

IV PRÊMIO SEAE 2009



CATEGORIA: PROFISSIONAIS

1º LUGAR - DEFESA DA CONCORRÊNCIA

AUTOR: SÍLVIA FAGÁ DE ALMEIDA

SÃO PAULO - SP

**PODER COMPENSATÓRIO E POLÍTICA DE DEFESA DA
CONCORRÊNCIA: REFERENCIAL GERAL E APLICAÇÃO AO
MERCADO DE SAÚDE SUPLEMENTAR BRASILEIRO**

IV PRÊMIO SEAE 2009

Poder Compensatório e Política de Defesa da Concorrência: referencial geral e aplicação ao mercado de saúde suplementar brasileiro

Tema 1: Defesa da Concorrência – práticas anticompetitivas horizontais,
monopolização e preços predatórios

Poder Compensatório e Política de Defesa da Concorrência: referencial geral e aplicação ao mercado de saúde suplementar brasileiro

RESUMO

O estudo tem por objetivo identificar as condições sob as quais a criação de poder compensatório decorrente da coordenação daqueles prejudicados em uma relação assimétrica de poder pode aumentar o bem-estar social. O desenvolvimento analítico, a partir da estrutura proposta por Dobson et al. (1998), demonstra que a criação de poder compensatório é benéfica se as partes se engajarem em uma barganha bilateral ou, alternativamente, se o ônus decorrente do poder de monopólio for maior do que aquele decorrente de dupla margem. Apesar disso, a doutrina antitruste brasileira e de outras jurisdições aplicam de maneira equivocada o conceito de poder compensatório ou ignoram sua existência. Há que se considerar, contudo, que o objetivo da política antitruste e o da criação de poder compensatório estão alinhados: equilíbrio de assimetrias de poder nas transações. Verifica-se, portanto, uma incongruência entre a jurisprudência e a teoria econômica. Esse conflito é observado no mercado de saúde suplementar brasileiro, no qual as cooperativas médicas são condenadas pelas autoridades antitruste, com base na interpretação de que a coordenação entre médicos constitui formação de cartel. A análise econométrica, a partir de dados em painel, corrobora a proposição de que há efeitos positivos associados à criação de poder compensatório.

Palavras-chave: poder compensatório, defesa da concorrência, saúde suplementar.

Sumário

1. Introdução.....	3
2. Análise Teórica.....	6
2.1. O conceito de Poder Compensatório	6
2.2. Condições para que a Criação de Poder Compensatório resulte em aumento de bem-estar	7
2.3. Barganha Bilateral: Definição do preço do insumo	27
2.4. Considerações sobre o preço ao consumidor final.....	30
2.5. Custo de Barganha	31
3. Aplicação do conceito de poder compensatório na análise antitruste.....	34
3.1. Fusões e aquisições	38
3.2. Condutas comerciais uniformes.....	43
4. Análise empírica: o Setor de Saúde Suplementar brasileiro.....	50
5. Análise econométrica	57
5.1. Base de dados da pesquisa e variáveis de interesse	58
5.2. Testes econométricos	64
5.2.1. Exercício 1: Impactos sobre o preço dos planos de saúde decorrentes das cooperativas médicas	65
5.2.2. Exercício 2: Impactos sobre o preço dos planos de saúde decorrentes da criação de poder compensatório	69
6. Conclusão.....	75
7. Referências Bibliográficas	78

1. Introdução

A concorrência perfeita é considerada a estrutura de mercado apropriada para que os recursos escassos sejam alocados eficientemente. Por isso, a criação de poder de mercado em determinada indústria costuma ser alvo de restrição, por meio de instrumentos variados de política pública, em particular pela defesa da concorrência. Mas nem todo poder de mercado é, necessariamente, prejudicial. Uma possibilidade de resultado benéfico reside na criação de poder de mercado para contrapor um poder econômico pré-existente a jusante ou a montante na cadeia – o que foi denominado por Galbraith, em 1952, como criação de poder compensatório. A idéia central é de equilíbrio de forças entre agentes que interagem entre si.

Há que se considerar, contudo, que não é toda ação coletiva, com vistas a contrabalançar assimetrias de poder na negociação entre dois elos de determinada cadeia produtiva, que gera resultados positivos em termos de aumento de bem-estar. Por isso, a pesquisa tem como objetivo analisar as condições sob as quais a criação de poder compensatório pode ser benéfica.

O desenvolvimento analítico realizado nesta pesquisa – seguindo a estrutura argumentativa de Dobson et al. (1998) – mostrará que a possibilidade de benefícios é menos restritiva que o inicialmente considerado pelos autores: há possibilidade de benefícios ainda que os agentes não cooperem entre si. Faz-se necessário, portanto, que as autoridades de defesa da concorrência sejam cautelosas ao condenar fusões e aquisições ou ações concertadas entre concorrentes: é possível que tais movimentos estejam relacionados à criação de poder compensatório. Até porque o objetivo da política antitruste e o da criação de poder compensatório estão

alinhados: equilíbrio de assimetrias de poder nas relações entre os agentes, coibindo o exercício abusivo do poder de uma das partes na transação.

O conflito na aplicação do conceito de poder compensatório pela doutrina antitruste pode ser nitidamente observado quando se analisam os eventos ocorridos nos últimos anos no mercado de saúde suplementar brasileiro. Conforme será apresentado, o mercado de saúde suplementar é concentrado e existem elementos que facilitam o exercício de poder econômico por parte das operadoras. Assim, os médicos – enquanto agentes econômicos de poder reduzido – têm se organizado em associações com o objetivo de equilibrar a assimetria de poder na negociação com as empresas de planos de saúde. Esse alinhamento de conduta tem sido motivo de bastante discussão dentro do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência: cerca de 20% a 30% dos Processos Administrativos julgados pelo CADE estão relacionados ao mercado de saúde suplementar (Azevedo e Almeida, 2006), sendo que o setor corresponde a 73% das condenações do Conselho.

Além de a identificação dos benefícios ao consumidor associados a esse tipo de estratégia não ser trivial – os efeitos positivos em termos de preço e qualidade não são claros –, esse tipo de coordenação entre os prestadores de serviços médicos tem sido interpretada como formação de cartel, conduta passível de condenação por parte das autoridades antitruste. Portanto, o efeito desta prática sobre o preço dos planos de saúde requer melhor esclarecimento e, se não houver prejuízos em termos de aumento de preço, não haveria necessidade de intervenção das autoridades antitruste nesse tipo de arranjo entre médicos.

Diante do exposto, a importância do estudo do conceito de poder compensatório está associada não só aos possíveis benefícios decorrentes do equilíbrio de poder nas transações entre os agentes, mas porque esses efeitos positivos acabam sendo

ignorados pela política de defesa da concorrência. A análise do mercado de saúde suplementar brasileiro permite explorar melhor esse tema e verificar se, ao menos neste setor, a ação coordenada dos prestadores de serviços médicos ocorre no sentido de criar poder compensatório e aumentar o bem-estar social. Os resultados empíricos permitem também rediscutir a eficácia das intervenções antitruste, sendo possível avaliar se as condenações proferidas pelo CADE nos Processos Administrativos envolvendo cooperativas médicas foram responsáveis por ampliar o bem-estar social.

Para analisar os temas expostos acima, o trabalho está dividido em mais cinco partes, além desta introdução. Na segunda seção é mostrado o desenvolvimento analítico sobre as condições teóricas necessárias para que a criação de poder compensatório seja benéfica em termos de aumento de bem-estar. Na terceira parte da pesquisa, investigam-se como as autoridades antitruste têm aplicado o conceito de poder compensatório. Para tanto, foi feito um levantamento da jurisprudência nacional acerca das decisões do CADE. Verificou-se também a jurisprudência internacional de forma a identificar como o tema tem sido abordado em países com maior tradição na política de defesa da concorrência, como os EUA e aqueles que compõem a União Européia.

A quarta seção consiste na análise empírica, avaliando-se o setor de saúde suplementar. A partir de dados municipais do setor, disponibilizados para o período entre 2003 e 2006 duas hipóteses são testadas econometricamente: (i) a existência de associações de médicos não é responsável por aumentar o preço do plano de saúde para o beneficiário (consumidor final); (ii) a criação de poder compensatório é capaz de gerar benefícios em termos de aumento de bem-estar. Mais precisamente, é avaliado se as cooperativas que se defrontam com elevado poder de mercado por

parte das operadoras são responsáveis por reduzir o preço do plano de saúde para o consumidor final. Se as hipóteses não forem rejeitadas, verifica-se empiricamente que a criação de poder compensatório é benéfica na dimensão preço, sendo um indicativo de que não há motivo para intervenção das autoridades de defesa da concorrência nesse tipo de coordenação entre os prestadores de serviços médicos.

A última parte reúne as conclusões da análise teórica e empírica acerca do conceito de poder compensatório.

2. Análise Teórica

2.1. O conceito de Poder Compensatório

Galbraith, em 1952, identificou pela primeira vez as possibilidades de benefícios associados à ação coletiva que vislumbrasse coordenação horizontal ou mesmo concentração de mercado de forma a contrabalançar assimetrias de poder na negociação entre dois elos de determinada cadeia produtiva. Tal reconhecimento ocorreu no contexto de elevação da concentração das indústrias no mercado norte-americano, o que acabava por eliminar o que, até então, era considerado único mecanismo “auto-regulador” de preços e salários – a concorrência. Até aquele momento, esse mecanismo estava associado exclusivamente às condições de oferta, tais como número de firmas presentes no mercado e possibilidade de entrada de novos competidores. A idéia central é a de equilíbrio de forças entre agentes que interagem entre si. De acordo com Galbraith (1952), conforme o mercado se concentrava, a resposta natural foi o fortalecimento de vendedores e de compradores que interagiam com o monopolista “original”, reunindo condições para contrabalançar a negociação.

A atuação do poder compensatório ocorre no mesmo sentido da competição no que se refere à melhor alocação dos recursos, resultando em redução dos efeitos deletérios de poder de mercado “original” e aumento do bem-estar. Ou seja, esta criação de poder é uma alternativa ao mecanismo “auto-regulador” via concorrência, ou ainda da intervenção direta por parte do Estado. Nas palavras de Galbraith (1954):

“We are concerned here with the oldest of economic problems – that of the mitigation or regulation of economic power. Anciently, two solutions have been recognized to the problem of economic power. One is competition. The other – always assuming that anarchy and exploitation are not solutions – is regulation by state. I have argued that there is a third mitigant of substantial, and perhaps central, importance in our time. That is the neutralization of one position of power by another” (Galbraith, 1954, p.1).

Diante disso, a criação de poder compensatório decorre da ação daqueles prejudicados pela existência de poder de mercado pré-existente, e que pode se traduzir na formação de associações, cooperativas, sindicatos ou ainda via fusões entre firmas. Além disso, pode ser concebido a montante ou a jusante do poder de mercado “original”, ou seja, pode se manifestar na forma de criação de “poder de venda” ou “poder de compra”, respectivamente.

Há que se considerar, contudo, que não é toda elevação da concentração do mercado ou ação coordenada entre competidores que pode ser considerada benéfica e, por conta disso, a análise segue de forma a esclarecer as circunstâncias sob as quais o resultado da criação do poder compensatório é positivo.

2.2. Condições para que a Criação de Poder Compensatório resulte em aumento de bem-estar

Nem todo tipo de coordenação entre concorrentes e aumento de poder de mercado pode ser considerado compensatório. Para que o resultado seja positivo em termos de bem-estar, algumas condições são necessárias sendo que, em linhas

gerais, dois elementos devem estar presentes: (i) existência de poder de mercado “original”; e (ii) existência de interdependência entre os agentes.

O primeiro, bastante evidente, é que exista, *ex-ante*, um poder “original” para ser compensado. Esta condição demanda bastante cautela na análise quando se verifica a presença de uma franja competitiva no lado do mercado no qual, em tese, há poder de mercado a ser compensado. Isso porque a presença dessa franja pode ser suficiente para contestar o exercício de poder de mercado da(s) grande(s) empresa(s), de forma que o resultado, em termos de preço e quantidade, equivale ao que seria obtido na presença da concorrência. Diante disso, a criação de poder de mercado para contrabalancear esse hipotético poder econômico das grandes firmas poderia resultar em eliminação dessa franja e o resultado seria inferior ao inicial.

Tão importante quanto o critério acima é a existência de interdependência na relação entre os agentes envolvidos, de forma que nenhum destes tenha capacidade de impor, de forma independente, os preços na negociação. Na ausência do reconhecimento dessa interdependência, conforme será argumentado, o aumento da concentração poderia resultar em problemas de dupla-margem – *double-marginalization* (Spengler, 1950 *apud* Tirole, 1988) –, e a criação de poder compensatório somente seria benéfica sob algumas condições restritivas.

De forma a confirmar se essas condições se fazem efetivamente necessárias e buscando aprofundar a análise empreendida por Dobson et al. (1998), os próximos itens deste capítulo se dedicam a apresentar formalmente uma abordagem teórica que comprova a importância da presença dessas condições, em especial da verificação de interdependência entre os agentes, para que a criação de poder compensatório possa ser benéfica em termos de aumento de bem-estar social.

Para tanto, em linhas gerais, segue-se a linha de argumentação de Dobson et al. (1998) e, ainda que esses autores não tenham formalizado matematicamente os argumentos, será realizado o desenvolvimento analítico considerando-se diferentes estruturas de mercado e distintas formas de interação entre os agentes da cadeia, que podem ser resumidas nos seguintes casos: (i) Concorrência-monopsônio-concorrência-concorrência; (ii) Concorrência-monopsônio-monopólio-concorrência; (iii) Monopólio-monopsônio-monopólio-concorrência; neste contexto, investiga-se a possibilidade de benefícios com base em duas formas distintas de interação entre os agentes a montante e a jusante na cadeia: (iii.a) Não cooperativa e (iii.b) Cooperativa; e (i) Monopólio-monopsônio-concorrência-concorrência.

Além deste último caso, outros quesitos são acrescentados ao estudo realizado por Dobson et al. (1998). Em primeiro lugar, é incorporada à análise a possibilidade de existência de custos de barganha no processo de negociação nos casos em que se verifica cooperação entre os envolvidos. Ademais, para estes casos em que se verifica a cooperação entre as partes, será apresentada a Solução de Barganha de Nash, que estabelece as condições de divisão dos ganhos entre os agentes. Este modelo será utilizado para determinar o preço do insumo.

Para a análise de cada um dos cenários, será utilizada a função demanda¹ e oferta inversa, representadas, respectivamente, pelas seguintes equações²:

¹ Conforme será apresentado, para os casos (i) e (iv), nos quais a oferta do bem final é caracterizada por um ambiente competitivo, a curva de demanda utilizada é horizontal, sendo o preço (p_c) constante, não dependendo da quantidade demandada.

² Por fim, para o desenvolvimento analítico adotou-se uma forma funcional para as funções de demanda e oferta. Dentre as possíveis alternativas, diferentemente das representações gráficas com funções lineares apresentadas por Dobson et al. (1998), foi escolhida a função com elasticidade constante uma vez que, conforme será demonstrado, é possível extrair interessantes conclusões acerca das elasticidades-preço da demanda e da oferta. Conforme sugerido pelas representações gráficas apresentadas por Dobson *et al.* (1998), o desenvolvimento analítico também foi realizado utilizando-se funções lineares sendo que, em linhas gerais, as conclusões são similares, sendo válidas condições equivalentes para que a criação de poder compensatório seja benéfica em termos de bem-estar social. Entretanto, neste caso, dado que a elasticidade varia de zero ao infinito, as conclusões girariam em torno dos coeficientes angulares, que possuem interpretações econômicas menos interessantes que o conceito de elasticidade.

$$p^d = \left(\frac{q}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \quad \text{e} \quad p^s = \left(\frac{q}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \quad (1)$$

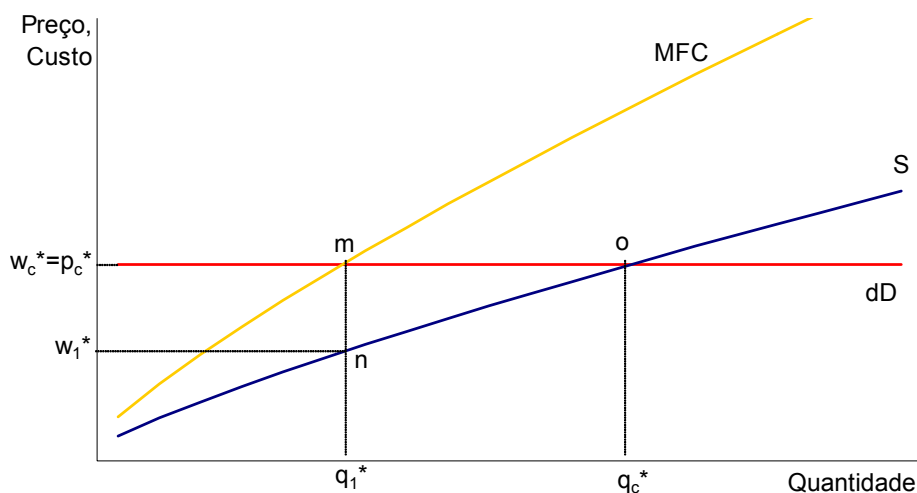
Onde³:

q : é a quantidade; p : é o preço; ε : é a elasticidade-preço da demanda tal que sempre assume um valor negativo ($\varepsilon < 0$); η : é a elasticidade-preço da oferta tal que sempre assume um valor positivo ($\eta > 0$).

Caso (i) – Concorrência-monopsônio-concorrência-concorrência

Este caso considera a presença de um distribuidor monopsonista que compra insumos de fornecedores perfeitamente competitivos e que, ao mesmo tempo, não possui poder econômico no mercado final, ou seja, é tomador de preços⁴. O Gráfico 1 ilustra as condições de oferta e demanda⁵ deste monopsonista.

Gráfico 1: Concorrência-monopsônio-concorrência-concorrência



Fonte: Dobson, et al. (1998). Adaptação própria.

De acordo com o Gráfico 1, avaliando-se o mercado de bens intermediários, é possível comparar a quantidade e o preço associado ao equilíbrio de concorrência perfeita (q_c^*, w_c^*) e de monopsonio (q_1^*, w_1^*) . No primeiro caso, a quantidade e o preço

³ É preciso $B > A$ para garantir que as curvas de oferta e demanda se cruzam.

⁴ De forma a simplificar a análise, é assumido que o custo de distribuição é zero.

⁵ Uma vez que o mercado *downstream* é perfeitamente competitivo, adota-se uma curva de demanda infinitamente elástica (horizontal). Sendo assim, neste quesito, a análise difere do que propõe Dobson *et al.* (1998), que apresentam uma curva de demanda derivada negativamente inclinada e, dada a estrutura de mercado a jusante, tal inclinação deve estar associada à hipótese de que existem rendimentos decrescentes de escala. Optou-se por avaliar este caso de monopsonio puro sem esta hipótese adicional dado que esta não é compatível com o pressuposto de que o custo de distribuição é zero.

(do insumo e do bem final) são determinados pela interseção das curvas de oferta (S) e de demanda⁶. Já no caso de existência de poder de compra, dado que a curva de oferta do insumo é positivamente inclinada, o aumento da quantidade demandada eleva o custo marginal do fator (curva MFC)⁷, que por sua vez representa aumento no custo marginal do próprio monopsonista.

Analiticamente, o custo Marginal do fator (MFC)⁸ pode ser representado pela seguinte equação :

$$MFC(q) = \left(\frac{1}{\eta} + 1\right) \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1}{\eta}} \quad (2)$$

Assumindo-se que o comprador é tomador de preço no mercado a jusante, o equilíbrio se dá na interseção das curvas de custo marginal de fatores e da demanda – que neste contexto representa a receita marginal do monopsonista.

A função lucro do monopsonista pode ser descrita da seguinte forma:

$$L = q[p_c] - q \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1}{\eta}} \right] \quad (3)$$

A condição de primeira ordem associada à maximização da função lucro acima estabelece que a receita marginal ao custo marginal ($CMg = RMg$), permitindo

⁶ Sublinha-se que, neste caso, o preço do insumo e do bem final são os mesmos, dado que o mercado a jusante é competitivo e, por hipótese, os custos que o distribuidor incorre são somente o de aquisição do insumo.

Analiticamente, as curvas acima mencionadas podem ser representadas pelas seguintes equações: demanda Derivada (dD): $w(q) = p_c$ (dado que o agente é tomador de preço no mercado downstream, a curva de demanda invertida é constante, indicando que o preço ao consumidor final não se altera em

função da quantidade); oferta (S): $w(q) = \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1}{\eta}}$

⁷ *Marginal factor cost.*

⁸ Uma vez que o custo total com o qual o monopsonista se depara pode ser representado por

$$C(q) = \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1}{\eta}+1}$$

determinar a quantidade de equilíbrio e os respectivos preços do insumo e do bem

$$\text{final: } q_1^* = B p_c^\eta \left(\frac{\eta}{1+\eta} \right)^\eta \quad (4)$$

$$w_1^* = p_c \left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) \quad (5)$$

$$p_c = \left(\frac{1}{\eta} + 1 \right) \left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} q_1^{*\frac{1}{\eta}} \quad (6)$$

Pelo Gráfico 1, é possível verificar que a quantidade demandada e o preço do insumo são menores do que seria obtido no caso do equilíbrio competitivo. O peso-morto neste caso é representado pelo triângulo *mno*, que traduz a redução de bem-estar decorrente da menor quantidade produzida associado ao menor preço pago pelo monopsonista.

Outro resultado verificado, bastante intuitivo, é que o preço do insumo é menor no cenário em que se verifica a presença de poder de compra. Ademais, constata-se que, a despeito da existência desse peso-morto, o preço ao consumidor final não é alterado, dado que o monopsonista é tomador de preço no mercado a jusante⁹.

Caso (ii) – Concorrência-monopsônio-monopólio-concorrência

O resultado é diferente se o monopsonista possui também poder econômico no mercado *downstream*. Neste caso, há que se alterar a curva de demanda derivada que, por conta da presença de poder de mercado a jusante, deixa de ser infinitamente elástica e passa a ser negativamente inclinada. A demanda derivada (dD) é expressa pela seguinte equação:

$$w(q) = \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon}} \quad (7)$$

Ademais, é preciso acrescentar a curva “marginal” à da demanda derivada,

⁹ A redução da oferta decorrente do exercício do poder de monopsonio pode ter um impacto marginal no sentido de aumentar o preço ao consumidor. Todavia, este impacto é considerado irrelevante dado que a participação do distribuidor é inexpressiva no mercado a jusante, que é caracterizado pela concorrência perfeita.

representando a receita marginal do produto do insumo (MRP)¹⁰:

$$MRP(q) = \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right) \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon}} \quad (8)$$

A equação acima tem a mesma interpretação obtida nos modelos tradicionais de monopólio e quer dizer que, a cada unidade adicional produzida e vendida por esse agente no mercado a jusante, o preço de todos os produtos comercializados se reduz.

De acordo com a condição de primeira ordem¹¹, a quantidade de equilíbrio que satisfaz a condição de maximização de lucro do monopsonista-monopolista pode ser representada pela interseção das curvas de custo marginal com a de receita marginal (MRP=MFC), que equivale à seguinte equação:

$$q_2^* = \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\eta} + 1\right) \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-1} \right]^{\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} \quad (9)$$

Substituindo-se q_2^* – onde o subscrito “2” indica a quantidade de equilíbrio neste caso (ii) – na equação que representa a oferta, é possível obter o preço do insumo:

$$w_2^* = \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\eta} + 1\right) \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-1} \right]^{\frac{\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} \quad (10)$$

De forma análoga, determina-se o preço ao consumidor final com a substituição de q_2^* na equação (14), a demanda derivada:

¹⁰ *Marginal Revenue Product of the Input*. Dado que a receita total pode ser representada da seguinte forma:

$$RT(q) = \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon} + 1}$$

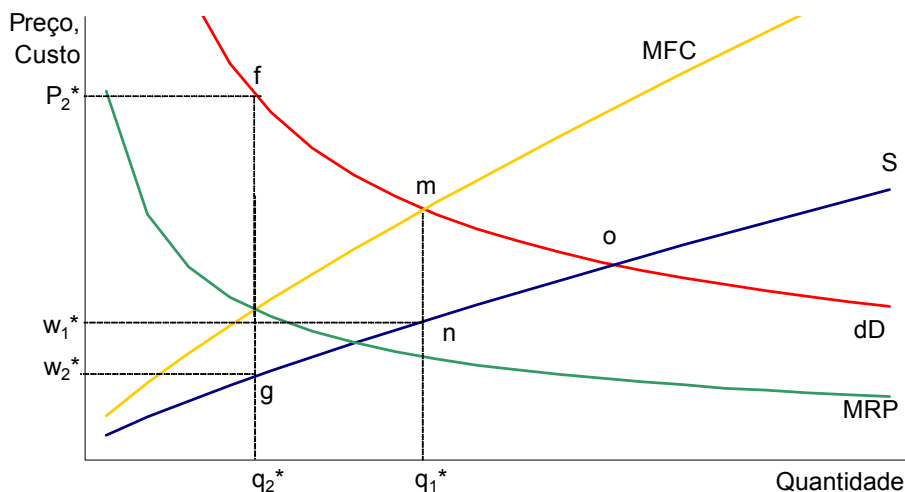
¹¹ A função lucro do monopsonista neste caso pode ser descrita da seguinte forma:

$$L = \left\{ \left[\left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon}} \right] - \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1}{\eta}} \right] \right\} q$$

$$p_2^* = \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\eta} + 1\right) \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right) \right]^{\frac{\eta}{\eta - \varepsilon}} \quad (11)$$

Esses resultados estão representados no Gráfico 2. Sublinha-se que, neste caso, o exercício de poder de mercado a montante e a jusante resulta em perda de bem-estar maior que na situação anterior, onde o agente detinha somente poder de compra: o peso-morto agora é representado pelo triângulo *fgo*¹². Em outras palavras, a empresa que é simultaneamente monopolista e monopsonista carrega o duplo incentivo de reduzir a quantidade produzida, com a finalidade de reduzir o preço dos insumos e de aumentar o preço do bem final.

Gráfico 2: Concorrência-monopsônio-monopólio-concorrência



Fonte: Dobson, et al. (1998). Adaptação própria.

Caso (iii) – Monopólio-monopsônio-monopólio-concorrência

Com o intuito de avaliar as condições sob as quais a criação de poder compensatório irá resultar em aumento de bem-estar, acrescenta-se mais uma alteração de estrutura deste mercado: o segmento *upstream* se concentra, passando a existir um único fornecedor monopolista que irá transacionar com o monopsonista.

¹² Destaca-se que, de acordo com Dobson *et al.* (1998), três condições são necessárias para que ocorra o exercício de poder de compra: (i) o comprador tenha participação relevante na compra no mercado de insumos; (ii) exista barreira à entrada no mercado intermediário de forma que a possibilidade de ingresso de novos agentes não impeça o exercício de poder de compra; (iii) a curva de oferta seja crescente.

O objetivo é avaliar se essa criação de poder de mercado será responsável por redução de peso-morto associado ao poder econômico pré-existente do monopsonista-monopolista.

Neste caso em que o poder de mercado do fornecedor é relevante, é necessário introduzir mais uma curva na análise, a MMRP. Dado que MRP é a curva de demanda com a qual o fornecedor se defronta – uma vez que o distribuidor é monopolista a jusante – a MMRP representa então a receita marginal daquele agente. Dito de outra forma, MMRP é a receita marginal do fornecedor monopolista associada à venda do insumo a um comprador que detém poder de monopólio no mercado *downstream*. Receita Marginal (MMRP) pode ser descrita como:

$$MMRP(q) = \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^2 \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon}} \quad (12)$$

Adicionalmente, acrescenta-se a curva AC, que representa o custo médio do fornecedor associado ao custo marginal, que é igual à sua oferta em um ambiente competitivo (S)¹³:

$$AC(q) = \left(\frac{\eta}{1+\eta}\right) \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\left[\left(\frac{1+\eta}{\eta}\right)-1\right]} \quad (13)$$

Com base no exposto, a análise prossegue considerando duas possibilidades de interação entre os agentes: (a) *não cooperativo*: não há reconhecimento da interdependência entre as partes; (b) *cooperativo*: as partes reconhecem que a cooperação pode ser mutuamente benéfica.

(iii.a) Resultado não cooperativo

Uma das possibilidades é o resultado não cooperativo no qual o comprador não exerce seu poder monopsonista, aceitando o aumento do preço de insumo,

¹³ Uma vez que a curva 6 (S) representa o custo marginal, o custo total pode ser descrito pela seguinte equação:

$$CT(q) = \left[\left(\frac{\eta}{1+\eta}\right) \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1+\eta}{\eta}} \right].$$

repassando este incremento de custo para o consumidor final. Sendo assim, é possível determinar a quantidade e os preços de equilíbrio a partir da função lucro do distribuidor, que pode ser definida da seguinte forma:

$$L = \left[\left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right) \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon}} \right] q - \left[\left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) \left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1+\eta}{\eta}} \right] \quad (14)$$

A partir da condição de maximização de lucro ($CM_g = RM_g$) é possível determinar a quantidade de equilíbrio:

$$q_3^* = \left[\left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-2} \right]^{\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} \quad (15)$$

Sendo o subscrito “3” referente ao caso (ii.a) de estrutura de mercado tratado nesta Monografia. Comparando este resultado com o caso anterior, no qual não se verificava poder de mercado a montante, importa avaliar as condições sob as quais esta solução será inferior ($q_3^* < q_2^*$). Este é o resultado previsto por Dobson et al., (1998) que equivale à situação em que a criação de poder compensatório sem cooperação entre as partes não resulta em aumento de bem-estar. Para tanto, é suficiente comparar as seguintes expressões, que representam os termos que tornam q_3^* diferente de q_2^* :

$$\left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{\left(\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon} \right)} < \left(\frac{1}{\eta} + 1 \right)^{\left(\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon} \right)} \quad (16)$$

Como o termo do expoente entre parênteses é o mesmo e negativo, a condição acima equivale à seguinte expressão:

$$\left(\frac{\varepsilon}{1+\varepsilon} \right) - \left(\frac{1+\eta}{\eta} \right) > 0 \quad \rightarrow \quad \left(\frac{1}{(1+\varepsilon)\eta} \right) (-1-\eta-\varepsilon) > 0 \quad (17)$$

Para que a inequação acima seja válida, é preciso que o segundo termo $(-1-\eta-\varepsilon)$, seja sempre inferior a zero, uma vez que, como $\varepsilon < -1$, o primeiro termo é sempre negativo. Portanto, para que $q_3^* < q_2^*$, é necessário que: $\eta + \varepsilon > -1$ (18)

Sendo assim, se $|\varepsilon| > |\eta|$, é preciso que a diferença da magnitude das elasticidades seja tal que $-1 < \eta + \varepsilon < 0$, para que $q_3^* < q_2^*$. No entanto, se $|\varepsilon| < |\eta|$, a condição será sempre atendida de forma que $\eta + \varepsilon > 0$.

Portanto, para que a quantidade de equilíbrio associada a essa nova estrutura de mercado seja menor, é necessário que a elasticidade-preço da oferta supere a da demanda ou, se for inferior, a diferença deve ser relativamente pequena, não excedendo a unidade. A intuição envolvida neste resultado é que, no caso (ii) verificou-se o exercício unilateral de monopólio; já no caso (iii. a) observa-se o resultado de dupla-margem. Ou seja, substitui-se o exercício unilateral de monopólio pela precificação unilateral de monopólio no segmento a montante da cadeia. Diante disso, como no caso (iii.a) é o fornecedor monopolista que determina as condições de negociação – fixando o preço do insumo –, se η é relativamente maior que ε , o resultado do exercício de monopólio é relativamente menos prejudicial que o resultado de dupla-margem.

Por outro lado, se a magnitude da elasticidade-preço da demanda for bastante superior à elasticidade-preço da oferta, o fornecedor monopolista tem incentivo a aumentar o preço do insumo, ao mesmo tempo em que o distribuidor tem maior dificuldade de repassar o aumento do preço do insumo para o consumidor final. Ou seja, quanto maior a sensibilidade do consumidor final a preço, menor a capacidade de repasse de preço e redução de quantidade e, sendo assim, maior a probabilidade do resultado ser benéfico em termos de bem-estar.

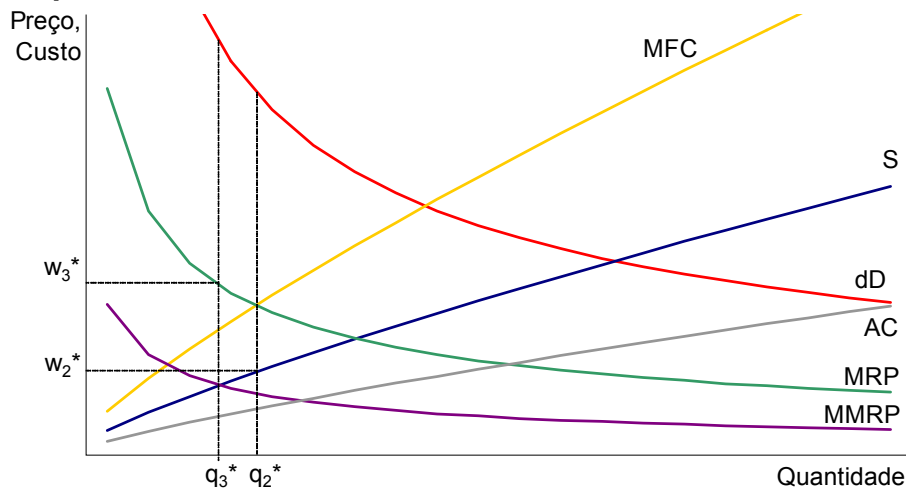
Portanto, se:

$$|\varepsilon| > |\eta|, \text{ de forma que: } \eta + \varepsilon < -1; \quad (19)$$

Constata-se que a mudança na estrutura de negociação entre os agentes, associada à criação de poder compensatório, já poderia ser considerada benéfica

ainda que os agentes não tenham iniciado um processo de barganha bilateral, uma vez que o resultado em termos de quantidade será positivo: $q_3^* > q_2^*$. Logo, sem que os envolvidos cooperem entre si, a criação de poder compensatório somente resultará em aumento de bem-estar sob circunstâncias restritivas, a depender da relação entre as elasticidades-preço da demanda e da oferta. Cumpre ressaltar que esta última conclusão não era prevista por Dobson et al. (1998). O Gráfico 3 retrata os resultados esperados por Dobson et al. (1998), que estão alinhados com o que foi obtido no desenvolvimento analítico em que, sem cooperação entre as partes, não há benefícios associados à criação de poder compensatório.

Gráfico 3: Monopólio-monopsônio-monopólio-concorrência – Resultado Não Cooperativo



Fonte: Dobson, et al. (1998). Adaptação própria.

De forma a avançar na análise, verifica-se os resultados em termos de preço no mercado intermediário e final. A partir da quantidade resultante da interação não cooperativa entre os agentes é possível determinar os preços deste problema. Substituindo-se q_3^* na equação MRP – que é a demanda por insumo –, tem-se que:

$$w_3^* = \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right) \left[\left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A} \right)^{-\frac{1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-2} \right]^{\frac{\eta}{\eta - \varepsilon}} \quad (20)$$

Graficamente é possível observar que, se $q_3^* < q_2^*$ ($\eta + \varepsilon > -1$ e $\varepsilon > -1$), então $w_3^* > w_2^*$ – quanto menor a quantidade demandada no mercado intermediário, maior o preço pago pelo insumo.

Analogamente, é possível obter o preço ao consumidor final substituindo-se q_3^* na equação dD – que é a demanda final:

$$p_3^* = \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-2} \right]^{\frac{\eta}{\eta - \varepsilon}} \quad (21)$$

Novamente, se é válido que $q_3^* < q_2^*$, logo, $p_3^* > p_2^*$ ¹⁴.

Diante do exposto, constata-se que, sob certas circunstâncias, na ausência do reconhecimento de interdependência entre os agentes, o resultado esperado por Dobson et al. (1998) do aumento da concentração traduzido em redução da quantidade equivale a problemas de dupla-margem. Neste caso, o fornecedor faz uso de seu poder econômico para reduzir quantidade e aumentar preço, ao mesmo tempo em que a firma *downstream* considera a margem de monopólio do fornecedor no seu custo marginal e também maximiza lucro como monopolista.

O resultado para o consumidor final é que nos dois segmentos da cadeia há redução de quantidade e aumento do preço, uma vez que este último incorpora dupla-margem. Isso porque quando o distribuidor monopolista maximiza seu lucro, o preço final considera uma margem de lucro sobre seu custo, que por sua vez já incorpora o *mark-up* do produtor.

¹⁴ Isso porque, quando se compara os termos que diferenciam as equações que representam p_2^* e p_3^* ,

respectivamente, observa-se que $\left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-\left(\frac{\eta}{\eta - \varepsilon}\right)} > \left(\frac{1}{\eta} + 1\right)^{\left(\frac{\eta}{\eta - \varepsilon}\right)}$. E a desigualdade acima será válida

sempre que estiverem presentes as condições que garantem que $q_3^* < q_2^*$.

Diante de todo o exposto, sem cooperação entre as partes, um possível resultado é o de dupla-margem, sendo que, somente sob certas condições, a criação de poder de mercado a montante – que acaba por alterar a estrutura de negociação entre os agentes – seria responsável por compensar um poder de mercado pré-existente de forma a aumentar o bem-estar social. Cabe destacar que este último resultado – que estabelece a possibilidade de efeitos positivos mesmo sem cooperação entre os agentes – não é previsto na análise empreendida por Dobson et al. (1998).

(iii.b) Resultado cooperativo

Conforme argumentado por Goldberg (2006), em um contexto em que os dois agentes que interagem entre si possuem poder de mercado, a solução não cooperativa é pouco provável, sendo mais natural que os envolvidos reconheçam a sua interdependência e a possibilidade de um resultado mutuamente benéfico caso iniciem um processo de barganha bilateral. Sendo assim, há estímulos para que estes maximizem o lucro conjuntamente e negociem a divisão dos ganhos.

A barganha envolve aspectos importantes. Atingir um acordo não é trivial, uma vez que os envolvidos apresentam interesses conflitantes, mas que não são necessariamente antagônicos – “vencer um jogo” pode ser entendido como maximizar os possíveis benefícios da negociação e não impor perdas à contraparte (Azevedo, 1996)¹⁵.

Além disso, a presença de algum grau de especificidade de ativos acerca do insumo envolvido representa mais um indicador de que as partes podem ter incentivos a cooperar entre si. Isso porque o fornecedor realizou investimentos

¹⁵ Ademais, o reconhecimento dessa interdependência entre os agentes não envolve nenhuma complexidade que tornaria essa identificação inviável. Pelo contrário, a verificação empírica de que as partes se reúnem para barganhar os termos da negociação já é evidência suficiente de que os envolvidos não reagem passivamente à imposição das condições pela outra parte (Azevedo e Almeida, 2006).

irrecuperáveis e possui uma reduzida *outside option*, ou seja, caso a negociação não se concretize, as alternativas remanescentes de comprador são pouco atrativas. Ao mesmo tempo, o comprador do insumo não encontrará facilmente produto similar no mercado, sendo elevado o “custo de mudança” – *switching cost* – de fornecedor. É importante ressaltar que essa especificidade de ativos não precisa estar presente para garantir a interdependência, entretanto, se houver ativos específicos envolvidos, certamente as partes auferem ganhos se cooperarem entre si. Ou seja, essa é uma condição que pode ser suficiente, mas não é necessária para que se verifique cooperação entre as partes.

Diante disso, uma vez que os agentes reconhecem sua interdependência, o resultado equivale ao caso em que o fornecedor e comprador são integrados verticalmente, dado que, na ausência de custos de transação, as decisões estratégicas são tomadas como se os envolvidos fossem uma única firma¹⁶.

A condição de maximização de lucro¹⁷ – $CMg = RMg$ – determina a quantidade que atende à condição de maximização de lucro conjunta:

$$q_4^* = \left[\left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-1} \right]^{\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} \quad (22)$$

Resta avaliar se o resultado obtido é de fato superior ao verificado no caso anterior, quando não há cooperação entre as partes. Para tanto, é suficiente avaliar os termos que diferem as equações que representam, respectivamente, q_3^* e q_4^* :

¹⁶ No caso de contratos incompletos, a estrutura não-integrada pode implicar decisões estratégicas distintas, em particular o sub-investimento *ex-ante* em ativos específicos (Grossman e Hart, 1986). Entretanto, o tema central no desenvolvimento deste modelo é a estratégia de precificação fruto do acordo é equivalente àquela da estrutura integrada.

¹⁷ O lucro é maximizado conjuntamente e pode ser representado pela seguinte expressão:

$$L = \left[\left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon}} \right] q - \left[\left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) \left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1+\eta}{\eta}} \right]$$

$$\left[\left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-1} \right]^{\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} > \left\{ \left[\left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-1} \right]^{\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} \right\}^2 \quad \text{dado que: } 0 < \left[\left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-1} \right]^{\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} < 1 \quad (23)$$

Este termo será sempre maior que ele mesmo elevado ao quadrado. Sendo assim, conforme esperado por Dobson et al. (1998), o resultado cooperativo será sempre superior ao que se observa quando não há reconhecimento de interdependência entre as partes. Cabe destacar que o acordo somente será realizado quando este for mutuamente benéfico.

Analogamente, com a intenção de avaliar a relação entre o resultado de concorrência-monopsônio-monopólio-concorrência e o de barganha bilateral, verifica-se que a diferença entre q_2^* e q_4^* é que, na primeira equação, está presente a seguinte expressão, que é sempre menor que um:

$$\left(\frac{1}{\eta} + 1 \right)^{\frac{\eta\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} < 1 \quad \text{para todo } \eta > 0 \quad (24)$$

Sendo assim, é possível afirmar que $q_4^* > q_2^*$ em todo e qualquer caso. Ou seja, o resultado de barganha bilateral será sempre superior ao resultado em que há um monopsonista-monopolista exercendo seu poder de mercado a montante e a jusante da cadeia.

Diante do exposto, é possível resumir as conclusões da seguinte forma:

$$q_3^* < q_2^* < q_4^* \quad \text{quando } \eta + \varepsilon > -1 \quad (25)$$

Ou

$$q_2^* < q_3^* < q_4^* \quad \text{quando } \eta + \varepsilon < -1 \quad (26)$$

Logo, não se pode afirmar, independentemente das magnitudes das elasticidades, qual resultado implica no maior peso-morto, se é o de dupla-margem ou o caso em que o monopsonista-monopolista exerce seu poder de mercado para frente e para trás da cadeia ($q_3^* > ou < q_2^*$).

Adicionalmente, e certamente mais importante que esta última conclusão, uma vez que se verifica a presença de um agente monopsonista-monopolista, a criação de poder de mercado compensatório *upstream* é sempre benéfica quando os agentes – fornecedor e monopsonista-monopolista – reconhecem sua interdependência e, na ausência de custos de transação, cooperam entre si maximizando o lucro conjuntamente ($q_3^* > ou < q_2^* < q_4^*$). Ou seja, o resultado do reconhecimento de interdependência e, conseqüentemente, da cooperação entre as partes, é sempre superior.

Ressalta-se que, de fato, esse não é o resultado que maximiza o bem-estar social – que poderia ser obtido em um ambiente perfeitamente competitivo –, mas representa uma solução que aumenta o bem-estar, uma vez que reduz o peso-morto associado a um poder de mercado pré-existente¹⁸.

No que se refere ao preço ao consumidor final, este pode ser obtido a partir da substituição da quantidade na equação que representa a demanda:

$$p_4^* = \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-1} \right]^{\frac{\eta}{\eta - \varepsilon}} \quad (27)$$

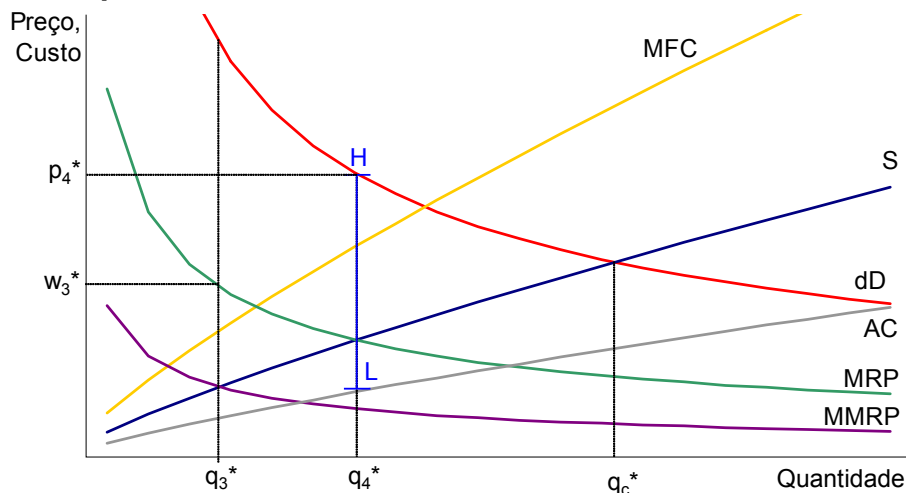
Constata-se que, uma vez que o preço no mercado a jusante é inversamente proporcional à quantidade comercializada: dado que $q_3^* < ou > q_2^* < q_4^*$, tem-se que $p_4^* < p_2^* < ou > p_3^*$. Ou seja, o preço ao consumidor final é sempre inferior no caso em que se verifica cooperação entre os agentes.

No que se refere ao preço do insumo, conforme argumentado, este será determinado pelo processo de barganha bilateral que será demonstrado mais à

¹⁸ Esse ponto tem especial importância quando se consideram os casos em que o poder de mercado pré-existente é obtido de forma legítima, por conta de uma inovação tecnológica, por exemplo. Isso porque, neste contexto, o poder de mercado “original” não está sujeito às intervenções por parte das autoridades de defesa da concorrência, sendo importante a existência de outro mecanismo que atenua os efeitos do exercício de poder econômico, instrumento esse que é, no modelo sob análise, a criação de poder compensatório.

frente no estudo e que poderá variar dentro de um intervalo, denominado curva de contrato. O Gráfico 4 apresenta os resultados em termos de quantidade desse processo de barganha bilateral, bem como o intervalo do preço do insumo, representado pelo segmento H-L.

Gráfico 4: Monopólio-monopsônio-monopólio-concorrência – Resultado Cooperativo



Fonte: Dobson, et al. (1998). Adaptação própria.

Por fim, além das conclusões acima, é importante avaliar o resultado cooperativo com o de monopólio puro – caso (i). No entanto, não é possível comparar q_1^* com q_4^* uma vez que são resultados de estruturas de mercado bastante distintas: no caso de q_1^* , diferentemente de q_4^* , não há poder de mercado a jusante na cadeia. Sendo assim, para a comparação do resultado cooperativo com o de monopólio puro, é necessário assumir que o distribuidor não detém poder econômico no mercado final, o que é feito na próxima seção.

Caso (iv) – Monopólio-monopsônio-concorrência-concorrência

Além dos casos propostos por Dobson et al. (1998), acrescenta-se mais este cenário no qual a situação inicial caracteriza-se com o comprador detendo somente poder de compra, não possuindo poder de mercado *downstream*. Conforme já apresentado no caso (i), o resultado obtido é o de monopólio puro, com

quantidades e preço do insumo iguais a q_1^* e w_1^* , respectivamente. Ademais, verifica-se que o preço ao consumidor final será sempre o competitivo (p_c^*), dado que o distribuidor é *price-taker*.

Portanto, importa avaliar os impactos em termos de quantidades decorrentes de mudanças na estrutura do mercado de insumos, uma vez que a estrutura de negociação entre o fornecedor e distribuidor se altera na medida em que o primeiro agente também passa a deter poder econômico. Para tanto, é necessário fazer uso das equações de demanda derivada do distribuidor tomador de preço; da oferta; do custo marginal do fator e; do custo médio¹⁹.

Dado que os agentes reconhecem a existência de interdependência, estes passam a cooperar entre si e maximizam o lucro conjuntamente – como se fosse uma firma integrada verticalmente. Sendo assim, uma vez que não existe poder de mercado *downstream*, o acordo, que é mutuamente benéfico para as empresas, resulta da maximização da seguinte função lucro:

$$L = q[p_c] - q \left[\left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) \left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1}{\eta}} \right] \quad (28)$$

Sendo que a condição de primeira ordem equivale igualar a receita marginal ao custo marginal que, no caso, é representado pela interseção das curvas de oferta e demanda. Esse é justamente o resultado que seria obtido em um ambiente competitivo. A quantidade é representada pela seguinte expressão: $q_c^* = Bp_c^\eta$ (29)

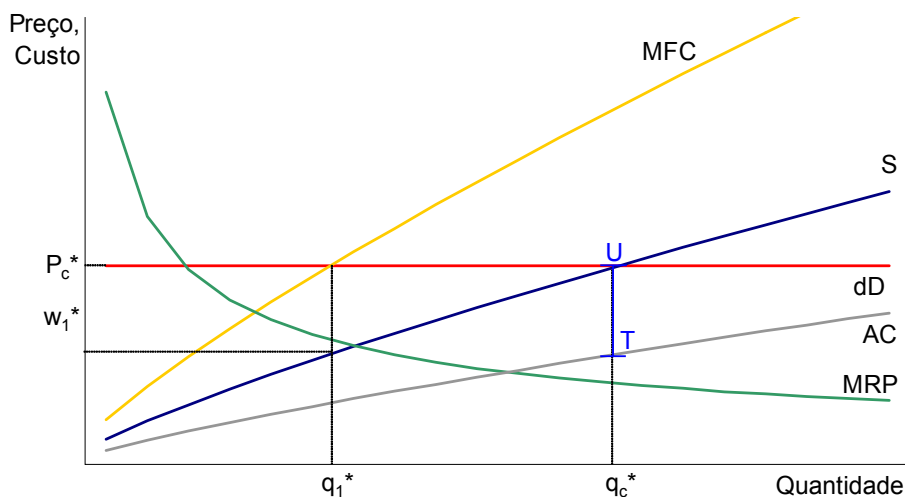
É trivial observar que q_c^* será sempre superior aos demais resultados, dado que representa a quantidade obtida no caso de concorrência perfeita. Por conta disso, é

¹⁹ Sublinha-se que o distribuidor não detém condições de repassar aumento de custo para o preço ao consumidor final e, por conta disso, não estará disposto a aceitar um aumento de preço do insumo por parte do fornecedor monopolista, ou seja, não se verifica o resultado de dupla-margem. Logo, somente o caso cooperativo será analisado.

possível concluir que: $q_1^* < q_c^*$ (30)

O Gráfico 5 ilustra os possíveis resultados que podem ser obtidos quando o distribuidor detém poder de monopsonio mas não exerce poder econômico no mercado final. Sublinha-se que o preço do insumo no caso cooperativo será determinado pelo processo de barganha bilateral, que será desenvolvido em um item mais a frente deste capítulo. Todavia, de forma análoga ao caso (iii.b), observa-se que este preço estará dentro do intervalo denominado curva de contrato representado pelo segmento T-U.

Gráfico 5: Monopólio-monopsonio-concorrência-concorrência



Fonte: Elaboração própria.

Diante de todo o exposto, conclui-se que, em linhas gerais, independentemente da existência de poder de mercado *downstream*, a maximização conjunta do lucro resulta sempre em negociação dos termos de troca mutuamente benéficos, de forma que há aumento da quantidade produzida e redução do peso-morto, isto é, há aumento do bem-estar social. Sem cooperação entre os agentes, a criação de poder de mercado até pode ser benéfica, mas depende de algumas condições acerca das elasticidades-preço. Ou seja, os efeitos da criação de poder compensatório poderão ser positivos a depender da relação entre as elasticidades-preço da oferta e da

demanda, assim como da cooperação entre as partes na negociação, de forma a configurar um processo de barganha bilateral.

A análise prossegue avaliando como ocorre divisão de lucro entre os agentes quando estes cooperam entre si.

2.3. Barganha Bilateral: Definição do preço do insumo

O Modelo de Barganha proposto por Binmore et al. (1986) será utilizado para avaliar o preço do insumo acordado entre os agentes na situação na qual ocorre cooperação. Este modelo é baseado na aproximação do resultado proposto por Rubinstein (1982) à Solução de Barganha de Nash, na qual é identificado um único par de *payoffs* (equilíbrio) que atende a todos os axiomas, que são as condições necessárias para que se verifique um equilíbrio em um problema de barganha.

Cumpramos ressaltar que, conforme já argumentado, a idéia é avaliar a divisão dos ganhos associados à decisão dos agentes de entrar em um processo de barganha bilateral. Ou seja, o ganho a ser partilhado entre as partes é o lucro resultante da decisão de cooperar e, por consequência, o *disagreement payoff* é o lucro que seria obtido caso os agentes não iniciem um processo de barganha bilateral. Sendo assim, considera-se que:

$$u_1(x) = q_4^*(w_4^* - c_4^*)$$

$$u_2(x) = q_4^*(p_4^* - w_4^*)$$

$$u_1(d) = q_3^*(w_3^* - c_3^*)$$

$$u_2(d) = q_3^*(p_3^* - w_3^*)$$

onde:

w_4^* : preço do insumo resultante da barganha bilateral – é o que se pretende determinar;

w_3^* : preço do insumo associado ao resultado de dupla margem;

c_4^* : custo total médio do fornecedor no caso em que há barganha bilateral;

c_3^* : custo total médio do fornecedor no caso em que os agentes não cooperam entre si;

$u_1(x); u_2(x)$: representam a utilidade do ganho de cada agente;

$u_1(d); u_2(d)$: representam o *disagreement payoff*, ou seja, o ganho caso o processo de barganha não se inicie ou se concretize.

Com isso, a Solução de Nash pode ser escrita como:

$$\arg \underset{q_4^*}{MAX} (q_4^* w_4^* - q_4^* c_4^* - q_3^* w_3^* + q_3^* c_3^*) (q_4^* p_4^* - q_4^* w_4^* - q_3^* p_3^* + q_3^* w_3^*) \quad (31)$$

A função acima que se pretende maximizar pode ser desenvolvida e escrita da seguinte forma:

$$f(w_4^*) = w_4^* q_4^* p_4^* - w_4^{*2} q_4^{*2} - w_4^* q_4^* q_3^* p_3^* + 2w_4^* q_4^* q_3^* w_3^* + w_4^* q_4^{*2} c_4^* + w_4^* q_4^* q_3^* c_3^* + T \quad (32)$$

Onde T representa o conjunto de termos da função que se pretende maximizar – $f(w^*)$ – que são independentes de w^* e que, portanto, não são relevantes na otimização sob análise.

$$\frac{\partial f(w_4^*)}{\partial w_4^*} = q_4^* p_4^* - 2w_4^* q_4^{*2} - q_4^* q_3^* p_3^* + q_4^* q_3^* w_3^* + q_4^{*2} c_4^* + q_4^* q_3^* w_3^* - q_4^* q_3^* c_3^* = 0 \quad (33)$$

Rearranjando a equação acima, é possível verificar que a condição de maximização de lucro conjunta resulta em divisão igualitária do ganho associado à decisão de cooperar:

$$q_4^* w_4^* - c_4^* q_4^* - q_3^* w_3^* + q_3^* c_3^* = q_4^* p_4^* - q_4^* w_4^* - q_3^* p_3^* + q_3^* w_3^* \quad (34)$$

$$q_4^* (w_4^* - c_4^*) - q_3^* (w_3^* - c_3^*) = q_4^* (p_4^* - w_4^*) - q_3^* (p_3^* - w_3^*) \quad (35)$$

$$u_2(x) - u_2(d) = u_1(x) - u_1(d) \quad (36)$$

Pela equação acima, constata-se que a diferença entre a utilidade esperada resultante da barganha e o obtido na solução não cooperativa do agente 1 é igual a essa diferença de utilidade esperada para o agente 2.

Daí, assumindo neutralidade ao risco por parte dos agentes, é possível concluir que o ganho da negociação é dividido igualmente entre as partes: cada um recebe 50%. Esta conclusão é bastante intuitiva. Uma vez que os agentes verificam que existem ganhos mutuamente benéficos na cooperação, ao entrarem no processo de barganha, nenhum deles está em condições de impor os termos da negociação à

outra parte. Ou seja, não há assimetria na barganha e a divisão dos benefícios é equilibrada²⁰.

Determinada a condição de partição dos lucros entre os agentes envolvidos, é possível definir o preço do insumo nos dois casos em que há cooperação entre as partes: caso (iii.b) monopólio-monopsônio-monopólio-concorrência e; caso (iv) monopólio-monopsônio-concorrência-concorrência.

No caso (iii.b), dado que a função custo pode ser representada pela seguinte equação:

$$CustoMédio(q_4^*) = \left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) \left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} q_4^{*\frac{1}{\eta}} \quad (37)$$

Substituindo-se q_4^* e, na sequência, substituindo-se o custo e p_4^* na equação de w_4^* , obtém-se:

$$w_4^* = \frac{1}{2} \left\{ \left(\frac{\eta}{1+\eta} \right) \left[\left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{\eta}{\eta\varepsilon}} \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-1} \right]^{\frac{\varepsilon}{\eta-\varepsilon}} + \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \left[\left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A} \right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1 \right)^{-1} \right]^{\frac{\eta}{\eta-\varepsilon}} \right\} \quad (38)$$

Já no caso (v), a função custo pode ser ilustrada da seguinte forma:

$$CustoMédio(q_c^*) = \left(\frac{1}{B} \right)^{\frac{1}{\eta}} \frac{\eta}{1+\eta} q_c^{*\frac{1}{\eta}} \quad (39)$$

Substituindo-se q_c^* , substituindo-se o custo e p_c^* na equação de w_c^* , obtém-se:

$$w_c^* = \frac{p_c}{2} \left(\frac{\eta^2 + (1+\eta)^2}{\eta(1+\eta)} \right) \quad (40)$$

É importante constatar que essa discussão acerca da divisão do ganho resultante da negociação é menos importante no que tange ao objeto de estudo deste trabalho, uma vez que essa questão é meramente distributiva, não afetando o bem-estar

²⁰ Sublinha-se que, para que os agentes de fato tenham incentivos a ingressar no processo de barganha é preciso que o ganho seja positivo. Isso quer dizer que o lucro resultante da cooperação deve superar o lucro do resultado não cooperativo.

social. Ou seja, independentemente da regra de divisão do lucro entre o fornecedor e o comprador, o que de fato é relevante é a expansão da quantidade associada à solução de barganha bilateral. Com isso, há redução do peso-morto e o preço ao consumidor final é menor, conforme será demonstrado a seguir.

2.4. Considerações sobre o preço ao consumidor final

Uma vez que o resultado de dupla-margem é abandonado e os agentes iniciam um processo de barganha bilateral, verifica-se a expansão da quantidade produzida e redução do preço ao consumidor final.

No caso monopólio-monopsônio-monopólio-concorrência, o preço final é descrito pela seguinte equação:

$$p_4^* = \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\varepsilon}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-1} \right]^{\frac{\eta}{\eta - \varepsilon}} \quad (41)$$

Já no caso monopólio-monopsônio-concorrência-concorrência, o preço final é o obtido em um ambiente competitivo: p_c .

Em suma, do que foi exposto em termos de preço ao consumidor final, associado a cada um dos cenários desenvolvidos, é possível extrair duas importantes conclusões. No caso em que não há exercício de poder de monopólio no mercado final, o preço ao consumidor é sempre o mesmo: p_c^* . Já no caso monopólio-monopsônio-monopólio-concorrência, verifica-se que $p_4^* < p_2^* < ou > p_3^*$, a depender da relação entre as elasticidades-preço da demanda e da oferta.

Ou seja, a criação de poder de mercado compensatório *upstream* é benéfico em termos de redução de preço ao consumidor final quando há poder de mercado *downstream* e, especialmente, quando se verifica que os agentes cooperam entre si, iniciando um processo de barganha bilateral.

2.5. Custo de Barganha

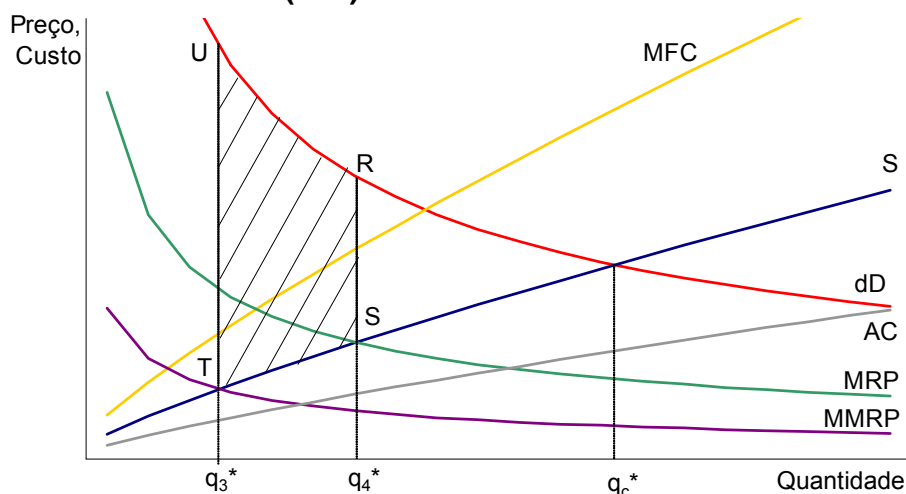
O desenvolvimento analítico, a partir da estrutura proposta por Dobson et al. (1998), permitiu constatar que as condições para que a criação de poder compensatório sejam benéficas em termos de aumento de bem-estar são menos restritivas do que aquelas apresentadas por aqueles autores. Com efeito, verificou-se que na presença de cooperação entre as partes, os efeitos da criação de poder compensatório são sempre positivos. Contudo, mesmo neste caso, a magnitude desse ganho depende do custo de barganha, uma vez que negociar e cooperar custa. Logo, a possibilidade de efeitos positivos decorrentes da criação de poder compensatório e cooperação entre os agentes deve ser mediada pela existência de custos de barganha – aspecto que não foi considerado na análise de Dobson et al. (1998).

A assunção de ausência de qualquer custo relacionado à negociação entre as partes equivale a afirmar que, em uma única rodada, os envolvidos definem um acordo satisfatório para ambas as partes sem qualquer forma de atrito, o que não necessariamente é verdade em todos os casos. O custo de barganha pode se manifestar de formas distintas. É possível que as firmas necessitem criar um departamento interno para conduzir o processo de negociação. Outro exemplo é quando um dos agentes é um grupo de trabalhadores que pode entrar em greve enquanto o acordo final não é definido, comprometendo a produção das empresas por tempo indeterminado. Ou seja, dependendo do caso, o processo de barganha pode ser demasiadamente oneroso, inviabilizando a negociação e a cooperação.

Diante disso, flexibilizar essa hipótese é importante na medida em que o custo de barganha pode ser suficientemente elevado, a ponto de tornar o acordo da negociação desvantajoso em termos de aumento de bem-estar²¹.

Sendo assim, a análise prossegue mensurando a redução de peso-morto decorrente da cooperação e de forma a usar este valor como referência para avaliar a importância do custo associado à negociação. Se os ganhos em termos de bem-estar superarem a magnitude do custo de barganha, a negociação é vantajosa; caso contrário, o resultado não-cooperativo será superior ao de barganha bilateral. Por isso, é possível inferir que os agentes optarão pela não cooperação em função da existência de elevados custos de barganha. O exercício será realizado somente para o caso (iii.b), uma vez que a metodologia é análoga para o caso (iv). A redução de peso-morto está representada pela área hachurada do Gráfico 6:

Gráfico 6: Variação do peso-morto – resultado cooperativo X não cooperativo associado ao caso (iii.b)



Fonte: Dobson, et al. (1998). Elaboração própria.

O valor referente à redução do peso-morto pode ser obtido a partir do cálculo da figura hachurada que se assemelha a um trapézio. Mais precisamente, este

²¹ Ou seja, a depender da magnitude deste custo, é possível que a quantidade resultante do acordo cooperativo seja inferior àquele verificado quando não há cooperação, de tal modo que as partes preferirão a precificação unilateral, em que não há negociação bilateral.

valor equivale à diferença das integrais de funções de demanda derivada (dD) e de oferta (S), dentro de intervalo $[q_3^*; q_4^*]$, representada pela seguinte expressão:

$$\int_{q_3^*}^{q_4^*} dDdq - \int_{q_3^*}^{q_4^*} Sdq \quad (42)$$

Resolvendo a equação, obtém-se:

$$\int_{q_3^*}^{q_4^*} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} q^{\frac{1}{\varepsilon}} dq - \int_{q_3^*}^{q_4^*} \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} q^{\frac{1}{\eta}} dq \quad (43)$$

$$\left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \left(\frac{\varepsilon}{1+\varepsilon}\right) \left(q^{\frac{1+\varepsilon}{\varepsilon}}\right) \Big|_{q_3^*}^{q_4^*} - \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{\eta}{1+\eta}\right) \left(q^{\frac{1+\eta}{\eta}}\right) \Big|_{q_3^*}^{q_4^*} \quad (44)$$

Desenvolvendo-se a equação, verifica-se que:

$$\begin{aligned} &= \left\{ \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{1}{\varepsilon}} \frac{\varepsilon}{1+\varepsilon} \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-1} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\eta}} \right]^{\frac{\eta(1+\varepsilon)}{\eta-\varepsilon}} \left[1 - \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{\frac{-\eta(1+\varepsilon)}{\eta-\varepsilon}} \right] \right\} \\ &- \left\{ \left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \frac{\eta}{1+\eta} \left[\left(\frac{1}{B}\right)^{\frac{1}{\eta}} \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{-1} \left(\frac{1}{A}\right)^{\frac{-1}{\eta}} \right]^{\frac{\varepsilon(1+\eta)}{\eta-\varepsilon}} \left[1 - \left(\frac{1}{\varepsilon} + 1\right)^{\frac{-\varepsilon(1+\eta)}{\eta-\varepsilon}} \right] \right\} \end{aligned} \quad (45)$$

Portanto, se o custo de barganha não superar o valor da expressão acima, o reconhecimento de interdependência e, conseqüentemente, a negociação entre as partes conduz a um resultado superior ao que seria observado caso não houvesse cooperação.

Conclui-se que, para avaliar se o resultado cooperativo é superior àquele no qual não se verifica o reconhecimento de interdependência entre os agentes, é preciso considerar a possibilidade de existência de custo de barganha. Como o resultado cooperativo é sempre superior ao não cooperativo, se não houvesse custo de barganha, os agentes sempre optariam pela cooperação. Logo, na ausência de custos de barganha, o resultado de dupla-margem, não se verificaria.

Ante a todo o exposto, conclui-se que a criação de poder compensatório será responsável por criar maiores benefícios quanto melhores forem as condições de exercício de poder de mercado por parte do distribuidor monopsionista-monopolista. De toda forma, cabe ainda destacar que as condições para que a criação de poder compensatório seja benéfica são restritivas e, em geral, dependem da cooperação entre os agentes e, conseqüentemente, dos custos de barganha envolvidos na negociação entre as partes.

3. Aplicação do conceito de poder compensatório na análise antitruste

O objetivo da política de defesa da concorrência pode ser entendido como o de mitigar assimetrias de poder na negociação entre os agentes. Isso porque, se esse poder fosse equilibrado entre todos os envolvidos em uma transação – fornecedores, produtores, distribuidores e consumidores –, não haveria motivos para intervenção antitruste neste mercado. Da mesma forma, a criação de poder compensatório procura contrabalançar o exercício de um poder econômico pré-existente, reduzindo os desequilíbrios de forças entre os agentes que interagem entre si. Essa relação bastante próxima entre os objetivos da doutrina da defesa da concorrência e os resultados da criação de poder compensatório se torna evidente quando analisados o surgimento e o desenvolvimento da doutrina antitruste, que serão apresentados a seguir.

Com o fim da Guerra Civil Americana e em decorrência de mudanças institucionais e tecnológicas, ocorreram profundas alterações na estrutura do mercado norte-americano. Na época, as evoluções tecnológicas em diversos setores permitiram a expansão do tamanho das firmas. Ademais, mudanças dramáticas nos

sistema de transporte (estradas de ferro) e de comunicação (telégrafo) integraram regiões, formando extensos mercados. Por conta desses fatores, as empresas passaram a ter a oportunidade de atender um número amplo de consumidores e de auferir ganhos de escala e de escopo no processo produtivo.

A redução de custos foi acompanhada pelo aumento da concorrência, sendo que a guerra de preços dificultou a manutenção das margens. Ou seja, tais transformações levaram ao acirramento da “concorrência destruidora” entre as firmas, resultando em sucessivas falências (Motta, 2004). Diante desse ambiente volátil, as firmas passaram a se coordenar para combinar preço mínimo, quantidade máxima e dividir o mercado, ou seja, começaram a formar cartéis. No entanto, por conta dos incentivos à traição inerentes a essa forma de organização, os acordos não eram cumpridos e os cartéis eram bastante instáveis.

Em decorrência disso, em 1882, John D. Rockefeller desenvolveu uma nova forma de organização das firmas – o truste – que consistia na transferência de controle das empresas a outra instituição jurídica²². A partir de então, as alternativas de arranjos entre as firmas foram se desenvolvendo. Durante a década de 1890, passou a ser permitido que as firmas possuíssem ações de outras empresas – tipo de arranjo denominado *holding* – que se tornou um formato de acordo preferível aos trustes (Frederick, 2002).

Em meio a esse processo de reestruturação do mercado, a intensificação da concentração não ocorreu apenas horizontalmente, com formação de *holdings* e trustes, verificou-se também maior integração vertical das firmas. Os atacadistas e varejistas nem sempre acompanhavam na mesma velocidade o rápido desenvolvimento das indústrias. Ao mesmo tempo, conforme as firmas se

²² Pode ser entendido como um “cartel institucionalizado” e a grande vantagem é o menor risco de traição por parte dos envolvidos, uma vez que a possibilidade de não cooperação é mitigada.

desenvolviam, aumentava a necessidade de fornecimento de insumos na quantidade e qualidade adequada, que não necessariamente era garantida pelas firmas a montante. Neste contexto, para que fornecedores e distribuidores não representassem um entrave para o crescimento, as firmas começaram a optar pela integração vertical de tais atividades (Frederick, 2002).

Em suma, as transformações econômicas ocorridas no final do século XIX motivaram mudanças na organização do setor industrial, que se concentrou horizontal e verticalmente. Diante do crescimento da assimetria de poder nas negociações entre empresas – que se traduziu em aumento de preços (Motta, 2004) –, começaram a ocorrer reclamações junto ao judiciário, geralmente de pequenos produtores que se sentiam prejudicados/ameaçados pelas grandes corporações²³. (Frederick, 2002).

Essas reivindicações passaram a ser motivo de preocupação por parte do governo acerca dessa nova configuração do mercado. Sherman foi um dos primeiros políticos a se conscientizar da necessidade de controlar condutas anti-competitivas e teve papel central na aprovação do *Act* que levou o seu nome. Após inúmeras discussões dentro do senado americano, foi reconhecida a necessidade de intervenção e, em 1890, foi estabelecido o *Sherman Act*, institucionalizando a defesa da concorrência.

Em paralelo à criação de instrumentos legais que regulassem o exercício de poder de mercado, os agentes diretamente prejudicados também buscaram se organizar de forma a criar mecanismos para se defenderem de possíveis abusos. É o que se verifica no setor agrícola, com a intensificação da formação de

²³ De maneira geral, o argumento contra esse aumento da concentração de mercado era embasado na crença americana de liberdade de oportunidade.

cooperativas agrícolas²⁴.

Não por acaso, o aumento dos movimentos de organizações trabalhistas surgiram nessa mesma época. Frente à concentração das indústrias, a relação empresa/trabalhador ficou marcada por forte assimetria de poder em detrimento deste último. Assim, nas décadas de 1880 e 1890, foram desenvolvidos inúmeros mecanismos legais com o objetivo de mediar e resolver conflitos no mercado de trabalho (Currie e Ferrie, 1995).

Outro grupo de agentes se movimentou nessa mesma época de forma a se proteger de práticas abusivas por parte das indústrias de alimentos, que se traduziam no uso indiscriminado de substâncias químicas que permitiam adulteração dos produtos de forma imperceptível aos consumidores (Law, 2001). Diante disso, estes últimos se mobilizaram reivindicando controle sob práticas ilegais de produção, sendo que o resultado foi a criação do *Food and Drug Administration* (FDA). O uso de tais práticas decorre substancialmente de condições assimétricas de negociação entre as partes – indústrias e consumidores – que eram representadas não só por desequilíbrio de poder de mercado, mas também de informação²⁵.

Diante do exposto, todos esses movimentos, incluindo a institucionalização da política antitruste, possuem um ponto em comum: traduzem a demanda por representação de interesses de agentes que se consideraram vulneráveis quando expostos a uma negociação marcada por assimetria de poder.

²⁴ Estas eram unificadas pela *Farmer's Alliance*, que tinha como preocupação a recolocação do setor na economia frente à queda de preços agrícolas decorrente da concentração do setor agroindustrial. Por conta de problemas de financiamento e de pouca habilidade gerencial, ao longo do tempo, a *Farmer's Alliance* teve seu papel resumido a atividades políticas, mas, em paralelo, surgiram cooperativas independentes relacionadas a diferentes tipos de culturas, promovendo a coordenação da produção e comercialização de agricultores dispersos.

²⁵ A assimetria de poder de mercado tem especial importância nessa questão. Se o problema decorresse somente da assimetria de informação, mecanismos de sinalização de qualidade (como marca, por exemplo) poderiam ser utilizados de forma que os consumidores teriam a opção de pagar um prêmio de preço por essa qualidade superior (Azevedo e Almeida, 2006).

Sendo assim, a origem da política de defesa da concorrência esteve associada a movimentos de ação coordenada no sentido de criação de poder compensatório: o objetivo era de equilibrar assimetrias de poder nas relações entre os agentes. Mesmo porque, na ausência desta assimetria, não há motivação para a atuação de forma coordenada em busca por criação de poder compensatório, assim como não há espaço para a atuação da defesa da concorrência (Azevedo e Almeida, 2006).

A análise prossegue avaliando a inserção desse conceito teórico na atuação das autoridades antitruste, que será feito de forma mais detalhada, considerando duas situações nas quais pode ocorrer intervenção por parte do SBDC: fusões e aquisições e condutas comerciais uniformes.

3.1. Fusões e aquisições

Nos EUA, o primeiro guia para análise de concentração horizontal (“Guia H”) foi elaborado no início da década de 1980 e, apesar das adaptações que foram incorporadas em versões mais recentes, verifica-se que ainda não é feita nenhuma menção formal ao conceito de poder compensatório (Facey e Huser, 2004).

Em outros países – como Canadá, Brasil e os integrantes da União Européia –, constata-se que, de alguma forma, o conceito de poder compensatório é abordado e, em linhas gerais, a interpretação concebida pelos órgãos de defesa da concorrência desses países é bastante similar. Constata-se, contudo, que a aplicação do conceito não está alinhada com o entendimento de poder compensatório desenvolvido no item teórico desta pesquisa. Conforme será demonstrado, em geral, ocorrem dois equívocos no uso do conceito: (i) o resultado é entendido como uma possível eficiência econômica, sem ser contemplado o impacto em termos de redução de peso-morto e; (ii) o poder compensatório criado se traduz somente na forma de poder de compra.

No que se refere à jurisprudência europeia, verifica-se no “*Guidelines on the Assessment of Horizontal Mergers*”²⁶ da Comissão Europeia o reconhecimento da possibilidade de benefícios associados à criação de poder econômico que equilibra um poder pré-existente. Quando o movimento de agentes se traduz na forma de fusões horizontais, a Comissão considera que a pressão competitiva não é somente exercida pelos rivais, mas também pelos demandantes.

Sendo assim, quando a operação resulta em aumento do poder de compra dos próprios demandantes, é reconhecida a possibilidade de benefícios associados a esse aumento de concentração. É verdade que uma das possibilidades é a firma fusionada reduzir o preço do bem intermediário diminuindo o volume de compra desses insumos. O resultado pode ser redução da produção total – e conseqüentemente da oferta – e aumentando o preço no mercado *downstream*, o que seria prejudicial aos consumidores (resultado de exercício de poder de monopsonio). Entretanto, a Comissão reconhece que um aumento no poder de compra pode ser pró-competitivo quando essa diminuição de custos associada à redução do preço do insumo – resultante do exercício do poder de compra – for repassada ao consumidor. Para tanto, de acordo com a Comissão, é necessário que a competição no mercado a jusante não seja eliminada ou mesmo reduzida.

Ainda que a operação resulte em aumento do poder econômico do fornecedor no mercado *upstream*, de acordo com o “*Guidelines on the Assessment of Horizontal Mergers*”, o poder de compra pode atuar de forma compensatória, equilibrando a força de barganha que o comprador tem vis-à-vis com o vendedor na negociação comercial.

Nesse mesmo sentido, o “Guia H” canadense reserva especial importância à

²⁶ Guia de análise de concentração horizontal da EU.

criação de poder de compra compensatório para a manutenção de competição efetiva no mercado *upstream* quando este se concentra. Para que esse poder de monopólio conteste um eventual exercício de poder de mercado de sua contraparte, é preciso que os compradores: (i) possam migrar imediatamente para outros fornecedores; (ii) ameacem de forma crível a realizar uma integração vertical ou; (iii) patrocinem a entrada de outro fornecedor (Facey e Huser, 2004).

Portanto, o conceito de poder compensatório com o entendimento que está sendo concebido neste estudo não é totalmente ignorado pela política de defesa da concorrência dos países da União Européia e do Canadá. Ou seja, a criação de poder econômico pode ser benéfica. De acordo com os argumentos teóricos, os resultados positivos ocorrerão na medida em que a criação de poder compensatório contrapuser um poder de mercado pré-existente e, especialmente, quando se verificar o reconhecimento de interdependência entre os agentes envolvidos. Sublinha-se que esses quesitos podem estar presentes independentemente do poder criado estar a montante ou a jusante daquele que se pretende compensar. No entanto, assim como no caso norte-americano, nos países da União Européia e no Canadá, não se considera a possibilidade de criação de poder compensatório do lado da oferta.

A doutrina antitruste brasileira tem entendimento semelhante. Verifica-se que há algum reconhecimento da importância da existência de poder compensatório, sendo que este argumento é, em geral, aceito quando se identifica a presença de poder de compra como um mecanismo compensatório ao aumento do poder de mercado dos ofertantes.

Essa conclusão pode ser depreendida da seguinte passagem do “Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração Horizontal” brasileira, que faz menção

explícita ao conceito dentro da análise de eficiências econômicas:

“84. Poder de mercado compensatório. Se o aumento da capacidade de exercício de poder de mercado da empresa concentrada contribuir para reduzir a capacidade de exercício de poder de mercado no mercado de insumos (deslocando, por exemplo, os preços dos insumos, que antes da concentração estivessem distorcidos, até seus níveis competitivos), a SEAE e a SDE considerarão este evento uma eficiência específica do ato.”
(Guia para Análise Econômica de Atos de Concentração Horizontal, 2001, p.18)

Sublinha-se que, a despeito desse reconhecimento, algumas considerações merecem ser feitas acerca da aplicação do conceito. Observa-se que a interpretação do conceito na análise de defesa da concorrência difere da concepção do termo desenvolvida nesta pesquisa. Conforme foi analisado na abordagem teórica, os efeitos positivos decorrentes da criação do poder compensatório estão associados à redução do peso-morto (perda social) decorrente do exercício de poder de mercado “original”. Não se trata de aumentar a produtividade que resultaria em menores custos de produção, mas sim de reduzir custos sociais. Diante disso, na incorporação do conceito de poder compensatório na análise antitruste, os possíveis benefícios não devem ser interpretados como fonte de eficiência. Assim, não devem ser contrabalanceados com os possíveis efeitos negativos decorrentes do aumento da concentração de mercado para avaliar qual é o efeito líquido.

Ademais, a análise da jurisprudência ilustra que, geralmente, quando este argumento é aceito, a simples existência de grandes demandantes é considerada um elemento importante e, muitas vezes, até suficiente para inibir o exercício de poder de mercado pelas firmas a montante. A jurisprudência mostra que, de fato, as autoridades antitruste brasileiras aceitam o argumento sem maiores qualificações,

sendo, em geral, satisfatório demonstrar que na cadeia produtiva encontram-se poucos clientes de grande porte²⁷.

De toda forma, mais recentemente, observa-se maior sensibilização dos órgãos de defesa da concorrência brasileira com o uso apropriado do conceito de poder compensatório. O estudo “Método de análise quantitativa na defesa da concorrência”, elaborado pela Secretaria de Direito Econômico (SDE)²⁸ que, a despeito de ser ainda um trabalho exclusivamente teórico, não representando cristalização da jurisprudência, busca aprimorar e sistematizar a aplicação do conceito, apresentando uma proposta na qual o poder de compra é incorporado no guia de análise de concentrações horizontais²⁹.

Todavia, verifica-se no estudo da SDE que o uso do conceito não está alinhado com o entendimento de poder compensatório desenvolvido no capítulo teórico desta pesquisa. Retoma-se a aplicação equivocada do conceito de forma similar ao que já foi proposto no “Guia H” e verificado na jurisprudência: (i) o resultado pode ser entendido como uma possível eficiência econômica e; (ii) o poder compensatório criado se traduz somente na forma de poder de compra³⁰.

²⁷ Uma passagem do voto do Conselheiro Mércio Felsky exemplifica de forma clara este entendimento: “Quanto à possibilidade de instrumentalização deste market-share em favor de condutas abusivas, tal possibilidade reduz-se em razão do grande porte de seus clientes, em sua maioria multinacionais. Clientes com forte poder de barganha, como a Monsanto, que representa 50% da produção da Air Products, funcionam, de fato, como contraponto a um eventual exercício abusivo da Air Products, que também é outro grande player internacional. Assim, me parece que, uma condição essencial para o estabelecimento de um equilíbrio nas relações verticais fornecedor/cliente - e assim, um não ser ‘refém’ do outro - é que a compradora seja um player de grande porte.”. Voto no Ato de Concentração nº 08012.007085/98-06, de 01 de setembro de 1999, Requerentes: Air Products Gases Industriais Ltda. e Química da Bahia Indústria e Comércio S/A. In DOU de 1º de outubro de 1999, Seção 1.

²⁸ Em pareceria com a ANPEC e IPEA.

²⁹ Novamente, a argumentação está alinhada com os argumentos de McAfee et al. (2001) – necessidade de considerar os dois lados (de oferta e de demanda) para se avaliar os impactos de uma concentração de mercado sobre o ambiente competitivo. Neste trabalho, considera-se a possibilidade de uma fusão/aquisição ter impactos negativos associados ao poder de monopólio. Neste sentido, reconhece-se que este pode não ser um problema na medida em que o fornecedor de insumos também é detentor de poder de mercado.

³⁰ Estas interpretações podem ser depreendidas da seguinte passagem: “[O] aumento de poder de mercado na compra de insumos pode ser usado para mitigar o poder de mercado de fornecedores (countervailing power), conforme salientado no próprio Guia H. Neste sentido, cabe identificar em que circunstâncias o countervailing power pode ser levado em conta como eficiência gerada por uma fusão” (p. 503).

Diante do exposto, a despeito do reconhecimento da existência de benefícios associado ao poder compensatório, este ainda se dá de forma bastante limitada – em geral é identificado na forma de poder de compra. Adicionalmente, de acordo com a jurisprudência, a análise acerca das condições necessárias para que existam efeitos positivos associados à presença de poder compensatório é demasiadamente simples: basta a presença de um demandante de grande porte. Entretanto, conforme foi argumentado em termos teóricos, as condições para que os resultados sejam benéficos são bastante restritas, sendo que o aceite do argumento de criação de poder compensatório não deve ocorrer sem maiores qualificações.

3.2. Condutas comerciais uniformes

No que se refere ao alinhamento de conduta entre concorrentes, desde os primeiros anos de atuação das autoridades antitruste já é possível identificar um conflito entre a política de defesa da concorrência e a ação coletiva. Não houve o entendimento claro de que o alinhamento de condutas comerciais representava um instrumento de disciplina do exercício de poder de mercado, pelo contrário, em muitos casos a negociação coletiva e unificação da conduta foram consideradas ilegais. Ao mesmo tempo em que a coordenação entre os agentes para a formação de cartéis era a prática mais atacada, nenhuma menção explícita foi feita com relação à organização de cooperativas. Com isso, não era evidente o tratamento que deveria ser dado a esse tipo de arranjo³¹.

Ao mesmo tempo, reconhece-se a importância da organização de grupos dispersos em associações e, em decorrência das lacunas legislativas e falta de

³¹ É verdade que, quando foi decretado o *Sherman Act*, as cooperativas ainda eram relativamente pequenas e com atuação regional, apesar de crescimento recente. Entretanto, a partir de 1895, grandes cooperativas cresceram e ganharam espaço em âmbito nacional, passando a chamar atenção pelos possíveis problemas antitruste que poderiam causar. Diante disso, diversas cooperativas foram alvo de análise das autoridades antitruste, uma vez que este arranjo reunia elementos considerados ilegais pelo *Sherman Act* (Frederick, 2002).

clareza na aplicação das leis³², o desenho institucional antitruste foi se completando de forma a contemplar problemas econômicos pouco explorados em um primeiro momento.

Em 1914, foram decretados o *Federal Trade Commission Act* e o *Clayton Act*. O primeiro criou o FTC. Já o *Clayton Act* foi responsável pela definição mais precisa dos critérios de análise, incluindo a regulação de fusões capazes de reduzir a competição (Motta, 2004). No que se refere ao objeto de estudo nesse trabalho, a Seção 6 merece especial atenção por tratar explicitamente das principais formas de ação coordenada entre os agentes em busca de equilíbrio de forças na negociação. Esta Seção permitia explicitamente a criação de sindicatos trabalhistas e cooperativas – ainda que estas últimas não tivessem acesso ao mercado de capitais. A justificativa central era que o trabalho humano não deveria estar circunscrito dentro do escopo da política antitruste. Conforme estabelecido no *Clayton Act*:

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

Este decreto foi insuficiente para sanar todas as incertezas acerca da aplicação da lei antitruste. Além disso, em decorrência da queda dos preços agrícolas após a Primeira Guerra Mundial, em especial no biênio 1920-1921, inúmeros agricultores e grupos de cooperativas atuaram de forma coletiva no sentido de buscar soluções para este problema (Hoffman e Libecap, 1991). O resultado foi o estabelecimento,

³² Na verdade, são diversos os problemas associados à implementação da política antitruste, sendo que a maior preocupação era com as práticas anticompetitivas e não com o aumento de concentração (Berge, 1948).

em 1922, do *Capper-Volstead Act*, ampliando as isenções para a atuação das cooperativas³³.

O *Capper-Volstead Act* delimitava os arranjos, os agentes que estariam isentos da lei antitruste e, além disso, conferiu ao *Secretary of Agriculture* a autoridade de prevenir que os produtores abusassem do poder econômico adquirido com a formação da cooperativa. Além deste dispositivo, se comparado com o que estabelecia o *Clayton Act*, o *Capper-Volstead Act*, modificou outros aspectos relacionados ao tratamento dado às cooperativas³⁴. Uma das motivações para a aprovação desse decreto está associada ao benefício da criação de poder compensatório, ainda que esta motivação não fosse reconhecida nesses termos. De acordo com Frederick (2002), por trás dessa nova lei estava a identificação da importância desse tipo de ação coordenada no sentido de reunir forças na negociação dos agricultores com processadores e distribuidores em bases mais igualitárias³⁵. Portanto, nesse momento da história, verificou-se que, de alguma forma, a política pública estava alinhada com a idéia de criação de poder compensatório.

Entretanto, não é possível afirmar que a doutrina antitruste norte americana reconhece claramente o poder compensatório enquanto mecanismo eficiente no sentido de dirimir efeitos deletérios do poder de mercado “original”. Atualmente, as

³³ Enquanto o *Clayton Act* era responsável por especificar quais condutas seriam consideradas proibidas e as medidas que seriam tomadas no sentido de remediar as práticas anti-competitivas, o *Capper-Volstead Act* focava especificamente na regulamentação das cooperativas agrícolas, dando suporte para o desenvolvimento deste tipo de arranjo.

³⁴ Um deles é a isenção da legislação antitruste também daquelas cooperativas que participam do mercado de capitais. Ademais, este decreto delimita com maior precisão as condutas que não seriam consideradas ilegais de acordo com a doutrina antitruste, estabelecendo que as ações concertadas permitidas entre produtores são aquelas relacionadas à produção, preparação do produto para comercialização e de marketing (Frederick, 2002).

³⁵ Com a aprovação do *Capper-Volstead Act*, maior apoio foi dado à formação de cooperativas, permitindo que estas participassem do mercado de capitais e, dessa forma, canalizassem recursos para atividades que resultassem em agregação de valor aos produtos comercializados. A mobilização para apoiar esse tipo de arranjo foi intensa de forma que o decreto do *Capper-Volstead Act* foi acompanhado por outras mudanças institucionais de suporte às cooperativas, demonstrando maior envolvimento governamental com os problemas do setor agrícola (Hoffman e Libecap, 1991).

autoridades da defesa da concorrência dos EUA até reconhecem a importância da ação cooperativa entre os agentes. De acordo com o *Antitrust Guidelines for Collaboration among Competitors* (2000), existem diversos benefícios resultantes da colaboração entre competidores e, dentre eles, destacam-se a oferta de produtos que não estariam disponíveis ou que levariam mais tempo para serem ofertados, além da possibilidade de redução de custos e, conseqüentemente, de queda de preços ao consumidor final.

Do ponto de vista concorrencial, esses acordos entre competidores podem ser uma alternativa preferível a fusões entre as firmas na medida em que, no primeiro caso, alguma concorrência entre os agentes pode ser mantida³⁶. A colaboração entre as empresas será interpretada como anti-competitiva caso resulte em prejuízos traduzidos em aumento de preço, redução de quantidade ou piora na qualidade do produto e do serviço prestado³⁷.

Importa dizer que, a despeito do reconhecimento de existência de benefícios associados a esse tipo de ação coordenada, tais efeitos positivos não decorrem do aumento do equilíbrio de forças entre os agentes, mas sim das sinergias envolvidas na integração das atividades econômicas desenvolvidas por firmas diferentes. Ou seja, de alguma forma, é reconhecida a importância da cooperação entre concorrentes, mas não no sentido de contrabalançar assimetrias de poder na negociação. Tanto é que, neste Guia, em nenhum momento é mencionado o conceito de poder compensatório. Portanto, não há reconhecimento dos benefícios

³⁶ Mas esse resultado deve ser avaliado com cautela. Essa cooperação limita a independência de ação das firmas, reduzindo sua capacidade de adotar estratégias com caráter competitivo. Além disso, pode aumentar a possibilidade de conluio, tácito ou explícito, uma vez que o fluxo de informação entre os envolvidos é ampliado, facilitando a criação de mecanismos de controle do cumprimento do acordo e aumentando a estabilidade do possível cartel. Por fim, só o fato de os agentes se reunirem para fazerem o acordo inicialmente pró-competitivo já cria oportunidades para que estes adotem estratégias com o objetivo de eliminar a concorrência.

³⁷ A atuação das autoridades ocorre no sentido de identificar esses possíveis prejuízos. Se estes não forem reconhecidos como resultado do acordo, não hánexo causal e, portanto, não ocorre intervenção para impedir tal colaboração. No entanto, se forem identificados efeitos deletérios, serão avaliados os possíveis benefícios resultantes do acordo que possam compensar tais efeitos negativos.

associados ao equilíbrio de forças resultante do poder compensatório por parte dos órgãos antitruste dos EUA.

A política de defesa da concorrência da União Européia, de forma similar à norte-americana, também reconhece a existência de benefícios associados a acordos entre concorrentes. De acordo com o “*Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements*” (Guia de cooperação horizontal da UE de 2001), são diferentes os tipos de acordos que podem ser firmados entre os concorrentes: pesquisa, produção e comercialização, por exemplo.

No entanto, diferente da doutrina norte-americana, neste guia da UE há menção ao conceito de poder compensatório, ainda que este ocorra somente na modalidade de acordo para compra de insumos. Para que este tipo de acordo seja aceito pelas autoridades antitruste, faz-se necessária a avaliação da possibilidade de eliminação de concorrência³⁸. É aí que entra a idéia de poder compensatório. Se os fornecedores no mercado intermediário detiverem poder de mercado, este pode ser um elemento que enfraquece a possibilidade de que o aumento de poder de compra seja utilizado de forma deletéria ao ambiente competitivo³⁹. Essa conclusão é depreendida da seguinte passagem do referido Guia:

“It then needs to be evaluated whether these market shares are indicative of a dominant position, and whether there are any mitigant factors, such as countervailing power of suppliers on the purchasing markets or potencial for market entry in the selling markets” (Guia de cooperação horizontal da UE, pg. 18)

O “*Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings*” também da

³⁸ Neste sentido, importa avaliar, em primeiro lugar, a participação dos envolvidos no acordo no volume total comprado no mercado relevante em questão – em geral, sendo esta inferior a 15%, não existem motivos para preocupação por parte das autoridades antitruste. No entanto, é preciso cautela se este é um indicativo de posição dominante e se não existem elementos inibidores do exercício desse poder econômico.

³⁹ Sublinha-se que além do poder compensatório do fornecedor, o Guia também aponta a possibilidade de entrada no mercado *downstream* como um inibidor de exercício de poder de mercado de forma prejudicial.

Comissão Europeia, de 2008, traz entendimento semelhante, mas entendendo o poder compensatório traduzido no poder de compra:

“Competitive constraints may be exerted not only by actual or potential competitors but also by customers. Even an undertaking with a high market share may not be able to act to an appreciable extent independently of customers with sufficient bargaining strength¹³. Such countervailing buying power may result from the customers’ size or their commercial significance for the dominant undertaking, and their ability to switch quickly to competing suppliers, to promote new entry or vertically integrate, and to credibly threaten to do so. If countervailing power is of a sufficient magnitude, it may deter or defeat an attempt by the undertaking to profitably increase prices.” Guidance on the Commission’s Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings, 2008, p. 9)

Ou seja, o poder compensatório, para a Comissão Europeia, não resulta da coordenação horizontal sob análise, mas é um elemento já presente no mercado a montante ou a jusante que funciona como inibidor de adoção de práticas danosas ao ambiente econômico.

No Brasil, assim como nos EUA e na UE, é possível identificar alguns casos em que esse tipo de estratégia – acordo entre competidores – foi aceita pelas autoridades antitruste brasileiras. Na passagem a seguir, extraída de um voto da Conselheira Lúcia Helena Salgado⁴⁰, está ilustrado que os órgãos de defesa de concorrência reconhecem que colaboração entre concorrente pode ser pró-competitiva como, por exemplo, é o caso de formação de *joint ventures*, que é analisado como um Ato de Concentração:

”As joint ventures são bem-vindas quando apresentem eficiências potenciais bastante claras como o compartilhamento de riscos em atividades de pesquisa e desenvolvimento, a geração de novos produtos e a expansão da capacidade produtiva, devendo, porém, ser limitadas ao tempo adequado à realização de seus objetivos.” (Voto da Conselheira Lúcia Helena Salgado, 1998, p. 16023)

⁴⁰ Votos no Ato de Concentração nº 83/96, de 18 de junho e 23 de julho de 1997, Requerentes: Cia. Antártica Paulista e Anheuser-Bush International Inc. In DOU de 25 de julho de 1997, Seção I, pág. 16023. Cf. Voto vencido, integral, do Conselheiro Arthur Barrionuevo Filho, de 9 de julho de 1997, no DOU supra, págs. 16024 e segs.

Sublinha-se que, assim como nas demais jurisdições avaliadas, o resultado positivo da conduta concertada está associado aos ganhos de sinergia decorrentes da integração das atividades. Todavia, na linha do que foi argumentado, no caso de fusões e aquisições, os benefícios da criação de poder compensatório, na forma como estão concebidos neste estudo não se traduzem em ganhos de eficiência, mas sim em redução dos custos sociais associados ao exercício de poder de mercado original.

De toda forma, apesar dessa semelhança entre o entendimento concebido pelos países analisados, no que se refere à cooperação entre concorrentes, no Brasil, a legislação apresenta algumas diferenças se comparada com a norte-americana e a européia. Apesar de a jurisprudência firmada indicar que alguns acordos entre concorrentes podem ser entendidos como pró-competitivos, não é reconhecido de maneira formal na legislação brasileira qualquer benefício associado a esse tipo de cooperação. Tanto é que, no Brasil, nenhuma cooperativa – nem mesmo as agrícolas – são explicitamente isentas da análise por parte das autoridades da defesa da concorrência. O resultado é que, em muitos casos, o alinhamento de conduta é entendido como formação de cartel e, por conta disso, passível de condenação pelas autoridades antitruste.

Diante do exposto, conclui-se que, ainda que se reconheçam os benefícios associados à colaboração entre competidores, tais ganhos não decorrem da criação de poder econômico no sentido de equilibrar a assimetria de poder em uma relação. Ou seja, no que se refere ao alinhamento de conduta comercial, a jurisprudência nacional e internacional evidencia que não há reconhecimento de benefícios associados à criação desse poder compensatório, sendo que, em geral, a ação

coordenada entre concorrentes tem sido considerada ilegal sob a ótica da doutrina antitruste.

A análise da jurisprudência nacional e internacional mostrou que são em situações bastante restritas que se identifica o emprego do argumento de poder compensatório: esse reconhecimento ocorre geralmente em atos de concentração e está materializado na forma de poder de compra (lado da demanda). Ainda nestes casos, o argumento é aceito de forma demasiadamente simples, sendo, em geral, suficiente que se verifique a presença de um comprador de grande porte.

Sendo assim, verifica-se uma incongruência entre a jurisprudência e a teoria econômica. O desenvolvimento teórico demonstrou que, a despeito do que retrata a jurisprudência nacional e internacional, a criação de poder de mercado no sentido de compensar um poder de compra pré-existente pode ser benéfica⁴¹.

De forma a aprofundar a avaliação dos possíveis resultados da aplicação do conceito de poder compensatório, será analisado a seguir o setor de saúde suplementar. Esse mercado se torna bastante interessante para a análise na medida em que se verifica a coordenação entre os prestadores de serviços médicos no sentido de equilibrar a assimetria de poder na negociação com as operadoras de plano de saúde. Ao mesmo tempo, conforme foi apresentado, essa estratégia tem sido condenada pelos órgãos de defesa da concorrência.

4. Análise empírica: o Setor de Saúde Suplementar brasileiro

As atividades de saúde suplementar iniciaram-se na década de 1960, como

⁴¹ Deste modo, faz-se necessário reavaliar a maneira pela qual as autoridades antitruste aplicam o conceito de poder compensatório. As autoridades antitruste precisam ser cautelosas no reconhecimento da diferença entre poder compensatório e poder de mercado “original”, combatendo este último, mas preservando o primeiro. Caso contrário, estas entidades estariam sendo contraditórias com os próprios princípios e objetivos da política de defesa da concorrência: equilibrar assimetrias de poder na negociação entre os agentes.

resultado de conquistas trabalhistas, quando algumas empresas do setor industrial começaram a oferecer serviços de saúde a seus funcionários. Posteriormente, surgiram os planos destinados às classes sociais menos carentes.

Com o passar do tempo, os serviços oferecidos pelo Estado não evoluíram de forma a atender a população no que se refere à assistência à saúde, ampliando a demanda para os serviços de saúde suplementar (Pereira, 2003). Por conta disso, no final da década de 1980, revelou-se a existência de vultoso mercado de planos de saúde, ao mesmo tempo em que houve intensificação da comercialização de planos individuais, a entrada decisiva de grandes seguradoras no ramo da saúde e a adesão de novos grupos de trabalhadores à assistência médica supletiva (Montone, 2002).

Em face ao crescimento acelerado de número e modalidades de operadoras, os problemas característicos desse mercado se tornaram explícitos. Durante a década de 1990, o mercado de saúde suplementar apresentou diversos problemas, tais como: restrições de cobertura e exclusão de procedimentos, cobrança e/ou cobertura irregular para portadores de doenças preexistentes, exigências indevidas para a admissão de pacientes, prazos e carências irregulares, falta de cobertura para doenças crônicas e degenerativas, insuficiência na abrangência geográfica do plano de saúde, descumprimento das normas de atendimento de urgência e emergência etc.

Diante disso, teve início em 3 de junho de 1998 o marco legal da regulação do mercado de saúde suplementar, com a edição da Lei nº 9.656 que dispõe sobre os planos e seguros privados de assistência à saúde. Com efeito, diferentes características do setor de saúde suplementar indicam a necessidade de intervenção governamental de forma a ampliar a eficiência do funcionamento do

mercado. Além da existência de externalidades – os impactos da assistência à saúde vão além do bem-estar do indivíduo que obteve acesso a tratamento médico, neste setor estão presentes características – como a assimetria de informação⁴² e o risco de insolvência – que conferem maior eficiência ao funcionamento do mercado à medida que existe um número reduzido de empresas de grande porte. Em outras palavras, existe uma tendência para que o mercado de assistência supletiva seja concentrado e, conseqüentemente, que estas empresas detenham poder econômico. De acordo com Gaynor e Vogt (1999):

“Health care markets are characterized by multiple imperfections, in large part deriving from the uncertainty and asymmetric of information between buyers and sellers that are inherent in the nature of health and medical care” (P.3).

Em face dessas características intrínsecas à atividade de saúde supletiva, a intervenção governamental visa garantir não apenas que os investimentos realizados no setor sejam aqueles socialmente desejados, mas também que os consumidores não sejam lesados em resposta ao exercício de poder de mercado por parte das operadoras de planos de saúde.

De forma concretizar tais garantias, o marco regulatório foi responsável por introduzir diversas regras, tais como as condições de entrada, de saída e de permanência das operadoras, bem como a obrigação de oferta de um pacote mínimo de benefícios. Com isso, além do aumento dos custos, eliminou-se a possibilidade de diferenciar a cobertura dos serviços de saúde, ou seja, foi abolida a possibilidade de discriminação dos preços, alterando profundamente a estrutura de risco das operadoras (Vianna, 2003).

Em função disso, um dos resultados da regulação do mercado foi a saída das empresas de menor porte, que não detinham ganhos de economias de escala, eram

⁴² Na relação entre operadora e médicos, é importante destacar a existência de ativos intangíveis – representados pelo conhecimento especializado dos médicos – que somados à problemas de informação acaba por resultar em contratos incompletos (Derengowski e Fonseca, 2003).

menos eficientes e com maiores riscos de insolvência. Ou seja, aumentou a concentração deste mercado, que já era elevada por conta das próprias características intrínsecas às atividades relacionadas à saúde. Tanto é que, desde 1999, é sempre positivo o número de registros cancelados na ANS, sendo que a saída mais que compensa a entrada de novas firmas: em 2007, existem cerca de 640 operadoras a menos do que existiam em 1999, representando uma redução em torno de 25% (Tabela 1).

Tabela 1: Evolução do registro de operadoras - Brasil - 1999-2007

Ano	Registros novos	Registros cancelados	Operadoras em atividade
Até 1999	2.825	186	2.639
2000	235	151	2.723
2001	143	157	2.709
2002	17	319	2.407
2003	35	169	2.273
2004	32	127	2.178
2005	30	117	2.091
2006	52	74	2.069
2007	50	121	1.998

Fonte: Cadastro de Operadoras - ANS/MS - 09/2007.

O problema na detenção de poder econômico das operadoras é agravado por outros três elementos que facilitam que este poder seja efetivamente exercido a montante e a jusante na cadeia: (i) existência de “custos de mudança” (*switching costs*) para os consumidores e os médicos⁴³; e (iii) barreiras à entrada no mercado⁴⁴.

⁴³ a mudança de operadora por parte dos médicos resulta em perda de parte considerável dos pacientes que não são beneficiários da nova empresa de plano de saúde, não sendo trivial recomposição da “carteira de clientes” de forma rápida (Duclos, 2005). Nesse sentido, outro custo importante é que o tempo do prestador de serviços de saúde é “perecível”: quando um médico deixa de atender um paciente em um dia, esse tempo não pode ser recuperado (Duclos, 2006).

⁴⁴ a existência de barreiras à entrada de novas empresas de planos de saúde também deve ser considerada no sentido de facilitar o exercício do poder econômico detido pelas operadoras. Um dos obstáculos é a existência de custos irrecuperáveis relacionados ao gasto necessário para constituir uma marca e uma rede de provedores de qualidade (Duclos, 2005). A importância da marca não é só uma barreira à entrada de novas empresas competidoras, mas também dificulta que os médicos prestem serviços aos consumidores finais sem o intermédio de uma operadora. Isto é, uma vez que os prestadores de serviços de saúde não estão em condições equivalentes de concorrer, isoladamente, com as operadoras, a necessidade da marca como sinalizador da competência dos médicos representa um obstáculo para que os serviços de saúde sejam oferecidos diretamente. Tanto é que, de acordo com Falcão (2006), somente 20% dos médicos não trabalham para operadoras de planos de saúde.

Diante dessas diferentes características, conclui-se que as operadoras de planos de saúde não só possuem poder econômico, como estão em condição de exercê-lo a montante e a jusante na cadeia⁴⁵.

Diante dessa realidade, a principal estratégia adotada no sentido de reduzir custos tem sido a de fazer uso do poder de compra para impor limites ao preço cobrado pelos prestadores de serviços médicos. Isso porque, conforme a Tabela 2 abaixo, esse é o item de custo de maior relevância na estrutura contábil das operadoras: entre os anos de 2003 e 2005, mais de 80% da receita (contraprestação média) estava comprometido com esse item.

Tabela 2: Dados Gerais do Setor de Saúde Suplementar – Segmento Médico-Hospitalar – Brasil Total

	2003	2004	2005	Var.% 05/03
Contraprestação Média (R\$)	73,96	81,7	94,49	27,76
Despesa Médica – DM (%)	81,3	81,61	81,5	0,25
Despesa Comercial – DC (%)	2,88	2,82	2,94	2,12
Despesa Administrativa – DA (%)	15,98	15,09	14,46	-9,5

Fonte: Atlas Econômico-financeiro da Saúde Suplementar – 2005

Nota: As variáveis DM, DC e DA representam o percentual da Contraprestação Média que é destinada a cada uma dessas despesas.

Em função da baixa remuneração e das suas conseqüências, os médicos – enquanto agentes econômicos de poder reduzido – têm se organizado em associações com o objetivo equilibrar a assimetria de poder na negociação com as empresas de planos de saúde.

No que concerne à formação das cooperativas médicas, pouco se tem a dizer acerca da regulação do mercado exercida pela ANS ou Ministério da Saúde. No entanto, a intervenção governamental deve ser analisada no que se refere à atuação das autoridades antitruste. Nesse sentido, os órgãos de defesa da concorrência até reconhecem a fragilidade dos médicos frente ao poder de compra das operadoras

⁴⁵ Tanto é que, para o período de análise entre os anos de 2003 e 2006, cerca de 75% dos municípios apresentaram HHI em termos de número de beneficiários superior a 1.800 pontos. Portanto, existe um poder de mercado a ser compensado. Informações disponibilizadas pela ANS.

de planos de saúde. Conforme a passagem abaixo retirada do voto do Conselheiro Roberto Pfeiffer⁴⁶:

“[P]arece-me legítimo que os médicos organizem-se por meio de cooperativas o que lhes permite inclusive, melhores condições de negociar com as operadoras de planos de saúde e seguro-saúde, detentores de inegável poder de barganha. No entanto, para que tal precificação seja legítima, ao fazê-lo devem observar os limites da legislação.”

É justamente na interpretação dos limites determinados pelo Direito Antitruste que reside o problema que os médicos têm enfrentado com as autoridades de defesa da concorrência: esse tipo de coordenação entre os prestadores de serviços médicos tem sido condenado pelas autoridades antitruste, sendo interpretada como formação de cartel, considerado ilícito pela legislação brasileira.

A seguinte passagem do voto do Conselheiro-Relator Ruy Afonso de Santacruz Lima⁴⁷ evidencia que, há anos, esse é um assunto em pauta e, desde 1998, já era possível verificar a jurisprudência firmada em favor da condenação desse tipo de arranjo entre profissionais da saúde.

“A despeito das características particulares de cada caso julgado, é patente a uniformidade das decisões e a clareza da jurisprudência firmada no Cade, na condenação de tabelas de preços elaboradas e divulgadas por sindicatos, associações ou Conselhos do setor de serviços de saúde.”

O seguinte trecho do voto da Conselheira-Relatora Lúcia Helena Salgado e Silva⁴⁸ comprova que esse tipo de arranjo entre médicos é entendido como formação de cartel:

⁴⁶ Voto no Processo Administrativo Processo Administrativo nº 08012.007042/2001-33, de 27 de julho de 2005. Representante: UNIDAS – União Nacional das Instituições de Autogestão em Saúde (antigo Comitê de Integração de Entidades Fechadas de Assistência à Saúde – CIEFAS) e Representadas: Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas da Bahia – COOPANEST/BA, Cooperativa do Grupo Particular de Anestesia S/C Ltda. – GPA.

⁴⁷ Voto no Processo Administrativo nº 08000.011521/94-11, de 14 de outubro de 1998, Representante: Comitê de Integração de Entidades Fechadas de Assistência à Saúde – CIEFAS, Representado: Sindicato dos Laboratórios de Análises Clínicas do Rio Grande do Sul – SINDILAC. In DOU de 30 de outubro de 1998.

⁴⁸ Voto no Processo Administrativo nº 08000.002322/96-57, de 09 de fevereiro de 2000, Representada: Federação dos Hospitais e Estabelecimentos de Serviços de Saúde no Estado do Paraná – FEHOSPAR e Representada: Sindicato Nacional das Empresas de Medicina de Grupo. In DOU de 20 de março de 2000, Seção 1, caderno eletrônico, pág. 1.

“[C]onstituem 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: (...) As provas dos autos demonstraram que o representado atuou de forma a subverter os mecanismos de formação de preços dos serviços médico - hospitalares, induzindo suas entidades filiadas à prática de conduta cartelizada entre concorrentes.”

O entendimento mais comum por parte dos órgãos de defesa da concorrência é que a criação de poder de mercado dos médicos resulta em preços mais elevados de seus serviços e as operadoras repassam esse aumento de custo para o preço do seguro pago pelo consumidor final (resultado de dupla-margem). Esse entendimento é retratado com a seguinte passagem do voto do Conselheiro Luis Fernando Schuartz⁴⁹:

“Em particular, mesmo as eventuais assimetrias de poder de negociação entre médicos e os “grandes planos de saúde” não são suficientes para legitimar ações concertadas por parte dos primeiros quanto à fixação dos preços cobrados pela prestação de seus serviços. Ainda que seja “compreensível”, a ação concertada de médicos “visando simplesmente a contrabalançar o poder de barganha dos planos de saúde” tenderia apenas a incrementar os custos para os consumidores finais.”

Não são apenas as autoridades de defesa da concorrência brasileira que têm rejeitado a possibilidade de benefícios associados à criação de poder compensatório neste mercado. Os órgãos antitruste de outros países também resistem em aceitar esse argumento. A posição das autoridades norte-americanas fica explícita na passagem a seguir⁵⁰:

“Some physicians have lobbied heavily for an antitrust exemption to allow independent physicians to bargain collectively. They argue that payors have market power, and that collective bargaining will enable physicians to exercise countervailing market power. The Agencies have consistently opposed these exemptions, because they are likely to harm consumers by increasing costs without improving quality of care. The Congressional Budget Office estimated that proposed federal legislation to exempt physicians from antitrust scrutiny would increase expenditures on private health

⁴⁹ Voto no Processo Administrativo n.º 08012.007042/2001-33 de 26 de abril de 2006. Representante: União Nacional das Instituições de Autogestão em Saúde - UNIDAS (antigo Comitê de Integração de Entidades Fechadas de Assistência à Saúde - CIEFAS) e Representadas: Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas da Bahia – COOPANEST-BA, Cooperativa do Grupo Particular de Anestesia S/C Ltda – GPA.

⁵⁰ U.S. DoJ e FTC, 2004.

insurance by 2.6 percent and increase direct federal spending on health care programs such as Medicaid by \$11.3 billion.” (U.S. DoJ e FTC, 2004)

Portanto, verifica-se uma incongruência entre a jurisprudência e a teoria econômica. Logo, as autoridades de defesa da concorrência precisam ser cautelosas no reconhecimento da diferença entre poder compensatório e poder de mercado “original”, combatendo este último, mas preservando o primeiro.

Diante disso, é importante reavaliar esse alinhamento de conduta dos prestadores de serviços de saúde sob a ótica do proposto pela teoria econômica, ponderando os possíveis benefícios e prejuízos. O estudo empírico do mercado de saúde suplementar brasileiro permite verificar se, ao menos neste setor, a ação coordenada dos prestadores de serviços médicos ocorre no sentido de criar poder compensatório e aumentar o bem-estar social. O próximo item se dedica a apresentar esta análise.

5. Análise econométrica

Com o intuito de testar proposições a respeito dos efeitos do poder compensatório, o estudo inclui uma análise quantitativa acerca do mercado de provimento de serviços médicos suplementar, procurando mapear os impactos da formação de cooperativas médicas. Apenas a dimensão preço dos planos/seguros de saúde para o consumidor final será explorada, uma vez que os impactos em termos de qualidade não são verificáveis facilmente, dado que envolvem elevado grau de subjetividade. De toda forma, conforme já apresentado, são os impactos na dimensão preço o foco da análise antitruste.

A análise econométrica empreendida neste estudo faz uso do método de dados em painel. Esta é uma técnica que utiliza informações em duas dimensões: dados

em cross-section (N observações) e disponíveis ao longo do tempo (T períodos)⁵¹.

Em todos os testes empreendidos, utilizou-se o modelo de Efeito Fixo⁵², que demanda hipóteses menos restritivas para que os estimadores sejam consistentes. Para a análise, é utilizado o software STATA e, em todas as regressões econométricas realizadas neste estudo utilizam a matriz robusta de variância e covariância. Dessa forma, a inferência estatística pode ser feita mesmo existindo problemas como heterocedasticidade e autocorrelação, não sendo necessário inserir ajustes para corrigir problemas dessas naturezas (Wooldridge, 2002)⁵³.

5.1. Base de dados da pesquisa e variáveis de interesse

A aplicação da metodologia de dados em painel utilizará informações anuais para quatro períodos: 2003, 2004, 2005 e 2006. Ademais, os dados estão segmentados por municípios. Esta divisão municipal pode ser considerada a melhor forma de agrupar as informações respeitando o que a literatura antitruste denomina de mercado relevante na dimensão geográfica. De acordo com Salgado, (1997), esta

⁵¹ Essa metodologia permite uma análise mais acurada por conta de diferentes motivos. Em primeiro lugar, porque viabiliza o tratamento de questões econômicas que não poderiam ser respondidas com análise baseada em dados apenas em cross-section ou de séries de tempo. Isso é válido, sobretudo para análises dinâmicas do comportamento da economia. Além disso, a análise de dados em painel aumenta o número de observações, elevando os graus de liberdade e reduzindo a colinearidade entre as variáveis explicativas. Com isso, é maior a eficiência dos parâmetros estimados (Hsiao, 2003). Por fim, outra motivação importante para o uso desse tipo de variável é a questão das variáveis omitidas, problema bastante comum em análises econômicas (Hsiao, 2003). Estas são, em geral, entendidas como características intrínsecas ao indivíduo e que não variam ao longo do tempo – ou seja, é um efeito que é diferente entre as observação em cross-section. A análise de dados em painel possibilita tratar esse tipo de problema com a utilização de diferentes métodos de estimação.

⁵² A comparação entre os estimadores obtidos nos modelos de painel de efeitos aleatórios e efeitos fixos possibilita a realização do teste de Hausman. Este teste tem como hipótese nula que a diferença entre os coeficientes encontrados para as variáveis explicativas nos dois modelos é não sistemática, ou seja, que os coeficientes são estatisticamente iguais (Wooldridge, 2002). Se os dois modelos apresentarem resultados estatisticamente iguais, isso quer dizer que não existe problema de viés de omissão associado ao termo c_i . Ou seja, este efeito não observável não é correlacionado com nenhuma variável independente. Sendo assim, utiliza-se o modelo em efeitos aleatórios, uma vez que este é mais eficiente. No entanto, se o teste indicar que os coeficientes são estatisticamente diferentes, então os estimadores obtidos pelo modelo em efeitos fixos é o mais adequado por corrigir o viés de omissão, uma vez que, neste caso, c_i é correlacionado com as variáveis independentes.

⁵³ Utilizando-se a matriz robusta de variância e covariância, o teste de Hausman não é o mais apropriado para identificar qual método – de efeito fixo ou de efeito aleatório – é o mais adequado. Isso porque o teste de Hausman exige que as hipóteses de homocedasticidade e não auto-correlação seja respeitada.

definição tem como função delimitar as fronteiras do espaço econômico da análise antitruste. Mais precisamente, esta delimitação é realizada de forma a garantir que os produtos/serviços substitutos estão disponíveis ao consumidor de uma determinada região⁵⁴.

Além disso, vale salientar que o mercado relevante geográfico da contratação de serviços médicos (segmento upstream) é o mesmo que o da contratação de planos de saúde pelos consumidores (segmento downstream). Isso porque o principal fator responsável pela delimitação da área de atuação das operadoras é a mobilidade dos agentes, sendo que esta é bastante restrita tanto para os médicos quanto para os consumidores finais. Em outras palavras, em geral, os médicos não se locomovem por longas distâncias para atender pacientes; analogamente, os beneficiários não se deslocam para regiões muito longínquas de suas residências para obter tratamento médico.

Sobre a dimensão produto da definição do mercado relevante, o foco da análise é o impacto da conduta concertada entre médicos sobre os preços de planos de saúde no que se refere ao provimento de serviço médico-hospitalar. Serão desconsideradas as informações sobre cooperativas e planos odontológicos, segmento do setor de saúde suplementar que possui outra dinâmica e que extrapola o escopo deste estudo.

Em todos os exercícios, a variável dependente será o preço pago pelos consumidores pelo plano de saúde⁵⁵. A respeito das variáveis de controle, sob a

⁵⁴ Para algumas localidades, é possível que o município não seja a definição de mercado relevante mais precisa na dimensão geográfica. Isso pode acontecer porque a cidade é demasiadamente pequena, havendo concorrência com os serviços prestados em outros municípios da região. De toda forma, ainda que o mercado relevante pudesse ser definido de forma mais precisa, é possível inferir que, para a grande maioria dos casos, o município funciona como uma delimitação satisfatória da abrangência geográfica da concorrência neste setor. Ou seja, segmentar as informações por municípios é uma boa aproximação da divisão do Brasil nos diferentes mercados geográficos de saúde suplementar.

⁵⁵ Representa o preço dos planos de saúde e corresponde à receita de prêmios (para as seguradoras) ou contraprestações pecuniárias (para as demais modalidades de operadoras) dividido pelo número de beneficiários.

ótica da demanda, como parte preponderante dos beneficiários possuem planos empresariais, o número de empresas que possui mais de quinhentos funcionários será utilizada como proxy do poder de compra dos consumidores finais. De forma a qualificar com maior precisão o perfil dos consumidores, também serão utilizadas informações sobre o poder aquisitivo⁵⁶, bem como variáveis que representam o nível de escolaridade e a participação da população idosa na população de cada município.

Também são incluídas variáveis representando as características da oferta dos planos de saúde, tais como informações sobre custos das operadoras – como despesas médicas, despesas administrativas e despesas de comercialização. Outra variável de controle é o índice de concentração Herfindahl-Hirschman (HHI) em termos de valor de cada município, que é uma proxy do poder de mercado das operadoras de planos de saúde a jusante e a montante na cadeia⁵⁷. A justificativa econômica para a inserção dessa variável é a hipótese de que a estrutura de mercado pode ter influência sobre o mecanismo de formação de preço. O modelo também conta com uma variável que representa os gastos do governo em saúde pública⁵⁸, sob a hipótese de que quanto melhor o atendimento público, menor tende a ser a procura pela assistência supletiva à saúde.

Por fim, para cada um dos testes, serão criadas variáveis dummies – relacionadas à presença de cooperativa médica e associada à intervenção antitruste –, cujos parâmetros estimados representam o objeto da análise empírica. Com

⁵⁶ Traduz o poder aquisitivo dos consumidores, representada pela remuneração média do pessoal ocupado em emprego formal. Foi utilizado todo o estoque de trabalhadores formais e que mantinham vínculos empregatícios em 31/12 do ano-base.

⁵⁷ A doutrina de defesa da concorrência – brasileira e internacional – considera que a detenção de elevada participação de mercado é uma condição necessária, mas não suficiente para que determinada empresa esteja em condições de exercer poder de mercado. Conforme argumentado, o mercado de saúde suplementar é diferenciado e, por isso, o índice de concentração medido em termos de valor se mostra, em tese, mais apropriado.

⁵⁸ Dados contábeis dos municípios presente no site do Tesouro Nacional. Informações disponíveis no seguinte site: http://www.tesouro.fazenda.gov.br/estatistica/est_estados.asp.

base no Cadastro Nacional de Entidades de Saúde (CNES)⁵⁹ é possível obter as cooperativas médicas existentes em cada estado brasileiro. Essas informações foram coletadas ao longo do mês de maio de 2007 e, naquele período, o site apresentava 187 cooperativas ativas. Como o intuito da pesquisa é avaliar a relação entre cooperativas médicas e operadoras de planos de saúde, do conjunto de cooperativas disponível, foram selecionadas apenas aquelas que atendiam aos planos de saúde. Observa-se que, das 187 cooperativas existentes, apenas 60 apresentam essas entidades – planos de saúde – na sua lista de atendimento.

Pelo site da CNES, é possível obter os nomes e a especialidade dos profissionais de saúde vinculados a cada uma das cooperativas. Além disso, o Cadastro disponibiliza a lista completa dos médicos existentes por especialidade e o por município de atuação⁶⁰.

Essas informações permitem identificar o município no qual cada médico de cada cooperativa está presente. Com essas informações e a partir do número de médicos em cada município, é possível obter a participação de mercado das cooperativas em cada um dos mercados relevantes, para cada uma das especialidades médicas. Quando esse percentual ultrapassa 20%⁶¹ para ao menos uma das especialidades médicas da cooperativa, assume-se que esses médicos cooperados estão em condições de exercer poder de mercado naquele município. Das 60 cooperativas que atendem aos planos de saúde, apenas 17 apresentavam condições de exercer poder de mercado, sendo que apenas estas foram consideradas na análise.

⁵⁹ <http://cnes.datasus.gov.br>

⁶⁰ Foram considerados na análise somente aqueles profissionais que tradicionalmente compõem o portfólio de atendimento médico dos planos de saúde. Outros profissionais que podem ser relacionados à saúde, tais como psicólogos, técnicos, pedagogos, bioquímicos etc., foram desconsiderados da análise. Cabe destacar que o segmento odontológico não faz parte do escopo do estudo e, por isso, os profissionais relacionados a esse mercado também foram desconsiderados na análise.

⁶¹ Este percentual foi adotado com base nos critérios de análise da doutrina antitruste brasileira. De acordo com o Guia-H, uma empresa com participação de mercado inferior a 20% não possui condições de exercer poder econômico.

Como os dados disponibilizados pelo CNES mostravam apenas as cooperativas existentes em maio de 2007 (período da pesquisa), foram utilizadas informações presentes no site do CADE⁶² para identificar possíveis cooperativas que existiam no período entre 2003 e 2006, mas que saíram do mercado até meados de 2007. A partir das decisões desse Conselho acerca dos processos envolvendo as cooperativas médicas, identificam-se aquelas que foram condenadas entre 2003 e 2006 por coordenação na negociação de preços⁶³. Pelos pareceres, relatórios e votos das autoridades antitruste, foi possível mapear a área de atuação de cada cooperativa, ou seja, identificou-se o mercado relevante geográfico no qual essas entidades estão inseridas.

É razoável inferir que as entidades processadas e condenadas pelo CADE apresentam comportamento distinto das demais cooperativas⁶⁴. Isso porque esses processos administrativos, em sua grande maioria, iniciaram-se a partir de denúncias das contratantes dos serviços médicos contra a ação coordenada desses profissionais na negociação de preços. Logo, existem elementos que tornam as relações entre as cooperativas médicas e o elo a jusante mais conflituosa que aquelas que envolvem cooperativas que não são alvos de processos no CADE. O maior atrito na negociação entre os agentes, por si só, pode ter sido responsável por ampliar os custos dessa transação, motivando a instauração do processo administrativo pela parte contratante do serviço (que se considerou lesada na negociação). Logo, é importante que se analise os dois grupos de cooperativas

⁶² <http://www.cade.gov.br/>.

⁶³ Provavelmente por conta da condenação, essas cooperativas não estavam mais ativas em 2007. Com efeito, das seis cooperativas utilizadas na análise, três não estavam presentes no banco de dados do CNES. As outras três, de acordo com o CNES, não atendiam planos de saúde privado e, por isso, não integram o conjunto de cooperativas identificadas a partir dessa fonte. Como nenhuma dessas 17 cooperativas encontradas via CNES foram condenadas pelo CADE, foi possível construir dois grupos de cooperativas: (i) cooperativas que não foram alvo de condenação; e (ii) cooperativas que foram alvo de condenação por parte do CADE.

⁶⁴ É interessante notar que metade das cooperativas consideradas já não estava disponível no CNES.

separadamente, o que permite identificar se existem efeitos distintos para cada um deles.

Diante disso, são criadas mais duas variáveis binárias:

(i) Dummy cooperativa 1: variável construída com base apenas nas informações do CNES. Os dados disponibilizados pela CNES foram utilizados da seguinte forma: a variável assumiu valor 1 para o município que apresenta ao menos uma cooperativa que possui participação de mercado superior a 20% em pelo menos uma das especialidades médicas. Para determinar os períodos nos quais a cooperativa deve ser considerada, utilizou-se o ano no qual a cooperativa iniciou suas atividades a partir da data de cadastro da cooperativa no CNES. Para testar a robustez dos resultados, foi criada uma segunda variável binária com outro critério de participação de mercado: a variável assume valor 1 para o município que detiver um cooperativa que possua participação de mercado maior que 50% em pelo menos uma especialidade médica⁶⁵;

(ii) Dummy cooperativa 2: contempla somente as cooperativas condenadas pelo CADE. A variável assume valor 1 para os municípios pertencentes aos mercados relevantes das cooperativas nos anos anteriores ao da condenação (e 0 nos períodos seguintes). Essa construção está pautada na hipótese de que, antes da decisão do CADE, essas cooperativas detinham condições de exercer poder de mercado – sendo esse um dos motivos da existência de processo contra elas.

A Tabela 3 sintetiza o conjunto de informações que será utilizado no estudo empírico.

⁶⁵ A participação de mercado é uma aproximação do que deve ser entendido como poder econômico. No caso das cooperativas médicas, 20% pode ser insuficiente para que as cooperativas detenham de fato poder econômico e, em linha com os critérios que o próprio CADE tem utilizado em suas análises, considerou-se válido testar a sensibilidade dos resultados no caso de o critério de participação de mercado fosse superior.

Tabela 3: Síntese das variáveis utilizadas no modelo econométrico

Variável	Nomenclatura	Fonte	Descrição
Preço plano de saúde	P	ANS	Receita média das operadoras por município
Despesa médica	DM	ANS	Remuneração dos serviços médicos
Despesa comercial	DC	ANS	Despesa com comercialização dos planos de saúde
Despesa administrativa	DA	ANS	Gastos administrativos e impostos
Índice de concentração HHI valor	HHI – valor	ANS	Concentração medida a partir da receita das operadoras no mercado de saúde suplementar
Índice de concentração HHI volume	HHI – volume	ANS	Concentração medida a partir do número de beneficiários das operadoras no mercado de saúde suplementar
Gastos do governo com saúde	Gasto governo	Tesouro Nacional	Gastos do governo com saúde pública
Renda	Renda	RAIS	Rendimento médio do pessoal ocupado no emprego formal
Grandes empresas	Grandes empresas	RAIS	Percentual de empresas com mais de 500 funcionários
Escolaridade	Escolaridade	RAIS	Percentual de trabalhadores formais que completaram o ensino fundamental
Participação de idosos	Idoso	RAIS	Percentual de trabalhadores formais com 65 anos ou mais
Dummy cooperativa 1	Dummy cooperativa 1	CNES	Presença de cooperativa médica com poder de mercado
Dummy cooperativa 2	Dummy cooperativa 2	CADE	Presença de cooperativa médica condenada pelo CADE

Fonte: Elaboração própria.

Nota: * Variáveis expressas em unidades monetárias (R\$) e deflacionadas pelo IPCA.

5.2. Testes econométricos

Com base nos dados abertos por município para os anos de 2003, 2004, 2005 e 2006 é possível fazer uso de um modelo econométrico de dados em painel, no qual o número de períodos é igual a quatro⁶⁶ e as observações em *cross-section* são os municípios.

Dois exercícios são apresentados. O primeiro deles analisa o impacto sobre o preço do plano de saúde decorrente da mera existência de cooperativas médicas que detêm poder de mercado. Esse teste já traz um primeiro indício acerca dos possíveis efeitos desse tipo de coordenação entre concorrentes. Ademais, esse exercício ilustra a importância de se considerar que o efeito sobre o preço depende da existência de um poder de mercado a jusante a ser compensado. É justamente esse o tratamento realizado no exercício 2, que explora os efeitos da criação de

⁶⁶ A análise com quatro períodos é suficiente uma vez que, para análise em painel, importa que seja relativamente grande o número de observações em *cross-section* – no caso, o número de municípios ou microregiões.

poder econômico para contrabalançar um poder de mercado pré-existente. Ou seja, neste caso é testada a tese de existência de benefícios relacionados à criação de poder compensatório.

Em síntese, esses exercícios permitem testar econometricamente duas hipóteses, a saber: (1) H_1 : a existência de associações de médicos não possui o condão de aumentar o preço do plano de saúde para o beneficiário; e (2) H_2 : a criação de poder compensatório é benéfica em termos de redução de preço ao consumidor final.

5.2.1. Exercício 1: Impactos sobre o preço dos planos de saúde decorrentes das cooperativas médicas

O modelo a ser primeiramente testado pode ser representado pela seguinte equação:

$$P_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 DM_{it} + \alpha_2 DA_{it} + \alpha_3 DC_{it} + \alpha_4 HHI_{it} + \alpha_5 Renda_{it} + \alpha_6 GastoGovernos_{it} + \alpha_7 GrandesEmpresas_{it} + \alpha_8 Idoso_{it} + \alpha_9 Escolaridade_{it} + \alpha_{10} Dummy_cooperativa_{it}$$

Onde a *dummy_cooperativa* assume valor 1 no município que possui ao menos uma cooperativa médica que detém poder de mercado. Conforme já anunciado, duas variáveis dummies distintas são construídas para representar a presença desse tipo de arranjo: *dummy cooperativa 1* (cooperativas médicas não condenadas pelo CADE – fonte CNES) e *dummy cooperativa 2* (cooperativas médicas condenadas pelo CADE). Com o intuito de avaliar a robustez dos resultados, serão testadas as variáveis binárias construídas a partir do critério de 20% e de 50% para presunção de poder de mercado.

O objetivo é avaliar o parâmetro dessa variável *Dummy cooperativa* (α_{10}) que, se for estatisticamente igual ou maior que zero, implica rejeição da hipótese inicial. Economicamente, se a hipótese inicial não for rejeitada, quer dizer que a formação

de cooperativas por parte dos prestadores de serviços médicos não tem condão de prejudicar o consumidor final na dimensão preço⁶⁷.

Foram testadas diferentes especificações. A Tabela 4 apresenta os resultados obtidos com erros robustos⁶⁸ para as especificações consideradas mais apropriadas em termos de sinais dos parâmetros e estatística de teste⁶⁹.

Tabela 4 – Resultados do Exercício 1

Variável dependente: preço do plano de saúde

Número de observações: 22.256

Variável	Critério 20%	Critério 50%
	Efeito Fixo	Efeito Fixo
Constante	11,83 (0.00)***	11,91 (0.00)***
Despesa médica	1,02 (0.00)***	1,02 (0.00)***
Despesa administrativa	0,95 (0.00)***	0,95 (0.00)***
HHI - valor	21,07 (0.00)***	21,07 (0.00)***
Grandes empresas	-5,87 (0.10)*	-5,90 (0.09)*
Dummy Cooperativa 1	14,91 (0.02)**	20,08 (0.04)**
Dummy Cooperativa 2	-22,41 (0.00)***	-22,52 (0.00)***
Dummy tempo 2003	-20,89 (0.00)***	-20,94 (0.00)***
Dummy tempo 2004	-14,91 (0.00)***	-14,95 (0.00)***
Dummy tempo 2005	-7,66 (0.00)***	-7,68 (0.00)***

(em parênteses estão as estatísticas de testes - p-valor)

*** Significativo a 1%; ** Significativo a 5%; * Significativo a 10%

Dummy Cooperativa 1: fonte CNES; Dummy Cooperativa 2: fonte CADE

Fonte: Elaboração própria.

⁶⁷ No que concerne ao controle preço dos planos de saúde, a regulação estabeleceu regras diferenciadas para contratos coletivos e individuais. Os contratos coletivos podem ser livremente negociados pelas partes e são apenas monitorados pela ANS. No entanto, os preços dos planos individuais são controlados pela Agência. É importante destacar, contudo, que os planos individuais representam apenas 11% do mercado (Macera e Saintive, 2004).

⁶⁸ A matriz robusta de variância e covariância para inferência torna os resultados robustos com relação à heterocedasticidade e auto-correlação dos resíduos.

⁶⁹ A diferença entre as magnitudes dos parâmetros estimados por efeito fixo e efeito aleatório é um forte indício de que não é respeitada a hipótese que garante que o efeito não-observável não é correlacionado com as variáveis explicativas. Logo, as estimativas com base no método de efeitos aleatórios não devem ser consistentes, sendo o modelo de efeitos fixos o mais apropriado para a análise. Por isso, apenas são apresentados os resultados do modelo de efeito fixo. Diferentes testes econométricos foram realizados, nos quais as variáveis despesa comercial, gasto do governo com saúde, renda, escolaridade e participação de idosos foram descartadas da especificação final por não serem estatisticamente significativas e/ou por não apresentarem o sinal esperado pela teoria econômica.

É possível verificar que independentemente da especificação, do critério de presunção de poder de mercado (20% ou 50%) e da metodologia adotada, três coeficientes apresentam os sinais esperados pela teoria econômica: (i) despesa médica e despesa administrativa: parâmetro positivo retratando que quanto maior o gasto da operadora, maior será o preço praticado por ela; (ii) HHI - valor: coeficiente traduz a relação positiva entre concentração de mercado e preço; e (iii) grandes empresas: também apresenta o sinal esperado pela teoria econômica e se mostra significativa. A intuição econômica do parâmetro negativo é que quanto maior forem os demandantes por plano de saúde, maior tende a ser o poder de compra e, conseqüentemente, menor tende a ser o preço pago pelo plano de saúde. No que tange a essa última variável, é interessante notar que já existem indícios de que a existência de poder compensatório a jusante na cadeia – poder de compra dos beneficiários, retratado pela presença de grandes empresas – mitiga o exercício de poder de mercado das operadoras, resultando em menor preço dos planos de saúde. Esse resultado, embora não seja foco da análise empírica, é mais um indício de que a criação de poder compensatório pode gerar benefícios em termos de redução de preço e aumento de bem-estar social.

Para controlar possíveis efeitos comuns a todos os municípios, mas diferentes entre si a depender do ano, foram introduzidas as dummies de tempo. Verifica-se que os coeficientes obtidos são, em geral, estatisticamente significativos a 1% e apresentam valor negativo. Isso quer dizer que, para os anos de 2003, 2004 e 2005, existem elementos – que não estão associados aos custos, à estrutura da oferta e da demanda de serviços médicos e de planos de saúde – que foram responsáveis por diminuir o patamar dos preços dos planos de saúde.

Sobre as dummies cooperativa – foco da análise – observa-se que, a depender da variável analisada, a conclusão pode ser distinta. É possível inferir que as cooperativas processadas e condenadas pelo CADE podem deter características distintas daquelas associações que não foram objeto de condenação por parte das autoridades antitruste. Quando se avalia o resultado relacionado à dummy cooperativa 2 – que compreende as cooperativas condenadas pelo CADE – é possível verificar que esse tipo de arranjo entre os médicos é responsável por diminuir o preço de planos de saúde ao consumidor final – resultado estatisticamente significativo a 5%. Destaca-se que esse resultado contraria o efeito de dupla-margem, tradicionalmente esperado pelas autoridades de defesa da concorrência na fundamentação da condenação.

Uma possível explicação para esse resultado é que apenas as cooperativas condenadas pelo CADE efetivamente detinham poder de mercado. Ou seja, somente esse grupo de associações estaria em condições de buscar equilibrar a assimetria de poder na negociação com as operadoras de plano de saúde, induzindo que se iniciasse um processo de barganha bilateral.

A conclusão, contudo, é diferente quando se avalia os efeitos relacionados à dummy cooperativa 1. Neste caso, a existência de cooperativas médicas possui o condão de aumentar o preço do plano de saúde ao consumidor final, resultado que independe do método econométrico adotado e é estatisticamente significativo a 1%.

Essa diferença nos resultados obtidos a partir da dummy cooperativa 1 e 2 pode estar associada à seguinte questão: o poder de mercado mensurado pelo critério utilizado para a construção desta variável dummy 1 seria insuficiente para que as cooperativas médicas estivessem em condições de equilibrar o poder nas relações comerciais com as operadoras e as conduzissem a uma relação de barganha

bilateral. Logo, o poder econômico criado com a ação concertada entre os médicos levaria a um resultado mais próximo do que a literatura econômica denomina de dupla-margem. Ou seja, essas associações – não condenadas pelo CADE – até conseguiriam elevar o preço pago pelos procedimentos médicos. Contudo, sem a cooperação entre as partes, esse aumento de custo das operadoras seria simplesmente repassado para o preço dos planos de saúde. Com efeito, o resultado de dupla-margem estaria em consonância com a ausência de conflitos entre as partes, típicos de uma barganha bilateral e, por isso, essas cooperativas não tenham sido objeto de processos administrativos no SBDC. Portanto, os dois conjuntos de cooperativas analisados apresentam um viés que levam a resultados bastante distintos.

De toda forma, esse exercício é apenas um primeiro indício dos impactos sobre o preço do plano de saúde decorrente da existência de cooperativas médicas que detêm poder econômico. A análise segue explorando se a ação concertada entre médicos representa, efetivamente, a criação de poder compensatório para dirimir a assimetria de poder na negociação com as operadoras de planos de saúde.

5.2.2. Exercício 2: Impactos sobre o preço dos planos de saúde decorrentes da criação de poder compensatório

O segundo modelo a ser realizado – que representa o teste sobre os efeitos da criação de poder compensatório – pode ser representado pela seguinte equação:

$$P_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 DM_{it} + \alpha_2 DA_{it} + \alpha_3 DC_{it} + \alpha_4 HHI_{it} + \alpha_5 Renda_{it} + \alpha_6 GastoGoverno_{it} + \alpha_7 GrandesEmpresas_{it} + \alpha_8 Idoso_{it} + \alpha_9 Escolaridade_{it} + \alpha_{10} Dummy_Cooperativa_{it} + \beta_{11} Dummy_Cooperativa_{it} * HHI_{it}$$

Onde a variável *dummy_cooperativa* assume valor 1 no município que possui ao menos uma cooperativa médica que detém poder de mercado. Serão testadas as variáveis binárias construídas a partir do critério de 20% e de 50% para presunção

de poder de mercado de forma a avaliar a robustez dos resultados. Já a dummy Cooperativa*HHI é obtida a partir da interação da dummy cooperativa com a participação do mercado das operadoras de plano de saúde (HHI) permite avaliar o impacto da existência das cooperativas que detêm poder de mercado quando estas interagem com operadoras que também possuem poder econômico.

A Tabela 5 apresenta os resultados obtidos no modelo de efeito fixo⁷⁰ com erros robustos. Foram mantidas na especificação do modelo apenas as variáveis que se mostraram significativas estatisticamente e que apresentavam o sinal esperado pela teoria econômica⁷¹.

Tabela 5 – Resultados do Exercício 2 – modelo de efeito fixo

Variável dependente: preço do plano de saúde

Número de observações: 22.256

Variável	Critério 20%		Critério 50%	
	Efeito Fixo	Efeito Fixo	Efeito Fixo	Efeito Fixo
Constante	12,12 (0.00)***	11,79 (0.00)***	12,15 (0.00)***	11,91 (0.00)***
Despesa médica	1,02 (0.00)***	1,02 (0.00)***	1,02 (0.00)***	1,02 (0.00)***
Despesa administrativa	0,95 (0.00)***	0,95 (0.00)***	0,95 (0.00)***	0,95 (0.00)***
HHI - valor	20,36 (0.00)***	20,96 (0.00)***	20,48 (0.00)***	21,07 (0.00)***
Grandes empresas	-5,87 (0.10)*	-5,85 (0.10)*	-5,85 (0.10)*	-5,90 (0.09)*
Dummy Cooperativa 1	-14,76 (0.24)	-	17,17 (0.15)	20,08 (0.04)**
Dummy Cooperativa 1 *HHI	96,67 (0.05)**	62,88 (0.01)***	13,21 (0.75)	-
Dummy Cooperativa 2	-29,19 (0.00)***	-22,12 (0.00)***	-29,80 (0.00)***	-22,52 (0.00)***
Dummy Cooperativa 2 *HHI	16,96 (0.35)	-	17,51 (0.33)	-
Dummy tempo 2003	-20,93 (0.00)***	-20,83 (0.00)***	-20,97 (0.00)***	-20,94 (0.00)***
Dummy tempo 2004	-14,89 (0.00)***	-14,84 (0.00)***	-14,93 (0.00)***	-14,95 (0.00)***
Dummy tempo 2005	-7,57 (0.00)***	-7,62 (0.00)***	-7,63 (0.00)***	-7,68 (0.00)***

(em parênteses estão as estatísticas de testes - p-valor)

*** Significativo a 1%; ** Significativo a 5%; * Significativo a 10%

Dummy Cooperativa 1: fonte CNES; Dummy Cooperativa 2: fonte CADE

Fonte: Elaboração própria.

⁷⁰ A diferença entre as magnitudes dos parâmetros estimados por efeito fixo e efeito aleatório foi um forte indício de que não é respeitada a hipótese que garante que o efeito não-observável não é correlacionado com as variáveis explicativas. Logo, as estimativas com base no método de efeitos aleatórios não são consistentes, sendo as estimativas obtidas pelo modelo de efeitos fixos são robustas e mais apropriadas para a análise.

⁷¹ Diferentes testes econométricos foram realizados, sendo que as variáveis despesa comercial, gasto do governo com saúde, renda, escolaridade e participação de idosos foram descartadas da especificação final por não serem estatisticamente significativas e/ou por não apresentarem o sinal esperado pela teoria econômica.

Observa-se que os parâmetros das variáveis de despesa médica e administrativa e HHI - valor são todos positivos, conforme esperado pela teoria econômica, e estatisticamente significativos a 1%. A variável grandes empresas apresenta o sinal esperado pela teoria econômica (inferior a zero) e se mostra estatisticamente significativa. Novamente foram introduzidas também as dummies de tempo, que indicam a existência de um efeito negativo para os anos de 2003, 2004 e 2005 sobre os patamares de preços de planos de saúde.

No que se referem às variáveis de interesse, que representam a criação de poder compensatório (interação entre dummy cooperativa com o HHI), novamente, a depender da dummy avaliada, a análise e a conclusão podem ser distintas. É razoável inferir que os dois grupos de cooperativas médicas possuem características distintas que podem justificar uma análise separada dos seus impactos sobre os preços.

No caso da dummy cooperativa 2, em linha com o resultado obtido no exercício 1, a estimativa do parâmetro é negativa e significativa a 1%, indicando que a existência de cooperativas é responsável por diminuir o patamar do preço dos planos de saúde. É possível inferir que esse resultado indique que apenas as cooperativas condenadas pelo CADE estavam em condições de contrapor o poder econômico detido pelas operadoras de plano de saúde. Cabe destacar, contudo, que o parâmetro associado à interação da dummy cooperativa 2 com o HHI não se mostra significativo nem a 10%, indicando que o efeito da presença de cooperativa com poder de mercado não difere em função da magnitude do poder econômico dos agentes a jusante. Esses resultados se mostram robustos na medida em que não se alteram a depender do critério de presunção de poder de mercado (20% ou 50%).

Já os resultados associados à dummy cooperativa 1 indicam outra conclusão: a criação de poder compensatório representado pelas cooperativas médicas possui o condão de aumentar o preço ao consumidor final, efeito que se intensifica conforme aumenta o HHI. No modelo com o critério de presunção de poder de mercado a 20%, a estimativa do parâmetro da dummy cooperativa 1 é não significativa (estatisticamente igual a zero), indicando que a mera existência de cooperativas médicas com poder de mercado não impacta o preço ao consumidor final. Ao mesmo tempo, o sinal positivo do parâmetro associado à interação da dummy cooperativa 1 com o HHI indica que os preços dos planos de saúde são maiores quando há cooperativa médica ofertando para operadoras que detêm poder econômico, efeito que será mais intenso quanto maior for o poder de mercado das operadoras de planos de saúde. A intuição econômica por trás desse resultado é que, quanto maior o poder de compra das operadoras, maior o poder econômico que essas empresas detêm a jusante na cadeia, intensificando o resultado de dupla-margem oriundo da criação de poder de mercado das cooperativas médicas.

Esse resultado, contudo, não é robusto. Quando analisado o modelo que utiliza como critério de presunção de poder de mercado a detenção de mais de 50% do mercado, a dummy cooperativa 1 é significativa, mas a interação dessa variável com o HHI deixa de ser. A interpretação deste resultado equivale às conclusões obtidas no exercício 1: o conjunto de cooperativas que detêm poder de mercado e não foram condenadas pelo CADE possui o condão de aumentar o preço dos planos de saúde⁷².

Portanto, os resultados associados à dummy cooperativa 1 não permitem extrair conclusões robustas acerca dos impactos da criação de poder compensatório

⁷² Os testes feitos com o HHI, em termos de números de beneficiários, reforçam a falta de robustez dos resultados obtidos acerca da dummy cooperativa 1.

associada à existência de cooperativas médicas que possuem poder de mercado. De toda forma, com base nos resultados da dummy cooperativa 2, não se rejeita a hipótese inicial de que, ao menos na dimensão preço, a cooperação entre médicos para compensar o poder de mercado detido pelas operadoras é capaz de ampliar o bem-estar social.

Em síntese, os resultados obtidos que se mostraram robustos estão em linha com as conclusões obtidas na análise teórica. Ainda que os testes não permitam que se descarte o resultado de dupla-margem, os exercícios 1 e 2 indicam que a existência de cooperativas médicas que buscam equilibrar a assimetria de poder na negociação com as operadoras de planos de saúde – criando poder compensatório – pode ser responsável por reduzir o patamar dos preços aos consumidores finais. Destaca-se, contudo, que esse resultado estaria associado às cooperativas condenadas pelo CADE, que devem representar o grupo de associações que efetivamente deteriam poder econômico para equilibrar a assimetria de poder na negociação com os planos de saúde.

Por conta dessas conclusões, é importante reavaliar as decisões do CADE acerca das cooperativas médicas enquanto política pública que visa aumentar o bem-estar social. Como a maioria dos denunciantes (representantes dos Processos Administrativos) são as contrapartes em um processo de barganha⁷³ e o fazem invariavelmente quando há impasse nas negociações, o CADE recebeu os casos em que a representante acabou utilizando a política pública como instrumento da barganha privada. Ou seja, o SBDC pode ter sido usado como um árbitro para

⁷³ Apenas um Processo Administrativo – o que envolvia a Cooperativa dos Anestesiologistas de Brasília (COOPANEST-DF) – teve como representante a Promotoria de Justiça de Defesa da Saúde. Como o mercado relevante dessa cooperativa era apenas o Distrito Federal, apenas 1 dos 420 municípios que detém alguma cooperativa condenada pelo CADE não tinha como denunciante a instituição demandante dos serviços médicos. Cabe destacar ainda que, mesmo sendo a Promotoria de Justiça de Defesa da Saúde a representante oficial do Processo Administrativo, não se pode destacar *a priori* que a denúncia não tenha sido motivada inicialmente por uma contraparte na negociação com a cooperativa médica.

solucionar conflitos privados entre as associações de médicos e as operadoras de planos de saúde.

Hovenkamp (2005) também concorda que podem ocorrer denúncias pelos envolvidos na transação (competidores, fornecedores ou clientes da parte acusada) motivadas apenas pelos interesses privados.

“The statutory right to bring damages action against an antitrust violator is well established, although many applications are controversial. One common complaint is that lawsuits by competitors of the defendant are unjustified because competitors have the wrong incentives”. (Hovenkamp, 2005, p.57)

Esse resultado revela uma vulnerabilidade do sistema de defesa da concorrência baseado em denúncia, sobretudo se os instrumentos para separação do que é lide privada de casos que lesem os interesses difusos são precários, como é o caso de cooperativas médicas. É um desenho quase patológico que faz aumentar tanto o erro tipo I, quanto o tipo II⁷⁴. E mais que isso: no caso do mercado de saúde suplementar, a intervenção antitruste teria sido responsável por piorar o bem-estar dos consumidores.

Cabe destacar, por fim, que todas as conclusões dos exercícios econométricos precisam ser avaliadas com cautela. Conforme já argumentado, o mercado de saúde suplementar envolve um serviço diferenciado, no qual a qualidade do atendimento é uma dimensão crucial. Também foi apresentado que, em função das baixas remunerações dos serviços médicos, os profissionais tendem a alterar o padrão de conduta no atendimento, sendo que o resultado do exercício de poder de monopólio por parte das operadoras é a ampliação da oferta de serviços médicos, ajuste que ocorre em detrimento da qualidade.

Diante disso, é possível que parte relevante dos efeitos da criação de cooperativas médicas seja verificada na qualidade dos serviços médicos. Por falta

⁷⁴ Em linhas gerais, o erro do tipo I pode ser entendido como aceitar como válida uma hipótese que na verdade é inválida e o erro do tipo II é aceitar como inválida uma hipótese que na verdade é válida.

de informações acerca desse quesito, nenhum teste econométrico foi empreendido para comprovar essa hipótese. No entanto, não se pode descartar a possibilidade de outros efeitos – positivos ou negativos – decorrentes da ação concertada entre os médicos que vão além dos impactos sobre os preços.

6. Conclusão

A abordagem teórica empreendida neste estudo explorou o conceito de poder compensatório no contexto das políticas de defesa da concorrência, com foco no mercado de saúde suplementar brasileiro. O desenvolvimento teórico permitiu identificar as condições sob as quais a criação de poder compensatório seria responsável por aumentar o bem-estar. Mais precisamente, a criação de poder compensatório será benéfica – com aumento da quantidade comercializada e redução do peso-morto – sempre que houver reconhecimento da interdependência entre os agentes, de forma que estes iniciam um processo de barganha bilateral mutuamente benéfico.

O desenvolvimento analítico permitiu constatar também que a criação de poder compensatório pode ser benéfica ainda que não ocorra cooperação entre as partes, resultado que está associado às condições restritivas relacionadas a elasticidades-preço da oferta e da demanda. De toda forma, é válido destacar que os estudos econômicos recentes, como aquele elaborado por Dobson et al. (1998), desconsideram essa possibilidade, associando os impactos positivos da criação de poder compensatório exclusivamente ao reconhecimento de interdependência.

Outro aspecto geralmente ignorado é a existência de custos de barganha. Negociar e cooperar pode ser bastante custoso e, a depender da magnitude dos custos, os possíveis benefícios relacionados à criação de poder compensatório podem ser comprometidos. O trabalho também buscou qualificar o processo de

barganha, avaliando como ocorre a divisão dos ganhos entre os agentes que cooperam entre si, maximizando os lucros conjuntamente. A Solução de Barganha de Nash mostra que, após o reconhecimento de interdependência, é eliminada a assimetria na negociação entre os agentes e os ganhos tendem a ser divididos equitativamente.

De toda forma, essa divisão não é importante sob a ótica da doutrina antitruste que, geralmente, tem como métrica da análise o excedente do consumidor, sendo relevantes apenas os impactos em termos de preços dos produtos finais.

A despeito da possibilidade de efeitos benéficos na dimensão preço, as autoridades de defesa da concorrência, no Brasil e nas demais jurisdições como EUA e Comunidade Européia, aplicam de maneira equivocada o conceito de poder compensatório ou ignoram por completo sua existência. Em geral, prevalece o entendimento de que o resultado de dupla-margem é o único efeito possível.

É justamente essa a interpretação das autoridades de defesa da concorrência brasileiras no que se refere à formação de cooperativas médicas no mercado de saúde suplementar. A ação concertada entre os médicos é entendida como formação de cartel, passível de condenação pelas autoridades antitruste brasileiras.

Verifica-se, portanto, uma incongruência entre a jurisprudência e a teoria econômica. Diante disso, empreendeu-se um estudo empírico sobre mercado de saúde suplementar brasileiro avaliando se, ao menos neste setor, a ação coordenada dos prestadores de serviços médicos ocorre no sentido de criar poder compensatório e aumentar o bem-estar social. Observa-se que, em linhas gerais, os resultados obtidos estão em consonância com as conclusões teóricas sobre o tema.

A primeira hipótese testada econometricamente é de que a existência de associações de médicos é responsável por aumentar o preço do plano de saúde

para o beneficiário (consumidor final). Constatou-se a existência de benefícios em termos de redução de preços associados à existência de cooperativas médicas que detêm poder econômico e que foram condenadas pelo CADE. Uma possível interpretação econômica para esse resultado é que somente as cooperativas condenadas pelo CADE estariam em condições de equilibrar a assimetria de poder na negociação com as operadoras de plano de saúde. Assim, a representante acabou utilizando a política pública – via o CADE – como instrumento da barganha privada.

Foi testada também a tese de que a criação de poder compensatório é capaz de gerar benefícios em termos de aumento de bem-estar. Novamente os resultados obtidos permitem concluir que as cooperativas médicas condenadas pelo CADE são capazes de aumentar o bem-estar social na dimensão preço. Contudo, cumpre destacar que a não significância do parâmetro associado à interação da *dummy cooperativa 2* com o HHI indica que esse efeito não se altera em função da magnitude do HHI.

A análise empírica corrobora, portanto, as conclusões obtidas em termos teóricos. Ainda que os testes não permitam que se descarte o resultado de dupla-margem, no setor de saúde suplementar, existe a possibilidade de efeitos positivos associados ao poder compensatório, pelo menos no que se refere a preço.

Destaca-se, contudo, que esse resultado estaria associado às cooperativas condenadas pelo CADE, que devem representar o grupo de associações que efetivamente deteriam poder econômico para equilibrar a assimetria de poder na negociação com as operadoras de planos de saúde. Diante dessa realidade, é importante reavaliar as decisões do CADE acerca das cooperativas médicas enquanto política pública que visa aumentar o bem-estar social. Ocorre que o CADE

pode ter sido usado como um árbitro para solucionar conflitos privados entre as associações de médicos e as operadoras de planos de saúde, justamente nos casos em que a cooperativa médica tinha o papel de mitigar os efeitos deletérios do exercício de poder de monopólio. Dessa forma, ao menos na dimensão preço, a intervenção das autoridades de defesa da concorrência teria sido responsável por piorar o bem-estar dos consumidores na dimensão preço.

7. Referências Bibliográficas

_____. *Antitrust Guidelines for Horizontal Merger*. Federal Trade Commission – US Department of Justice. Disponível em <http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/hmg.htm>. 1997.

_____. *Antitrust Guidelines for Collaboration among Competitors*. Federal Trade Commission – US Department of Justice. Disponível em www.ftc.gov/os/2000/04/ftcdojguidelines.pdf. 2000.

_____. *Antitrust Guidelines on the Assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentration between undertakings – Official Journal of the European Union*. 2004.

_____. *Antitrust Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements – Official Journal of the European Communities*. 2001.

_____. *Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings*. Commission of the European Communities. 2008.

_____. *Atlas Econômico-financeiro da Saúde Suplementar – 2005*. Agência Nacional de Saúde Suplementar. Rio de Janeiro. 2006.

_____. *Guia para análise econômica de atos de concentração horizontal*. Secretaria de Acompanhamento Econômico (SEAE) do Ministério da Fazenda e Secretaria de Direito Econômico (SDE) do Ministério da Justiça. Disponível em http://www.seae.fazenda.gov.br/central_documentos/guias. 2001.

_____. U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission. *Improving Health Care: A Dose of Competition*. Disponível em www.ftc.gov. 2004.

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

AZEVEDO, P. F., Integração Vertical e Barganha. Tese de Doutorado. Departamento de Economia da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEA – USP). Prof^a Orientadora: Elizabeth M. M. Q. Farina. São Paulo. 1996.

AZEVEDO, P. F., ALMEIDA, S. F, Poder Compensatório: coordenação horizontal na Defesa da Concorrência. *XXXIV Encontro Nacional de Economia*. 2006.

BINMORE, K., RUBINSTEIN, A., WOLINSKY, A., The Nash Bargaining Solution in Economic Modeling. *Rand Journal of Economics*. Vol.17, nº 2. 1986.

CURRIE, J., FERRIE, J., Strikes and The Law in the U.S., 1881-1894: New Evidence on the Origins of American Exceptionalism. *NBER Working Paper Series*, nº. 5368. 1995.

CANÊDO-PINHEIRO, M., PIONER, H.M., Métodos Quantitativos e Relações Verticais entre Agentes: aplicações à defesa da concorrência. Relatório Final no Âmbito do Projeto 'Estudos em Métodos Quantitativos Aplicados à Defesa da Concorrência e à Regulação Econômica'. 2005.

DOBSON P., WATERSON M., CHU A. The Welfare Consequences of the Exercise of Buyer Power. *Research paper prepared for the Office of Fair Trading*.1998.

FACEY, B. A., HUSER, H., Convergence in International Merger Control: a comparison of horizontal merger guidelines in Canada, the European Union, and the United States. *Reprinted from de Antitrust Magazine*. 2004.

FERRARY, M., Trust and social capital in the regulation of lending activities. *Journal of Socio-economics*. 31:673-699. 2003.

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

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

GALBRAITH, J.K., Countervailing Power. *The American Economic Review*, vol. 44. nº 2. 1954.

GAYNOR, M., VOGT, W. B., Antitrust and Competition in Health Care Markets. Capítulo preparado para o *Handbook of Health Economics*. Anthony J. Curlyer and Joseph P. Newhouse, Editors, Amsterdam: North-Holland. 1999.

GOLDBERG, D. Poder de Compra e a Política Antitruste.. *Editora Singular*. São Paulo. 2006.

GOLDBERG, D. Antitruste e a Barganha Coletiva no Mercado de Saúde Suplementar. *Revista de Direito da Concorrência. Publicação Oficial do Conselho Administrativo de Defesa Econômica*. Editora IOB Thompson, jan./fev./mar. 2006.

HOVENKAMP, H., The Antitrust Enterprise. *Harvard University Press*. 2005.

MONTONE, J., Tendências e Desafios dos Sistemas de Saúde das Américas. Ministério da Saúde. *Série ANS*, nº 3. 2002.

MONTONE, J., Regulação e Saúde: estrutura, evolução e perspectivas da assistência médica suplementar. Ministério da Saúde. 2002.

PEREIRA, C., O Marco Regulatório do Setor de Saúde Suplementar: Contextualização e Perspectiva. *Fórum de Saúde Suplementar*, Rio de Janeiro. 2003.

RUBINSTEIN, A. Perfect Equilibria in a Bargaining Model. *Econometrica*, 50, pp. 97-109. 1982.

SALGADO, L. H.; O conceito de mercado relevante; *Revista de Direito Econômico – CADE*; nº 27. 1997.

VIANNA, C. M. M. O Impacto das Ações da ANS no Mercado Operador. Disponível em www.ans.gov.br . 2003.

Voto do Conselheiro Mércio Felsky proferido no Ato de Concentração nº 08012.007085/98-06, de 01 de setembro de 1999, Requerentes: Air Products Gases Industriais Ltda. e Química da Bahia Indústria e Comércio S/A. 1999.

Voto do Conselheiro Mércio Felsky proferido no Processo Administrativo nº 08000.022630/97-52, de 17 de maio de 2000, Representante: PROCON/Prefeitura Municipal de Sorocaba – SP e Representados: Sociedade Médica de Sorocaba, Sindicato dos Médicos de Sorocaba e Região Sul do Estado de São Paulo – SIMESUL. 2000.

Voto da Conselheira Lúcia Helena Salgado proferido no Ato de Concentração nº 83/96, de 18 de junho e 23 de julho de 1997, Requerentes: Cia. Antártica Paulista e Anheuser-Bush International Inc. 1997.

Voto da Conselheira-Relatora Lúcia Helena Salgado e Silva no Processo Administrativo nº 08000.002322/96-57, de 09 de fevereiro de 2000, Representada: Federação dos Hospitais e Estabelecimentos de Serviços de Saúde no Estado do Paraná – FEHOSPAR e Representada: Sindicato Nacional das Empresas de Medicina de Grupo. 2000.

Voto do Conselheiro Luis Fernando Schuartz proferido no Processo Administrativo nº 08012.007042/2001-33, de 26 de abril de 2006. Representadas: Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas da Bahia – COOPANEST-BA, Cooperativa do Grupo Particular de Anestesia S/C Ltda – GPA. 2006.

Voto do Conselheiro Paulo Furquim de Azevedo proferido no Processo Administrativo nº 08012.007042/2001-33 de 12 de abril de 2006. Representadas: Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas da Bahia – COOPANEST-BA, Cooperativa do Grupo Particular de Anestesia S/C Ltda – GPA. 2006.

Voto do Conselheiro Paulo Furquim de Azevedo proferido no Processo Administrativo nº 08012.000629/2006-26 de 09 de maio de 2007. Representadas: Unimed de Santa Bárbara D'Oeste e Americana Cooperativa de Trabalho Médico. 2007.

Voto do Conselheiro Roberto Pfeiffer proferido no Processo Administrativo nº 08012.007042/2001-33 de 27 de julho de 2005. Representadas: Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas da Bahia – COOPANEST-BA, Cooperativa do Grupo Particular de Anestesia S/C Ltda – GPA. 2005.

Voto do Conselheiro-Relator Ruy Afonso de Santacruz Lima proferido no Processo Administrativo nº 08000.011521/94-11, de 14 de outubro de 1998, Representante: Comitê de Integração de Entidades Fechadas de Assistência à Saúde – CIEFAS, Representado: Sindicato dos Laboratórios de Análises Clínicas do Rio Grande do Sul – SINDILAC. 1998.

Voto do Conselheiro Thompson Andrade proferido no Voto no Processo Administrativo nº 08012.007460/97-74, de 27 de setembro de 2000, Representante: Wladimir Vieira da Silva e Representadas: Coopanest-Se – Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas de Sergipe e Coopanest-Ba – Cooperativa dos Médicos Anestesiologistas da Bahia. 2000.