

PODER COMPENSATÓRIO: COORDENAÇÃO HORIZONTAL NA DEFESA DA CONCORRÊNCIA

Paulo Furquim de Azevedo¹
FGV-EESP

Sílvia Faga de Almeida
FGV-EESP

Resumo:

Conduas comerciais uniformes com o propósito de estabelecer preços são condenadas por sua mera existência. Implicitamente, a política de defesa da concorrência atribui probabilidade desprezível de um arranjo desse tipo gerar benefícios sociais. Uma consequência lógica desta constatação é que o argumento de 'poder compensatório', referente à organização de produtores para fazer frente a um monopólio (ou de compradores para fazer frente ao poder de monopólio), tem papel marginal nas políticas de defesa da concorrência. Este artigo argumenta que o argumento de poder compensatório encontra respaldo na literatura econômica recente, assim como nas origens históricas das instituições de defesa da concorrência norte-americana. Como tese central, este artigo propõe que a coordenação com o objetivo de uniformização de conduta comercial pode, em algumas circunstâncias, aumentar o bem-estar social. Como consequência, tais formas de ação concertada não poderiam ser objeto de condenação *prima facie*, visto que podem gerar poder compensatório e atenuar os efeitos de poder de mercado pré-existente. Essa constatação revela a necessidade de uso mais intenso de teoria econômica em análises antitruste, sobretudo nos casos em que o conhecimento econômico desafia a jurisprudência.

Abstract:

Agreements among competitors to negotiate prices are challenged by antitrust authorities as per se illegal. Implicitly competition policy assigns zero probability to such arrangements to yield social net benefits. This statement implies that countervailing power argument – related to the collective action of competitors in order to counteract the market power of a supplier or consumer – has a secondary role on competition policy. This paper argues that countervailing power has support in the economic theory and in the history of competition policy institutions. The paper proposes that agreements among competitors in order to negotiate prices may increase social welfare. As a consequence, this type of arrangement should not be charged as per se illegal, inasmuch as they may create countervailing power and mitigate the effects of pre-existent market power. The analysis suggests that economic theory should be more intensely used in antitrust analysis, mainly when there are conflicting results with the established court decisions.

Palavras-chave: poder compensatório, defesa da concorrência, conduta uniforme

Key-words: countervailing power, competition policy, agreements among competitors

ÁREA 8 - ECONOMIA INDUSTRIAL E DA TECNOLOGIA

Classificação JEL: L41 L13

¹ Rua Itapeva, 474, Bela Vista, CEP 01332-000 / São Paulo - SP – Brasil. Fone: 55 (011) 3281-3354 - Fax: 55 (011) 3281-3357. E-mail: pfa@fgvsp.br

1. Introdução

Conduta comercial uniforme – cartel, para os íntimos – é um caso à parte na defesa da concorrência. Poucas práticas são objeto de tão intensa atenção e repressão nas mais variadas jurisdições, da centenária política americana ao recém criado sistema de defesa da concorrência de El Salvador. A palavra cartel talvez cause mais arrepios nas autoridades de defesa da concorrência do que monopólio, embora os prejuízos sociais decorrentes do primeiro decorram da tentativa, nem sempre bem sucedida, de tentar replicar as ações do segundo. Não por acaso, condutas comerciais concertadas são consideradas infrações à concorrência *per se*, ou seja, sem a necessidade de se verificar as suas conseqüências sobre o mercado.

Em outras palavras, ações coletivas entre ofertantes com o propósito de coordenar negociação e estabelecer preços – por exemplo, uma cooperativa de comercialização – são condenadas por sua mera existência. Implicitamente, a política de defesa da concorrência atribui probabilidade desprezível de um arranjo desse tipo gerar benefícios sociais, não considerando necessária qualquer apreciação desses benefícios na análise antitruste. Uma conseqüência lógica desta constatação é que o argumento de ‘poder compensatório’, referente à organização de produtores para fazer frente a um monopólio (ou de compradores para fazer frente ao poder de monopólio), tem papel marginal, se é que algum, nas políticas de defesa da concorrência.

Este artigo argumenta que, embora as diretrizes correntes da política de defesa da concorrência não confirmam papel relevante ao poder compensatório, este conceito encontra respaldo na literatura econômica recente, assim como nas origens históricas da política de defesa da concorrência norte-americana. Por meio de análise histórica e da revisão da literatura teórica, o artigo contrasta a fundamentação econômica para o uso do conceito de poder compensatório e a jurisprudência consolidada, particularmente nos casos de conduta comercial uniforme e fusões e aquisições. Como tese central, este artigo propõe que a coordenação de pessoas jurídicas ou físicas com o objetivo de uniformização de conduta comercial – uma ação coletiva – pode, em algumas circunstâncias, ser de interesse da sociedade e, portanto, deve ser permitida ou mesmo incentivada pela política de defesa da concorrência.

O artigo divide-se em quatro seções, além dessa introdução. A próxima seção faz uma revisão da jurisprudência e guias de orientação de análises de atos de concentração e de acordos entre concorrentes nos EUA e Brasil, com o objetivo de identificar o modo de tratamento de condutas comerciais uniformes e, em particular, o papel de poder compensatório. A terceira seção reconstrói o contexto histórico da emergência das instituições de defesa da concorrência nos EUA e Canadá, ao final do Século XIX, e os primeiros desdobramentos no tratamento de poder compensatório no início do Século XX. Em contraste à análise histórica, a quarta seção apresenta uma sintética revisão da literatura econômica sobre o conceito de poder compensatório e sua aplicabilidade em análises antitruste. Finalmente, as considerações finais discutem as possíveis razões para a subtilização de argumentos baseados em poder compensatório e, portanto, às restrições à coordenação em atividades comerciais.

2. Acordos entre concorrentes e conduta comercial uniforme: uma síntese da jurisprudência

Acordos entre concorrentes são um caso particular do problema geral de ação coletiva. Há, via de regra, diversos ganhos coletivos derivados da cooperação entre rivais, seja no provimento de bens coletivos e exploração de competências complementares, seja na forma de redução da concorrência e, conseqüentemente, realização de ganhos de poder de mercado. Em ambos os casos, ocorre o problema clássico de ação coletiva, uma vez que há ganhos coletivos derivados da cooperação, que são, porém, difíceis de serem obtidos em decorrência dos incentivos individuais à não-cooperação. Para tanto, concorrentes freqüentemente desenham mecanismos de indução à cooperação, tais como troca de informação e meios de retaliação ao comportamento não-cooperativo (OLSON, 1965).

A ação coletiva na forma de acordos entre concorrentes constitui um típico problema para a política de defesa da concorrência. Embora 'ação coletiva' e 'política' sejam aparentadas em suas origens etimológicas², há um claro conflito entre o coletivo beneficiário do acordo – empresas concorrentes – e o coletivo titular dos direitos da concorrência, que compreende a sociedade em sua totalidade. Ainda assim, os benefícios decorrentes do acordo são muitas vezes expressivos, o que permite caracterizar vários desses arranjos como pró-competitivos. Com o objetivo de orientar o comportamento das empresas, as principais autoridades antitrustes elaboram diretrizes, que consolidam a jurisprudência sobre o tema, as quais qualificam os acordos entre concorrentes que devem ser analisados com maior permissividade e aqueles que constituem práticas ilícitas *per se*.

O principal guia para a análise de cooperação entre rivais é a publicação conjunta do U.S. Department of Justice e do Federal Trade Commission sobre o tema (*Antitrust Guidelines for Collaborations among Competitors*), que faz uma extensa lista das possíveis formas de cooperação e como devem ser tratadas pelas autoridades de defesa da concorrência. No Brasil não há um guia sobre tema semelhante, mas é usual a utilização da jurisprudência americana ou europeia nos casos em que a jurisprudência brasileira não é consolidada³.

O ponto de partida da jurisprudência é separar os tipos de coordenação horizontal em duas categorias, que definem os procedimentos para análise, bem como as provas requeridas. No primeiro grupo são incluídas as formas de conduta uniforme 'pura'⁴, cujos benefícios sociais são desprezíveis e tão improváveis que não justificam aprofundamento da análise. Neste caso, a mera

² É interessante notar que a palavra 'política' deriva do grego *politeia*, tendo por significado ações voltadas ao interesse da *polis*, ou seja, de uma coletividade. Há, portanto, um sentido comum entre 'política' e 'ações coletivas'. Contudo, não necessariamente a política, em seu sentido original, é ação de um coletivo, embora constitua um conjunto de ações voltado aos interesses desse coletivo.

³ Ver, por exemplo, os votos dos Conselheiros Ricardo Cueva e Luís Fernando Schuartz no Processo Administrativo 08012.007042/2001-33, julgado em 2006.

⁴ No original, '*naked*'. Como se verá, o adjetivo 'pura' refere-se a existência de único ou principal propósito de redução da concorrência e elevação de preços, sem qualquer conotação positiva.

existência da cooperação é motivo suficiente para a sua condenação *per se*. Em contraposição, arranjos cooperativos entre concorrentes, denominados conduta uniforme ‘auxiliar’⁵, cujo propósito central seja a realização de ganhos de eficiência – tais como uso mais intenso de ativos intangíveis ou provimento comum de bens coletivos – devem ser analisados com maior detalhe, sob os preceitos da ‘regra da razão’, ou seja, por meio da comparação dos efeitos líquidos do acordo sobre a sociedade. Se os ganhos de eficiência forem maiores que os eventuais custos decorrentes do aumento de poder de mercado, a prática deve ser aceita pela autoridade de defesa da concorrência; caso contrário, deve ser rejeitada.

A legislação antitruste brasileira também permite essa separação na investigação de acordos entre concorrentes. Como mostra o artigo nº 20, da Lei 8884/94, que dispõe sobre a matéria de concorrência, as condutas podem ser condenadas se tiverem por objeto ou possam produzir efeitos anticompetitivos, “ainda que não sejam alcançados”. Em outras palavras, uma conduta uniforme a qual não sejam associados benefícios relevantes pode ser condenada pela sua mera existência.

A questão que se coloca é qual o tratamento conferido pela jurisprudência para condutas comerciais uniformes, particularmente no caso de esta conduta ter como objetivo a criação de poder compensatório na negociação com oligopólios ou oligopsônios. De modo unânime, os documentos consultados que sintetizam a jurisprudência americana sobre o assunto revelam que ações coletivas voltadas à criação de poder mercado, mesmo que compensatório, são condutas uniformes ‘puras’ e, portanto, práticas ilícitas *per se*.

Literalmente, as autoridades antitruste americanas concluem que “*Agreements of a type that always or almost always tends to raise price or to reduce output are per se illegal*” (US DoJ e FTC, 1999). Uma vez que um arranjo entre produtores com o objetivo de melhorar as suas condições de barganha na negociação com um monopsonio (i.e. poder compensatório) tem como propósito a elevação dos preços, trata-se de uma prática condenada sem necessidade de aprofundamento na investigação de seus efeitos sobre a sociedade.

Não somente elas são assim caracterizadas, como também a expressão ‘poder compensatório’ – ou qualquer equivalente – não é sequer mencionada ao longo de todo o guia para análise de acordos entre concorrentes. Em corroboração a esta posição da jurisprudência americana, é também digno de nota que o mesmo ocorre nas 71 páginas do guia para análise de fusões e aquisições (*Horizontal Merger Guidelines*).

Em contraposição, a coordenação entre concorrentes voltada à exploração de competências complementares, produção de bens coletivos ou que, em geral, promovam o aumento da produção, são analisadas sob a regra da razão, levando-se em plena consideração os benefícios decorrentes da conduta. Mesmo o acordo comercial para exploração de canais de comercialização comuns podem ser enquadrados nessa categoria, desde que não impliquem qualquer estratégia de estabelecimento de preço comum.

⁵ No original, *ancillary*.

Embora os guias de conduta e fusões, de caráter geral, ignorem as implicações do poder compensatório, organizações de produtores ou consumidores com o propósito declarado de melhoria de condições de negociação são um fenômeno bastante comum. Trabalhadores, agricultores familiares e pequenas empresas muitas vezes se organizam, das mais variadas formas, com o objetivo de melhorar as condições de barganha na venda de seu serviço ou produção para grandes empresas que desfrutam de poder monopsônico. Do mesmo modo, pequenos varejistas e consumidores, de um modo geral, organizam-se em centrais de compras ou cooperativas de consumo com o objetivo expresso de melhorar as condições de comprar junto a grandes empresas.

Nessas situações – exceto quando a lei expressamente declara haver isenção antitruste, como é o caso das organizações de trabalhadores assalariados em sindicatos –, as autoridades de defesa da concorrência recorrentemente examinam se a coordenação horizontal possui o condão de elevar preços e, se for o caso, como regra geral, decidem pela condenação.

Um dos setores que não gozam de isenção antitruste e que, por isso, é freqüentador assíduo das agências de defesa da concorrência é o de prestação de serviços médicos. Sua importância é tal que entre 20% e 30% dos processos administrativos julgados pelo CADE, entre 2000 e 2006, são relacionados ao setor de saúde suplementar. Nos EUA, sua importância motivou a manifestação conjunta do U.S. Department of Justice e do Federal Trade Commission, em 2004, com o que se entende como a cristalização da jurisprudência.

Nesse documento, a tese de poder compensatório é explicitamente rejeitada, como resposta às alegações dos médicos e suas associações de existência de elevada assimetria de poder na venda de seus serviços aos planos de saúde, como pode ser depreendido da seguinte passagem.

“Some physicians have lobbied heavily for an antitrust exemption to allow independent physicians to bargain collectively. They argue that payors have market power, and that collective bargaining will enable physicians to exercise countervailing market power. The Agencies have consistently opposed these exemptions, because they are likely to harm consumers by increasing costs without improving quality of care. The Congressional Budget Office estimated that proposed federal legislation to exempt physicians from antitrust scrutiny would increase expenditures on private health insurance by 2.6 percent and increase direct federal spending on health care programs such as Medicaid by \$11.3 billion.” (U.S. DoJ e FTC, 2004).

Em seu voto em um dos vários processos administrativos sobre esse tema (PA 08012.007042/2001-33), o Conselheiro Luís Fernando Schuartz, concluiu que o argumento da assimetria de poder de barganha tem “caráter manifestamente secundário e subordinado” nas investigações realizadas pela FTC nas negociações coletivas por médicos na fixação do valor de seus serviços. “Em particular, mesmo as eventuais assimetrias de poder de negociação entre médicos e os ‘grandes planos de saúde’ não são suficientes

para legitimar ações concertadas por parte dos primeiros quanto à fixação dos preços cobrados pela prestação de seus serviços” (Schuartz, 2006, p.6).

Também a jurisprudência de demais países desenvolvidos, que se articulam no âmbito da OCDE, alinha-se a esta posição. Em publicação do Comitê de Concorrência da OCDE (2006), destaca-se a seguinte passagem.

“Some of the joint bargaining cases involve straightforward cartel behavior. In other situations, a group may offer some potential efficiencies. As in other industries, we look closely at whether the arrangement imposes anticompetitive restraints that go beyond what is necessary to produce those efficiencies. In addition, health care providers continue to raise arguments about disparities in bargaining power in contracting with health plans as a justification for agreements that create market power on the provider side. There is no reason, however, to expect that creating countervailing power would benefit consumers. Rather, our experience is that collective bargaining by providers raises prices without assuring quality. The Agencies instead emphasize effective antitrust enforcement regarding both buyers and sellers of health care services.”.

Implicitamente as autoridades de defesa da concorrência rejeitam o ‘critério de irremediabilidade’ de Williamson (1996), ao tomar o ideal competitivo como uma alternativa factível. A seguinte passagem do U.S. DoJ e FTC (2004) revela essa posição.

“The Agencies believe that antitrust enforcement to prevent the unlawful acquisition or exercise of monopsony power by insurers is a better solution than allowing providers to exercise countervailing power. Joel Klein, the Assistant Attorney General in 1999, noted that a “better approach [than allowing countervailing market power] is to empower consumers by encouraging price competition, opening the flow of accurate, meaningful information to consumers, and ensuring effective antitrust enforcement both with regard to buyers (health care insurance plans) and sellers (health care professionals) of provider services.”

Há casos em que o poder econômico de um eventual monopsonista decorre de conquistas legítimas, como o sucesso na inovação de produtos ou estratégias diversas bem-sucedidas, não sendo passível de prevenção pelas autoridades antitruste. Mesmo não sendo possível uma restrição legal ao poder monopsonista, não se admite o emprego de coordenação horizontal de suas contrapartes em um processo de negociação, como pode ser depreendido da seguinte passagem do mesmo tempo.

“(…) even if we assume physicians confront a monopsonist health plan that neither unlawfully acquired nor unlawfully exercised that power, authorizing physicians to engage in collusive conduct will not serve the interests of consumers. A health insurer with monopsony power is likely to impose quantity restrictions that will increase prices for consumers. If providers were to acquire countervailing market power, the result is likely to be further quantity restrictions – increasing the prices paid by consumers above those already imposed by the monopsonist.”

O argumento final remete aos alegados efeitos negativos de conduta comercial concertada sobre os preços aos consumidores finais, o que como desenvolvido na seção 4 deste artigo, depende de condições particulares de funcionamento da negociação entre ofertantes organizados e empresas monopsonistas. Na próxima seção, é apresentado o contexto histórico que fez emergir as instituições de defesa da concorrência, bem como a ligação, em sua origem, com os argumentos de poder compensatório.

3. Origem das instituições de defesa da concorrência e assimetria de poder

O conflito entre cooperação e defesa da concorrência não é algo novo, tendo as suas origens no mesmo momento em que as instituições antitrustes emergiram. A organização de produtores sob o argumento de poder compensatório foi uma das respostas da sociedade aos mesmos eventos que motivaram a construção das instituições de defesa da concorrência. Esta seção dedica-se à sintética reconstrução histórica desse período, com o objetivo de argumentar pela absoluta compatibilidade entre defesa da concorrência e estratégias que confirmam poder compensatório.

É usual associar as origens da legislação antitruste ao *Sherman Act*, em 1890, nos EUA, ou ao Canadá, em 1889, por meio do *Act for the Prevention and Suppression of Combinations formed in Restraint of Trade* (MOTTA, 2004) (OLIVEIRA e RODAS, 2004). Ambas são peças que compartilhavam o objetivo de impor limites ao poder até então irrestrito das grandes corporações e trustes, que ganharam relevância após o final da Guerra Civil americana, em meio a profundas mudanças institucionais e tecnológicas experimentadas pela sociedade norte-americana.

Tais transformações levaram ao acirramento da “concorrência destruidora” entre as firmas, resultando em sucessivas falências. Diante desse ambiente volátil, que era mais problemático principalmente em mercados caracterizados por elevados investimentos iniciais e *sunk costs*, as firmas começaram a se coordenar para combinar preço mínimo, quantidade máxima e dividir o mercado – começaram a formar de cartéis. No entanto, por conta dos incentivos a traição inerente a essa forma de organização, os acordos não eram cumpridos e os cartéis eram bastante instáveis.

Em decorrência disso, em 1882, John D. Rockefeller desenvolveu uma nova forma de organização das firmas – o truste – que consistia na transferência de controle das empresas a uma outra instituição jurídica. Pode ser entendido como “cartéis institucionalizados” e a grande vantagem é o menor risco de traição por parte dos envolvidos, uma vez que a possibilidade de não cooperação é mitigada. As alternativas de arranjos entre as firmas foram se desenvolvendo de forma que, durante a década de 1890, passou a ser permitido que as firmas possuíssem ações de outras empresas, organizações na forma de *holdings*, que se tornaram um formato de acordo com mecanismos de cooperação mais fortes que os trustes.

Em meio a esse processo de reestruturação do mercado, a intensificação da concentração não ocorreu somente horizontalmente, com formação de *holdings* e trustes, verificou-se também maior integração vertical das firmas. Os atacadistas e varejistas nem sempre acompanhavam na mesma velocidade o rápido desenvolvimento das indústrias. Ao mesmo tempo, conforme as firmas se desenvolviam, aumentava a necessidade de fornecimento de insumos na quantidade e qualidade adequada, que não necessariamente era garantida pelas firmas à montante. Neste contexto, para que fornecedores e distribuidores não representassem um entrave para o crescimento, as firmas começaram a optar pela integração vertical de tais atividades.

A este crescimento desmedido da assimetria entre empresas, seguiu-se um movimento da sociedade norte-americana com o propósito de demandar restrições ao exercício unilateral de poder de mercado, movimento este fundado, sobretudo, nas reivindicações do pequeno empresariado (FREDERICK, 2002). A percepção de que a economia do final do século XIX era marcada por trustes e cartéis era generalizada, conforme narra Chandler (1977), um clássico da história econômica empresarial. É também digno de nota que havia, nos primeiros anos do *Sherman Act*, grande desconfiança sobre a capacidade dessa peça legal de fato conter as ações anticompetitivas das corporações emergentes, tal era a percepção de seu poder de mercado (KOVACIC e SHAPIRO, 1999).

Em paralelo à institucionalização da defesa da concorrência, os EUA do final do século XIX também experimentaram o crescimento de organizações trabalhistas de dimensão nacional, bem como a regulação crescente das relações de trabalho (CURRIE e FERRIE, 2001). A motivação que deu origem a este movimento não é outra se não o crescimento das corporações, que tornou sensivelmente mais assimétrica as relações de compra e venda de trabalho. Foi exatamente nas décadas de 1880 e 1890 que as jurisdições estaduais foram intensamente acionadas e desenvolveram mecanismos para mediar as negociações trabalhistas.

Um movimento semelhante também ocorreu nas organizações cooperativas agropecuárias. Embora existam registros de cooperativas nos EUA desde os princípios da colonização, o cooperativismo cresceu exponencialmente no final do século XIX, particularmente sob a nova forma de cooperativas de comercialização. A motivação alegada pela literatura é a mesma. A formação de trustes e cartéis afetou profundamente o mercado de compra de produtos agropecuários. Como é esperado da ação de oligopsônios, os preços agrícolas caíram sistematicamente na segunda metade da década de 1880, o que levou as lideranças agropecuárias a promoverem “cooperativas como uma resposta à deterioração da posição econômica dos agricultores”⁶.

Finalmente, também a regulação de alimentos e fármacos, que culminou na constituição do *Food and Drug Administration* (FDA), teve origem no mesmo período. De acordo com Law (2001), as relações de consumo de alimentos tornaram-se ainda mais assimétricas com o uso indiscriminado de aditivos químicos que permitiam a adulteração de produtos de modo imperceptível aos consumidores. Após a publicação do clássico *The Jungle*, por Upton Sinclair,

⁶ FREDERICK, Donald A. *op. cit.*

que narrava as condições de produção da indústria frigorífica americana, diversos movimentos de consumidores demandaram medidas regulatórias que disciplinassem as condições de produção e consumo de alimentos. Embora a assimetria relevante nas negociações entre empresas e consumidores fosse de informação, o exercício de poder de mercado não havendo condições assimétricas de negociação – que nesse caso incluíam não somente a assimetria de poder de mercado, mas também de informação – não haveria demanda por uma política pública de proteção aos interesses dos consumidores. Se houvesse apenas o problema de assimetria de informação, os consumidores poderiam pagar um diferencial de preços pelo produto que sinalizasse uma qualidade superior, por meio de marca, certificação privada externa ou demais mecanismos de transmissão de informação.

A origem da defesa da concorrência e de movimentos trabalhistas, a consolidação do cooperativismo e o surgimento dos primeiros mecanismos de proteção aos consumidores não por acaso foram coincidentes no tempo. Todos são fruto de um mesmo movimento de organização da sociedade norte-americana, que resultou na criação de um quadro institucional voltado à proteção dos interesses daqueles que apresentavam maiores custos de coordenação para se fazerem representar autonomamente. Em particular, esse movimento de organização foi motivado pelo mesmo evento histórico, o crescimento desmedido dos trustes após a Guerra Civil americana, que colocou pequenos produtores agrícolas, trabalhadores, consumidores e a sociedade em geral em uma posição vulnerável ao poder ainda sem limites das grandes empresas e corporações.

A história revelou vários conflitos nas diversas formas de reação ao crescimento dos trustes. Mesmo motivados pela mesma circunstância, os mecanismos institucionais voltados à proteção de organizações de trabalhadores, pequenos produtores, consumidores e da sociedade em geral mostraram-se algumas vezes conflitantes, sendo o exemplo mais claro a aplicação do *Sherman Act* para coibir ações de sindicatos de trabalhadores e cooperativas agropecuárias logo nos primeiros anos de sua vigência.

Um caso que ilustra esse conflito foi *Loewe versus Lawlor*, de 1908, em que fabricantes de chapéus invocaram o *Sherman Act* contra a negociação coletiva empreendida pelo sindicato de trabalhadores, que se deu na forma de uma greve. A corte decidiu favoravelmente às empresas, argumentando que o *Sherman Act* declara ilegais as práticas de coordenação horizontal, independentemente das classes a que pertençam os participantes⁷.

Quando foi decretado o *Sherman Act*, as cooperativas ainda eram relativamente pequenas e com atuação regional apesar de crescimento recente. Entretanto, a partir de 1895, grandes cooperativas cresceram e ganharam espaço em âmbito nacional, passando a chamar atenção pelos possíveis problemas antitruste que poderiam causar. Diante disso, diversas cooperativas foram alvo de análise das autoridades antitruste, uma vez que este arranjo reunia elementos considerados ilegais pelo *Sherman Act* (Frederick, 2002).

⁷ FREDERICK, Donald A. *op. cit.*

Ao mesmo tempo, foi se reconhecendo a importância da organização de grupos dispersos em associações e, em decorrência das lacunas legislativas e falta de clareza na aplicação das leis, o desenho institucional antitruste foi se completando de forma a contemplar problemas econômicos pouco explorados em um primeiro momento. Em 1914 foram decretados o *Federal Trade Commission Act* e o *Clayton Act*. O primeiro criou a FTC. Já o *Clayton Act* foi responsável pela definição mais precisa dos critérios de análise e, no que se refere ao objeto de estudo nesse trabalho, a Seção 6 merece especial atenção por tratar explicitamente das principais formas de ação coordenada entre os agentes em busca de equilíbrio de forças na negociação. Esta Seção permitia explicitamente a criação de sindicatos trabalhistas e cooperativas – ainda que estas últimas não tivessem acesso ao mercado de capitais. A justificativa central era o trabalho humano não deveria estar circunscrito dentro do escopo da política antitruste. Conforme estabelecido no *Clayton Act*:

“That the labor of human being is not a commodity or article of commerce. Nothing contained in the antitrust laws shall be construed to forbid the existence and operation of labor, agriculture, or horticulture organizations, instituted for the purposes of mutual help, and not having capital stock or conducted for profit, or to forbid or restrain individual members of such organizations from lawfully carrying out the legitimate objects thereof; nor shall such organizations, or the members thereof, be held or construed to be illegal combinations or conspiracies in restraint of trade under the antitrust laws.” (CLAYTON ACT *apud* FREDERICK, 2002, p 75).

Este decreto foi insuficiente para sanar todas as incertezas acerca da aplicação da lei antitruste. Além disso, em decorrência da queda dos preços agrícolas após a Primeira Guerra Mundial, em especial no biênio 1920-1921, inúmeros agricultores e grupos de cooperativas atuaram de forma coletiva no sentido de buscar soluções para este problema (HOFFMAN e LIBECAP, 1991). O resultado foi o decreto, em 1922, do *Capper-Volstead Act*, ampliando as isenções para a atuação das cooperativas.

Uma das motivações para a aprovação desse decreto está associada ao benefício da criação de poder compensatório, ainda que esta motivação não fosse reconhecida nesses termos. De acordo com Frederick (2002), por traz dessa nova lei estava a identificação da importância desse tipo de ação coordenada no sentido reunir forças na negociação dos agricultores com processadores e distribuidores em bases mais igualitárias. Diante disso, maior apoio foi dado à formação de cooperativas, permitindo que estas participassem do mercado de capitais e, dessa forma, canalizassem recursos para atividades que resultassem em agregação de valor aos produtos comercializados.

A mobilização para apoiar esse tipo de arranjo foi intensa de forma que o decreto do *Capper-Volstead Act* foi acompanhado por outras mudanças institucionais de suporte às cooperativas: a aprovação do *Cooperative Marketing Act* (1926) e *Agriculture Marketing Act* (1929). Diante disso, em decorrência da queda dos preços agrícolas em 1920-1921, verificou-se maior envolvimento governamental com os problemas agrícolas (HOFFMAN e LIBECAP, 1991) e, nesse momento da história, verificou-se que, de alguma

forma, a política pública estava alinhada com a idéia de criação de poder compensatório.

O princípio que sempre orientou este caminho de consolidação institucional foi o de refrear os efeitos adversos das inevitáveis assimetrias de negociação entre os atores econômicos. Dessa forma, a pertinência das condutas uniformes por parte de trabalhadores e cooperativas decorre da existência prévia de assimetria em seu desfavor e somente é legítima enquanto houver essa assimetria. Por esse motivo, práticas sindicais e de cooperativas são condenadas se implicarem abuso de poder, ou inversão da assimetria de negociação que constitui o pressuposto para a sua tolerância por parte das autoridades antitruste. Por esse motivo, a intimidação de sindicalizados ou cooperados, assim como boicotes organizados e sistemáticos que têm como efeito alterar o preço de mercado são práticas condenadas pela legislação antitruste (LEVINE, 1999).

Aplicar a defesa da concorrência, sem maiores qualificações, para impedir a organização de fornecedores de serviços por meio de associações ou cooperativas – sem dúvida, formas de coordenação horizontal – é contradizer o princípio que deu origem e justifica a própria existência do sistema de defesa da concorrência.

4. Poder compensatório na literatura econômica

Embora o poder compensatório tenha estado presente nos eventos que provocaram a emergência das instituições de defesa da concorrência, sua introdução explícita na teoria econômica ocorreu décadas depois. Foi Galbraith, em 1952, quem identificou pela primeira vez as possibilidades de benefícios sociais associados à coordenação horizontal – ou mesmo concentração de mercado – de forma a contrabalançar assimetrias de poder na negociação entre dois elos de determinada cadeia produtiva. Tal reconhecimento ocorreu no contexto de elevação da concentração das indústrias no mercado norte-americano, o que acabava por eliminar o que, até então, era considerado único mecanismo “auto-regulador” de preços e salários – a concorrência. Até aquele momento, esse mecanismo estava associado exclusivamente ao lado da oferta: número de firmas presentes no mercado.

A contribuição do autor é a identificação de outro mecanismo “auto-regulador”, este relacionado ao “outro lado” (consumidores e fornecedores) e que também decorre do aumento da concentração de mercado – é a criação de **poder compensatório**. A idéia central é a de equilíbrio de forças entre agentes que interagem entre si. De acordo com Galbraith (1952), conforme o mercado se concentrava, a resposta natural foi o fortalecimento de vendedores e de compradores do monopolista “original”, reunindo condições para contrabalançar a negociação.

A atuação do poder compensatório ocorre no mesmo sentido da competição no que se refere a melhor alocação dos recursos, resultando em redução dos efeitos deletérios de poder de mercado “original” e aumento do bem-estar. Ou seja, esta criação de poder é uma alternativa ao mecanismo

“auto-regulador” via concorrência (ou ainda da intervenção direta por parte do Estado). Nas palavras de Galbraith (1954):

“We are concerned here with the oldest of economic problems – that of the mitigation or regulation of economic power. Anciently, two solutions have been recognized to the problem of economic power. One is competition. The other – always assuming that anarchy and exploitation are not solutions – is regulation by state. I have argued that there is a third mitigant of substantial, and perhaps central, importance in our time. That is the neutralization of one position of power by another” (p.1)

Diante disso, a criação de poder compensatório decorre da ação coordenada daqueles que se sentem ameaçados pela existência de poder de mercado “original”, e que pode se traduzir na formação de associações, cooperativas, sindicatos ou ainda via fusões entre firmas. Além disso, pode ser concebido à montante ou à jusante do poder de mercado “original”, ou seja, pode se manifestar na forma de criação de “poder de vendas” ou “poder de compra”, respectivamente. Como exemplo do primeiro caso, pode ser mencionada a ação coletiva de trabalhadores, consolidada na forma de sindicatos, com o objetivo de contestar o poder de compra das indústrias, melhorando os termos da negociação salarial e de condições de trabalho.

Nem todo tipo de ação coordenada e aumento de poder de mercado pode ser considerado compensatório. Para que o resultado seja aumento de bem-estar, algumas condições são necessárias sendo que, em linhas gerais, três elementos devem estar presentes. A primeira, bastante evidente, é que exista, *ex-ante*, um poder “original” para ser objeto de compensação. Adicionalmente, é preciso que o poder compensatório criado não resulte em inversão da assimetria na negociação.

Um ponto que requer esclarecimento é o mecanismo de repasse dos ganhos aos consumidores finais, sendo que é neste quesito que reside uma das maiores críticas à teoria de poder compensatório de Galbraith. Ele defende que, em uma economia caracterizada por grandes produtores, esse poder de mercado deve ser combatido com a formação de outros “gigantes”, mas a questão remanescente é como esses ganhos serão repartidos com o resto da população. Para Galbraith (1952), em um contexto de deflação, os varejistas seriam estimulados a repassar os ganhos aos consumidores via redução de preço. Entretanto, de acordo com Whitney (1953), momentos em que se verifica pressão inflacionária são bastante importantes e, neste cenário, o agente que obteve poder compensatório não tem, necessariamente, incentivos para dividir o seu ganho com os consumidores. Ademais, Whitney (1953) também considera a possibilidade de, na prática, o poder compensatório criado resultar em aumento de preço para o consumidor, piorando a situação inicial.

Diante disso, as condições necessárias para que ocorra o repasse dos ganhos em termos de redução de preço para o consumidor final são bastante restritas, representando uma fonte de conflito relevante entre o conceito de poder compensatório e a política de defesa da concorrência. Nesse sentido, em termos gerais, essa divisão dos benefícios com o restante da sociedade está,

em grande parte, associada à dinâmica concorrencial do segmento distribuidor ao consumidor final.

Whitney (1953) não se restringe somente a essa crítica e levanta outros pontos que considera problemáticos na teoria desenvolvida por Galbraith. A idéia de que o desenvolvimento de poder compensatório traduzidos em sindicatos e aumento do poder de compra de distribuidores têm limitado o poder de mercado de grandes produtores não é respaldado pela história. Galbraith argumenta que o surgimento de sindicatos ocorreu principalmente em mercados concentrados. Segundo Whitney (1953), esse argumento perde validade quando se verifica a existência de fortes sindicatos em mercados altamente competitivos. No setor industrial, é questionável o quanto do surgimento do poder compensatório pode ser entendido como resposta à existência de um poder de mercado “original”. Quando se analisa historicamente, o poder que é considerado compensatório em alguns setores surgiu antes do poder “original”. Em síntese, do mesmo modo que a história revela a compatibilidade entre poder compensatório e defesa da concorrência, ela também indica que é necessária a existência de poder de mercado original para a validade do argumento.

Mesmo reconhecendo a existência de poder de mercado original, ao qual o poder compensatório de contrapõe, condutas comerciais uniformes com essa finalidade podem resultar em prejuízos líquidos para a sociedade, a depender da existência de interdependência na relação entre os agentes envolvidos, de forma que nenhum destes tenha capacidade de impor as condições de negociação. Na ausência do reconhecimento dessa interdependência, o aumento da concentração poderia resultar apenas em problemas de “dupla-margem” e, conseqüentemente, em piora do bem-estar social (Adams, 1987). Isso ocorre porque a empresa localizada a jusante toma como custo marginal o preço do insumo que a empresa a montante lhe oferece. Se houver poder de mercado no primeiro estágio, serão maiores custos marginais no segundo estágio, sobre os quais incidem uma nova margem, decorrente do poder de mercado nesse estágio. A conseqüência é que o preço ao consumidor final será superior àquele que seria observado na ausência de poder ‘compensatório’ em algum dos estágios. O efeito negativo também é observado no excedente do produtor, com a redução do lucro conjunto das duas empresas, como resultado do problema de dupla margem.

Se houver, entretanto, reconhecimento da interdependência, empresas do primeiro e do segundo estágio têm incentivos a cooperar entre si, decorrentes da redução das imperfeições do problema de dupla margem, caracterizando uma barganha bilateral. Dessa forma, a maximização conjunta do lucro resulta no aumento da quantidade produzida e o efeito final é superior ao que se observaria caso o poder de mercado ou de monopólio prevalecesse. Em outras palavras, se houver reconhecimento da interdependência, os custos da ocorrência de ‘dupla-margem’ são eliminados por meio da barganha entre as partes, que podem negociar os termos de uma troca mutuamente benéfica, com aumento da produção e, a depender da concorrência na venda ao consumidor final, queda do preço final. Em síntese, do ponto de vista teórico, é fundamental notar se as partes entram em um processo de barganha bilateral ou se tomam suas decisões sem considerar a interdependência de suas ações. Em casos concretos, é fundamental notar se há um processo descentralizado

de negociação, onde poderia ocorrer dupla-margem, ou uma barganha bilateral, em que os diversos termos da transação, como preço, quantidade, qualidade, alocação de riscos, entre outros, são definidos (DOBSON e WATERSON, 1997).

Do exposto, conclui-se que a conduta uniforme na comercialização é admissível em condições em que: a) houver forte assimetria de negociação *ex-ante* e em desfavor daqueles que buscam se coordenar; b) a coordenação horizontal resulte em uma mudança do padrão de negociação, de descentralizada para uma barganha bilateral; e c) aquilo que seria um 'poder compensatório' não inverta a relação de assimetria que é o pressuposto para a sua tolerância. Neste último ponto, é importante avaliar se a cooperativa ou entidade associativa não emprega estratégias de retaliação àqueles que não sigam o comportamento cooperativo, de coação de seus membros ou mecanismos voltados a restringir as possibilidades de concorrência por parte daqueles que ela pretende representar.

Essa conclusão é corroborada pela análise de Gaynor e Vogt (1999), que reúnem as contribuições da teoria econômica especificamente para o caso de cooperação horizontal entre médicos nas negociações junto aos planos de saúde, conforme sintetizado na passagem a seguir.

[...if we take monopoly power as given, an increase in monopsony power can be welfare improving. This will not, however, be true in general. First, whether monopsony results in increased or decreased quantity depends on the relative elasticities of supply and demand. If supply is more elastic than demand, then the monopsony output will be greater than the monopoly output, and monopsony is welfare improving. The reverse is true when supply is more elastic than demand. In this case the distortion from monopsony is worse than the monopoly distortion. Thus, while monopsony in the face of monopoly (or vice versa) may be used for a 'countervailing market power defense']" (GAYNOR e VOGT, 1999).

5. Considerações finais: um lugar para poder compensatório da defesa da concorrência

O fundamento para a aplicação da defesa da concorrência é a assimetria entre os atores econômicos, que, para alguns, é resultado inevitável da própria concorrência. Fossem todos – fornecedores, processadores, distribuidores e consumidores – numerosos e equivalentes em sua capacidade de influenciar os mercados, não haveria motivos para o controle do poder de mercado. Entretanto, raramente este é o caso. Daí a importância de um sistema que, quando possível, preserve as condições de concorrência entre as empresas e entre consumidores.

É por conta dessa proposição que a conduta uniforme, entre elas a fixação coletiva de honorários, é freqüentemente considerada "uma das mais graves infrações às regras de concorrência".⁸ Ao uniformizar sua conduta, um grupo de produtores cria uma assimetria nas negociações, antes inexistente,

⁸ Citação do voto do i. Conselheiro Ricardo Villas Bôas Cueva, ao Processo Administrativo nº 08012.003664/2001-92.

que os permite impor preços mais elevados e, por consequência, ganhos privados e perdas à sociedade. Resta perguntar: há situações em que a cooperação horizontal de estabelecimento de preços em resposta ao poder da contraparte pode ser aceita ou mesmo desejável pelas autoridades de defesa da concorrência? Em outras palavras, há um lugar para o argumento de poder compensatório na defesa da concorrência?

Este artigo procurou revelar a inconsistência entre a prática de defesa da concorrência, na forma da cristalização da jurisprudência em guias de análise, e o contexto histórico que deu origem às instituições de defesa da concorrência, bem como a teoria econômica corrente, a qual reconhece as condições para que a criação de poder compensatório resulte em aumento do bem-estar social. Cabe indagar o porquê desta inconsistência entre história e teoria, de um lado, e a *práxis* antitruste corrente, de outro.

A prática da defesa da concorrência pode se afastar da prescrição teórica por motivos diversos, que podem decorrer tanto da inadequação dos pressupostos dos modelos teóricos às condições concretas em que se processam as decisões das agências antitrustes, quanto do desconhecimento ou incompreensão desses resultados teóricos, mesmo quando a sua aplicação for pertinente⁹.

É notória a preocupação das autoridades de defesa da concorrência com o conjunto de evidências que pode constituir prova suficiente para uma decisão, bem como pelo ônus de sua apresentação. Há uma grande diferença entre uma condenação *per se*, em que a mera observação de uma dada prática é condição suficiente para caracterizar a sua ilicitude, e uma condenação sob a regra da razão, em que cabe à agência antitruste reunir as evidências que permitam, com algum grau de certeza, concluir se a estratégia em análise resulta em perdas sociais. Mesmo que a prova das eficiências decorrentes da operação sejam de responsabilidade do potencial infrator, à agência antitruste cabe provar não somente a existência da estratégia potencialmente anticompetitiva, mas também seus efeitos e sua magnitude. Quanto maiores os custos de mensuração das evidências que podem constituir prova – nos termos desenvolvidos por Barzel (1982) – maiores os benefícios de se adotar uma condenação *per se* em comparação à regra da razão. Outra variável relevante é a probabilidade de que uma determinada prática resulte em ganhos para a sociedade. Se esses ganhos ou a probabilidade de ocorrência forem muito baixos, não há motivos para o aprofundamento da análise.

Ao longo deste artigo, mostrou-se que a coordenação horizontal com o propósito de compensar algum poder de mercado da contraparte em uma negociação é uma prática comum e que pode estar associada a benefícios sociais líquidos. Cabe perguntar se as condições para que esse resultado ocorra são facilmente observáveis (baixo custo de mensuração das evidências suficientes para a prova) e comuns, ou seja, que seja provável a ocorrência de benefícios líquidos.

As duas primeiras condições para que haja benefícios associados à ocorrência de poder compensatório, apresentadas na seção 4, referem-se a

⁹ É possível adicionalmente que a autoridade antitruste conheça os resultados teóricos e que estes sejam aplicáveis ao caso real, mas não o sejam por interesse individual da autoridade.

variáveis que são de investigação corrente nas análises antitruste, em particular a existência de poder de mercado. A exigência adicional para incorporação do argumento de poder compensatório refere-se à necessidade de avaliação do poder de mercado também no segmento que negocia (compra ou venda) com os produtores que alegam a coordenação por motivos de poder compensatório, o que, ademais, já é feito nas análises em que se investiga o efeito de alguma restrição ou fusão vertical. Finalmente, os resultados são muito sensíveis ao reconhecimento da interdependência entre as partes e, portanto, a precificação por meio de um processo de barganha bilateral. Por menos íntimas que sejam as autoridades de defesa da concorrência com esse tipo de prova, a verificação empírica de um processo de barganha, em contraposição à precificação com base nos parâmetros de custo e demanda, é suficiente para provar o reconhecimento de interdependência. Não há, portanto, restrições ao emprego do argumento de poder compensatório por conta dos custos de mensuração da análise antitruste.

Dado não ser esta a motivação para o papel secundário que a jurisprudência confere ao poder compensatório, cabe investigar se há desconhecimento ou aplicação inadequada das proposições da teoria econômica em análises antitruste em que o argumento de poder compensatório seria cabível. A revisão da jurisprudência indica que há dois tipos de problemas na interpretação dos resultados da literatura econômica. O primeiro consiste em interpretar o poder compensatório como uma possível fonte de eficiência que teria o papel de contrabalançar os prejuízos decorrentes do menor grau de competição. Nesse sentido, a conduta comercial uniforme seria tratada como uma prática auxiliar (*ancillary*), a exemplo de colaborações entre concorrentes que impliquem uso mais eficiente de ativos e competências complementares. Como o poder compensatório não tem implicações de redução de custos, o argumento é descartado como uma fonte clara de eficiências.

O problema dessa abordagem é que o argumento de poder compensatório conclui que este é um mecanismo que atenua os efeitos de poder de mercado previamente existente. Seu benefício social líquido decorre, portanto, não da redução de custos de produção, mas da redução dos custos sociais do poder de mercado da contraparte em uma negociação. É, portanto, enganosa a classificação dessa prática como auxiliar, uma vez que seu objetivo é apenas atenuar diretamente os efeitos do poder de mercado, sem qualquer implicação de redução de custos de produção ou transação.

Finalmente, em particular no caso de poder compensatório para se contrapor ao poder monopsônico – caso de cooperativas agrícolas e de serviço profissional – a jurisprudência contém justificativas claramente incongruentes com a teoria econômica. O fundamento para se impedir o uso de poder compensatório contra monopsônios está no efeito dessas estruturas sobre a redução de preços, como é de conhecimento geral na teoria econômica. Como a jurisprudência tradicionalmente tem o seu foco nos efeitos sobre o consumidor, a redução de preços causada pelo exercício de poder monopsônico é freqüentemente interpretada como benéfica, não requerendo, portanto, qualquer mecanismo de atenuação de seus efeitos. A seguinte passagem de Gaynor e Vogt (1999) detalha esse entendimento das autoridades antitrustes nos EUA.

“The courts have often regarded sellers to an alleged monopsony as being without standing, since their complaint is that monopsony led to reduced prices. The view is that the sellers did not suffer any antitrust injury, since the antitrust laws are not intended to allow a seller to raise prices. In addition, the courts have regarded monopsony power as leading to reduced prices to consumers (although monopsony does not necessarily lead to reduced prices to consumers, as we discuss below). Since this is beneficial to consumers, they have been loath to consider it an antitrust violation, even if social welfare is reduced” (GAYNOR e VOGT, 1999).

Essa síntese da jurisprudência americana revela duas facetas da *práxis* antitruste que não encontram qualquer amparo na teoria econômica que fundamenta suas análises. De um lado, há uma atenção aos efeitos sobre preços, ignorando os efeitos em termos de quantidade (GOLDBERG, 2006. p. 265), visto que o monopsonista tem incentivos para restringir suas compras e, com isso, obter a desejada redução de preços. De outro, ignora-se o efeito da ação do monopsonista no mercado a jusante ou, de modo geral, sobre o consumidor final. Uma vez que sua estratégia implica a redução de compra de insumos, a oferta de bens e serviços finais é também restrita, única e exclusivamente pelo comportamento do monopsonista. Se a quantidade ofertada por ele no mercado final for relevante – lembrando que o monopsonista pode atuar em um mercado concorrencial na venda de seus produtos –, a mesma redução de quantidade que provoca a queda do preço dos insumos acarreta também a elevação do preço ao consumidor final. Há, portanto, evidências de incongruência entre as prescrições baseadas na teoria econômica e a jurisprudência.

As organizações associativas, cujo propósito primário seja a coordenação dos esforços de negociação e conseqüente aumento do poder de barganha na compra ou venda junto a grandes empresas, são arranjos que respondem ao mesmo problema que deu origem às instituições de defesa da concorrência e, como estas, podem resultar em melhorias do bem-estar social. Como conseqüência, tais formas de ação concertada não poderiam ser objeto de condenação *prima facie*, visto que podem gerar poder compensatório e atenuar os efeitos de poder de mercado pré-existente. Essa constatação revela a necessidade de uso mais intenso de teoria econômica em análises antitruste, sobretudo nos casos em que o conhecimento econômico desafia a prática estabelecida pela política de defesa da concorrência.

Referências Bibliográficas

ADAMS, W. Countervailing power. In: EATWELL, J.; MILGATE, M.; NEWMAN, P. (eds.): *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: Macmillan, 1987.

BARZEL, Y. Measurement cost and the organization of markets. *Journal of Law and Economics*, 25, 1982, pp. 27-48.

BLAIR, R.D. e HARRISON, J.L. *Monopsony: Antitrust Law and Economics*, Princeton, NJ:Princeton University Press, 1993.

CHANDLER, Alfred D. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press, 1977.

CURRIE, Janet; FERRIE, Joseph. Strikes and The Law in the U.S., 1881-1894: New Evidence on the Origins of American Exceptionalism. *NBER Working Paper Series*, n. 5368, Nov 1995.

OCDE Comitê de Concorrência da e intitulado “*Enhancing Beneficial Competition in the Health Professions*” Esse texto está disponível em www.oecd.org/dataoecd/7/55/35910986.pdf.

DOBSON, Paul W.; WATERSON, Michel. Countervailing Power and Consumer Prices. *The Economic Journal*, vol. 107, n. 441, mar., 1997, pp. 418-430.

FREDERICK, D. Antitrust Status of Farmer Cooperatives: The Story of the Capper-Volstead Act. *United States Department of Agriculture Report* , n. 59, 2002.

GALBRAITH, J.K. *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*. Boston, MA: Houghton Mifflin, 1952.

GALBRAITH, J.K. Countervailing Power. *The American Economic Review*, vol. 44. N0 2, 1954.

GAYNOR, M. e VOGT, W.B. “Antitrust and Competition in Healthcare Markets In: Anthony J. Culyer and Joseph P. Newhouse *Handbook of Health Economics* , Editors, Amsterdam: North-Holland, 1999.

GOLDBERG, D. K. *Poder de compra e política antitruste*. São Paulo: Ed Singular, 2006

HOFMANN, E.; LIBECAP, G. Institutional Choice and the Development of U.S. Agriculture Policies in the 1920s. *The Journal of Economic History*. Vol.51.n.2, jun. 1991, pp. 397-411.

KOVACIC, William; SHAPIRO, Carl. Antitrust Policy: A Century of Economic and Legal Thinking. *Competition Policy Center*, paper CPC99-009, October, 1999.

LAW, Marc. The Transaction Cost Origins of Food and Drug Regulation. 5th *Conference of the International Society for New Institutional Economics*, Berkeley-CA, 2001.

LEVINE, Peter. The Legitimacy of Labor Unions. *Hofstra Labor and Employment Law Journal*, vol. 18, 2001, pp. 529-573.

- MOTTA, M. *Competition Policy: theory and practice*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2004.
- OCDE, Comitê de Concorrência *Enhancing Beneficial Competition in the Health Professions*.. Disponível em www.oecd.org/dataoecd/7/55/35910986.pdf. 2006.
- OLIVEIRA, G. e RODAS, J. G. *Direito e Economia da Concorrência*. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.
- OLSON, M. *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*. Boston: Harvard University Press, 1965.
- SCHUARTZ, L.F. Voto ao Processo Administrativo n.º 08012.007042/2001-33. Conselho Administrativo de Defesa Econômica (www.cade.gov.br).
- U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. *Antitrust Guidelines for Collaborations among Competitors*, 1999 (www.ftc.gov) .
- U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. *Improving Health Care: A Dose of Competition*, 2004. (www.ftc.gov)
- U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. *Commentary on the Horizontal Merger Guidelines*, 2006. (www.ftc.gov)
- WHITNEY, S. Erros in the Concept of Countervailing Power. *The Journal of Business of the University of Chicago*. Vol.26, no 4 , out, 1953. pp. 238-253.
- WILLIAMSON, O.. *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press, 1996.