

S
UFRJ/IE
TD407

ns 208192

UNIVERSIDADE FEDERAL
DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

*Economia Institucional: Custos de transação e
impactos sobre política de Defesa da
Concorrência*

nº 407

Jorge Fagundes

Textos para Discussão

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA

*Economia Institucional: Custos de Transação e Impactos sobre
Política de Defesa da Concorrência*

nº 407

Jorge Fagundes*

Outubro de 1997



43 - 016824

* Professor das Faculdades Cândido Mendes-Ipanema e Doutorando
pelo IE da UFRJ.

Diretor Geral: Prof. Carlos Lessa
Diretor Adj. de Graduação: Prof^a. Maria Lúcia Verneck
Diretor Adj. de Pós-graduação: Prof. Carlos A. de Medeiros
Diretor Adj. de Pesquisa: Prof. José E. Cassiolato
Diretor Adj. Administrativo: Prof. Adilson de Oliveira
Coordenador de Publicações: Prof. David Kupfer

Projeto gráfico: Ana Lucia Ribeiro

Editoração: Jorge Amaro
Geórgia Britto

Revisão: Janaina Medeiros

Secretária: Joseane de O. Cunha

Impressão: Paulo Wilson de Novais

UFRJ/CCJE/BIBLIOTECA EUGÊNIO GUDIN

DATA: 22 / 9 / 1998

REGISTRO N. 502588-5

UFRJ/IE MS 208192

TD 407

adm 210535
Ficha catalográfica

FAGUNDES, Jorge Luiz Sarabanda da Silva

Economia institucional: custos de transação e impactos sobre política de defesa da concorrência. / Jorge Fagundes. -- Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997.

45p. 21cm. (Texto para Discussão. IE/UFRJ; n° 407)

1. Concorrência. I. Título. II Série.

O Programa Editorial do IE/UFRJ (sucessor dos Programas Editoriais do IEI e da FEA/UFRJ), através das séries "TEXTOS PARA DISCUSSÃO", "TEXTOS DIDÁTICOS" e "DOCUMENTOS", publica artigos, ensaios, material de apoio aos cursos de graduação e pós-graduação e resultados de pesquisas produzidos por seu corpo docente.

Essas publicações, assim como mais informações, encontram-se disponíveis na livraria do Instituto de Economia, Av. Pasteur, 250 sala 4 (1º andar) - Praia Vermelha - CEP: 22290-240/C.P. 56028 - Telefone: 295-1447, ramal 224; Fax 541-8148, A/c Sra. Joseane de O. Cunha.

SUMÁRIO

1- Introdução	5
2- Instituições e Custo de Transação	5
3- Política de Defesa da Concorrência e Custos de Transação	16
4- Conclusão	37
5 Notas	39
Bibliografia	42

1- INTRODUÇÃO

O objetivo desse artigo é examinar, criticamente, as implicações da existência de custos de transações sobre a política de defesa da concorrência. Tradicionalmente, essas políticas tem como base normativa os modelos de estrutura-conduta-desempenho desenvolvidos a partir dos anos 50 pela escola de Havard, cuja ênfase repousa nas determinações da estrutura industrial, fortemente condicionada pelas características da tecnologia, sobre a conduta e a performance dos agentes econômicos. Uma visão distinta, no entanto, pode ser derivada da aplicação da economia dos custos de transação na área de políticas de defesa da concorrência.

Com esse objetivo, o artigo está dividido em três seções, além dessa introdução. A segunda seção apresenta, de modo resumido, a teoria dos custos de transação desenvolvida por O. Williamson. A terceira seção analisa e compara as visões tradicional e institucional sobre a política de defesa da concorrência nas áreas de fusões e aquisições horizontais, integração vertical, fusões conglomeradas e contratos não padronizados (restrições verticais). Finalmente, a última seção apresenta as conclusões, discutindo as limitações da abordagem dos custos de transação do ponto de vista da política antitruste.

2- INSTITUIÇÕES E CUSTO DE TRANSAÇÃO

Na abordagem institucionalista das firmas e mercados, ligada à teoria dos custos de transação desenvolvida, ainda

que não exclusivamente, por Williamson (1975, 1981 e 1985), a partir dos trabalhos pioneiros de Coase (1937), a busca de maior eficiência produtiva reflete-se nos padrões de conduta dos agentes e na forma pela qual as atividades econômicas são organizadas e coordenadas. Em última instância, essa abordagem postula que os formatos organizacionais (ou estruturas de "governance") – firma, mercado ou redes, por exemplo – são resultado da busca de minimização dos custos de transação por parte dos agentes econômicos.

2.1 Pressupostos Comportamentais

São dois os pressupostos básicos que sustentam a teoria dos custos de transação: (i) a racionalidade limitada dos agentes econômicos; e (ii) o oportunismo presente nas ações dos agentes econômicos. Tais pressupostos a respeito da competência cognitiva dos agentes econômicos e das suas motivações implicam o surgimento de custos de transações.

Rejeitando a hipótese neoclássica de que os agentes são dotados de racionalidade substantiva ou maximizadora, Williamson, postula, a partir dos trabalhos de Simon (1979, 1983, e 1986), que a racionalidade é limitada. Um comportamento é racional, no sentido procedural, quando "é o resultado de uma deliberação apropriada" (Simon, 1976, p. 68, tradução minha). Diante das incertezas e complexidades do mundo econômico, de um lado, e da presença de *gaps* de informação e competência (Dosi, 1988), por outro, a racionalidade dos indivíduos se desloca dos objetivos em si (por exemplo, racional é a firma que maximiza lucros), para as ações (meios) efetivadas para a consecução de metas – genéricas ou não – estabelecidas.

Neste caso, o conjunto de escolhas não é mais um dado (parâmetro) do problema, mas sim uma variável: a questão é como construir um conjunto de escolhas, a ser atingido ao longo do tempo, e implantar um corpo de rotinas que assegure a existência de um processo de aprendizagem compatível com a obtenção de "níveis de satisfação aceitáveis" no tempo, na tradição das teorias gerencialistas e behavioristas (Gaffard, 1990, pág. 338). A racionalidade procedural, portanto, depende do processo que sustenta o comportamento do agente econômico, de modo que a ênfase é deslocada da decisão em si para o processo que a conduz, dentro de um enfoque cognitivo.

Dada a limitação de racionalidade, os agentes econômicos são incapazes de antecipadamente prever e estabelecer medidas corretivas para qualquer evento que possa ocorrer quando da futura realização da transação, de modo que as partes envolvidas devem levar em conta as dificuldades derivadas da compatibilização das suas condutas futuras e de garantir que os compromissos sejam honrados dentro da continuidade da sua interação. É neste contexto que as formas organizacionais adquirem importância na avaliação da eficiência do sistema econômico (Burlamaqui e Fagundes, 1996, p. 127).

O oportunismo, definido por Williamson (1985, p. 47) como a busca do interesse próprio com malícia, decorre da presença de assimetrias de informação, dando origem a problemas de risco moral e seleção adversa. A emergência potencial de oportunismo *ex ante* e *ex post*, isto é, de ações que, através de uma manipulação ou ocultamento de intenções e/ou informações, buscam auferir lucros que alterem a configuração inicial do contrato, pode gerar a conflitos no âmbito das relações contratuais que regem as transações entre os agentes econômicos nos mercados.

Na presença de assimetria de informações, ou seja, quando um agente detém um conhecimento a respeito de

informações não disponíveis para os outros agentes participantes da transação, surge a possibilidade de que não existam incentivos suficientes para que a parte detentora da informação privilegiada se comporte de modo eficiente. Essa ausência de incentivos dá origem ao chamado *moral hazard* (*risco moral*).

Risco moral, portanto, refere-se aquelas situações onde um participante do mercado não pode observar as ações do outro, de modo que esse último pode tentar maximizar sua utilidade valendo-se de falhas ou omissões contratuais (Kotowitz, 1987). Nas situações sujeitas ao risco moral, portanto, uma das partes da transação pode adotar atitudes que afetam a avaliação do valor do negócio por parte dos outros agentes envolvidos, sem que esses possam monitorar e/ou impor a execução *perfeita* de tais ações (Kreps, 1990, p. 577), dada a presença de contratos incompletos ¹.

Um outro problema associado a presença de assimetria de informações é o de oportunismo pré-contratual. Tal problema surge como função do fato de alguns agentes econômicos deterem informação privada antes de se decidirem pela realização de um contrato com um outro agente, sendo que tal informação é do interesse desse agente. Trata-se do problema conhecido por *seleção adversa* (Milgron, P. e Roberts, J., 1992; Wilson, C., 1997, Akerlof; G, 1970).

Neste contexto, a presença de oportunismo e de racionalidade limitada pode gerar custos de transação, posto que a ausência do primeiro determinaria que as condutas dos agentes fossem consideradas confiáveis a partir da simples promessa, por parte dos agentes envolvidos, de que a distribuição de ganhos prevista nos contratos seria mantida no futuro diante do eventual surgimento de eventos inesperados, enquanto que a existência do segundo implica a incapacidade de coletar e processar todas as informações necessárias a elaboração de contratos completos: se os agentes possuem perfeita capacidade de antevisão dos eventos futu-

ros, seria sempre possível o desenvolvimento de contratos perfeitos. Em outras palavras, esses pressupostos são condições necessárias para o surgimento de custos de transação (Pondé, 1996). O quadro abaixo ilustra as implicações organizacionais dessas hipóteses.

Quadro I - Implicações Organizacionais das Hipóteses Comportamentais da Teoria dos Custos de Transação

Implicações/Hipóteses	Racionalidade Limitada	Oportunismo
Para a teoria contratual	contratos completos são impossíveis	Contrato é uma promessa ingênua
Para a organização econômica	Trocas são facilitadas por instituições que permitem processos de decisão sequenciais e adaptativos	A realização de transações depende da existência de salvaguardas

Fonte: Williamson, 1991, p. 93.

Segundo Williamson (1994, p. 369), as principais implicações das hipóteses comportamentais acima apresentadas são: (i) contratos complexos são necessariamente incompletos; (ii) a confiança entre as partes envolvidas não pode ser estabelecida simplesmente a partir da existência de um contrato: todo contrato implica riscos; e (iii) é possível criar-se valor adicionado com a elaboração de outras formas organizacionais que objetivem economizar a racionalidade limitada e salvaguardar as transações contra o exercício de

oportunismo por parte dos agentes envolvidos. Isso significa que nem sempre relações de mercado serão adequadas para a gestão das transações entre os agentes econômicos.

2.2 Unidade de Análise

A unidade básica de análise é a transação, definida por Williamson (1985, p. 1) como "o evento que ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente ocorre quando um bem ou serviço é transferido através de uma interface tecnologicamente separável", sendo passível de estudo enquanto uma relação contratual, na medida em que envolve compromissos entre seus participantes – seja esta relação inter ou intra-firma.

Três atributos básicos definem a transação: a) frequência; b) incerteza; e c) especificidade dos ativos envolvidos, sendo este último o principal elemento, na visão de Williamson, responsável pela determinação do tipo de coordenação (mercado, firma etc.) a ser realizada no ambiente econômico. Por exemplo, quanto maior for a especificidades dos ativos – ou seja, quanto maior a rigidez de seus usos e/ou usuários possíveis – mais provável será a opção de internalização da transação dentro da firma (coordenação via hierarquia) ou através de redes (formas híbridas via contratos de longo prazo), ao invés do emprego do mercado do meio de coordenação.

Quatro fatores podem determinar o surgimento de ativos específicos (Williamson, 1985, pp. 95-96): (i) especificidade de natureza locacional, ligada a exigência de proximidade geográfica entre as partes que transacionam, combinada com custos de transferir unidades produtivas caso haja troca de demandante ou ofertante; (ii) especificidades derivadas da presença de ativos dedicados,

de modo que a expansão de capacidade produtiva é direcionada e dimensionada unicamente para atender à demanda de um conjunto de transações, implicando uma inevitável ociosidade no caso de interrupção da relação; (iii) especificidades de natureza física, associadas a aquisição de equipamentos dedicados para ofertar ou consumir os bens ou serviços transacionados, ou seja, unidades de capital fixo que são especializadas e atendem a requerimentos particulares da outra parte envolvida na relação; e (iv) especificidades do capital humano, derivadas das diferentes formas de aprendizado, que fazem com que demandantes e ofertantes de determinados produtos acabem se servindo mutuamente com maior eficiência do que poderiam fazer com novos parceiros.

A frequência de ocorrência de um certo tipo de transação, por sua vez, é importante na medida em que pode determinar surgimento de instituições especificamente desenhadas para sua coordenação e a sua gestão. Quanto maior for a frequência de realização da transação, maiores serão os incentivos para o desenvolvimento de instituições estruturadas com o intuito de geri-las de modo eficaz.

Finalmente, a incerteza é uma atributo das transações que exerce influência sobre as características das instituições na medida em que a maior ou menor capacidade dos agentes em prever os acontecimentos futuros pode estimular a criação de formas contratuais mais flexíveis que regulem o relacionamento entre as partes envolvidas na transação. Tal flexibilidade é fundamental num contexto de incerteza, onde o surgimento de eventos não antecipados implica a necessidade de mecanismos que viabilizem a adaptação da relação entre os agentes econômicos.

2.3 Custos de Transação

Segundo Pondé (1996, p. 12), "os custos de transação nada mais são que o dispêndio de recursos econômicos para planejar, adaptar e monitorar as interações entre os agentes, garantindo que o cumprimento dos termos contratuais se faça de maneira satisfatória para as partes envolvidas e compatível com a sua funcionalidade econômica". Trata-se dos custos associados ao estabelecimento dos contratos explícitos ou implícitos que organizam uma certa atividade.

Williamson (1985, p. 388) identifica dois tipos de custos de transação que afetam diretamente o desempenho das unidades econômicas participantes: (i) os custos *ex ante* de negociar e fixar as contrapartidas e salvaguardas do contrato, e, principalmente, (ii) os custos *ex post* de monitoramento, renegociação e adaptação dos termos contratuais às novas circunstâncias. Esses custos estão presentes, com diferentes intensidades, segundo as características das transações, tanto quando essas são mediadas pelo mercado, quando são realizadas no interior de uma firma.

Os custos de transação *ex ante* estão presentes, com maior intensidade, naquelas situações onde é difícil estabelecer as pré-condições para que a transação em foco seja efetuada de acordo com parâmetros planejados e esperados. O problema central encontra-se na definição do objeto da transação em si, fato que implica longas – e dispendiosas – barganhas para garantir a qualidade e as características desejadas ao bem ou serviço transacionado, ou ainda para evitar problemas quanto a pagamentos monetários.

Os custos de transação *ex post* se referem à adaptação das transações a novas circunstâncias. Segundo Williamson (1985, p. 21), tais custos apresentam quatro formas: (i) custos de mal-adaptação, derivados dos efeitos originados do surgimento de eventos não planejados que afetam as

relações entre as partes envolvidas; (ii) custos de realinhamento, incorridos quando da realização de esforços para renegociar e corrigir o desempenho das transações cujas características foram alteradas ao longo da relação entre os agentes econômicos; (iii) custos de montar e manter estruturas de gestão que gerenciem as disputas que eventualmente surjam no decorrer das transações; e (iv) custos requeridos para efetuar comprometimentos, criando garantias de que não existam intenções oportunistas.

Neste contexto, as transações mediadas pelo mercado podem incorrer em custos não negligíveis, cujas origens repousam na impossibilidade de elaboração de contratos completos. Quanto menor a especificidade dos ativos, menor a incerteza e menor a frequência das transações, menores são os custos associados a utilização do mercado como forma organizacional que coordenam as interações mercantis entre os agentes econômicos. Nesses casos, a transação se refere à simples transferência da propriedade de um bem ou serviço em troca de uma determinada quantia de moeda, acompanhada de uma negociação prévia do preço e das condições de pagamento.

Entretanto, em muitos casos, as características intrínsecas das transações determinam o surgimento de um valor econômico à integridade e continuidade das relações mercantis entre agentes econômicos específicos, ou seja, entre os *mesmos* agentes, de modo que o estabelecimento de vínculos extra-mercado torna-se pode tornar-se uma forma de organizar a transação superior a sua efetivação via mercado. Evidentemente, tais vínculos também implicam custos. A questão, portanto, está na busca de formas de minimizar os custos de transação, através da procura de mecanismos contratuais – formais ou não – que desestimulem conflitos e, caso estes surjam, os resolvam rapidamente. Uma das alternativas é evitar a dependência de fontes externas de fornecimento no insumo ou serviço em questão, realizando, por exemplo, movimentos de integração vertical.

2.4 Instituições e Estruturas de "Governance"

A principal hipótese da economia dos custos de transação é a de que as estruturas de gestão, que diferem em seus custos e competências, devem se alinhar, de modo discreto, as transações, cujas características são distintas, tendo em vista a minimização dos custos de transação (Williamson, 1994, p. 368). Sendo assim, o surgimento de instituições particularmente voltadas para a gestão e coordenação das transações decorre do objetivo, por parte dos agentes envolvidos, de reduzir os custos a estas associados. Em outras palavras, busca-se criar "estruturas de gestão" (*governance structures*) apropriadas, entendidas como estruturas contratuais – explícita ou implícita – dentro das quais a transação é realizada: relações de compra e venda simples (mercado), organizações internas às firmas ("hierarquias") e formas mistas constituem exemplos de estruturas de gestão distintas (Pondé, 1996 & Britto, 1994).

Estas estruturas de gestão apresentam propriedades diferenciadas, que as tornam mais ou menos aptas a coordenar, de forma eficiente, as transações por elas gerenciadas. Tais propriedades estão associadas: (i) aos mecanismos de incentivo e controle de comportamentos; e (ii) a flexibilidade e adaptabilidade. Essas propriedades revelam-se mais ou menos apropriadas para a gestão de uma determinada transação em função das características – especificidade dos ativos, incerteza e frequência – que essa estrutura de gestão, dentro das quais se encontra o próprio mercado.

Quadro II - Atributos da Estrutura de Gestão

Atributos	Mercados	Formas Híbridas	Hierarquias
Instrumentos			
* Estímulos Exógenos	++	+	0
* Controles	0	+	++
Administrativos			
Performance (Adaptação)			
* Autônomas	++	+	0
* Por Coordenação	0	+	++
Contrato Jurídico	++	+	0

0 = Fraco; + = semi-forte; ++ = forte

Fonte: Williamson, 1991.

Por exemplo, as formas híbridas, tais como as redes de firmas ou contratos não padronizados entre empresas, na abordagem dos custos de transação, surgem como soluções para o problema da organização de transações que envolvem ativos específicos, elevados graus de incerteza e/ou muita frequência, mas que, de um lado, não podem ser reguladas por contratos completos entre as firmas envolvidas (mercado), e de outro, não devem ser inteiramente internalizadas (firma/hierarquia). A primeira impossibilidade decorre da complexidade e incerteza associadas à certas transações, onde contratos formais (legais) não são capazes de garantir que as partes envolvidas terão seus direitos salvaguardados, motivo pelo qual tornam-se ineficientes. A segunda tem origem nos problemas de inércia organizacional face à ambientes competitivos dinâmicos.

Uma possível solução é, portanto, a criação de "contratos incompletos", como no caso das redes de firmas, baseadas em relacionamentos cooperativos entre agentes formalmente independentes. As redes de firma permitem a "captura" tanto dos benefícios das formas de coordenação via mercado e como daquelas obtidas através de hierarquia (firma), posto que operam com maior flexibilidade e viabilizam a coordenação *ex ante* das atividades em seu interior. Além do mais, reduzem as possibilidades de comportamento oportunista, estimulando práticas baseadas na confiança mútua e reciprocidade das ações (Britto, 1994).

3- POLÍTICA DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA E CUSTOS DE TRANSAÇÃO

3.1 Política de Defesa da Concorrência Tradicional

Pode-se definir a política de defesa da concorrência como sendo aquelas políticas de Estado voltadas para a preservação de ambientes competitivos e para a coibição de condutas anticompetitivas derivadas do exercício de poder de mercado, tendo em vista preservar e/ou gerar maior eficiência econômica no funcionamento dos mercados (Farina, 1996, p. 37).

Duas são as motivações básicas dessas políticas, a saber: i) o reconhecimento de que a cooperação entre firmas pode, ainda que não necessariamente, ter resultados negativos sobre a eficiência estática e mesmo dinâmica; e ii) o reconhecimento de que as firmas podem adotar condutas voltadas para o enfraquecimento da concorrência, tais como investimentos em excesso de capacidade, preços predatórios e contratos de exclusividade na distribuição de produtos, que postergam a entrada por parte de competidores potenciais.

A partir dessas motivações, as políticas de defesa da concorrência tradicionalmente atuam em duas dimensões dos mercados: a conduta dos agentes que deles participam e a sua estrutura (Possas *et alii*, 1995). A primeira associa-se à coibição de práticas anticompetitivas – verticais ou horizontais – por parte de empresas que detêm poder de mercado, ou seja, que são capazes, por intermédio de suas ações, de gerar situações em que a concorrência é inibida e os consumidores finais, direta ou indiretamente, prejudicados.

Trata-se, portanto, de evitar, através da ameaça de punição, as condutas empresariais que visem restringir a ação dos concorrentes, limitar o alcance da competição por intermédio de algum tipo de colusão e/ou impor aos compradores (vendedores) condições desfavoráveis na aquisição de produtos. Normalmente, tais condutas são classificadas em dois tipos: (i) práticas anticompetitivas horizontais, que abrangem aquelas que diminuem a intensidade da concorrência num determinado mercado, como, por exemplo, a formação de cartel; e (ii) práticas restritivas verticais, que se referem àquelas que limitam o escopo das ações de dois ou mais agentes que se relacionam como compradores e vendedores ao longo de uma determinada cadeia produtiva ou nos mercados finais. Um exemplo desse tipo de prática encontra-se nas vendas casadas.

A segunda, que também pode ser horizontal ou vertical, procura impedir o surgimento de estruturas de mercado que aumentem a probabilidade de abuso de poder econômico por parte das empresas que o integram. O caso dos chamados atos de concentração de caráter vertical liga-se às fusões, aquisições ou *joint-ventures* entre empresas que se relacionam – ou podem se relacionar – ao longo de uma determinada cadeia produtiva como vendedores-compradores. Já os caso de atos de concentração de caráter horizontal associam-se àquelas situações que envolvem empresas concorrentes num mesmo mercado.

Trata-se, no caso de controles estruturais, de proibir fusões, aquisições ou *joint-ventures*, de caráter horizontal ou vertical, que visem exclusivamente a dominação de mercados e/ou que impliquem a redução do grau de competição nos mercados onde se realizam, sem a devida contrapartida em termos de geração de eficiências produtivas. Evidentemente, nem todas as operações de fusões, aquisições ou *joint-ventures* são motivadas pelo desejo de monopolizar mercados. A busca de eficiência, em termos, por exemplo, de maior aproveitamento de economias de escala ou redução de ineficiências gerências também constitui importante fator explicativo na história de fusões e aquisições.

A forma específica pela qual as políticas de defesa da concorrência lidam com essas questões varia de país para país, embora várias semelhanças possam ser observadas, sobretudo no que diz respeito ao objetivo básico da legislação antitruste de exercer *algum tipo de controle* sobre atos detém poder de mercado². No entanto, pode-se identificar, para cada área de aplicação das políticas de defesa da concorrência, certas linhas mestras no que diz respeito a concepção econômica que as guia. A seguir, essas linhas, baseadas nos modelos de estrutura-conduta-desempenho "modernizados"³ serão sumariamente apresentadas.

3.1.1- Fusões e Aquisições Horizontais

A análise antitruste de atos de concentração de natureza horizontal é realizada através dos seguintes passos básicos: (i) estimativas das participações das empresas no mercado relevante; (ii) avaliação do nível das barreiras à entrada; e (iii) exame das eficiências econômicas geradas pela operação. Em geral, operações que implicam aumento considerável do grau de concentração no mercado relevante

em mercados marcados por elevado nível de barreiras à entrada e com baixo dinamismo tecnológico e não gerem eficiência produtivas significativas tendem a ser proibidas (Fagundes & Pondé, 1997).

Note-se que a economia antitruste desenvolveu um conceito de mercado especialmente adaptado para a análise econômica no âmbito da defesa da concorrência, que incorpora os aspectos da elasticidade da oferta e da demanda. Trata-se do conceito de mercado *relevante*, definido como aquele onde uma empresa pode, ainda que não o faça, exercer poder de mercado (Possas, 1996). Tal mercado apresenta duas dimensões: produto e geográfica.

Na dimensão produto, é preciso verificar se os consumidores ou usuários poderiam substituir – sem custos significativos e num curto período de tempo – o(s) produto(s) sob análise por outros, caso houvesse um incremento no preço desse(s) produto(s), provocado, por exemplo, por um aumento no poder de mercado do produtor em decorrência da maior concentração no referido mercado.

Quanto à dimensão geográfica, é preciso analisar as possibilidades de os consumidores – sem custos significativos e num intervalo de tempo razoável –, em resposta a um aumento no preço relativo do produto relevante, substituírem nas suas aquisições os vendedores localizados em um dado território por outros situados em regiões distintas. A dimensão geográfica pode ser, portanto, municipal, regional, nacional ou internacional.

A existência de poder de mercado, sob o prisma estrutural, é *presumida* sobretudo, ainda que não exclusivamente, quando o grau de concentração de mercado é elevado e as barreiras à entrada são altas⁴. O primeiro é aferido por indicadores tais como a participação de mercado das quatro maiores firmas (C4) ou o índice *Herfindahl-Hirschman* (HHI). O HHI é calculado por meio da soma dos quadrados dos

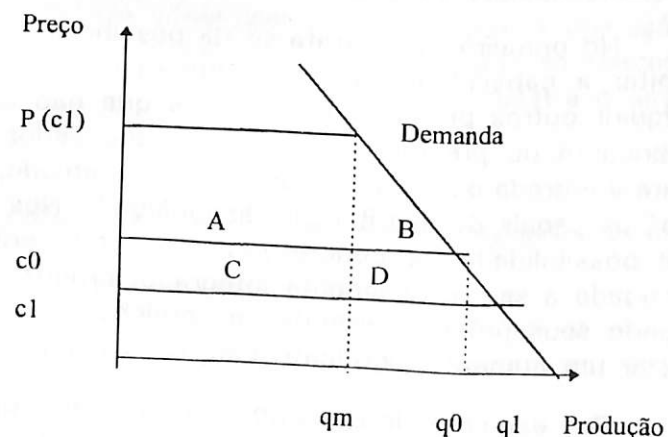
market shares individuais das firmas participantes no mercado relevante⁵.

Quanto as barreiras à entrada, a análise usualmente é realizada levando-se em conta quatro categorias propostas por Bain (1956)⁶. A saber: (i) diferenciação de produtos; ou seja, da presença de elementos que fazem com que os consumidores considerem mais vantajoso adquirir produtos de empresas já existentes do que similares oferecidos por novos concorrentes, incluindo aí a marca, o controle do *design* e o controle de canais de distribuição; (ii) vantagens absolutas de custo, que se fazem presentes quando estas têm acesso exclusivo a recursos essenciais para a produção eficiente dos produtos em questão (como a tecnologia mais moderna ou o acesso a fontes de matérias-primas), o que lhes permite fabricar, com a mesma escala de produção de um entrante potencial, a um custo mais baixo; (iii) economias de escala, sejam estas reais – derivadas de aumentos de produtividade cuja obtenção exige o aumento das dimensões da planta ou da firma, ou pecuniárias – originadas do pagamento de preços menores na aquisição de insumos, incluindo aqui menores custos com transporte, propaganda e outros gastos relacionados às vendas⁷; e (iv) investimentos iniciais elevados, de modo que as dificuldades em reunir o montante de recursos financeiros necessários pode reduzir significativamente o número de entrantes potenciais.

Por último, procura-se avaliar em que medida as eficiências econômicas – cujas raízes, em geral, têm origem, nas visões tradicionais, das características da tecnologia, tais como economias de escala e escopo – eventualmente gerados podem contrabalançar os efeitos anticompetitivos, derivado do aumento de poder de mercado, por sua vez pres-suposto a partir do incremento do grau de concentração e manifesto num suposto futuro aumento de preços que reduz o excedente do consumidor, como ilustra a figura abaixo.

Supondo o aumento de poder de mercado associado a uma fusão entre duas empresas, mas que também implique, dada a presença, por exemplo, de fortes economias de escala, redução nos custos marginais – supostos constantes – para $c1 < c0$, o preço cobrado seria $p(c1)$, onde $p(c1) > c0$ por hipótese. Nesse caso, os consumidores serão prejudicados com a perda de excedente na magnitude dada pela área $(A + B)$, enquanto que o consórcio obterá lucros medidos pela área $(A + C)$. O resultado líquido sobre nível de bem estar social será, portanto, dado pela magnitude $(C - B)$, onde a área C representa a redução de custos derivada da fusão e B representa a perda de “peso-morto” associada ao preço de monopólio⁸.

Gráfico I - Poder de Mercado e Eficiências



Fonte: Williamson, 1968.

3.1.2- Integração Vertical

As integrações verticais envolvem a aquisições e fusões entre empresas pertencentes a mesma cadeia produtiva. Tradicionalmente, duas foram as preocupações das autoridades antitruste face aos movimentos de integração vertical (Hovenkamp, 1994, pp. 337-339 e Viscusi, Vernon e Harrington, 1992, p. 224): (i) o aumento das barreiras à entrada; e (ii) ao surgimento de "foreclosure", isto é, situações onde uma empresa impede que outras tenham acesso ao seu mercado⁹. Em ambos os casos, a emergência de possíveis efeitos anticompetitivos depende da existência de poder de mercado em pelo menos um dos mercados envolvidos na integração vertical. Ou seja, a presença de poder de mercado é condição necessária, mas não suficiente, para que possíveis efeitos anticompetitivos resultem de uma ato de concentração vertical.

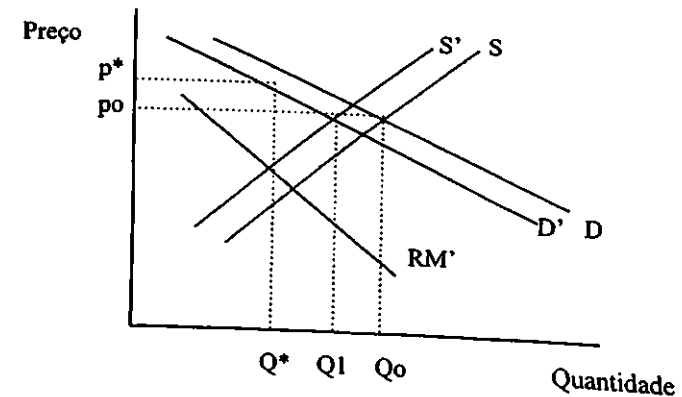
No primeiro caso, trata-se da possibilidade de que, ao limitar a capacidade de seus compradores/vendedores de adquirir outros produtos ou serviços que não os seus, um fabricante ou prestador de serviços crie sérios obstáculos para a entrada de seus concorrentes no mercado, "bloqueando" os canais de distribuição disponíveis¹⁰. Nos casos onde tal possibilidade se concretizasse, o novo entrante seria obrigado a ser verticalmente integrado, produzindo e revendendo seus próprios produtos e serviços, fato que poderia gerar um aumento significativo de seus custos.

Por exemplo, imaginemos um mercado oligopolizado, formado por quatro empresas de mesmo porte econômico e com os mesmos *market-shares*, sendo que duas delas realizam integração vertical para frente. Nesta situação, um da *vis-à-vis* aquelas vigentes antes da integração vertical. São várias as explicações para este fenômeno, tais como problemas com economias de escala¹¹ ou de requerimentos de capital¹².

No segundo caso, a restrição vertical provoca o fechamento de um mercado para um conjunto de empresas. Na verdade, o argumento de "foreclosure" é bastante semelhante ao anterior, aplicando-se, no entanto, às empresas já instaladas. Por exemplo, imaginemos um mercado formado por um único fabricante de máquinas de escrever e por três empresas distribuidoras destas máquinas. Uma integração vertical para frente por parte do fabricante monopolista "fecharia" o mercado de revenda de máquinas para as duas outras empresas concorrentes.

Recentemente, um novo argumento econômico em relação aos efeitos anticompetitivos derivados da integração vertical foi desenvolvido (Ordober, Saloner e Salop, 1990). Trata-se de incrementar os custos dos rivais através da integração vertical. A idéia básica é a de que a integração vertical para trás pode gerar alterações no comportamento das firmas remanescentes no mercado de insumos, de modo que o preço desses sofra um aumento após a operação, prejudicando os concorrentes da firma integrada no mercado comprador dos insumos. O gráfico II abaixo ilustra o argumento.

Gráfico II - Aumento dos Custos dos Rivais Devido a Integração Vertical



Fonte: Viscusi et alii, 1992, p. 228

Imagine que a firma A adquiere um fornecedor de insumos, tornando-se autosuficiente em relação ao mesmo. Após a transação, a firma A passa praticar o preço de transferência p_0 , igual ao custo marginal do fornecedor. Se o mercado de insumos permanecesse competitivo após a integração vertical, as novas curvas de demanda e oferta D' e S' , continuariam a se interceptar ao preço p_0 , de modo que os rivais da firma A não incorrem em nenhuma desvantagem. No entanto, suponha que a estrutura do mercado de insumos se altera pela integração vertical, de modo que as empresas remanescentes passam a se comportar monopolisticamente. Nessa situação, o novo preço do insumo para os rivais será p^* , gerado a partir da quantidade Q^* , onde a receita marginal (RM') iguala o custo marginal S' .

3.1.3- Fusões e Aquisições Conglomeradas

As fusões ou aquisições conglomeradas – isto é, realizadas entre empresas situadas em mercados relevantes distintos – são vistas como potencialmente anticompetitivas a luz das teorias da concorrência potencial¹³, em suas duas vertentes – o entrante potencial “percebido” (“*perceived potential entrant*”) e o entrante potencial efetivo (“*actual potential entrant*”) – e da “*entrenchment theory*” (Ross, 1993, p. 360-61; Kaplan, 1980 e Hovenkamp, 1993). Em todos esses casos, os potenciais efeitos anticompetitivos podem ser contrabalançados pela geração de eficiências econômicas (ver gráfico I acima).

A primeira das teorias de concorrência potencial afirma que o simples fato de que as empresas de um determinado setor acreditem na possibilidade de entrada de um grande competidor funciona como um limitador de seus comportamentos, forçando-as a adotarem condutas competitivas. Na doutrina da concorrência potencial “percebido”, as empresas

que já atuam em um certo mercado tendem a apresentar comportamentos mais competitivos, na medida em que acreditam na possibilidade de entrada de um novo concorrente. Mesmo que esse mercado seja oligopolístico, a tendência de que as empresas nele atuantes aumentem seus preços é inibida pela presença de um grande competidor potencial, cuja decisão de entrada dependa da elevação da lucratividade do mercado-alvo. Tal empresa poderia ser um fabricante de um produto relacionado ou complementar àquele associado ao mercado relevante.

Evidentemente, a restrição ao incremento de preços desaparece quando o competidor potencial adquire uma das grandes empresas do mercado-alvo. Embora a estrutura de mercado não se altere – no sentido de que o número de participantes continua o mesmo – a ausência da ameaça de entrada pode implicar no surgimento de um novo comportamento, marcado pela redução das quantidades e aumento dos preços. Logo, do ponto de vista antitruste, tal aquisição pode ser tão anticompetitiva quanto aquelas relacionadas com empresas que operam no mesmo mercado sob o ângulo da demanda, fabricando os mesmos produtos.

A aplicação da teoria em questão depende da existência de certas condições estruturais de mercado, a saber: (i) o mercado-alvo deve ser altamente concentrado, posto que se o mercado já se comporta de forma competitiva, a presença do competidor potencial será inócua; (ii) a empresa adquirente deve ser a única ou uma das poucas em condições de realizar a entrada, de modo que seu desaparecimento enquanto competidor potencial seja suficiente para afetar os preços dos produtos do mercado-alvo; e (iii) a aquisição não resulte em incremento da competição no mercado-alvo. Tal incremento ocorre, em geral, quando a empresa adquirida não detém posição dominante.

A segunda teoria depende menos de fatores subjetivos (“as expectativas”), baseando-se no argumento de que, inde-

pendentemente da magnitude dos efeitos anticompetitivos resultantes da fusão em um determinado mercado, a firma compradora poderia – e provavelmente o faria – entrar no mesmo mercado através de um outro caminho: a efetivação de investimentos em novas instalações, cujo efeito certamente seria o de aumentar a competição. A segunda teoria antitruste sobre a geração de efeitos competitivos relativos aos casos de aquisições por parte de concorrentes potenciais está baseada, portanto, no argumento de que a competição no mercado relevante teria sido incrementada caso a empresa entrante tivesse realizado investimentos na instalação de nova capacidade, ao invés de optar pela compra de um empresa já existente.

Diferentemente da visão anterior, essa teoria entende que uma fusão (aquisição) entre concorrentes potenciais deve ser impedida por parte das autoridades antitruste com base na idéia de que o concorrente potencial teria realizado, de qualquer jeito, uma entrada com adição de nova capacidade produtiva – e, portanto, gerado um aumento do grau de competição – caso não fosse possível a aquisição de uma empresa no mercado-alvo. Normalmente, o maior problema com a utilização dessa teoria está relacionado com a prova de que a concorrente potencial, de fato, efetivaria sua entrada no mercado relevante; ou seja, no fornecimento da evidência de que a entrada, via adição de capacidade, ocorreria⁴.

A principal diferença entre os dois tipos de atos de concentração horizontal – entre concorrentes efetivos e concorrentes potenciais –, portanto, não se encontra nos seus possíveis resultados anticompetitivos, mas sim no fato de que a última diz respeito somente às condições de entrada e à elasticidade da oferta – a elasticidade cruzada da demanda entre os produtos produzidos por cada empresa é baixa, já que estas atuam em mercados relevantes diferentes. Na medida em que tanto a concorrência efetiva quanto a potencial agem igualmente no sentido de limitar a capacidade dos

ofertantes existentes em elevar preços e reduzir quantidades vendidas, as autoridades antitruste devem se preocupar não só com os efeitos da eliminação de concorrentes efetivos, mas também com aqueles atos que eliminam concorrentes potenciais.

Finalmente, as fusões e aquisições conglomeradas também pode ser vista como uma forma de aumentar o poder de mercado de uma das empresas no(s) seu(s) mercado(s) original(ais) de atuação ("*entrenchment theory*"). Em geral, tal efeito está ligado as seguintes possíveis condutas pós-aquisição, todas relacionadas ao aumento de poder de mercado da firma adquirente: (i) as possibilidades de acordos de exclusividade na compra ou venda de mercadorias aumentam, na medida em que o leque de produtos fabricados pela firma adquirente é maior. Tais possibilidades são claras quando existe monopólio em um dos mercados onde a empresa atua; (ii) vendas casadas ficam facilitadas, quando a fusão ou aquisição ocorre entre empresas que fabricam produtos dentro da mesma cadeia produtiva; e (iii) a prática de preço predatório e estratégias de bloqueio à entrada de novas firmas também tornam-se mais factíveis: por exemplo, o poder financeiro associado à empresa pós-aquisição, relativo ao domínio de um mercado monopolizado, pode capacitá-la ao exercício de uma política de preços predatórios em mercados mais competitivos.

3.1.4- Contratos Não Padronizados ou Restrições Verticais

Existem diversos tipos de restrições verticais. Em geral, as restrições verticais estão associadas a certos tipos de relações contratuais no interior de uma mesma cadeia produtiva, podendo ser caracterizadas como limitações impostas pelos fabricantes de produtos ou serviços nas etapas anteriores ou posteriores à sua na cadeia de produção (Sullivan

& Harrison, 1988, p. 147). Nestes casos, as empresas vendedoras (compradoras) tentam impor às firmas compradoras (vendedoras) de seus produtos ou serviços determinadas restrições sobre o funcionamento normal de seus negócios. São exemplos de restrições verticais a fixação de preços de *revenda (RPM)*, as vendas casadas e diversos tipos de acordos de exclusividade.

O limitado escopo desse artigo não permite a análise das implicações econômicas de cada um dos diversos tipos de restrições verticais. No entanto, de forma geral, as principais, ainda que não exclusivas, preocupações dos órgãos de defesa da concorrência nos casos de restrições verticais encontram-se nos seus potenciais efeitos anticompetitivos de caráter horizontal, sobretudo no que diz respeito à criação de barreiras à entrada nos mercados de comercialização de produto; e (ii) coordenação das ações dos distribuidores no sentido de diminuir a rivalidade e competição entre estes.

Nos casos que implicam o aumento das barreiras à entrada ou a emergência de "*foreclosure*", as condutas verticais de uma empresa fornecedora de produtos ou serviços (ou compradora de insumos) tornam-se, portanto, anticompetitivas, sendo proibidas, em geral, pela legislação antitruste de diversos países. Os contratos associados a tais condutas são, na verdade, um mecanismo alternativo à opção de integração vertical por parte da empresa vendadora, segundo Viscusi, Vernon & Harrington (1992, pp. 239) uma espécie de integração "contratual".

No entanto, para que tais condutas tenham efeitos anticompetitivos, duas condições básicas devem estar presentes Hoverkamp (1985): (i) a empresa fornecedora de produtos ou serviços geradora das restrições verticais deve possuir poder de mercado, ou seja, elevada participação no mercado relevante; e (ii) a conduta vertical deve eliminar parcela substancial dos canais de distribuição dos produtos e serviços dos concorrentes potenciais no mercado relevan-

te. Isto é, parcela substancial do mercado relevante deve ser afetada pela restrição vertical sob julgamento, de modo a elevar as barreiras à entrada para potenciais concorrentes.

3.2- Defesa da Concorrência e Custo de Transação

A contribuição de Williamson tem profundas implicações sobre a visão tradicional da política antitruste, sobretudo nas áreas de monitoramento das condutas ligadas às restrições verticais e dos controles sobre atos de concentração de caráter vertical. De acordo com a interpretação da teoria dos custos de transação, a presença da especificidade de ativos e do oportunismo faz com que a coordenação da interação entre os agentes por relações mercantis puramente competitivas apresente ineficiências. Decorre dessa visão que o estabelecimento de vínculos de reciprocidade, restrições contratuais à condutas das partes e as iniciativas de integração ou quase-integração ao longo das cadeias produtivas constituam, muitas vezes, inovações organizacionais que buscam gerar ganhos de eficiência, e não práticas restritivas visando criar barreiras à entrada e poder de mercado. Senão, vejamos.

3.2.1- Fusões e Aquisições Horizontais

Na área de fusões e aquisições entre competidores, a principal contribuição de Williamson encontra-se na explicitação de novas possíveis fontes de eficiência por elas geradas, cujas origens respousam na economia de custos de transação (Williamson, 1988, 1992, 1975). Desta forma, argumenta Williamson, não somente as eventuais economias de natureza tecnológica - como, por exemplo, aquelas de-

rivadas da presença de economias de escala e de escopo – mas também as de custo de transação deveriam ser contrabalançadas com o eventual aumento de poder de mercado resultante da fusão entre competidores para efeito da análise de defesa da concorrência.

Suponha, por exemplo, duas competidoras que fabricam, ambas, os produtos A e B. Esses produtos são fabricados, por parte de cada empresa, numa única planta, com tecnologias sujeitas a fortes economias de escala. A obtenção de economias sociais através da especialização de cada uma das empresas num único produto depende da solução para o correspondente problema de coordenação. Se ambas se especializassem no mesmo produto, a totalidade dos benefícios sociais não seria atingida. Uma possível solução, caso fosse permitida pela lei, seria a realização de um contrato que coordenasse as atividades das duas empresas e criasse um *pool* de lucros a ser dividido pelas firmas. Entretanto, os custos *ex-ante* e *ex-post* associados a tal contrato poderiam torná-lo uma forma menos eficiente de organizar a transação *vis a vis* a opção da fusão entre as firmas. Logo, a fusão pode ser um mecanismo organizacional promotor de maior adaptação – e, portanto, maior eficiência – entre as atividades das empresas envolvidas num contexto de racionalidade limitada.

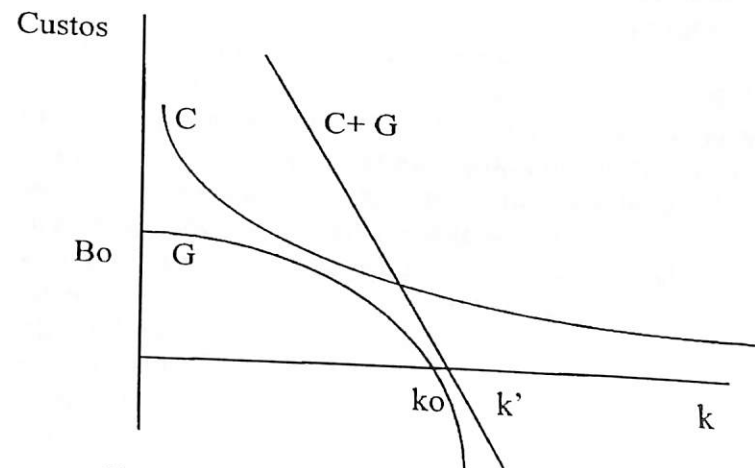
3.2.2- Integração Vertical

Uma das principais contribuições da teoria dos custos de transações encontra-se nas áreas de integração e restrições verticais. Williamson (1968, 1975 e 1988) postula que as integrações verticais, sobretudo aquelas envolvendo, antes, posto que constituem formas organizacionais que economizam em custos de transação. Note-se que o argumento de Williamson introduz um outro conjunto de fatores gerador de eficiências econômicas capazes de justificar, do ponto de

vista da defesa da concorrência, operações de verticalização através de fusões e aquisições, além daquelas associadas aos tradicionais argumentos de raiz tecnológica (economias de escala e de escopo) (Viscusi, 1992, cap. 8).

Um exemplo é ilustrativo (Williamson, 1985, pp. 92-95). Suponha uma empresa que deve tomar a decisão de comprar um certo insumo no mercado ou produzi-lo internamente, através de uma integração vertical. Se os ativos envolvidos na fabricação desse insumo são específicos e sua produção está sujeita a economias de escala e escopo, dois tipos de custos básicos norteariam a decisão da firma: (i) aqueles ligados a economias de natureza tecnológica, derivados da decisão de integrar; (ii) aqueles cuja origem repousa na existência de custos de transação associados a utilização do mercado. Há, portanto, um *trade-off* entre duas formas organizacionais distintas. A opção mais eficiente dependerá do nível de especificidade dos ativos. O gráfico III abaixo apresenta o problema, bem como sua solução teórica.

Gráfico III - Custos Compartivos de Produção e Gestão



Fonte: Williamson, 1985, p. 93.

Seja C a diferença entre os custos de produção de uma mesma quantidade do insumo na opção verticalização e na opção "mercado". Dada a presença de especificidade de ativos, supõe-se que C seja uma função decrescente de k , onde k é definido como o grau de especificidade dos ativos envolvidos. Seja G a diferença entre os custos burocráticos associados a internalização da produção – definidos como função de k , $B(k)$ – e os custos de transação derivados da utilização do mercado num contexto de ativos específicos. G é uma função decrescente de k : para baixos níveis de especificidade dos ativos, a forma organizacional "mercado" é preferida a integração vertical, economizando custos de transação. A linha $C + G$ é a soma dos dois tipos de diferenças de custos. Nestas condições, k_0 é o grau de especificidade dos ativos para o qual a firma seria indiferente entre comprar ou integrar verticalmente, na ausência de economias de escala e escopo. Com o reconhecimento da presença dessas últimas, tal ponto se desloca para k' .

A conclusão de Williamson no que tange as implicações da presença de custos de transações sobre a análise antitruste de integrações verticais (1985, p. 99) baseia-se em dois argumentos: (i) a possibilidade de que as integrações verticais sejam formas institucionais economizadoras de custos de transações deve ser levada em consideração, sobretudo quando essas envolvem ativos específicos, de modo que as partes envolvidas se encontram em situação de dependência bilateral; e (ii) o desejo de aumentar ligeiramente o poder de mercado não deverá levar uma firma a integração vertical quando os ativos não foram específicos, posto que, nesse caso, existirão fortes ineficiências derivadas da ausência de incentivos e da existência de rigidez nas estruturas hierárquicas. Entretanto, as integrações verticais também são capazes de gerar preocupações no âmbito da defesa da concorrência, dada sua potencial utilização estratégica como forma de incrementar as barreiras à entrada a serem enfrentadas por potenciais competidores (Williamson, 1987, p. 125).

3.2.3- Fusões e Aquisições Conglomeradas

Na visão de Williamson (1985, cap. 11 e 1975, pp. 158-162), as fusões e aquisições conglomeradas devem ser vista, ainda que não exclusivamente, pela ótica das inovações organizacionais associadas a moderna corporação. Nessa abordagem, o conglomerado é o resultado do desenvolvimento das chamadas formas-M de organizar negócios econômicos complexos. Na estrutura em M, a organização interna da firma é dividida segundo suas áreas de negócio, sendo as mesmas controladas por uma direção geral engarregada da elaboração das estratégias gerais e da alocação de recursos entre as diversas unidades sob seu controle. Segundo o autor, "the term *M-form*" is reserved for those divisionalized firms in which the general office is engaged in periodic auditing and decision review and is actively involved in internal resource allocation process" (Williamson, 1985, p. 289).

O conglomerado é, portanto, de acordo com Williamson, a extensão dessa lógica organizacional para o nível do gerenciamento de atividades inter-firmas, funcionando como um mercado de capitais que aglutina os recursos dos diversos tipos de negócios do conglomerado e redistribuindo-os segundo as perspectivas de retorno. Tal forma de diversificação das atividades da firma gera eficiências no nível do custo das transações, na medida em que: (i) economiza em racionalidade limitada; e (ii) cria salvaguardas no processo de alocação interna de recursos contra o risco de exercício de oportunismo. Essas economias são obtidas a partir da postulado de que existem falhas no mercado de capitais, provocadas pela limitada capacidade de processamento de informações e de controle por parte dos agentes econômicos externos a firma, fato que restringe suas habilidades em analisar e selecionar as melhores aplicações possíveis (Williamson, 1975, p. 162).

Do ponto de vista antitruste, a aplicação dessa abordagem, como em outras áreas, implica o reconhecimento de que a conglomeração pode servir a outros propósitos não necessariamente ligados ao objetivo de aumento de poder de mercado por parte da firma diversificante. Pelo contrário, a busca de economizar em custos de transação, através da aplicação da lógica da organização em M para o âmbito de um *pool* de firmas atuando em diferentes mercados – o conglomerado – deve ser incorporada, como um argumento pró-competitivo – ao rol de teorias usadas nas políticas de defesa da concorrência.

De acordo com Williamson (1987, p. 117, tradução minha), "a interpretação transacional dos conglomerados, que enfatiza as limitações do mercado de capitais em monitorar o gerenciamento corporativo, revela que esses podem gerar benefícios sociais (...). Em particular, as políticas públicas frente as aquisições conglomeradas deveriam se concentrar suas atenções nas: (a) fusões onde a competição potencial é reduzida; e (b) fusões entre grandes firmas que não são acompanhadas de desinvestimentos em alguns ativos".

3.2.4- Contratos Não Padronizados

As aplicações da teoria dos custos de transação no âmbito das restrições verticais são semelhantes aquelas já discutidas no caso das integrações verticais (Williamson, 1987, p.125). De acordo com Williamson, duas novos tipos de problemas devem ser abordados quando se analisa a natureza e os efeitos das diversas restrições verticais: (i) o primeiro está associado ao menor nível de informação por parte dos consumidores, mais diretamente afetados no caso do surgimento de contratos não padronizados, tais como exclusividade nas vendas dos produtos de um certo fabricante por parte de um conjunto de revendedores; (ii) o segundo deriva dos efeitos ligados a presença de comportamentos do tipo *free-rider*¹⁵, onde a busca por maiores lucros por parte dos distribuidores de um certo produto/serviços pode impli-

car o surgimento de ineficiências no nível do sistema de distribuição como um todo.

Klein & Alchian (1978) e Williamson (1985, 1987) mostram, partindo da experiência antitruste norte-americana, que apenas em determinadas circunstâncias os impactos anticompetitivos apresentados na seção 3.1.4 efetivamente se verificam; na maioria das vezes, as motivações subjacentes às restrições verticais, longe de se vincularem à exploração indevida de poder de mercado, se originam na busca de ganhos de eficiência através da melhor organização e coordenação das interações entre os agentes envolvidos, coibindo iniciativas oportunistas.

Para que seja válida a interpretação de que as supostas práticas restritivas são, na verdade, a introdução de modalidades contratuais que proporcionam um melhor gerenciamento das redes de comercialização e prestação de serviços de reparo, certas condições devem estar presentes, a saber: (i) os consumidores não possuem a capacidade de coletar e processar as informações necessárias para avaliar adequadamente a qualidade dos serviços pré e pós-venda que acompanham os produtos adquiridos, podendo ser iludidos – ao menos temporariamente – por firmas ofertantes oportunistas; e (ii) a monitoração, por parte dos fabricantes, da conduta das empresas responsáveis pela venda do produto e prestação de serviços é imperfeita e custosa, de modo que oportunidades para que algumas destas atuem de modo prejudicial para o funcionamento de toda a estrutura de distribuição não podem ser completamente eliminadas.

Um exemplo, ligado as relações de exclusividade de vendas e reparos de automóveis entre um fabricante e suas revendas autorizadas, ilustra os argumentos. Nesse caso, o problema enfrentado pelo fabricante é que as concessionárias, ao mesmo tempo em que compartilham um ativo comum, a sua marca e imagem junto aos consumidores, são também concorrentes entre si. Caso esta rivalidade não seja contida

dentro de certos limites, surge a possibilidade de que algumas concessionárias passem a atuar de maneira oportunista, explorando o ativo comum ao mesmo tempo em que não contribuem para sua preservação, o que ameaça a integridade da estrutura de distribuição

Isto ocorre no caso de alguma concessionária, atuando como *free-rider*, decidir oferecer preços mais baixos acompanhados de uma deterioração disfarçada das características dos reparos realizados, expandindo sua participação do mercado e/ou sua margem de lucratividade na medida em que o consumidor frequentemente não possui a capacidade de avaliar imediatamente a qualidade do que está adquirindo, confiando na reputação da marca para tomar suas decisões de consumo.

Esta concessionária, então, obterá um aumento dos seus lucros ao mesmo tempo em que provocará um desgaste da imagem do fabricante e de sua rede de revendedoras autorizadas, visto que o consumidor, posteriormente insatisfeito com o serviço de pior qualidade, não terá como distinguir este último do padrão pretendido pelo fabricante. Em suma, a concessionária oportunista obterá uma elevação da sua lucratividade às custas de uma redução, no longo prazo, da demanda para a totalidade da rede autorizada.

Coibir tais condutas oportunistas é, portanto, fundamental para a operação do sistema de comercialização e prestação de serviços de reparo no setor automotivo, de modo a desestimular as iniciativas de concorrência desleal por parte de alguma concessionária que, iludindo o consumidor com a imagem da marca do fabricante, ofereça reduções de preços que, na verdade, decorrem de uma deterioração da qualidade. Por esta razão, os órgãos de regulação antitruste devem entender que certas práticas verticais *podem, ainda que não necessariamente*, ser economicamente eficientes, não apresentando desdobramentos prejudiciais para o bem-estar dos consumidores.

4- CONCLUSÃO

A teoria dos custos de transação introduz permite demonstrar que movimentos de integração vertical e práticas contratuais que organizam as interações dos agentes nos mercados não constituem necessariamente tentativas de limitar a concorrência. De acordo com a argumentação exposta, a presença da especificidade de ativos e do oportunismo faz com que a coordenação da interação entre os agentes por relações mercantis puramente competitivas apresente ineficiências. Logo, o estabelecimento de vínculos de reciprocidade, restrições contratuais a condutas das partes e as iniciativas de integração ou quase-integração ao longo das cadeias produtivas constituam, freqüentemente, inovações institucionais que buscam gerar ganhos de eficiência.

Entretanto, a contribuição de Williamson na área antitruste, através da aplicação da teoria dos custos de transação, não deve ser interpretada como um conjunto de argumentos a favor de uma abordagem "mais suave" da política de defesa da concorrência. Trata-se de propor uma ampliação do instrumental teórico e analítico empregado pelas políticas de defesa da concorrência, através da incorporação da teoria dos custos de transação e de seus efeitos sobre a interpretação, em termos da geração de eficiências econômicas, antitruste das diversas formas organizacionais observadas no capitalismo contemporâneo.

Em outras palavras, não se trata somente de apresentar argumentos pró-competitivos derivados dos resultados das estratégias empresariais num contexto de racionalidade limitada e oportunismo, mas também de desenvolver, com semelhante relevância, as implicações potencialmente anticompetitivas dessas mesmas estratégias a partir da teoria dos custos de transação. A abordagem de Williamson, portanto, implica a complexificação das análises antitruste, ampliando o universo de potenciais *trade-offs* a serem exa-

minados pelas autoridades responsáveis pela defesa da concorrência no âmbito de cada caso em particular.

Evidentemente, as implicações para a política de defesa da concorrência derivadas dos trabalhos de Williamson devem ser qualificadas pelas deficiências associadas à própria teoria dos custos de transação, sobretudo no que tange a sua operacionalização. De acordo com Williamson (1985, pp. 390-91), essas deficiências derivam-se de três tipos de problemas: (i) simplicidade, associada ao pouco refinamento dos modelos, a dificuldade de mensuração dos *trade-off* e ao elevado grau de liberdade na especificação das propriedades das transações; (ii) instrumentalismo, posto que assume que os agentes comportam-se de modo estratégico, pressupondo a emergência de comportamentos oportunistas, sem dar margem a outras formas de ação, tais como confiança; e (iii) a teoria dos custos de transação é incompleta, sobretudo no que diz respeito as chamadas falhas da burocracia como fonte de custos *vis à vis* o mercado. Do ponto de vista antitruste, portanto, o uso da teoria dos custos de transação deve ser cauteloso, de modo que suas implicações constituam um conjunto de considerações adicionais, mas não determinantes, na análise dos resultados sociais das estratégias empresariais privadas.

5 NOTAS

¹ O equilíbrio em um mercado com problemas de *moral hazard* envolve alguma forma de racionamento – as firmas gostariam de prover um quantidade maior do que o fazem, mas não estão dispostas a fazer isso, uma vez que tal atitude mudará os incentivos de seus clientes. Em geral, o principal efeito desse problema sobre o tipo de contrato que rege a transação entre as partes envolvidas é o de que o agente econômico que não detém completa informação procura transferir riscos para o agente possuidor da informação privada, tendo em vista criar um *incentivo* para que seu comportamento não seja negligente.

² Para um exame comparado das legislações antitruste em diversos países, (ver Brault, 1995). No Brasil, a definição das condutas anti-competitivas é estabelecida pela Lei 8.884/94, especialmente nos seus artigos 20 e 21. O artigo 20 da Lei 8.884/94 define os tipos de condutas que constituem, segundo a legislação brasileira, infrações da ordem econômica. De acordo com o artigo 20 da referida Lei:

“constituem infração da ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados:

I - limitar, fazear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;

II - dominar mercado relevante de bens e serviços;

III - aumentar arbitrariamente os lucros;

IV - exercer de forma abusiva posição dominante.

1 A conquista de mercado resultante do processo natural fundado na maior eficiência de agente econômico em relação a seus competidores não caracteriza o ilícito previsto no inciso II.

2 Ocorre posição dominante quando uma empresa ou grupo de empresas controla parcela substancial de mercado relevante, como fornecedor, intermediário, adquirente ou financiador de um produto, serviço ou tecnologia a ele relativa.

3 A posição dominante a que se refere o parágrafo anterior é presumida quando a empresa ou grupo de empresas controla 20% (vinte por cento) de mercado relevante, podendo este percentual ser alterado pelo CADE para setores específicos da economia" (grifos meus).

³ Nos últimos 20 anos, a economia e a prática antitruste passaram por uma série de transformações que introduziram, de forma crescente, argumentos de eficiência econômica, sobretudo de caráter produtivo, como justificativa para atos de concentração e condutas empresariais. Como resultado, em geral, as análises dos órgãos de defesa da concorrência tendem a avaliar não somente os efeitos anticompetitivos, como na antiga tradição, mas também os potenciais impactos em termos de ganhos de eficiência econômica quando do julgamento de condutas horizontais e verticais, fusões, aquisições e joint-ventures entre empresas.

⁴ Embora mercados com elevada concentração e altas barreiras à entrada não impliquem, necessariamente, poder de mercado por parte das empresas que possuem elevados *market shares*. Por exemplo, em indústrias que apresentam elevado dinamismo tecnológico, uma alta participação de mercado pode refletir mais o sucesso inovativo *passado* do que a capacidade atual da empresa de cobrar preços não competitivos. Além do mais, fatores ambientais, ligados ao comportamento dos rivais, também podem gerar pressões competitivas independentes do grau de concentração de mercado.

⁵ Embora mercados com elevada concentração e altas barreiras à entrada não impliquem, necessariamente, poder de mercado por parte das empresas que possuem elevados *market shares*. Por exemplo, em indústrias que apresentam elevado dinamismo tecnológico, uma alta participação de mercado pode refletir mais o sucesso inovativo *passado* do que a capacidade atual da empresa de cobrar preços não competitivos. Além do mais, fatores ambientais, ligados ao comportamento dos rivais, também podem gerar pressões competitivas independentes do grau de concentração de mercado.

⁶ Para uma análise dos desenvolvimentos do conceito de barreiras à entrada, ver Dixit, 1982.

⁷ A diferença, portanto, está em que as economias reais de escala reduzem o montante utilizado de insumos por unidade de produto, enquanto as economias pecuniárias de escala resultam do menor preço pago pelos insumos adquiridos. A presença de economias de escala reais faz com que a produção a baixos custos somente seja viável em instalações produtivas de grande porte, enquanto a presença de economias de escala pecuniárias significa que empresas grandes apresentarão custos unitários menores.

⁸ Williamson (1968) demonstra que pequenas reduções de custo unitário ($c_0 - c_1$) são suficiente para que o resultado líquido seja positivo, de modo que a fusão produz maior eficiência econômica e ganhos de bem estar para a sociedade. De acordo com o autor, uma modesta redução nos custos - por exemplo, de 2% - é suficiente para contrabalançar aumentos relativamente grande de preços (por exemplo, de 10%), mesmo que a elasticidade-preço da demanda seja bastante elevada, como, por exemplo, 2. Entretanto, esses resultados são sensíveis a prévia presença de poder de mercado por parte das empresas envolvidas na fusão. Ver também Williamson 1988.

⁹ Existem outros argumentos ligados aos efeitos anticompetitivos das integrações verticais, tais como o seu uso como mecanismos de viabilização da prática de discriminação de preços e do aumento da facilidade para controlar carteis. Em particular, as integrações verticais também foram vistas como forma de estender o poder de mercado já detido por uma empresa no seu mercado de origem para um outro mercado (*Leverage Theory*). Essa teoria, do ponto de vista econômico, tem sido muito criticada, posto que a geração de ineficiências sociais líquidas somente ocorreria sob um conjunto muito restrito de hipóteses. Ver Hovemkamp, 1994, pp. 338-341 e Scherer e Ross, 1990, p. 527

¹⁰ Ver Sullivan e Harrison, *op. cit.*, pp. 179.

¹¹ Após a integração, por exemplo, o tamanho do mercado disponível poderia ficar reduzido para novos entrantes, posto que parte dos distribuidores não podem adquirir seus produtos ou serviços. Neste contexto, a emergência de problemas com economias de escala é provável: o tamanho do mercado ainda "livre" pode não ser suficientemente grande para permitir a construção de uma planta mínima eficiente.

¹² Os requerimentos em termos de capital aumentam na medida em que, para vencer os obstáculos criados pela integração, o novo concorrente deverá entrar **simultaneamente nos dois mercados**: produção e distribuição de produtos ou serviços.

¹³ Na verdade, o uso do termo "teoria" neste contexto é impreciso, embora já faça parte do jargão na área, pois o que se tem são duas hipóteses acerca de como a concorrência potencial afeta o desempenho do mercado, como veremos a seguir.

¹⁴ Para uma apresentação sintética das condições que aumentam a probabilidade da validade dos argumentos associados a teoria da concorrência potencial, ver HOVENKAMP, H. (1993), *op. cit.*, p. 250; SULLIVAN & HARRISON. 1988, pp. 191-96; ou os *1984 Non-Horizontal Merger Guidelines* do Departamento de Justiça dos EUA.

¹⁵ A denominação de *free rider* se aplica a qualquer agente capaz de, agindo de maneira oportunista, usufruir de serviços ou ativos de outros agentes sem oferecer a compensação adequada por isso.

BIBLIOGRAFIA

- AKERLOF, G. The Market for Lemons. *Quarterly Journal of Economics*. 84(3), agosto, pp. 488-500.
- BRITTO, J. (1994). Redes de Firms e Eficiência Técnico-Produtiva: Uma Análise Crítica da Abordagem dos Custos de Transação. *Anais do XXII Encontro Nacional de Economia*, pp. 120-139.
- BURLAMAQUI, L. E FAGUNDES, J.(1993). Keynes, Schumpeter e Política Industrial. *Archè*, número especial.
- COASE, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, Vol. 4, November, pp. 386-405.
- DOSI, G. (1988). Sources, Procedures, and Microeconomics effects of Innovation. *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, setembro.
- FAGUNDES, J. E PONDÉ, J. (1997) *Políticas de Defesa da Concorrência e Controles sobre Atos de Concentração Horizontais: O Caso Brasileiro*. Mimeo.

- GAFFARD, J. L (1990). *Économie Industrielle et de L'Innovation*. Dalloz, Paris.
- HEINER, R. (1983). The Origin of Predictable Behaviour, *American Economic Review*, Vol. 73, September, pp. 560-95.
- HORIZONTAL MERGERS GUIDELINES (1992), U.S. Department of Justice & Federal Trade Commission.
- HOVENKAMP, H. (1985). *Economics and Federal Antitrust Law*. West Publ. Co
- _____, H.(1993) . *Antitrust*. St. Paul, Minn., West Publ. Co., 2 Ed..
- _____, H. (1994). *Federal Antitrust Policy*. West Publ. Co.
- KAPLAN, L. (1980). Potential Competition and Section 7 of the Clayton Act. *The Antitrust Bulletin*, XXV (2), pp. 297-326
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R. e ALCHIAN, A. (1978). Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, pp. 297-326
- KREPS, D. (1990). *A Course in Microeconomic Theory*. Princeton: Princeton University Press
- KOTOWITZ, Y. (1987). Moral Hazard. In: EATWELL, J., MURRAY, M. & NEWMAN. P. (Eds.). *Allocation, Information and Markets*. The New Palgrave. Londres: W.W.Norton, 1987.
- MILGROM, P. & ROBERTS, J. (1992). *Economics, Organization & Management*. Englewood Cliffs: Prentice Hall;
- NELSON, R. e WINTER, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- ORDOVER, J., SALONER, G. e SALOP, S.(1990) Equilibrium Vertical Foreclosure. *American Economic Review*, Março.
- PONDÉ, J. L. (1993). *Coordenação e Aprendizado: Elementos para uma Teoria das Inovações Institucionais nas Firms e nos Mercados*. Dissertação de Mestrado, IE/UNICAMP, Campinas.
- _____, Coordenação, Custos de Transação e Inovações Institucionais.

- POSSAS, M.L (1996). Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência. *Revista do IBRAC*, v. 1.
- _____, (1987). *Estruturas de Mercado em Oligopólio*. S. Paulo: Hucitec.
- _____, FAGUNDES, J. E PONDÉ, J.(1995). Política Antitruste: um enfoque Schumpeteriano. *Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia*, ANPEC, dezembro.
- ROSS, S. (1993). *Principles of Antitrust Law*, New York: The Foundation Press.
- SIMON, H. (1959). Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review*, Vol. 49, June, pp. 253-258.
- _____, (1979). Rational Decision Making in Business Organization. *American Economic Review*, Vol. 69, September, pp. 493-513.
- SPENCE, M. (1973). Job Market Signalling. *Journal of Economics*, 84(3), agosto, pp. 488-500.
- SULLIVAN, A. (1985) *Economics and Federal Antitrust Law*, West Publishing Co..
- TIROLE, J. (1988). *The Theory of Industrial Organization*. Cambridge (Mass.): MIT Press.
- VISCUSI, W., VERNON, J. E HARRINGTON, J.(1992) *Economics of Regulation and Antitrust*. D.C. Heath and Company.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: The Free Press.
- _____, (1981). The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, Vol. 19, December, pp. 1537-1568.
- _____, (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- _____, (1987). *Antitrust Economics: Mergers, Contracting, and Strategic Behavior*. Basil Blackwell.

- _____, (1994). Strategizing, Economizing, and Economic Organization. In: RUMELT. R., SCHENDEL, D. e TEECE, D. *Fundamental Issues in Strategy*. Harvard Business School Press, 1994.
- T. E SIEGFRIED, J (1988) Economies as an Antitrust Defense Revised. In : CALVANI, T. E SIEGFRIED, J. (Org.). *Economic Analysis and Antitrust Law*. Little, Brown and Company, pp. 36-49.
- WINTER, S. (1991). On Coase, Competence, and the Corporation. In: WILLIAMSON, O. E. e WINTER, S. (Eds.) (1991), *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford: Oxford University Press, pp. 179-195.
- _____, (1987). Adverse Selection. In: EATWELL, J.; MURRAY, M.; & NEWMAN, P. (1987) (Eds.), *Allocation, Information and Markets*. The New Palgrave. Londres: W.W.Norton, 1987.