eficiências*”, no jargão: produtivas, distributivas ou comerciais) -, na suposição de que nem todos os atos de concentração sejam motivados pelo intuito de monopolizar mercados e que gerem apenas efeitos anticompetitivos.

No que se refere especificamente à atuação sobre movimentos de *integração vertical*, envolvendo aquisições, fusões e outros vínculos entre empresas pertencentes a uma mesma cadeia produtiva, duas têm sido tradicionalmente as preocupações das autoridades antitruste¹: (i) o aumento das *barreiras à entrada*; e (ii) o surgimento de *bloqueio* de mercado (“*foreclosure*”), isto é, situações nas quais uma empresa impede que outras tenham acesso ao seu mercado. Em qualquer caso, a emergência de possíveis efeitos anticompetitivos depende da existência de *poder de mercado* em *pelo menos um* dos mercados envolvidos na integração vertical.

¹ Ver, por exemplo, HOVENKAMP, H. (1994). *Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and its Practice*. St. Paul: West Publishing, pp. 337-339; e VISCUSI, W., VERNON, J., HARRINGTON Jr., J. (1995). *Economics of Regulation and Antitrust*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 2^a ed., p. 224. Ver também a respeito CARLTON, D., PERLOFF, J. (2000). *Modern Industrial Organization*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 3^a ed., cap. 19, pp. 635 ss.

No primeiro caso, trata-se da possibilidade de que um fabricante ou prestador de serviços, ao bloquear os canais de distribuição disponíveis, limite a capacidade de seus compradores (ou vendedores) de adquirir outros produtos ou serviços que não os seus, criando sérios obstáculos para a entrada de seus concorrentes no mercado². No segundo caso, a integração vertical pode provocar o bloqueio de um mercado para um conjunto de empresas nele atuantes. Na verdade, a situação de *foreclosure* é semelhante à anterior, aplicando-se, no entanto, às empresas já instaladas.

Um argumento econômico adicional quanto aos efeitos anticompetitivos derivados de uma integração vertical, ou relação contratual equivalente, baseia-se na possibilidade de que esta gere um *aumento dos custos de rivais* da empresa que a realiza. A idéia básica é que a integração vertical para trás pode gerar alterações no comportamento das firmas remanescentes no mercado *upstream*, de modo que o preço destes sofra um aumento após a operação, prejudicando os concorrentes da firma integrada no mercado comprador dos insumos³.

Em *segundo* lugar, por meio do controle repressivo de *condutas anticompetitivas*, pretende-se coibir práticas de natureza horizontal (no mesmo mercado) ou vertical (ao longo da cadeia produtiva) *prejudiciais à concorrência*, por parte de empresas que *detêm poder de mercado*.

Entre as condutas *horizontais* incluem-se as práticas de combinação de preços (cartéis e semelhantes), de cooperação entre concorrentes (condutas “concertadas”) e de preços predatórios. Entre as condutas *verticais* destacam-se as *restrições sobre preços* - como a fixação de preços de revenda (“*resale price maintenance*” - *RPM*) e vários tipos de discriminação de preços; e *restrições não vinculadas a preços* - como vendas casadas e acordos de exclusividade, territorial ou sobre vendas de determinados produtos.

II.2. O conceito de mercado relevante

A identificação do poder de mercado detido por uma firma ou grupo de firmas é um dos elementos centrais em qualquer análise antitruste, uma vez que a presença de poder de mercado constitui *sempre* uma condição necessária, embora não suficiente, para a caracterização seja de uma conduta anticompetitiva, seja da probabilidade de exercício individual ou conjunto de poder de mercado resultante de um ato de concentração.

Poder de mercado é definido como a capacidade de uma empresa ou grupo de empresas de manter seus preços persistentemente acima dos níveis competitivos, sem com isso provocar uma redução de vendas suficiente para torná-la não lucrativa. Para identificar se uma firma (ou grupo de firmas) detém poder de mercado, os órgãos de defesa da concorrência utilizam métodos *indiretos* de estimação, normalmente associados ao cálculo da participação de mercado (*market share*) da firma (ou grupo de firmas).⁴

² Ver SULLIVAN, E., HARRISON, J. (1988). *Understanding Antitrust and Its Economic Implications*. N. York: Matthew Bender, p. 179.

³ ORDOVER, J., SALONER, G., SALOP, S. (1990). “Equilibrium Vertical Foreclosure”. *American Economic Review*, março. Vale, naturalmente, o mesmo raciocínio para o movimento de integração da empresa para a frente. Ver também VISCUSI, W., VERNON, J., HARRINGTON Jr., J. (1995), *op. cit.*, cap. 6, p. 183.

⁴ Ver a respeito POSSAS, M. (1996). “Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência”. *Revista do IBRAC*, 3 (5), maio.

O *mercado relevante*, conceito especificamente utilizado na área antitruste, é definido como o menor mercado, em termos de produto e geográfico, no qual o exercício de poder de mercado é possível, por meio de ações coordenadas ou unilaterais das empresas. É intenção dessa definição que o *mercado relevante* seja *definido* de forma tal que o suposto exercício de poder de mercado que se busca prevenir seja, antes de mais nada, *logicamente* possível.

Para tal, com base na metodologia empregada universalmente – proposta pelos *Horizontal Merger Guidelines* do FTC/DoJ/E.U.A. (1992) –, é preciso analisar as possíveis respostas dos consumidores diante de um aumento dos preços de um certo produto – normalmente de 5% ou 10%, durante um ano –, realizado por um *monopolista hipotético* naquele mercado, observando que esse aumento poderia não ser lucrativo caso os consumidores: (i) substituíssem o produto cujo preço foi elevado; e/ou (ii) passassem a comprar o mesmo produto de outros vendedores localizados em outras áreas.

Para cumprir esse objetivo, deve-se delimitar o mercado relevante basicamente em termos de substituíbilidade entre produtos do ponto de vista do consumidor – tecnicamente definida pela *elasticidade-preço da demanda (dimensão produto)*; e de custos e facilidade de acesso por parte de concorrentes a uma área geográfica definida (*dimensão geográfica*).

Seguindo a metodologia dos *Guidelines*, deve-se começar o teste do “monopolista hipotético” pelo menor conjunto possível de produtos e pela menor área geográfica possível, candidatos a formar o mercado relevante em cada caso concreto. Nesse conjunto produto/área geográfica, verifica-se se o exercício de poder de mercado é viável, avaliando o efeito esperado, sobre a *demanda* do produto em questão, de um aumento de preços considerado na jurisprudência como abusivo (5% ou 10%, conforme o caso), por parte de um hipotético monopolista maximizador de lucros. Se esse aumento *não* implica maiores lucros, então o exercício de poder de mercado *ainda* não é possível no nível previsto legalmente como abusivo, e é preciso ampliar o escopo de produtos e/ou geográfico do mercado – até, finalmente, atingir-se o menor escopo da combinação produto/área geográfica que passe nesse teste; este será, então, o *mercado relevante* em ambas as dimensões⁵.

Completada a delimitação do mercado relevante, a substituíbilidade de produção pelo lado da oferta – a *elasticidade-preço da oferta* –, embora ausente do exercício anterior, centrado na demanda, também deve ser considerada para efeito de identificação dos *participantes* desse mercado. Isso é feito pela inclusão, no mercado relevante *já definido* em termos de produto(s) e geográficos, dos ofertantes *potenciais* desse(s) produto(s) que podem fazê-lo com relativa facilidade – isto é, a baixo custo adicional e a prazo relativamente curto, por já disporem de capacidade produtiva instalada, que pode ser remanejada para a produção do(s) produto(s) em questão. São os chamados, pelos *Guidelines*, de “*uncommitted entrants*” no mercado, porque sua entrada não requer investimentos significativos em custos irre recuperáveis (“*sunk costs*”).

⁵ Ver SCHERER, F. & ROSS, D. (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: H. Mifflin, 2^a. ed., pp. 73 ss. Ver também CARLTON, D., PERLOFF, J. (2000), *op. cit.*, cap. 19, pp. 612-15.

II.3. Condições de exercício de poder de mercado: concentração e barreiras à entrada no mercado relevante

Uma vez delimitado o mercado relevante, a utilização de medidas de *concentração* de mercado e a tentativa de avaliação do nível das *barreiras à entrada* são os principais instrumentos de inferência da existência e análise da extensão do poder de mercado naquele mercado relevante concreto - e de seu eventual reforço, no caso de atos de concentração – utilizados pela análise econômica antitruste.

A *concentração de mercado* (medida pelo índice Hirschman-Herfindahl, HHI, entre outros) é a mais utilizada como primeira aproximação para determinar a viabilidade *estrutural* de existência de poder de mercado⁶. Seu significado conceitual é o de uma combinação entre *desigualdade* e *pequeno número*, procurando justamente denotar o grau de facilidade de “colusão” (conluio) entre empresas naquele mercado. Admite-se que o poder de mercado é *função crescente* da concentração do mercado, já que pequeno número de concorrentes e sua desigualdade favorecem conluios tácitos ou explícitos, pelo menos entre os líderes. Cabe entretanto enfatizar que a concentração é apenas uma condição *necessária, mas não suficiente*, para o surgimento de poder de mercado.

Uma condição adicional *decisiva* para a avaliação de poder de mercado é o nível das *barreiras à entrada*, apesar de não ser mensurável diretamente. Sabe-se que na ausência de barreiras à entrada - por exemplo, se não houver “*sunk costs*” numa indústria - não é possível fixar preços acima dos custos de forma persistente e significativa⁷. Por isso as barreiras à entrada são um elemento fundamental de análise antitruste, não só para atos de concentração (fusões e aquisições), horizontais e verticais, como também para *condutas*, já que a sua presença constitui um segundo fator necessário, ainda que não suficiente, para o exercício de poder de mercado.

A análise das condições de entrada envolve duas definições básicas:

- (i) *entrada* requer *instalação de capacidade* e *nova empresa*. Importações, por exemplo, *não são entrada* - ou *committed entry*, no jargão dos *Guidelines* -, embora sejam fundamentais para disciplinar o mercado; são no máximo *uncommitted entry*; e
- (ii) entrada requer ainda capacidade de *vender* o produto, e portanto dispor dos *ativos* necessários para tal. Instalar capacidade é necessário para *produzir*, mas nem sempre basta para *vender*, o que pode requerer uma forte marca e uma importante estrutura de distribuição e de serviços pós-venda (p. ex. produtos *diferenciados*, em que a concorrência se dá na comercialização).

II.4. A identificação de possíveis “eficiências” compensatórias

Na presença de efeitos anticompetitivos reais ou potenciais - *também* de *condutas* tidas como anticompetitivas, e não apenas de atos de concentração como às vezes se supõe erroneamente -, a análise econômica antitruste e a jurisprudência têm, nas últimas décadas, se apoiado cada vez mais na convicção de que somente a presença significativa de *ganhos de eficiência* - as chamadas “*eficiências*”, no jargão -, e como *decorrência necessária*

⁶ Ver SCHERER, F. & ROSS, D. (1990), *op. cit.*, , pp. 72-3. Ver também VISCUSI, W., VERNON, J., HARRINGTON Jr., J. (1995), *op. cit.*, cap. 6, pp.145-152.

⁷ SCHERER, F. & ROSS, D. (1990), *op. cit.*, pp. 360 ss; também VISCUSI, W., VERNON, J., HARRINGTON Jr., J. (1995), *op. cit.*, cap. 6, pp. 152-187.

daquele ato ou conduta, pode justificar sua autorização por parte dos órgãos de defesa da concorrência.

A lógica econômica, e por extensão jurídica, dessa condição é que, em qualquer caso, o que importa são os *efeitos líquidos* sobre a *eficiência econômica* (em geral identificada com o conceito econômico de *eficiência alocativa* ou *de Pareto*) - entendida como expressão do *bem-estar da sociedade*.⁸ Os efeitos anticompetitivos reais ou potenciais são apenas o lado *negativo* desse balanço, que em princípio poderia ter um saldo positivo.

Em conseqüência, a autorização desses atos ou condutas, mesmo que possivelmente mitigados por restrições ou compromissos de desempenho impostos pelas autoridades de defesa da concorrência, deve apoiar-se *necessariamente* - embora não exclusivamente, pois outros aspectos (distributivos, p. ex.) podem ser levados em conta - na *avaliação* dos correspondentes *efeitos líquidos* sobre a *eficiência econômica*; vale dizer, na comparação entre os efeitos anticompetitivos, de um lado, e as “eficiências” compensatórias decorrentes do ato ou conduta, de outro lado.⁹

Suponhamos que as autoridades e/ou a legislação (inclusive jurisprudência) considerem *exclusivamente* o critério de eficiência econômica na aceção alocativa, como propõe a escola de Chicago.¹⁰ Nesse caso, um dado ato ou conduta *deve ser autorizado(a)*, com ou sem restrições, *se e só se* tais ganhos de eficiência forem considerados de magnitude equivalente ou superior às perdas de eficiência por ele(a) ocasionadas. Caso restrições sejam aplicadas, deverão ser encaradas apenas como *garantias à consecução das eficiências alegadas*, e não como *compensatórias em si mesmas* dos efeitos anticompetitivos.

Por outro lado, suponhamos que as autoridades *não* considerem *exclusivamente* o critério de eficiência alocativa, mas levem em conta *também* o grau de dano à concorrência resultante e/ou os efeitos distributivos prejudiciais aos consumidores. Nesse caso, a presença de eficiências compensatórias *continua sendo* uma *condição necessária*, só que *não mais suficiente*, para autorizar o ato ou conduta. Caso o prejuízo estimado à concorrência e/ou ao consumidor seja considerado muito elevado, outras condições ou restrições podem ser impostas. Nesse caso, tais restrições e/ou compromissos de desempenho não deverão ser encarados apenas como salvaguardas ao cumprimento das eficiências alegadas, mas farão parte, *ao lado* das eficiências, dos *efeitos compensatórios* eventualmente considerados suficientes pelas autoridades para aprovar o ato ou conduta anticompetitiva.

Em suma, de um ponto de vista conceitual, *toda e qualquer* análise antitruste de ato ou conduta que se suponha capaz de provocar algum efeito anticompetitivo real ou potencial envolve, como passo *conclusivo*, a avaliação dos *efeitos líquidos em termos de eficiência* do ato ou conduta examinado. É óbvio que, caso se avalie que sequer existe um

⁸ SCHERER, F. & ROSS, D. (1990), *op. cit.*, pp. 19 ss; também VISCUSI, W., VERNON, J., HARRINGTON Jr., J. (1995), *op. cit.*, pp. 73-82.

⁹ Veja-se por exemplo CARLTON, D., PERLOFF, J. (2000), *op. cit.*, cap. 19, pp. 604-06. Para uma visão crítica desse critério, ver LANDE, R. (1982). “Wealth Transfers as the Original and Primary Concern of Antitrust: The Efficiency Interpretation Challenged”. *Hastings Law Journal*, reimpresso em GAVIL, A. (ed.), *op. cit.*, cap. III B, pp. 50-54.

¹⁰ Sobre este debate, veja-se GAVIL, A. (ed.) (1996). *An Antitrust Anthology*. Cincinnati: Anderson Publ., Parte I

efeito anticompetitivo, a análise será interrompida neste ponto, e a identificação e avaliação de eficiências será desnecessária. Essa afirmação é válida *tanto* para critérios de avaliação e julgamento baseados na *rule of reason* (“regra da razão” ou “da razoabilidade”) *quanto* para o critério *per se*, como se verá adiante.

III - As principais práticas restritivas verticais: sua caracterização; efeitos anticompetitivos e possíveis “eficiências”

III.1. As principais práticas anticompetitivas verticais

As *práticas restritivas*, ou *anticompetitivas, verticais* são limitações impostas pelos ofertantes de produtos ou serviços a outros agentes econômicos com os quais se relacionam comercialmente ao longo de uma cadeia produtiva de bens ou serviços - ou seja, sobre as etapas anteriores ou posteriores à sua na cadeia de produção. Nesses casos, as empresas vendedoras (compradoras) tentam *impor*, às firmas compradoras (vendedoras) – ou eventualmente ao usuário final, se não for uma empresa - de seus produtos ou serviços, determinadas restrições sobre o funcionamento normal de seus negócios, que podem trazer prejuízos à livre concorrência.

Dentre as numerosas práticas verticais destacam-se as seguintes, na literatura e na jurisprudência internacionais:

- (i) *Fixação de preços de revenda* (“*resale price maintenance*”, ou RPM), pela qual um produtor estabelece os preços – máximos, mínimos ou rígidos - a serem praticados na venda final pelos distribuidores ou revendedores de seus produtos;
 - (ii) *Acordos de exclusividade* (“*exclusionary practices*”), pelos quais duas empresas relacionadas verticalmente acordam realizar suas transações de forma exclusiva – tipicamente, um produtor ou distribuidor/revendedor se compromete a comprar ou negociar com exclusividade produtos de um dado fornecedor;
 - (iii) *Venda casada* (“*tying*” ou “*tie-in*”), em que uma empresa vende a outra ou ao usuário final um conjunto de produtos e/ou serviços apenas de forma conjunta, recusando-se a comercializá-los separadamente;
 - (iv) *Recusa de negociação* (“*refusal to deal*”), quando uma empresa (que tanto pode ser o fornecedor/produtor de determinado bem ou serviço como o seu comprador/distribuidor) se recusa a vendê-lo ou comprá-lo a outra empresa em condições consideradas normais no mercado;
 - (v) *Discriminação de preços*, que consiste na prática por uma empresa de preços diferentes para clientes diferentes;
 - (vi) *Restrições territoriais e de base de clientes*, em que tipicamente um produtor/fornecedor limita contratualmente a área de atuação dos seus revendedores ou distribuidores, seja em termos geográficos ou quanto a certas características dos clientes.
- Em qualquer caso, uma premissa logicamente essencial para que possa ocorrer qualquer efeito prejudicial à concorrência em um ou mais dos mercados relevantes envolvidos na prática em questão é que, em pelo menos um dos mercados considerados, haja *poder de mercado* (“posição dominante”, no jargão às vezes utilizado, e presente na lei brasileira) por parte da(s) empresa(s) que adota(m) a referida prática.

III.2. Características comuns às práticas verticais: o balanço entre efeitos potenciais anticompetitivos e “eficiências”

A possível presença de efeitos anticompetitivos *líquidos* – ou seja, não totalmente compensados por eventuais ganhos de eficiência - oriundos de práticas verticais é um dos temas mais polêmicos tanto na literatura como na jurisprudência antitruste. Por um lado

(como se verá mais adiante), a jurisprudência internacional, notadamente a dos E.U.A. - de longe a mais relevante nesse tema - historicamente vinha considerando muitas dessas práticas suficientemente anticompetitivas a ponto de tratá-las como ilegais *per se*; por outro lado, a extensa literatura antitruste de comentário legal e de orientação mais econômica, ao contrário, tem pendido cada vez mais fortemente na direção oposta, admitindo não apenas que tais práticas na maioria dos casos não produzem efeitos anticompetitivos relevantes, como ainda podem proporcionar importantes *ganhos de eficiência* – as chamadas “*eficiências*” - , geralmente associados à redução de *custos de transação*, que devem ser considerados e avaliados em cada caso. Seja como for, as principais conseqüências dessa segunda tendência mais recente têm sido:

(i) a crescente incorporação na análise antitruste – principal mas não exclusivamente no caso das práticas verticais - de critérios de avaliação mais amplos e tecnicamente mais precisos, não apenas quanto a seus possíveis efeitos anticompetitivos, como em particular quanto aos possíveis *ganhos de eficiência*, associados quase sempre a *relações contratuais* estabelecidas de forma a reduzir *custos de transação*, e com isso a viabilizar relações e transações econômicas que de outro modo não seriam realizadas, aumentando em conseqüência o nível de bem-estar da sociedade; e

(ii) em grande parte devido a tais aperfeiçoamentos, o progressivo abandono, por parte dos tribunais e especialmente da Suprema Corte nos E.U.A., da aplicação a práticas verticais do critério de ilegalidade *per se*, em benefício da aplicação legal da *regra da razoabilidade* (“*rule of reason*”), que determina o exame, caso a caso, do balanço dos efeitos anticoncorrenciais *vis-à-vis* os prováveis ganhos de eficiência de cada conduta vertical específica.

Esses aspectos serão examinados mais detidamente, nas seções seguintes.

III.3. Práticas verticais como relações contratuais sujeitas a custos de transação: as “eficiências” típicas

A chamada teoria dos custos de transação e sua aplicação, hoje amplamente difundida, tanto em Economia Industrial quanto crescentemente na área antitruste, foi desenvolvida por O. Williamson e outros autores desde os anos 70¹¹. Trata-se basicamente da percepção de que *todas* as transações econômicas numa economia de mercado são em essência relações contratuais, desde o mercado “puro” até as hierarquias (firmas e outras organizações orientadas ao mercado), passando pelas mais variadas formas intermediárias de relações contratuais (contratos temporários entre agentes econômicos), e que portanto requerem, mesmo no âmbito da análise econômica, um enfoque levando em consideração as propriedades econômicas desses contratos.

Especificamente, supõe que os agentes econômicos, ao buscarem lucros, não se limitam a decisões de âmbito tecnológico e financeiro, mas também, e de forma não menos importante, visam à redução dos custos de transação, para tanto criando mecanismos contratuais (de comprometimento – “*commitment*” – ou de incentivo) ou extra-contratuais (de “*governance*”) que, ao facilitar a coordenação entre agentes e reduzir tais custos, podem permitir viabilizar transações que de outra forma não ocorreriam.

¹¹ Veja-se principalmente WILLIAMSON, O. (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press; e do mesmo autor (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

O processo contratual é caracterizado pela teoria como consistindo essencialmente em contratos de *longa duração* isto é, com interação freqüente e prolongada entre partes (“*farsighted*”), envolvendo tanto a presença de *ativos específicos* quanto a *limitação* na capacidade preditiva das contingências contratuais pela presença de incerteza (“*contratos incompletos*”), o que requer uma combinação de (i) especificação detalhada *ex ante* de salvaguardas e alinhamento de incentivos para minimizar esses riscos, com (ii) mecanismos de *governance* preventivos de falhas contratuais *ex post*, associados a comportamentos oportunistas diante de assimetrias de poder econômico criadas ao longo do processo.

A análise da *interação estratégica* entre os agentes envolvidos no processo contratual torna-se essencial por se tratar, por hipótese, de relações contratuais duradouras, e que freqüentemente envolvem *ativos específicos*, isto é, que não são conversíveis em utilização alternativa, ou só o são com custo elevado. Nesses casos tende a ocorrer uma transformação da relação contratual ao longo do tempo, desde uma situação de *concorrência* no fornecimento de bens e serviços, ao início do contrato, até um eventual *monopólio bilateral* após decorrida uma série de interações, o que gera custos crescentes de saída do contrato. Nessas condições, a presença potencial de *oportunismo* só pode ser mitigada com uma combinação de “ameaças críveis” com “comprometimentos (“*commitments*”) críveis” – em geral envolvendo investimentos com custos irrecuperáveis – *sunk costs*. Estes são salvaguardas que implicam custos, mas podem viabilizar transações (investimentos conjuntos, *joint ventures*, etc.) que de outra forma não seriam realizadas. Daí o ganho de eficiência alocativa (entre outros) que pode resultar desses mecanismos de *governance* e de salvaguardas com credibilidade estratégica.

Os *trade offs* mais relevantes na criação de arranjos contratuais de modo geral envolvem *incentivos econômicos* vs. *adaptabilidade*, tanto “autônoma” quanto “cooperativa”. O *mercado* é forte no incentivo e na primeira forma de adaptabilidade, enquanto as *hierarquias* (firmas) o são na segunda. A identificação das formas institucionais mais eficientes de organização e de *governance* das transações deve levar em conta em cada caso concreto esse *trade off*, conforme os níveis de *complexidade* e *risco* da transação (que geram custos) *vis-à-vis* os *incentivos e salvaguardas* à mesma (que geram benefícios). Os graus de complexidade e de incidência de especificidade de ativos das transações tende a elevar a necessidade de adaptações de tipo cooperativo, voltados a um esforço de coordenação¹².

Já a principal conclusão *normativa* a extrair da teoria é que os mecanismos contratuais estabelecidos com o objetivo de reduzir custos de transação podem proporcionar não só benefícios privados, como também o aumento da *eficiência (bem-estar) social*, via aumento de eficiência alocativa do sistema econômico. Em outros termos, a teoria mostra que os *ganhos de eficiência* numa economia de mercado não derivam somente de inovações tecnológicas, produtivas e organizacionais, mas também – e de forma não insignificante – de novos arranjos *contratuais*, em busca de maior eficiência na gestão da coordenação das partes envolvidas em transações duradouras, que não se esgotam numa operação de compra e venda como num mercado *spot*.

As conseqüências da aplicação dessa teoria na área antitruste, especialmente quanto às práticas verticais, têm sido marcantes e crescentes¹³. Sob o princípio geral de que, na

¹² Ver a respeito WILLIAMSON, O. (1993). “Transaction Cost Economics and Organization Theory”, *Industrial and Corporate Change*, vol. 2 n^o 2, pp. 128-131.

¹³ Para uma síntese das implicações da teoria na área de defesa da concorrência, veja-se PONDÉ, J.,

presença não desprezível de *ativos específicos*, *incerteza* e risco de comportamento *oportunistas* – isto é, na *grande maioria* das situações em que ocorrem *transações continuadas* (não *spot*) entre agentes numa economia de mercado –, a implementação de relações contratuais duradouras impõe a adoção de cláusulas restritivas e salvaguardas potencialmente pró-eficiência, tanto privada quanto *pública*, tem levado analistas e juízes da área antitruste a reavaliar seus conceitos negativos acerca das práticas contratuais verticais.

A opinião de que tais práticas seriam apenas “restritivas”, às vezes reforçadas pelo fato de que quase sempre existem fortes assimetrias de poder de mercado entre empresas contratantes a montante e a jusante na cadeia produtiva – tipicamente, por exemplo, entre produtores e distribuidores –, cede lugar a uma avaliação mais ponderada, em que elas passam a ser vistas como podendo ter algum efeito positivo em termos de eficiência, ainda que potenciais e em graus variados, que portanto devem necessariamente, para uma análise antitruste consistente, ser contrabalançados – tal como se faz universalmente no caso de atos de concentração econômica – com os potenciais efeitos anticompetitivos.

Nessa comparação, para que ela faça sentido, é preciso obviamente que os termos comparados sejam homogêneos; o que exige recorrer à noção usual de eficiência econômica ou alocativa – que, apesar de suas limitações, ainda é a única disponível na análise econômica com esse fim – para avaliar tanto os efeitos anticompetitivos prováveis de uma dada conduta (vertical, no caso) quanto seus benefícios esperados. É o que justifica a adoção generalizada, para a análise de tais práticas, do critério baseado no *princípio da razoabilidade*, como se verá adiante.

IV - O balanço entre efeitos anticompetitivos e possíveis “eficiências” em práticas anticompetitivas verticais: a aplicação da “regra da razão”

IV.1. A adoção da “regra da razão” como um princípio geral na análise de práticas verticais

Foi mencionado que a “regra da razão” ou “da razoabilidade” (“*rule of reason*”) vem substituindo progressivamente o critério de ilegalidade “*per se*” na jurisprudência internacional, notadamente nos E.U.A., no tratamento das práticas verticais. Na verdade, esse movimento responde à mesma lógica de aperfeiçoamento dos métodos e conceitos empregados na análise antitruste que vem presidindo a evolução da jurisprudência, em face do reconhecimento crescente da presença dos efeitos pró-eficiência antes discutidos, via redução de custos de transação, nos contratos de natureza vertical, que a comunidade antitruste vem aos poucos incorporando ao seu acervo.

Isso porque a referida regra de julgamento impõe, por definição, que cada caso seja examinado precisamente quanto ao *balanço* entre seus possíveis efeitos anticompetitivos e pró-eficiência, de forma a se avaliar os *efeitos líquidos*, e só então se concluir acerca da sua ilegalidade ou não (alguns elementos técnicos básicos para esse balanço serão introduzidos na seção seguinte).

Diferentemente do critério *per se*, portanto, a ilegalidade não é presumida *a priori* pela “regra da razão”, exatamente por se considerar que o *efeito líquido* anticompetitivo,

por razões econômicas antes que legais, não pode ser presumido sem um exame minucioso da ponderação entre os dois tipos de efeito. Em outras palavras, ela deve ser adotada sempre que *ambos* os efeitos são presumidos, permanecendo *a priori* indeterminado o seu peso relativo, o que requer então análise específica. Nesse sentido, a rigor, é possível sustentar que a “regra da razão” é o *único* critério que atende satisfatoriamente os requisitos de análise econômica necessários e suficientes para qualquer julgamento na área antitruste. No caso das práticas verticais, a natureza *a priori* ambígua, e não preponderantemente anticompetitiva, das relações contratuais que lhes dão base, à luz dos avanços teóricos expostos anteriormente, torna não só desejável como inexorável que os critérios de julgamento baseados em “atalhos” radicais como o da ilegalidade “*per se*” – que, embora sob formas específicas variadas, não requer muito mais que a mera caracterização da ocorrência da conduta em questão – cedam lugar pouco a pouco à avaliação completa dos *efeitos líquidos* em termos de eficiência econômica, que constitui a substância da “regra da razão”.

Na verdade, seria correto afirmar, e esse é crescentemente o entendimento atual, que esses critérios da jurisprudência norte-americana não são a rigor antagônicos, mas complementares; um *não é* “o contrário” do outro, mas sua continuação por outros meios. Assim, o critério de avaliação pela “*rule of reason*” é, na verdade, o critério *geral* por excelência, já que consiste em ponderar os reais ou potenciais efeitos anticompetitivos, e portanto anti-eficiência, de um ato ou conduta, com seus possíveis efeitos pró-eficiência – que em princípio *sempre* podem existir -, tendo em vista determinar seus efeitos líquidos em termos de eficiência. Por sua vez, o critério *per se* a rigor não elimina a análise de efeitos pró-eficiência compensatórios, apenas a considera *desnecessária* em face da evidência teórica, estatística e jurisprudencial de que determinadas situações de mercado – certas condutas restritivas, como o cartel em particular – não geram normalmente benefícios relevantes, de forma que sua condenação *per se* não ocasionará injustiças senão excepcionalmente, permitindo em contrapartida uma substancial economia de meios materiais, intelectuais e processuais de levar a análise e o julgamento desses casos até o fim.

Em outras palavras, o critério de ilegalidade *per se* constitui um dispositivo jurisprudencial de economia de meios judiciais e prestação processual válido apenas em circunstâncias tais que o peso da presunção de que os efeitos *líquidos* são claramente anticompetitivos seja *a priori* esmagador, de forma tal que eventuais erros judiciais decorrentes deste viés apriorístico venham a ser tão improváveis que se deixem amplamente compensar pelos referidos ganhos em economia processual. Ou ainda, em síntese, é possível afirmar que não existem propriamente infrações *per se* da lei antitruste, mas simplesmente argumentos de defesa que não são *per se* admissíveis, em decorrência da natureza da racionalidade econômica da conduta e/ou da experiência jurisprudencial, sem que para tanto seja necessária uma investigação específica de seus efeitos em cada circunstância¹⁴.

No caso brasileiro, prevalece ademais a convicção generalizada na comunidade de defesa da concorrência, que se expressa na literatura e na jurisprudência, de que a lei

¹⁴ Veja-se para uma análise aprofundada COHEN, W. (1998). “Per Se Illegality and Truncated Rule of Reason: the Search for a Foreshortened Antitrust Analysis”, Staff Discussion Draft, F.T.C./E.U.A., novembro. Para um breve resumo do ponto de vista econômico, ver CARLTON, D., PERLOFF, J. (2000), *op. cit.*, cap. 19, pp. 645-46.

brasileira, nº 8.884/94, Art. 20, não contempla a possibilidade de aplicação do critério de ilegalidade *per se* na avaliação de condutas, e por conseguinte impõe a análise dos efeitos líquidos com base na “regra da razão”. Concordando de modo geral com essa posição consensual, e não havendo interesse aqui em entrar no seu mérito, basta assinalar como o CADE, em sua Resolução nº 20, de 09/06/1999, que trata precisamente de complementar a regulamentação dos Processos Administrativos referentes a condutas tidas como anticompetitivas, sintetiza em seu Anexo I o que se deve entender como aplicação deste critério à análise de tais condutas:

“Como no caso das restrições horizontais, as práticas verticais pressupõem, em geral, a existência de poder de mercado sobre o mercado relevante “de origem”, bem como efeito sobre parcela substancial do mercado “alvo” das práticas, de modo a configurar risco de prejuízo à concorrência. Embora tais restrições constituam em princípio limitações à livre concorrência, podem também apresentar benefícios (“eficiências econômicas”) que devem ser ponderados *vis-à-vis* os efeitos potenciais anticompetitivos, de acordo com o princípio da razoabilidade. Tais benefícios estão freqüentemente relacionados à economia de custos de transação para os produtores/ofertantes, seja evitando que a intensificação da concorrência intra-marcas leve à proliferação de condutas oportunistas dos revendedores, fornecedores e/ou dos concorrentes, em prejuízo da qualidade dos serviços e em detrimento da sua reputação, seja assegurando ao revendedor/fornecedor remuneração adequada para incentivá-lo a alocar recursos à oferta de bens e serviços”.¹⁵

Adiante, na definição dos passos básicos para análise (Anexo II), acrescenta na mesma direção:

“Aplicando-se o princípio da razoabilidade, esses requisitos [posição dominante em um mercado relevante] constituem condições necessárias, mas não suficientes, para considerar uma conduta prejudicial à concorrência. Para tanto é preciso avaliar seus efeitos anticompetitivos e ainda ponderá-los *vis-à-vis* seus possíveis benefícios (“eficiências”) compensatórios”¹⁶.

IV.2. O balanço dos efeitos líquidos em termos de eficiência: elementos básicos

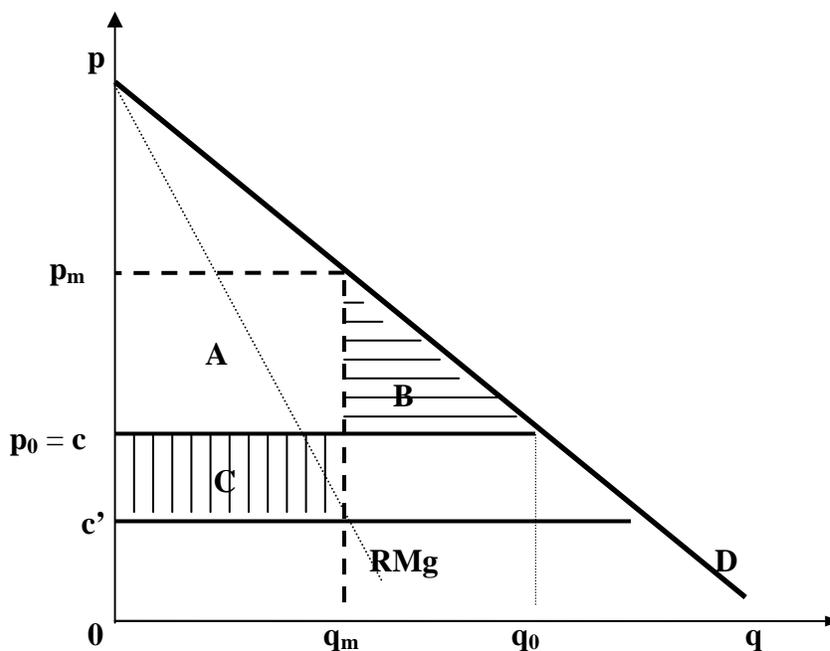
Como visto, a análise econômica predominante na área antitruste – sob influência, em grande parte, da escola de Chicago - assume que um ato de concentração, assim como uma conduta anticompetitiva, pode ser aceitável, apesar do seu efeito anti-competitivo, se o efeito pró-eficiência derivado da redução de custos (ou equivalente benefício à eficiência alocativa) *não for menor* que o efeito de perda de bem-estar (de eficiência) de “peso morto” decorrente seja do aumento do poder de mercado associado ao ato de concentração, seja de uma prática anticompetitiva. Em outras palavras, se não houver redução no nível de *eficiência alocativa* do mercado, tal como medido pela *magnitude* do *excedente* total gerado nesse mercado, *independentemente* de quem se apropria do mesmo.

¹⁵ Resolução nº 20 do CADE/MJ, reproduzida na *Revista do IBRAC*, vol. 6 nº 4, 1999; p. 52.

¹⁶ *Ibidem*, p. 57.

O conhecido gráfico de Williamson¹⁷, com base na análise das perdas de bem-estar de “peso morto” associadas ao exercício de poder de mercado em preços, descreve claramente os ingredientes desta análise; conforme Figura 1 abaixo.¹⁸

Figura 1 : O trade off entre perda de eficiência de “peso morto” e ganho de eficiência por redução de custos de uma fusão



O gráfico assume que um mercado competitivo, com preço no nível dos custos unitários (supostos constantes para simplificar), $p_0 = c$, sofre um processo de concentração que resulta num monopólio (ou num cartel que fixa preço de monopólio), com preço p_m e quantidade q_m que maximizam lucros a curto prazo, isto é, tal que a receita marginal iguale o custo marginal ($RMg = c$). Assume também que a referida concentração (por exemplo uma fusão) permite, via ganhos de escala, de racionalização ou por outro meio, uma redução dos custos unitários de c para c' .

A comparação das duas situações em termos de eficiência alocativa, representada pelo excedente gerado e apropriado no mercado em cada uma, mostra que enquanto os consumidores perdem com a monopolização o equivalente às áreas **A** e **B**, o(s) produtor(es) ganha(m) o equivalente às áreas **A** e **C**. Ou seja, enquanto a área **A** representa uma

¹⁷ O artigo clássico é WILLIAMSON, O. (1968). “Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs”. *American Economic Review*, 58, março.

¹⁸ Para uma apresentação didática, veja-se CARLTON, D., PERLOFF, J. (2000), *op. cit.*, cap. 19, pp. 604-06. Uma discussão mais extensa encontra-se em FISHER, A., JOHNSON, F., LANDE, R. (1989). “Price Effects of Horizontal Mergers”. *California Law Review*, 77 (4), julho, pp. 785 ss.

transferência de excedente (renda) dos consumidores para o(s) produtor(es), a área **B** representa uma perda líquida, por isso conhecida como a perda de bem-estar de “peso morto” do monopólio, e a área **C** representa um ganho líquido do(s) produtor(es). Logo, o *ganho líquido* em termos de eficiência será dado pela diferença $C - B$. Se o único critério adotado para julgar esta fusão for o baseado nos efeitos líquidos em termos de eficiência, então ela deverá ser aprovada se e só se o resultado for $C - B \geq 0$.

Um dos problemas metodológicos (não o único) deste critério de *trade off* de eficiência é sua pretensa exclusividade, isto é, a exclusão *a priori* de todo e qualquer outro critério que não a eficiência alocativa por princípio objetivo. Embora seja discutível, por anacronismo, a pretensão de que os legisladores responsáveis pela aprovação da lei Sherman (1890) estivessem preocupados preferencialmente seja com os efeitos distributivos da monopolização sobre os consumidores, seja (menos ainda) com a eficiência alocativa dos mercados – conceito desconhecido à época -, é inegável que a jurisprudência veio pouco a pouco incorporando essas questões em nível cada vez menos superficial, embora ainda esteja longe do desejável.

Em especial a questão *distributiva*, sob a forma de argumentos que visam a preservar os consumidores dos efeitos redistributivos perversos da prática de preços não-competitivos - que expressam exercício de poder de mercado -, vem-se tornando ao longo das últimas décadas um forte contraponto, e de inegável apelo ao interesse público e político, à pretendida exclusividade da análise em termos de eficiência.

Retornando à Figura 1, a postura dos defensores da ótica distributiva é a de rejeitar o *trade off* entre a perda de bem-estar de peso morto (área **B**) que se supõe decorrente, via preço de monopólio, da monopolização de um mercado, e o ganho de eficiência produtiva (área **C**) que se supõe resultar da mesma monopolização, já que este último estará sendo apropriado exclusivamente pelos produtores (monopolistas ou cartel), sem que os consumidores tenham qualquer ressarcimento por sua perda líquida, por hipótese transferida via preços monopolísticos para os produtores (área **A**). Nesse *trade off* há claramente ganhadores líquidos - os produtores, e perdedores líquidos - os consumidores, ainda que eufemisticamente (somando utilidades, por exemplo) se considere que a “sociedade como um todo” não tenha perdido, desde que $B \leq C$.

A posição centrada na importância do efeito distributivo, que tem em R. Lande um de seus expoentes, apóia-se tanto no questionamento direto da exclusividade do critério baseado na eficiência alocativa quanto na (menos convincente) referência histórica às origens da lei Sherman. O questionamento direto da eficiência alocativa como critério único, em detrimento dos efeitos distributivos, às vezes utiliza um forte argumento *in extremis*: a desconsideração completa dos efeitos distributivos levaria, no limite, a considerar *indiferentes* do ponto de vista da eficiência, e portanto do ponto de vista antitruste, uma situação de *concorrência perfeita* e um *monopólio com discriminação perfeita de preços* – já que em ambos o excedente total é máximo, embora inteiramente apropriado pelo consumidor, no primeiro caso, e pelo monopolista, no segundo!¹⁹

De fato, na mesma Figura 1, caso o hipotético monopolista pós-fusão conseguisse realizar uma perfeita discriminação de preços, isto é, cobrando de cada consumidor o seu preço “de reserva” (máximo que este se dispõe a pagar), seria capaz de apropriar-se de *todo* o excedente do consumidor correspondente à situação de concorrência perfeita, equivalente à área total situada entre as curvas de demanda e de custo marginal, c (abstraindo agora a

¹⁹ Ver a respeito, por exemplo, os comentários de HOVENKAMP, H. (1994), *op. cit.*, pp. 74-76 e 519.

redução de custos, desnecessária para este argumento). Vale dizer, desapareceria a perda de bem-estar de “peso morto”. Logo, não só essas duas situações de mercado são equivalentes em termos de eficiência, como são *ambas* superiores ao monopólio puro, cuja eficiência é mais baixa na magnitude da perda de peso morto (área **B**).

Esse raciocínio de levar-se “ao limite” as implicações da premissa é útil por revelar mais claramente a natureza da opção que se faz ao se adotar o critério exclusivo da eficiência alocativa, especialmente quanto às suas implicações sociais. Entretanto, é importante não perder de vista dois aspectos essenciais:

- (i) o problema não é a adoção em si do critério de eficiência alocativa, mas sua *exclusividade*;
- (ii) não se trata de apoiar toda e qualquer redistribuição de excedente para o consumidor – o que pode ser prejudicial, por exemplo, à capacidade de investimento e ao estímulo à inovação por parte das empresas -, mas apenas de reconhecer que os efeitos distributivos *não* devem ser negligenciados *a priori*.

A lei brasileira, nº 8.884/94, contempla expressamente em seu Art. 54, §1º, como requisitos indispensáveis à aprovação de atos de concentração e outros que possam prejudicar a concorrência, *tanto* a obtenção de “eficiências” (inciso I) *quanto* a geração de efeitos distributivos sobre o mercado e os consumidores (inciso II), e mesmo assim *desde que* não impliquem a eliminação da concorrência de parte substancial do mercado relevante. Dado o paralelismo de propósito e conteúdo entre este e o Art. 20 da lei, é natural estender-se às *condutas anticompetitivas* esta mesma interpretação de que o critério de eficiência alocativa não deve ser tomado isoladamente na avaliação dos efeitos líquidos das condutas, sem consideração não só de eventuais efeitos distributivos, como em particular da extensão em que a concorrência está sendo prejudicada ou eliminada do mercado.

V - Conclusões

A análise dos impactos das práticas restritivas verticais sobre os mercados é significativamente complexa, seja porque tais condutas se caracterizam por se manifestarem sob uma ampla variedade de formas e instrumentos contratuais, seja porque os efeitos concretos de cada prática dependem fundamentalmente, em sua natureza e magnitude, do contexto em que a mesma é implementada. Assim, uma correta avaliação da ilegalidade de uma prática concreta, em um mercado específico, não pode ser realizada sem levar em conta um conjunto amplo de informações – tecnológicas, mercadológicas e contratuais – acerca das condições específicas do caso em foco.

Contudo, como a discussão realizada ao longo do artigo demonstra, isso não significa que a análise das práticas restritivas verticais deva se limitar a uma investigação empírica pouco estruturada, uma avaliação caso-a-caso relativamente frouxa. Dado o instrumental analítico disponível, é possível – e recomendável – organizar a avaliação dos efeitos destas práticas a partir de parâmetros relativamente bem definidos, introduzindo critérios que relacionam sistematicamente as propriedades dos contextos em que cada prática é implementada com os efeitos mais prováveis por esta gerados.

Bibliografia

- CARLTON, D., PERLOFF, J. (2000). *Modern Industrial Organization*. Reading, Mass.: Addison-Wesley, 3^a. ed.
- COHEN, W. (1997). “Per se Illegality and Truncated Rule of Reason: the Search for a Foreshortened Antitrust Analysis”. Staff Discussion Draft, F.T.C./E.U.A., novembro.
- FISHER, A., JOHNSON, F., LANDE, R. (1989). “Price Effects of Horizontal Mergers”. *California Law Review*, 77 (4), julho.
- GAVIL, A. (ed.) (1996). *An Antitrust Anthology*. Cincinnati: Anderson Publ.
- HOVENKAMP, H. (1994). *Federal Antitrust Policy: The Law of Competition and its Practice*. S. Paul: West Publishing.
- HORIZONTAL MERGER GUIDELINES* (1992), Department of Justice/Federal Trade Commission, E.U.A.
- KLEIN, B., MURPHY, K. (1988). “Vertical Restraints as Contract Enforcement Mechanisms”. *Journal of Law & Economics*, XXXI (2).
- LANDE, R. (1982). “Wealth Transfers as the Original and Primary Concern of Antitrust: The Efficiency Interpretation Challenged”. *Hastings Law Journal*, reimpresso em GAVIL, A. (ed.) (1996), *op. cit.*
- MARVEL, H. (1982). “Exclusive Dealing”, *Journal of Law & Economics*, XXV(1).
- MEEHAN Jr., J., LARNER, R. (1981). “A proposed rule of reason for vertical restraints on competition”. *The Antitrust Bulletin*, 27 (Summer).
- MELAMED, E. (1998). “Exclusionary Vertical Agreements”. Principal Deputy Assistant Attorney General, Antitrust Division, U.S. Department of Justice, Before The American Bar Association, Antitrust Section, Washington, D.C.; April, 2.
- ORDOVER, J., SALONER, G., SALOP, S. (1990). “Equilibrium Vertical Foreclosure”. *American Economic Review*, 80, março.
- ORNSTEIN, S. (1989). “Exclusive Dealing and Antitrust”. *The Antitrust Bulletin*, 34 (Spring).
- PONDÉ, J., FAGUNDES, J., POSSAS, M. (1997). “Custos de Transação e Política de Defesa da Concorrência”. *Revista de Economia Contemporânea*, 1(2), jul./dez.
- POSSAS, M. (1996). “Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência”. *Revista do IBRAC*, 3 (5), maio.
- RESOLUÇÃO n^o 20/99 do CADE/MJ, reproduzida na *Revista do IBRAC*, vol. 6 n^o 4, 1999.
- SCHERER, F. & ROSS, D. (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin, 3^a ed.
- SULLIVAN, E., HARRISON, J. (1988). *Understanding Antitrust and Its Economic Implications*. N. York: Matthew Bender.
- VISCUSI, W.; VERNON, J. & HARRINGTON, J. (1995). *Economics of Regulation and Antitrust*. Cambridge, Mass: MIT Press, 2^a ed..
- WILLIAMSON, O. (1968). “Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs”. *American Economic Review*, 58, março.
- _____ (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- _____ (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

_____ (1993). "Transaction Cost Economics and Organization Theory",
Industrial and Corporate Change, vol. 2 n^o 2.