

S  
UFRJ/IE  
TD420

ns 208361

UNIVERSIDADE FEDERAL  
DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

Defesa da Concorrência e Regulação

nº 420

Jorge Fagundes  
João Luiz Pondé  
Mario Possas

Textos para Discussão

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
INSTITUTO DE ECONOMIA

Defesa da Concorrência e Regulação

nº 420

Jorge Fagundes,  
João Luiz Pondé\*\*  
Mario Possas\*\*\*

*Jorge Luiz Sarabanda  
da Silva  
João Luiz S.P. de  
Souza  
Hedânio Luiz*



43 - 016836

Setembro de 1998

---

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

\*\* Professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

\*\*\* Professor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro.

Diretor Geral: Prof. João Carlos Ferraz  
Diretor Adj. de Graduação: Prof. Maria Lúcia T. Werneck Vianna  
Diretor Adj. de Pós-graduação: Prof. Francisco Eduardo P. de Souza  
Diretor Adj. de Pesquisa: Prof. João Lizardo  
Diretor Adj. Administrativo: Prof. João Carlos Ferraz  
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: 26 / 3 / 99

REGISTRO N.º

503015-3

ms 208361

adm 210706

Ficha catalográfica

FAGUNDES, Jorge Luis Sarabanda da Silva

S  
UFRJ/IE  
TD 420

Defesa da concorrência e regulação. / Jorge Fagundes; João Luiz Pondé; Mario Possas. -- Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998.

48 p.; 21 cm. (Texto para Discussão. IE/UFRJ; n. 420)

1. Teoria da Regulação. 2. Concorrência. I. Pondé, João Luiz. II. Título. III. 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 - Políticas de Defesa da Concorrência no Enfoque Tradicional	7
3 - Objetivos e Orientação Geral	8
4 - Defesa da Concorrência, Desregulamentação e Setores de Infra-estrutura	20
5 - Conclusões	33
6 Notas	36
Bibliografia	43
Últimos textos publicados	48

## 1 - INTRODUÇÃO

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

As mudanças nas condições estruturais desses setores, em particular na dimensão *tecnologia*, têm implicado o desaparecimento, em alguns segmentos de mercado, dos monopólios naturais. Entretanto, nas indústrias de eletricidade, energia, telecomunicações e transporte, algumas partes da cadeia produtiva continuam a apresentar características de monopólios naturais, sendo, portanto, submetidas à regulação por parte do Estado. Tais indústrias, portanto, são marcadas pela desregulamentação *parcial* e pelo surgimento de novas estruturas de mercado.

Em outras palavras, os setores de infra-estrutura, tradicionalmente monopólios privados ou estatais, têm experimentado um processo de transformação estrutural, onde a concorrência, através da entrada de novos competidores em alguns segmentos de mercado, coexiste com a necessidade de regulação sobre segmentos ainda monopólicos. Como resultado, tais setores tornam-se,

simultaneamente, sujeitos tanto à regimes de regulação, como às regras de defesa da concorrência, delimitadas pela legislação antitruste de cada país. A integração harmônica entre essas duas dimensões não é uma tarefa fácil, embora ambas sejam necessárias para limitar o poder de mercado dos monopólios e encorajar a competição.

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

Em segundo lugar, é importante monitorar a evolução das estruturas de mercado durante o processo de transição. Em particular, é preciso acompanhar os movimentos de alianças, *joint ventures*, aquisições e fusões entre os diversos grupos concorrentes - ou potenciais concorrentes - da indústria, em seus diversos segmentos, tendo em vista inibir a emergência de estruturas de mercado pouco competitivas. Com efeito, a presença de *sunk costs* e de comportamentos estratégicos por parte das firmas estabelecidas implica que tais estruturas de mercado não são constestáveis, de modo que a simples liberalização não é suficiente para garantir a emergência de um maior nível de competição

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

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

Esse artigo tem por objetivo básico discutir as relações entre setores regulados e defesa da concorrência. A segunda seção aborda as principais referências conceituais da defesa da concorrência, buscando mostrar sucintamente como os problemas de que ela trata no âmbito da regulação "reativa" dos mercados oligopolizados, e as respectivas técnicas de abordagem, podem ser estendidos para a regulação "ativa" dos setores de *public utilities*. A terceira seção discute o problema da desregulamentação parcial, analisando as razões estruturais para o abandono parcial do aparato regulatório e os possíveis problemas daí derivados, enquanto a última seção é dedicada as conclusões.

## 2 - POLÍTICAS DE DEFESA DA CONCORRÊNCIA NO ENFOQUE TRADICIONAL

A política de defesa da concorrência, no que podemos denominar de "enfoque tradicional", é fortemente baseada nas teorias de organização industrial que constituíram o chamado paradigma "estrutura-conduta-desempenho", tal como desenvolvido a partir dos anos 50 pela "Escola de Harvard". No que segue, são apresentadas as principais proposições normativas da versão contemporânea deste enfoque, que mantém a ênfase estruturalista e se apresenta "modernizado" por uma maior preocupação em levar em conta as "eficiências" que podem contrabalaçar a presença de configurações de mercado mais concentradas<sup>1</sup>.

## 3 - OBJETIVOS E ORIENTAÇÃO GERAL

A política de defesa da concorrência pode ser definida como congregando aquelas ações e parâmetros regulatórios do Estado que estão voltados para a preservação de ambientes competitivos e para o desencorajamento 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).

Tal política apresenta duas motivações básicas: (i) o reconhecimento de que atitudes cooperativas e de atenuação da rivalidade entre firmas podem - ainda que não necessariamente o façam - ter resultados negativos sobre a eficiência estática, e mesmo dinâmica, do sistema econômico; e, (ii) o reconhecimento de que as firmas podem adotar condutas que geram benefícios privados a partir de um enfraquecimento da concorrência, tais como a prática de preços predatórios para a eliminação de competidores ou o uso de contratos de exclusividade na distribuição de produtos para evitar a entrada de competidores potenciais.

A partir dessas motivações, a política de defesa da concorrência busca atuar sobre as condições de operação dos mercados tanto através de uma influência direta sobre as *condutas* dos agentes, como também por meio de ações que afetam os parâmetros *estruturais* que as condicionam (Possas *et alii*, 1995). No primeiro caso, a implementação da política consiste basicamente em desestimular e coibir comportamentos ou práticas anticompetitivos - tenham estes uma natureza vertical ou horizontal - por parte de empresas que detêm poder de mercado, ou seja, que são capazes, por 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 a 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) as práticas restritivas *horizontais* reduzem a intensidade da concorrência afetando as interações entre as empresas ofertantes de um mesmo mercado, abrangendo, por exemplo, a combinação de preços, a cooperação entre concorrentes e a construção de barreiras à entrada; (ii) as práticas restritivas *verticais* limitam o escopo das ações de dois agentes que se relacionam como compradores e vendedores ao longo da cadeia produtiva ou nos mercados finais, incluindo condutas como a discriminação de preços e a imposição de listas de preços por parte dos fabricantes sobre distribuidores.

A intervenção de caráter *estrutural*, 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 controle dos assim chamados *atos de concentração verticais* está focado sobre as fusões, aquisições ou *joint ventures* entre empresas que se relacionam - ou podem se relacionar - ao longo de uma determinada cadeia produtiva como vendedores e compradores. Já nos *atos de concentração horizontais*, a preocupação das autoridades antitruste está direcionada para aquelas situações que envolvem empresas concorrentes em um mesmo mercado, podendo levar a uma eliminação - total ou parcial - da rivalidade entre os agentes envolvidos.

Assim, os controles *estruturais* buscam limitar a ocorrência e a extensão de fusões, aquisições ou *joint ventures* que visem exclusivamente à dominação de mercados e/ou que impliquem a redução do grau de competi-

ção nos mercados onde se realizam, sem a devida *contrapartida* em termos de geração de *eficiências produtivas*. Evidentemente, não se supõe que todos os atos de concentração são motivados pelo desejo de monopolizar mercados e geram efeitos anticompetitivos. A busca de eficiência, em termos, por exemplo, de maior aproveitamento de economias de escala ou redução de ineficiências gerenciais, também constitui importante fator explicativo da ocorrência de fusões, aquisições e diferentes formas de parceria entre empresas.

A forma específica pela qual as políticas de defesa da concorrência enfrentam 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 de concentração e sobre as condutas das empresas que detêm poder de mercado <sup>2</sup>. Ademais pode-se identificar, para cada área de aplicação das políticas de defesa da concorrência, certas linhas mestras no que diz respeito à concepção econômica que as guia.

### 3.1 - Fusões e Aquisições Horizontais

A análise antitruste de atos de concentração de natureza horizontal é realizada por meio 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 em mercados caracterizados por elevado nível de barreiras à entrada e baixo dinamismo tecnológico, além de não apresentarem evidências da geração de ganhos de eficiência produtiva significativos, tendem a não ser autorizadas pelas autoridades antitruste.

No que se refere à mensuração do aumento do grau de concentração, vale destacar que a delimitação das dimensões do mercado é feita por um instrumento conceitual específico à análise econômica no âmbito da defesa da concorrência, incorporando simultaneamente os aspectos da elasticidade da oferta e da demanda. Assim, o "mercado relevante" de uma operação é definido como aquele no qual, em uma situação hipotética, um eventual monopolista poderia exercer seu poder de mercado, elevando preços e auferindo lucros extraordinários (Possas, 1996).

Delimitar as fronteiras de tal mercado envolve dois procedimentos<sup>3</sup>: (i) identificar as empresas que, seja por fabricarem produtos que são substitutos próximos no consumo, seja por possuírem instalações produtivas que podem rapidamente e sem custos significativos ser redirecionadas para a fabricação dos produtos envolvidos na operação, impedem que um eventual monopolista na oferta destes últimos possa exercer poder de mercado. No jargão da área, tal procedimento define a "dimensão" produto do mercado relevante; e (ii) delimitar a área geográfica dentro da qual os consumidores - sem custos significativos e em um intervalo de tempo razoável - podem, em resposta a um aumento no preço relativo do produto relevante, substituir nas suas aquisições os vendedores localizados em um dado território por outros situados em regiões distintas. A "dimensão geográfica" do mercado relevante pode ser, portanto, municipal, regional, nacional ou internacional.

Seguindo as proposições do enfoque estruturalista de organização industrial, a presunção de que uma operação gere acréscimo de poder de mercado e efeitos anticompetitivos decorre da avaliação de que o grau de concentração do mercado relevante é alto e será elevado ainda mais pela operação em análise, em um contexto no qual a intensidade da concorrência potencial é baixa -

ainda que outros elementos também possam ser levados em conta.

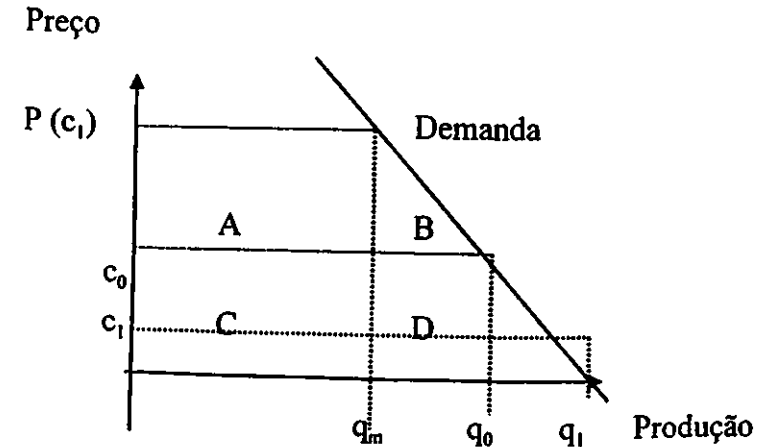
No que se refere ao grau de concentração, este é usualmente aferido por indicadores tais como a participação de mercado das quatro maiores firmas (CR4) ou o índice *Herfindahl-Hirschman* (HHI), calculado por meio da soma dos quadrados dos *market shares* individuais das firmas participantes no mercado relevante<sup>4</sup>.

Quanto à concorrência potencial, a análise das condições de entrada é usualmente realizada levando-se em conta as quatro fontes de barreiras à instalação de novos concorrentes propostas originalmente por Bain (1956), englobando a diferenciação de produtos, as vantagens absolutas de custo, as economias de escala e os requerimentos de investimentos iniciais elevados.

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

Gráfico 1

Poder de Mercado e Eficiências



Supondo um caso extremo de uma fusão que gere um monopólio, mas que também implique, dada a presença, por exemplo, de fortes economias de escala, redução nos custos marginais - supostos constantes - para  $c_1 < c_0$ , o preço cobrado seria  $p(c_1)$ , onde  $p(c_1) > c_0$  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 o nível de bem-estar social será, portanto, dado pela magnitude (C - B), em que a área C representa a redução de custos derivada da fusão e B representa a perda de bem-estar de "peso-morto" associada ao preço de monopólio<sup>5</sup>.



### 3.2 - Integração Vertical

A política de defesa da concorrência atua sobre movimentos de integração vertical que envolvem aquisições e fusões entre empresas pertencentes a uma mesma cadeia produtiva. Tradicionalmente, duas foram as preocupações das autoridades antitruste face aos movimentos de integração vertical<sup>6</sup>: (i) o aumento das *barreiras à entrada*; e (ii) o surgimento de *foreclosure*, isto é, situações nas quais uma empresa impede que outras tenham acesso ao seu mercado<sup>7</sup>.

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 - devendo-se notar que a presença de poder de mercado é condição necessária, mas não suficiente, para que tais efeitos anticompetitivos resultem de um 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 disponíveis<sup>8</sup>. Se esta 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.

Um exemplo hipotético que torna clara a problemática envolvida seria 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 a frente. Nesta situação, um novo entrante enfrentaria maiores barreiras à entrada *vis - à - vis* àquelas vigentes antes da integração vertical.

São várias as explicações para este fenômeno, tais como economias de escala ou requerimentos mínimos de capital<sup>9</sup>.

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 e por três empresas distribuidoras destas máquinas. Uma integração vertical para a frente por parte do fabricante monopolista "fecharia" o mercado de revenda de máquinas para as duas outras empresas distribuidoras concorrentes.

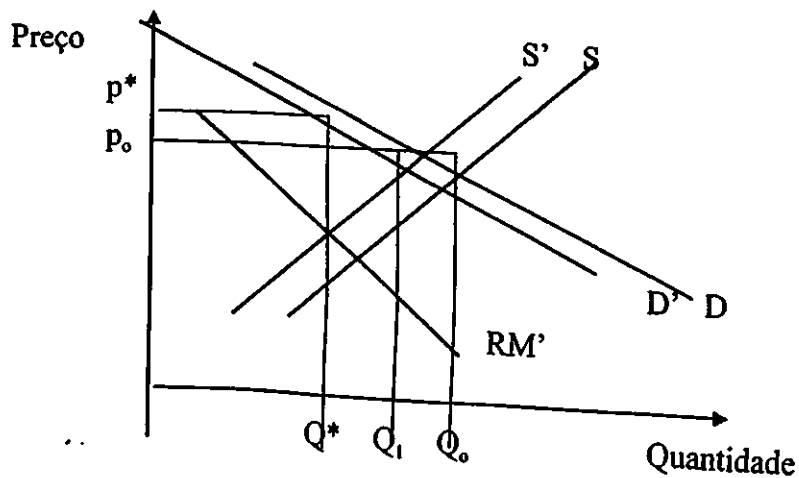
Recentemente, um novo argumento econômico em relação aos efeitos anticompetitivos derivados da integração vertical foi desenvolvido, partindo da possibilidade de que esta gere um aumento dos custos de rivais da empresa que a realiza (Ordover, Saloner e Salop, 1990). A idéia básica é que a integração vertical para trás pode gerar alterações no comportamento das firmas remanescentes no mercado de insumos, de modo que o preço destes sofra um aumento após a operação, prejudicando os concorrentes da firma integrada no mercado comprador dos insumos. O gráfico abaixo ilustra o argumento.

Se a firma A adquire um fornecedor de insumos, tornando-se auto-suficiente em relação ao mesmo, esta pode passar a praticar o preço de transferência  $p_0$ , igual ao custo marginal do fornecedor. Supondo que 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. Se a estrutura do mercado de insumos se altera pela integração vertical, de modo que as empresas remanescentes passam a se comportar monopólicamente, o

novo preço do insumo para os rivais será  $p^*$ , gerado a partir da quantidade  $Q^*$ , em que a receita marginal ( $RM'$ ) iguala o custo marginal  $S'$ .

Gráfico 2

Aumento dos Custos dos Rivais Devido a Integração Vertical



Fonte: Viscusi, Vernon e Harrington (1995), p. 228

### 3.3 - Fusões e Aquisições Conglomeradas

As fusões ou aquisições conglomeradas - isto é, realizadas entre empresas situadas em mercados relevantes distintos - são vistas como potencialmente anticompetitivas à luz das teorias da concorrência potencial, em suas duas vertentes, a teoria do "entrante potencial percebido" (*perceived potential entrant*) e a do "entrante potencial efetivo" (*actual potential entrant*)<sup>10</sup>. Na primeira delas, os possíveis efeitos anticompetitivos de uma operação de aquisição, fusão ou associação entre

uma empresa já instalada no mercado e uma entrante potencial resultam de uma redução da ameaça de entrada que estaria impedindo uma elevação de preços e margens. Já na segunda, supõe-se que um processo de entrada já estaria em vias de ser desencadeado pelo competidor potencial participante da operação, de modo que esta evita que uma estrutura de mercado mais desconcentrada - e supostamente mais competitiva - se configure no futuro próximo<sup>11</sup>.

A aplicação da primeira destas teorias pressupõe a existência de certas condições estruturais no mercado relevante, a saber: (i) o grau de concentração das vendas deve ser bastante elevado, 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; e (iii) a aquisição não resulta em incremento da competição no mercado relevante. Tal incremento ocorre, em geral, quando a empresa adquirida não detém posição dominante.

A segunda teoria depende menos de fatores subjetivos referentes às expectativas das empresas estabelecidas, pois está baseada no argumento de que a competição no mercado relevante teria efetivamente 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. Contudo, sua aplicação requer que as autoridades antitruste realizem um exercício contra-factual cuja confiabilidade nem sempre é satisfatória, de modo que o maior problema na utilização dessa teoria está relacionado com a prova de que a concorrência potencial iria, de fato, efetivar sua entrada no mercado relevante; ou seja, no fornecimento da evidência de que a entrada, via adição de capacidade, ocorreria<sup>12</sup>.

Na verdade, ambas as teorias são freqüentemente criticadas por serem excessivamente especulativas e exigirem das autoridades antitruste uma capacidade de analisar e prever decisões privadas e suas conseqüências que não existe. Além disso, as condições estruturais necessárias para que os efeitos anticompetitivos ocorram se verificam com pouca freqüência. Isso tem levado vários autores a adotarem uma posição cética quanto à capacidade de essas "teorias" de entrantes potenciais percebido ou efetivo constituírem um instrumento confiável para, na grande maioria dos casos, sugerir a proibição ou imposição de restrições a uma operação de *conglomerate merger*<sup>13</sup>.

As fusões e aquisições conglomeradas também podem ser vistas como uma forma de aumentar o poder de mercado de uma das empresas nos seus mercados originais de atuação - um argumento desenvolvido pela assim denominada *entrenchment theory*. Em geral, tal efeito está ligado às 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.

### 3.4 - Práticas Restritivas Verticais

As práticas restritivas verticais abrangem uma ampla variedade de condutas e relações contratuais entre compradores e vendedores ao longo de uma determinada cadeia produtiva, em sua maior parte consistindo em limitações impostas pelos fabricantes de produtos ou serviços sobre as ações de agentes econômicos nas etapas anteriores ou posteriores à sua na cadeia de produção (SULLIVAN e 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 (*Resale Price Maintenance*), as vendas casadas e diversos tipos de acordos de exclusividade.

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: (i) à criação de barreiras à entrada nos mercados de comercialização do produto; e (ii) à 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) podem tornar-se, portanto, anticompetitivas, sendo reprimidas, 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 vendedora, constituindo, segundo VISCUSI *et alii* (1995, p. 239) uma espécie de integração "contratual".

No entanto, para que as práticas restritivas verticais tenham efeitos anticompetitivos, duas condições básicas devem estar presentes (HOVENKAMP, 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 relevante. Isto é, parcela substancial do mercado relevante deve ser afetada pela restrição vertical sob julgamento, de modo a elevar as barreiras à entrada para concorrentes potenciais.

#### 4 - DEFESA DA CONCORRÊNCIA, DESREGULAMENTAÇÃO E SETORES DE INFRA-ESTRUTURA

Tradicionalmente, a principal, ainda que não exclusiva, justificativa teórica, no campo da economia, para a regulação encontra-se no argumento do monopólio natural. Entretanto, a ocorrência de mudanças tecnológicas reduziram a importância das economias de escala - e, em alguns casos, de escopo - na determinação de tamanhos mínimos eficientes de planta, desafiando a existência de um significativo *trade off* entre eficiência produtiva e alocativa, *rationale econômica* da regulação dos monopólios naturais<sup>14</sup>. Como consequência, nos diferentes setores de *public utilities* pode-se verificar, embora com incidência muito diferenciada, que, de um lado, vem perdendo força o critério de monopólio natural como justificativa da regulação, e, de outro, ampliam-se as possibilidades de introdução da concorrência. A literatura recente sobre regulação já começa a apontar na direção dessas questões, dos novos problemas que traz para a regulação e de possíveis soluções<sup>15</sup>. Senão, vejamos.

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

A presença de monopólio natural, por sua vez, é presumida quando ocorrem significativas economias de escala e/ou de escopo (em caso de atividade multiprodutora) em relação ao tamanho do mercado, calculado para um preço ao nível do custo médio mínimo (correspondente à escala mínima eficiente); ou, de forma mais técnica, quando a função de custos de longo prazo for significativamente subaditiva àquele volume de produção, seja de um só produto ou de produtos múltiplos (*multiproduct*)<sup>16</sup>.

Neste caso, a regulação é frequentemente defendida como a solução para se evitar três alternativas consideradas inferiores do ponto de vista do bem-estar da sociedade (Possas, Fagundes & Pondé, 1997): (i) a livre operação de uma única empresa privada que acabará por restringir a quantidade ofertada e praticar preços de monopólio; (ii) a livre operação de várias empresas privadas com escalas sub-ótimas, o que implica preços e custos elevados, embora as margens de lucro possam ser reduzidas; e (iii) a produção estatal com uma escala de produção eficiente, mas sujeita a ineficiências oriundas de uma gestão politizada ou meramente sem incentivos para buscar ganhos de produtividade e qualidade<sup>17</sup>.

Entretanto, dada sua própria definição, é imediato concluir que um *afastamento da situação de monopólio natural* tenderá a ocorrer sempre que se cumprirem uma ou mais das seguintes condições: (i) um crescimento do mercado suficiente para que ele passe a comportar duas ou mais plantas eficientes; (ii) uma redução nos custos fixos suficiente para reduzir a escala mínima, com o mesmo efeito acima; (iii) um aumento nos custos variáveis médios que acarrete o mesmo efeito; o que supõe ainda uma demanda suficientemente inelástica (Viscusi et alii, 1995, p. 482).

Em todos os casos, trata-se de apontar para o caráter *dinâmico* das estruturas de mercado, derivados, sobretudo, ainda que não exclusivamente, do progresso técnico, e seus efeitos sobre a regulação. Como discutem Viscusi et alii (1995, cap. 15), alterações nas condições que determinam a existência de um monopólio natural, eventualmente levando à "abertura" de um setor à competição, coloca desafios importantes para os reguladores, inclusive em relação à própria necessidade de sua manutenção. Em particular, duas são as situações mais prováveis.

O primeiro caso encontra-se associado a situações onde, dentro de um mercado razoavelmente bem delimitado, as transformações das condições de demanda e/ou oferta trazem a possibilidade de que mais de uma empresa possa oferecer eficientemente o serviço aos consumidores. Neste caso, o desafio do regulador está em, ao analisar a transformação em curso, acertar o *timing* da suspensão da intervenção de maneira a: (i) aproveitar as pressões competitivas crescentes para substituir controles administrativos por mecanismos de mercado que leveis os produtores a, espontaneamente, adotar condutas benéficas para a sociedade; (ii) evitar que os monopolistas implementem estratégias de detenção da entrada de novos concorrentes<sup>18</sup>; (iii) adaptar ao novo contexto - ou eliminar - mecanismos de subsídio cruzado ao consumo

do serviço em questão por determinados grupos de consumidores.

No segundo caso, a transformação do monopólio natural ocorre em meio ao surgimento de novos produtos ou modificação de suas características ou de sua funcionalidade. Nessa situação, a introdução de pressões competitivas acontece junto com uma diluição das fronteiras entre os mercados e freqüentes movimentos de diversificação por parte das empresas, fato que complexifica o leque de ações e decisões com que se defronta o regulador<sup>19</sup>.

Em qualquer dos dois cenários, verifica-se que, diante de um setor de infra-estrutura que está deixando de se configurar como um monopólio natural, três alternativas de política se colocam (Possas, Fagundes & Pondé, 1997): (i) preservar as regras administrativas pelas quais a agência reguladora define preços, qualidade dos serviços e entrada de empresas no mercado<sup>20</sup>; (ii) desregular (ou "desregular") o setor, permitindo a livre entrada e removendo inteiramente os controles sobre preços e qualidade dos produtos, o que implica dois riscos<sup>21</sup>; e (iii) desregulamentação (ou "desregulação") parcial<sup>22</sup>.

Esta última opção, de *desregulamentação (ou desregulação) parcial*, é recomendável quando (i) o processo de transformação da estrutura de um mercado até então de monopólio natural é gradual, e não um evento discreto no tempo; e (ii) existe incerteza quanto à evolução efetiva das condições de custo e demanda do setor, de modo que a previsão das condições de concorrência vigentes no futuro é difícil ou pouco confiável. Assim, em situações concretas, por diferentes razões políticas ou econômicas<sup>23</sup> que justifiquem uma transição gradual, a terceira opção é habitual. A "*desregulação parcial*" tende a preservar, basicamente, alguns controles, em geral sobre *preços* e sobre a *entrada* em determinados segmentos,

durante sua transição (que pode ser muito longa) à "concorrência" - ou seja, à situação *desregulada*, que em geral tenderá não a uma estrutura concorrencial, mas oligopolística<sup>24</sup>.

#### 4.1 - Monopólios Naturais, Mercados Contestáveis e Desregulamentação

Sob o prisma teórico, o desaparecimento das condições necessárias à existência de monopólios naturais nos setores de infra-estrutura deveria provocar a sua desregulamentação, pelo menos parcial, conforme discutido acima. Como, em geral, historicamente as empresas reguladas eram verticalmente integradas, é preciso definir e separar claramente os segmentos em que o monopólio natural ainda existe daqueles em que a competição pode ser introduzida, por meio, ainda que não exclusivamente, da retirada de barreiras institucionais à entrada, de modo que a sustentabilidade da indústria - ou do monopólio natural - seja testada (Burgess, 1995, p. 128).

Dentro da conceituação adotada na teoria dos mercados contestáveis, muito utilizada na análise de mercados regulados, uma configuração de mercado - isto é, o número, distribuição do tamanho das firmas e suas pausas de produção - é eficiente quando for simultaneamente factível e sustentável. A noção de factibilidade está associada à necessidade de que existam técnicas de produção com as quais seja possível atender à demanda aos preços vigentes, sem que nenhuma firma tenha prejuízo. Formalmente, supondo que todas as firmas têm a mesma função de custo:

$$\sum Y_i = Q(p)$$

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

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

$$Y_i \geq 0.$$

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

$$PeYe - C(Ye) \leq 0 \quad \text{para qualquer } Pe \leq P \text{ e } Ye \leq Q(Pe).$$

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

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

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

posteriormente decidam abandonar a indústria. Assim, o conceito de perfeita contestabilidade está relacionado com liberdade absoluta de entrada e saída das firmas em um determinado mercado. Note-se que esta hipótese pressupõe, ainda que não exclusivamente: a) a ausência de custos irrecuperáveis (*sunk costs*), tais como os investimentos em ativos específicos; b) que a tecnologia seja um bem livre; e c) a inexistência de ações de retaliação contra os novos entrantes por parte das empresas já presentes na indústria<sup>25</sup>. Entretanto, caso se verifique a presença de *sunk costs*<sup>26</sup>, as empresas não precisarão eliminar seus lucros econômicos, na medida em que sua situação estará protegida pela existência de barreiras à entrada de caráter não-institucional.

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

Em primeiro lugar, grande parte dos setores de infra-estrutura - e seus segmentos - caracterizam-se pela presença de *sunk costs*. Nesse caso, a simples retirada das barreiras à entrada institucionais não é garantia de que o monopólio será ameaçado pela entrada de novos competidores. Pelo contrário, as vantagens competitivas detidas pelos operadores tradicionais - públicos ou privados - acumuladas ao longo dos anos de monopólio protegido, tais como tamanho da rede, conhecimento dos usuários, porte financeiro, etc., torna-os capazes de manter sua posição monopólica em distintos mercados de serviços

finais ou segmentos onde não existe monopólio natural, pela prática de diversas formas de comportamentos estratégicos de natureza anticompetitiva (Kahn, 1990, vol II, p. 151-52), tal como preços predatórios. Em outras palavras, a retirada das barreiras à entrada institucionais é condição necessária, mas não suficiente, para promover a competição nos setores de infra-estrutura, dada a presença de *sunk costs* e a possibilidade de comportamentos estratégicos de detenção de entrada por parte das firmas estabelecidas. Outras formas de intervenção do Estado podem ser necessárias a fim de permitir a entrada de novos concorrentes.

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

Entretanto, na medida em que existem outras formas de financiamento desses objetivos - subsídios, por exemplo - e que a identificação *a priori* dos segmentos marcados por uma estrutura de custos subaditiva é bastante complexa, quando não impossível, a opção pela competição nos setores de infraestrutura pode se revelar o melhor meio de promover os objetivos de eficiência econômica, contanto que as condutas das empresas estabelecidas sejam monitoradas pelas agências reguladoras e de defesa da concorrência. *Trata-se de usar a concorrência como mecanismo de identificação dos limites do monopólio natural.*

4.2 - Setores de Infra-estrutura, Práticas Verticais e Defesa da Concorrência.

Grande parte dos problemas de defesa da concorrência no âmbito de condutas verticais em setores de infraestrutura regulados estão condicionados pela estrutura vertical desses setores. Existem quatro possíveis estruturas industriais nesses setores (Armstrong & Doyle, 1995): (i) *monopólio integrado*, onde uma única firma é responsável pela oferta de todos os serviços; (ii) *separação estrutural* com liberalização, em que existe competição em alguns mercados e o monopolista operador da rede não atua nos mercados competitivos; (iii) *integração vertical* com liberalização, em que é permitido que o operador do monopólio natural atue nos mercados sujeitos a competição. A separação contábil, em que o operador monopolista é obrigado a manter estruturas contábeis distintas para os serviços monopólicos e competitivos, pode ou não ser requerida; e (iv) *propriedade comum (joint ownership)*, em que a oferta dos serviços em caráter de monopólio é realizada por uma firma cuja propriedade é compartilhada pelas empresas que atuam nos setores competitivos.

Em todos esses casos, a existência de poder de monopólio no fornecimento de insumos-chave à prestação dos serviços nos mercados abertos à competição demanda a presença de monitoramento permanente das condutas da empresa monopolista<sup>27</sup>. Entretanto, a importância dos mecanismos de regulação e da defesa da concorrência são diferentes dependendo do tipo de estrutura vertical do setor.

No caso do monopólio integrado, o problema derivado de práticas anticompetitivas verticais é, obviamente, irrelevante, posto que a preocupação do órgão regulatório relaciona-se somente com os preços dos serviços finais.

No caso da separação estrutural com liberalização, todos os concorrentes nos mercados liberalizados encontram-se em igualdade de condições no que diz respeito ao fornecimento do insumo básico. O problema é basicamente regulatório, envolvendo a determinação do *preço de acesso* - o preço dos serviços prestados em caráter monopólico & tendo em vista promover a eficiência alocativa nos setores abertos à competição<sup>28</sup>.

A quarta alternativa não constitui um problema do ponto de vista da defesa da concorrência se o controle da empresa monopolista é igualmente partilhado entre as empresas que atuam nos segmentos competitivos. Entretanto, a existência de assimetrias de poder no que tange ao processo de tomada de decisão em relação a preço, quantidades e qualidade dos serviços prestados por parte da monopolista poderá determinar a necessidade do monitoramento por parte dos órgãos regulatórios e de defesa da concorrência. Por outro lado, como eventuais estratégias discriminatórias afetam os próprios interesses das partes privadas envolvidas no controle da empresa monopolista, é razoável supor que as mesmas utilizarão a legislação de defesa da concorrência quando for o caso.

Finalmente, é a *terceira* alternativa a que apresenta o maior risco do prisma da defesa da concorrência. Com efeito, nesse caso a empresa monopolista fornece insumos vitais para suas rivais nos mercados dos serviços finais, de modo que o surgimento de práticas voltadas para o bloqueio de entrada nesses mercados e/ou para a elevação dos custos dos concorrentes torna-se bastante provável. Obviamente, sob essas circunstâncias, a operadora terá interesse, através de práticas restritivas em termos de acesso à rede, tanto na dimensão preço, como na dimensão qualidade/quantidade, em impedir a entrada de novas firmas ou reduzir a competitividade dos novos entrantes nos mercados *downstream*, sejam esses mercados sujeitos a regulação de preços ou não.



Em outras palavras, as firmas estabelecidas verticalmente integradas com posição dominante ou monopólio da rede básica são capazes de adotar condutas anticompetitivas de caráter vertical, tais como: (i) preços predatórios nos mercados *downstream*; e (ii) práticas discriminatórias, que elevem os custos das empresas competidoras - atuais ou potenciais -, tal como a discriminação do *preço de acesso*, e/ou que aumentem as barreiras à entrada nos mercados de serviços finais, tais como vendas casadas e acordos de exclusividade.

Embora sejam racionais do ponto de vista da empresa estabelecida monopolista ou com posição dominante, essas estratégias impedem a existência de condições uniformes de competição entre a empresa dominante e seus novos - ou potenciais - rivais ("*level playing field*") nos mercados *downstream*, ou seja, impedem que os competidores da empresa que detém a posição dominante ou monopólio na oferta de insumos tenham os mesmos custos de acesso que aqueles enfrentados pelo próprio monopolista<sup>29</sup>.

Nesse contexto, a desregulamentação dos mercados de serviços finais, dependentes do fornecimento de insumos derivados do uso de infraestruturas não replicáveis (monopólios naturais), somente poderá ser efetiva se a empresa operadora dessa infra-estrutura for submetida à obrigação de permitir o acesso, sob bases não discriminatórias, a qualquer empresa qualificada; e se suas condutas nos mercados de serviços finais forem rigorosamente monitoradas pelo órgão regulador e pelas agências de defesa da concorrência<sup>30</sup>.

Em alguns casos, a regulação parcial de preços pode ser *assimétrica*, tratando diferenciadamente as empresas recém-entrantes e a anterior monopolista, ao manter o controle apenas sobre esta última, de forma a evitar abusos de poder de mercado contra os entrantes. Entretanto, essa opção de política pode ocasionar distorções

- como, por exemplo, quando a política regulatória pretende preservar uma situação de *subsídio cruzado* praticado por esta última empresa desde um segmento aberto à concorrência para um segmento em que ela se mantém monopolista. Nesse caso, na presença de economias de escopo pode ocorrer uma entrada *ineficiente* de uma firma monoprodutora que apenas tire proveito do preço mais alto praticado pela firma estabelecida naquele segmento, como subsídio ao preço abaixo dos custos que pratica no segmento em que é monopolista<sup>31</sup>.

#### 4.3 - Setores de Infra-estrutura, Atos de Concentração e Defesa da Concorrência

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

Em primeiro lugar, como em qualquer outra atividade econômica sujeita a estratégias privadas e, em particular, às atuais condições de forte pressão competitiva sobre os vários mercados, podem ocorrer incentivos à aquisição, fusão ou à formação de *joint ventures* em mercados regulados ou verticalmente relacionados a mercados regulados, provocando aumento de concentração e conse-

qüentes riscos de condutas colusivas. Esses casos, respeitadas as particularidades de um marco legal complexo que necessariamente envolverá *ao mesmo tempo* aspectos gerais de defesa da concorrência e aspectos específicos de regulação, não oferecem em princípio novos problemas frente àqueles que já são objeto das instituições e da experiência técnica e legal da defesa da concorrência.

Em segundo lugar, e mais importante, deve-se considerar a possibilidade de *enfraquecimento da pressão competitiva* sobre os mercados regulados decorrente de práticas *concertadas*, que são em princípio sempre viáveis, mas que são mais prováveis nos segmentos de mais alta concentração e/ou menor dinamismo da demanda e da tecnologia, e são particularmente facilitadas pela fixação de critérios e normas, quando não de tarifas, por parte da própria agência reguladora.

Há nesses casos uma forte tendência ao surgimento de *concorrência "administrada"*, que se expressa em três fatores de risco mais importantes (ver STANBURY, 1996, p.106.): (i) tendência, da parte dos reguladores, de se sentir "responsáveis" pela manutenção da *estrutura existente*, tentando assegurar na medida do possível a viabilidade/rentabilidade dos novos entrantes, o que pode envolver até algum grau de divisão de mercado por *shares* aproximados; (ii) preocupação, muitas vezes excessiva, com o destino econômico-financeiro dos *entrantes*, que tendem a ser *protegidos em excesso*, com argumentos análogos aos de "indústria nascente" - obviamente, às custas dos usuários dos serviços - contra as vantagens preexistentes do antigo monopolista, a pretexto de que a quebra de um ou mais deles poderia ocasionar um mal maior de interrupção do fornecimento desses serviços; e (iii) criação de oportunidades para o uso *estratégico* da regulação por parte das empresas. Não raro, criam-se situações que favorecem comportamentos típicos de *rent seeking* por parte das empresas reguladas, tanto as

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

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

## 5 - CONCLUSÕES

Para avançar na análise de situações de *regulação parcial* - isto é, regulação tradicional com defesa da concorrência em um mesmo setor - é importante ter presentes pelo menos dois pressupostos fundamentais e interdependentes: (i) deve constituir um objetivo central a introdução de *concorrência* (livre entrada e saída) nos segmentos em que isso for considerado possível, e de *eficiência produtiva, alocativa e seletiva* onde não for; e (ii) há muito o que aprender do referencial analítico e da experiência de *regulação da concorrência*, expressa na tradição da teoria e da *política antitruste*.

Embora as especificidades da regulação, mesmo em setores que não são mais monopolistas, impeçam uma

aplicação pura e simples das técnicas usadas pela economia antitruste, estas são um referencial muito rico, provavelmente essencial, para buscar prevenir as condições estruturais e estratégicas que viabilizem possíveis *condutas anticompetitivas* nos mercados regulados e em setores eventualmente abrangidos pelas empresas que aí operam.

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

Ademais, a regulação dos preços da empresa monopolista não garante que a mesma não tenha condutas anticompetitivas. Por exemplo, a regulação de preços do tipo *price cap* restringe somente o nível agregado dos preços dos serviços ofertados pela operadora, deixando ampla margem de liberdade na determinação dos preços individuais de cada serviço, de modo que esses podem ser usados de forma anticompetitiva. Além disso, ela pode atuar ainda sobre a qualidade dos serviços oferecidos, bem como incorrer em práticas anticompetitivas, especialmente de tipo vertical, dificultando ou encarecendo a entrada de concorrentes nas atividades a jusante da atividade em que detém posição dominante. Inversamente, a persistência no novo quadro regulatório de práticas de discriminação de preços e de subsídios cruzados entre segmentos desses serviços pode viabilizar ganhos diferenciais e estruturas ineficientes nos segmentos mais rentáveis, em que os preços vêm sendo deliberadamente mantidos acima dos custos médios.

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

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

Finalmente, os órgãos regulatórios devem estar atentos para as conseqüências de suas políticas sobre as condições de concorrência nos setores de infra-estrutura. Em particular, é preciso restringir a práticas regulatórias que acabam por se constituir em incentivos a adoção de condutas anticompetitivas por parte das empresas parcialmente reguladas - ou seja, que operam tanto em segmentos regulados como em áreas abertas à competição - , tal como a permissão para subsídios cruzados ou simplesmente a existência de lucros extraordinários derivados

da fixação de preços muito elevados para o monopolista. Um outro risco reside na possibilidade de que a agência regulatória, ao fixar preços de acesso excessivamente baixos, por exemplo, induza a entrada de firmas ineficientes às custas da empresa monopolista. Essas considerações reforçam a principal conclusão do artigo, a saber: a necessidade de cooperação entre as agências regulatórias e de utilização das regras de defesa da concorrência nos setores parcialmente regulados.

## 6 NOTAS

1 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 determinadas condutas empresariais. Como resultado, os órgãos de defesa da concorrência em diversos países 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.

2 Para um exame comparado das legislações antitruste em diversos países, ver Brault (1995).

3 Para uma exposição detalhada dos procedimentos, ver os *Horizontal Merger Guidelines* (1992) publicados pelas autoridades antitruste norte-americanas (F.T.C. e *Department of Justice*).

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 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. No entanto, esses resultados são bastante sensíveis a prévia existência de poder de mercado. Cf. também Williamson (1988).

6 Cf., por exemplo, Hovenkamp (1994), pp. 337-339 e Viscusi (1995), p. 224.

7 Existem outros argumentos ligados aos efeitos anticompetitivos das integrações verticais, tais como o seu uso como mecanismo de viabilização da prática de discriminação de preços e do aumento da facilidade para controlar cartéis. Em particular, os movimentos de integração vertical também foram interpretados 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. Cf. Hovenkamp (1994), pp. 338-341 e Scherer e Ross (1990), p. 527.

8 Cf. Sullivan e Harrison (1988), pp. 179.

9 Após a integração, o tamanho do mercado disponível poderia ficar reduzido para novos entrantes, posto que parte dos distribuidores não poderiam adquirir seus produtos ou serviços. Nesse contexto, a emergência de problemas com economias de escala é mais provável: o tamanho do mercado ainda "livre" pode não ser suficientemente grande para permitir a construção de uma planta mínima eficiente. Já os requerimentos mínimos 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.

10 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.

11 Para uma exposição dessas teorias, ver. Ross (1993) pp. 360-61 e Kaplan (1980).

12 Para uma apresentação sintética das condições que aumentam a probabilidade da validade dos argumentos associados a teoria da concorrência potencial, ver Hovenkamp (1993), p. 250; Sullivan e Harrison, 1988, pp. 191-96; ou os *1984 Non-Horizontal Merger Guidelines* do Departamento de Justiça dos EUA.

13 Cf., por exemplo, Horowitz (1981), Kaplan (1980), Sullivan e Harrison (1988), pp. 191-96 e Hovenkamp (1994, p. 502).

14 O ponto mais relevante não é se tecnicamente é possível (ou não) caracterizar a existência de monopólio natural em determinado setor, mas se os ganhos de eficiência e custos derivados da escala monopolística são suficientes para compensar os custos e riscos (de captura, de ineficiência regulatória frente a informações assimétricas etc.) da regulação.

15 Como por exemplo Viscusi *et alii* (1995), capítulos. 15 e 16, em que está baseado grande parte do que segue.

16 Formalmente, a condição necessária e suficiente, no caso da firma monoproduto, para a caracterização do monopólio natural é:

$$(1) \quad C(q) = \text{Min}_n [n C(q/n)], \quad \text{onde } n = \text{número de firmas.}$$

Em termos de custos médios, a equação 1 pode ser reescrita da seguinte forma:

$$(2) \quad C(q)/q = \text{Min}_n [C(q/n) / (q/n)].$$

No caso de atividades multi-produtos, situação onde a teoria dos mercados contestáveis trouxe novas contribuições para a teoria dos monopólios naturais, um monopólio é natural quando sua função de custos  $C(q)$  é sub-aditiva relativamente ao vetor de produtos  $q = (q_1, q_2, q_3, \dots, q_m)$ , ou seja:

$$(3) \quad C(q) < C(q^1) + C(q^2) + C(q^3) + \dots + C(q^n)$$

para toda partição:

$$(4) \quad q = q^1 + q^2 + q^3 + \dots + q^n$$

da produção  $q$  entre diversas empresas, onde  $n = \text{número de empresas}$  e  $m = \text{número de produtos}$ .

Uma condição necessária, ainda que insuficiente, para a presença de sub-aditividade na função de custos é a ocorrência de economias de escopo, isto é, aquelas situações onde  $m = n$ , com cada empresa se especializando na fabricação de um único produto, de modo que:

$$(4) \quad C(q_1, q_2, \dots, q_m) < C(q_1, 0, \dots, 0) + C(0, q_2, \dots, 0) + \dots + C(0, 0, \dots, q_m)$$

Note-se que a presença conjunta de economias de escala e de escopo é uma condição suficiente para a ocorrência de sub-aditividade na função de custos. Contudo, outros fatores podem implicar sub-aditividade, tais como economias de gestão (no âmbito da firma) ou externalidades de demanda. Ver Fagundes, 1995.

17 Seus principais instrumentos, voltados para restringir a autonomia das decisões dos agentes privados, podem ser classificadas em três categorias (Weyman-Jones, 1994): (i) limitações quanto à entrada e saída em um mercado; (ii) especificações quanto à qualidade dos produtos fornecidos; e (iii) fórmulas para a determinação dos preços dos produtos oferecidos.

18 Esse questão, no entanto, é de difícil tratamento analítico e operacional. Com efeito, a variedade de ações que podem ser instrumentalizadas no que usualmente se denomina de *estratégias de detenção de entrada* é bastante grande, como ilustra a proliferação de modelos que utilizam teoria dos jogos para estudar os condicionantes de muitas de suas modalidades. Um aspecto importante destacado pelos autores que tratam do tema é a capacidade de a conduta de uma firma estabelecida ter um efeito permanente sobre a estrutura do mercado (Jacquemin, 1987). Nesse contexto, tais condutas adquirem um caráter anticompetitivo por representarem um obstáculo à construção de um ambiente competitivo de maior pressão e ameaça sobre as empresas dominantes, o que parece justificar um esforço, por parte das agências reguladoras, de desencorajar sua proliferação. Por outro lado, estratégias de diversificação e integração vertical, envolvendo ou não alianças estratégicas, fusões e aquisições, tem reconhecidamente determinantes outros que não a elevação de lucros futuros através da imposição de dificuldades a concorrentes efetivos ou potenciais. O problema está em em *distinguir* entre os possíveis elementos anticompetitivos e a busca de ganhos de eficiência nas ações empreendidas pelas empresas dominantes. A experiência acumulada pelas instituições responsáveis pela aplicação de políticas antitruste pode ser útil na discussão desta temática. Ver Possas, Fagundes & Pondé, 1997.

19 Não só o cronograma de abrandamento ou retirada da regulação deve ser decidido, como também a própria definição de que produtos entram no escopo da regulação, que controles devem ser estabeleci-

dos sobre a entrada de empresas em novos mercados - por exemplo quanto à permissão ou proibição de que um monopolista regulado entre em mercados que estejam passando por processos de desregulamentação - e como limitar o fenômeno de *creamskimming*, que ocorre quando as novas empresas entram nos mercados mais lucrativos (o creme) deixando os menos lucrativos (o leite) para as empresas já estabelecidas.

20 Embora a transformação em curso possa tornar a aplicação destas regras mais fácil, reduzindo alguns custos de monitoramento e implementação se os responsáveis pela regulação forem hábeis em utilizar as pressões competitivas emergentes em seu favor, efeitos colaterais da regulação podem surgir no novo contexto. O problema é que a combinação de fortes restrições às decisões empresariais com a instauração de um ambiente de competição pode fazer com que este não proporcione todos os frutos esperados. Na medida em que as empresas enfrentam limites explícitos em suas decisões estratégicas, seu comportamento no mercado tende a apresentar, em comparação com o que ocorre nos mercados desregulados, menor flexibilidade e adaptabilidade, bem como menor capacidade de realizar experiências inovadoras que são um insumo essencial para a geração de ganhos de produtividade e novos produtos.

21 A curto prazo, uma eliminação precipitada do aparato regulatório pode fazer com que algum exercício de poder de monopólio gere perdas alocativas, o que constitui um problema secundário caso se possa supor que as pressões competitivas crescentes inevitavelmente forçarão as empresas estabelecidas a alterar suas políticas de preços. Contudo, a longo prazo, existe o risco de que uma desregulamentação precipitada tenha efeitos deletérios permanentes, pois a posição competitiva das empresas que detinham monopólios naturais pode permitir que estas atuem estrategicamente de maneira a reduzir a introdução de pressões competitivas em seus mercados. Em decorrência, uma transição gradual entre um texto regulamentado e um desregulamentado pode ser mais apropriada. A questão é que a maneira como a transição ocorre afeta o resultado final em termos da estrutura de mercado e, conseqüentemente, em termos das características do ambiente competitivo que será estabelecido - maior ou menor propensão à colusão, nível de barreiras à entrada, inovatividade. É este fenômeno de *path dependence* que, em última análise, justifica um maior gradualismo.

22 Nesse caso, os riscos mencionados na nota 8, de curto prazo, seriam evitados pela eliminação ou atenuação das restrições à entrada, acompanhada da manutenção de um controle substancial sobre os preços. Uma possibilidade seria estabelecer limites mínimos e máximos para os preços, liberando-os para flutuar dentro deste intervalo; outra alternativa é aprovar mudanças de preços, deixando-os flutuar e só intervindo quando haja a suspeita de ações anticompetitivas. Já os riscos de longo prazo exigem, para serem minimizados, um gradualismo na retirada de controles sobre as estratégias de expansão, investimento e diversificação das empresas, orientando-se a política de regulação para a constituição das futuras estruturas de mercado.

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

24 É importante frisar que a regulação de tais estruturas oligopolísticas, que não (mais) configuram um monopólio natural, não é em geral desejável em si mesma do ponto de vista da eficiência econômica, mas uma imposição das circunstâncias institucionais - isto é, do fato de que tal setor *já era* regulado anteriormente. *Dada a regulação*, portanto, vale notar que em tese ela *pode* aumentar o nível de eficiência (bem-estar) do mercado, seja fixando o *preço* (e parâmetros de qualidade), seja controlando a *entrada*.

25 Trata-se, evidentemente, de *pressupostos heróicos*, em um mundo onde a tecnologia é fator chave na determinação da competitividade das firmas e o processo competitivo é guiado justamente pela busca de *lucros extraordinários*, através da construção estratégica de barreiras à entrada.

26 *Sunk costs* são aqueles investimentos que podem produzir um fluxo de benefícios (receitas) ao longo de um amplo horizonte de tempo, mas que não podem ser jamais inteiramente recuperados. Note-se que custos fixos são *sunk costs* no curto prazo.

27 Deve-se notar que a separação contábil das atividades da empresa integrada não constitui uma solução para os problemas de defesa da concorrência, mas tão somente um mecanismo de incremento dos fluxos de informação para os órgãos reguladores. Um possível efeito pró-competitivo desse mecanismos, no entanto,

reside na redução das barreiras à entrada nos mercados de serviços finais, posto que a divulgação pública das informações contábeis pode permitir a redução do custo de capital enfrentado pelos novos competidores.

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

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

30 O problema não desaparece com a eventual regulamentação dos mercados de serviços finais. De fato, supondo que os preços desses serviços, ainda que regulados, permitam algum lucro econômico, a operadora tentará maximizar seu *market share* sobre os lucros totais da indústria, mediante a maximização das suas vendas nos mercados de serviços finais (Heimler & Saba, 1996). Novamente, a possibilidade de exercício de poder de mercado se faz presente, exigindo o monitoramento das condutas da empresa monopolista.

31 Prática conhecida como *creamskimming*. Teoricamente ela pode ser evitada se os reguladores impuserem *preços Ramsey* (em que as margens sobre custos unitários em cada segmento são inversamente proporcionais à respectiva elasticidade-preço da demanda), que implicam posições de mercado sustentáveis para a firma estabelecida, o que entretanto pode inviabilizar preços suficientemente baixos (para os objetivos da política regulatória) no mercado subsidiado. Exemplos típicos de situação estrutural que pode originar esta prática, no setor de telecomunicações, são os segmentos de telefonia local, na maioria dos casos ainda monopólio natural, subsidiados pelos lucros dos de telefonia interurbana e internacional; e dos segmentos de telefonia a longa distância de baixa densidade de tráfego pelos de alta densidade.

## BIBLIOGRAFIA

- ALMEIDA, M.W. (1993) Nota técnica "Condições infra-estruturais da Competitividade: Serviços de Infra-Estrutura de Telecomunicações e Competitividade" Estudo da Competitividade da Economia Brasileira, FINEP/MCT/FECAMP/UNICAMP-IE/UFRJ-IEI.
- \_\_\_\_\_. (1994) *Reestruturação, Internacionalização e Mudanças Institucionais das Telecomunicações: Lições das Experiências Internacionais para o Caso Brasileiro*. Tese de Doutorado, Unicamp..
- ARMSTRONG, & DOYLE, (1995). *The Economics Of Access Pricing*. Competition and Consumer Policy Division, OECD.
- ARTHUR, B.(1987); "Self-Reinforcing Mechanisms In Economics". Paper prepared for the volume *The Economic as a Evolving Complex System*. Stanford University, setembro.
- \_\_\_\_\_. (1989) "Competing Technologies, Increasing Returns and Lock-in by Historical Events". *Economic Journal*, Março.
- BAR, F e BORRUS. M. (1989) ; "Information Networks and Competitive Advantage". Berkeley Roundtable On International Economy, University of Berkeley.
- \_\_\_\_\_. (1987) *From Public Access to Private Connections: Network Policy and National Advantage*. BRIE Working Paper nº 28, Paper apresentado na 5ª International Telecommunications Policy Research Conference.
- \_\_\_\_\_. (1993) *The Future of Networking in the U.S.* Berkeley Roundtable on the International Economy. University of California, mimeo.
- BAIN, J. (1956). *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- BAKER, D. e BAKER, B. (1983) *Antitrust and Communications Deregulation*. *The Antitrust Bulletin*, vol. XXVIII, no. 1, Spring.
- BESEN, S. e WOODBURY, J. (1983) *Regulation, Deregulation and Antitrust in Telecommunications Industry*. *The Antitrust Bulletin*, vol. XXVIII, no. 1, Spring.

- BRAULT, D. (1995). *Droit de La Concurrence Comparé*. Colection Droit des Affaires de L'Entreprise. Série: Recherches. Paris: Economica.
- BURGESS, G (1995). *The Economics of Regulation and Antitrust*. Harper Collins.
- DOSI, G.; TEECE, D. & WINTER, S. (1992). "Towards a Theory of Corporate Coherence: Preliminary Remarks". In: DOSI, G.; GIANETTI, R. & TONINELLI, P. (eds.). *Technology and Enterprise in a Historical Perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- EUROPEAN COMMISSION, (1996). *Notice on the Application of Competition Rules*.
- FAGUNDES, J (1995). *Serviços de Telecomunicações: Progresso Técnico e Reestruturação Competitiva*. Dissertação de Mestrado, IE/UFRJ.
- FARINA, E. (1996). "Política Industrial e Política Antitruste: Uma Proposta de Conciliação". *Revista do IBRAC*, 3 (8).
- HEIMLER, & SABA, (1996). *Role and Enforcement of Competition Policy in regulated Sectors*. OECD/World Bank Conference on Competition and Regulation in Network Infrastructure Industries, Budapeste.
- Horizontal Merger Guidelines* (1992), Department of Justice/Federal Trade Commission, E.U.A.
- HOROWITZ, I. (1981). "The Perceived Potential Competitor: Antitrust Sinner or Saint". *The Antitrust Bulletin*, XXVI (2).
- HOVENKAMP, H. (1994). *Federal Antitrust Policy*. St. Paul: West Publ. Co.
- HUBER, P., KELLOG, M. e THORNE, J. (1993) *The Geodesic Network II: 1993 Report on Competition in the Telephone industry*. Mimeo.
- KAHN, A (1990). *The Economics of Regulation*. The MIT Press, Londres.
- KAPLAN, L. (1980). "Potential Competition and Section 7 of the Clayton Act", *The Antitrust Bulletin*, XXV (2).
- ORDOVER, J.; SALONER, G. & SALOP, S. (1990). "Equilibrium Vertical Foreclosure". *American Economic Review*, Março.

- OECD. (1992) "*Télécommunications et Radiodiffusion: Convergence ou Collision ?*" Information Computer Communications Policy (ICCP). Paris.
- \_\_\_\_\_. (1992b) "*Regulatory Reform, Privatization and Competition Policy*". Paris.
- PRATES, L.P.M. (1989), "*Tecnologias de Informação: A Importância da Infra-Estrutura de teleinformação na sua Difusão e Algumas Evidências Para a Orientação das Políticas Públicas*", mimeo.
- PRATES, N. (1992): "*Tecnologias de Informação: a Trajetória Tecnológica da Nova Infra-Estrutura de Teleinformática a Nível Mundial e no Brasil*". Tese de Dissertação de Mestrado, IEI, UFRJ.
- POSSAS, M. (1996). "Os conceitos de mercado relevante e de poder de mercado no âmbito da defesa da concorrência". *Revista do IBRAC*, 3 (5).
- POSSAS, M.; FAGUNDES, J. & PONDÉ, J. (1995). "Política Antitruste: um enfoque Schumpeteriano". Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia, ANPEC, Salvador.
- \_\_\_\_\_. (1997). *Defesa da Concorrência e Regulação na Transição de Monopólios Naturais para Estruturas Oligopolistas*. Relatório de Pesquisa, IPEA.
- ROSS, S. (1993). *Principles of Antitrust Law*. New York: The Foundation Press.
- SCHERER, F. & ROSS, D. (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin (3ª ed.).
- SHEPHERD, W (1997). *The Economics of Industrial Organization*. Prentice Hall.
- SULLIVAN, E. & HARRISON, J. (1988). *Understanding Antitrust and its Economic Implications*. New York: Matthew Bender & Co.
- VISCUSI, W.; VERNON, J. & HARRINGTON, J. (1995). *Economics of Regulation and Antitrust*. Cambridge, Mass: The MIT Press.
- WILLIAMSON, O. (1968). "Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Trade-Offs". *American Economic Review*, 58.
- \_\_\_\_\_. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. N. York: The Free Press.



\_\_\_\_\_. (1988). "Economies as an Antitrust Defense Revised". In: CALVANI, T. & SIEGFRIED, J. (org.). *Economic Analysis and Antitrust Law*. Boston: Little, Brown and Company.

ÚLTIMOS TEXTOS PUBLICADOS

419. PROCHNIK, Victor. Intranets em subsidiárias brasileiras de empresas transnacionais de software e hardware. / Victor Prochnik; Lia Haguener. -- Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (40 pág.)
418. SABOIA, João Luiz Maurity. Mudanças estruturais e emprego industrial no Brasil. João Saboia. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (19 pág.)
417. RESENDE, Marcelo. Productivity growth and regulation in U.S. Local Telephony. Marcelo Resende. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (37 pág.)
416. DINIZ, Eli. Engenharia institucional e políticas públicas dos conselhos técnicos às câmaras setoriais. Eli Diniz. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (33 pág.)
415. DANTAS, Alves Toríbio. Redes de firmas e política industrial. Alexix Toríbio Dantas. -- Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (47 pág.)
414. PAULA, Luiz Fernando Rodrigues de. Fragilidade financeira externa e os limites da política cambial e os limites da política cambial no Real. Luiz Fernando Rodrigues de Paula; Alves Junior, Antonio Jose. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (47 pág.)
413. RESENDE, Marcelo. Regulatory regimes and efficiency in U. S. local telephony. Marcelo Resende. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (35 pág.)
412. LIMA, Fernando Carlos G. de Cerqueira. Uma breve avaliação da evolução, estrutura e desempenho recente do mercado brasileiro de seguros. Fernando Carlos G. de Cerqueira Lima. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (69 pág.)
411. HERMANN, Jennifer. O modelo de racionamento de crédito e a política monetária novo-keynesiana: Uma análise crítica. Jennifer Hermann. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1998. (47 pág.)