



**2º LUGAR – DEFESA DA CONCORRÊNCIA**

**AUTORES:**

**MARCEL STENNER DOS REIS – REPRESENTANTE  
GUILHERME TINOCO LIMA HORTA**

**BELO HORIZONTE - MG**

**RESTRIÇÕES VERTICAIS: EFICIÊNCIAS, DANOS E  
IMPLICAÇÕES À ANÁLISE ECONÔMICA**

**2006**

# **DEFESA DA CONCORRÊNCIA**

## **RESTRIÇÕES VERTICAIS: EFICIÊNCIAS, DANOS E IMPLICAÇÕES À ANÁLISE ECONÔMICA**

Monografia apresentada ao PRÊMIO  
SEAE DE MONOGRAFIAS EM DEFESA DA  
CONCORRÊNCIA E REGULAÇÃO  
ECONÔMICA – Prêmio SEAE 2006

**2006**

# SUMÁRIO

<b>LISTA DE TABELAS.....</b>	<b>4</b>
<b>RESUMO .....</b>	<b>5</b>
<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>6</b>
<b>2 RESTRIÇÕES VERTICAIS.....</b>	<b>10</b>
2.1 Tipos de Restrições Verticais.....	11
2.2 Tratamento das restrições verticais : Breve Histórico.....	13
<b>3 EFICIÊNCIAS E EFEITOS ANTICOMPETITIVOS DAS RESTRIÇÕES VERTICAIS.....</b>	<b>19</b>
3.1 Conceitos de Eficiência e Poder de mercado.....	20
3.2 Eficiências das Restrições Verticais.....	22
3.3 Os efeitos anticompetitivos das Restrições Verticais.....	28
<b>4 EFICIÊNCIAS LÍQUIDAS DAS RESTRIÇÕES VERTICAIS, O ÍNDICE VHHI E RECOMENDAÇÕES GERAIS.....</b>	<b>30</b>
4.1 O VHHI (o índice de Gans).....	31
4.2 Recomendações Gerais.....	34
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>39</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>41</b>

# LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - Valores para o HHI e VHHI antes e depois de uma restrição vertical....34

TABELA 2 - Restrições Verticais – Green Paper da União Europeia .....38

## RESUMO

Esta monografia se propõe a estudar as restrições verticais no âmbito da formulação de políticas de defesa da concorrência. Considera-se, dentro da literatura à respeito, que muitas das práticas restritivas verticais geram tanto efeitos positivos quanto efeitos negativos. Podem ser destacados, dentre as possíveis eficiências geradas, a eliminação de externalidades (como o problema da marginalização dupla), a economia com custos de transação e os ganhos relacionados às economias de escala e escopo. Por outro lado, os possíveis efeitos anticompetitivos incluem o aumento das barreiras à entrada, o bloqueio de mercado (*foreclosure*) e aumento dos custos das empresas rivais. Argumenta-se ainda que existe um crescente aceitação de que o foco da defesa da concorrência deve ser a competição entre marcas, ao invés da competição extra-marca, para dar maior ênfase à concorrência entre estruturas verticalizadas. De qualquer forma, a Regra da Razão parece ser a melhor alternativa para a avaliação das condutas, já que é necessário contrabalancear os efeitos gerados e examinar as eficiências líquidas do processo. Este estudo ainda propõe a utilização do índice VHHI para subsidiar o processo de avaliação das restrições verticais, por parte das autoridades antitruste. E, por fim, registra-se algumas conclusões acerca das práticas restritivas verticais, com base na literatura estudada, que também podem servir como recomendações aos formuladores de política antitruste do Brasil.

## 1. INTRODUÇÃO

As políticas de defesa da concorrência podem ser definidas como um conjunto de normas jurídicas que buscam inibir o exercício abusivo de poder de mercado por parte das firmas que o detém. Desta maneira, essas políticas constituem-se de ações e parâmetros regulatórios do Estado que estão voltados para a preservação de ambientes competitivos e desencorajamento de condutas anticompetitivas, com o objetivo de alcançar uma maior eficiência econômica no funcionamento dos mercados. (Pondé et al, 2001; Gama, 2005).

Nesse sentido, duas são as formas de atuação do poder público com o objetivo de inibir tais comportamentos. A primeira forma trata-se do controle preventivo, que busca impedir o surgimento de estruturas que aumentem o poder de mercado por parte das empresas integrantes, tornando provável o aparecimento de práticas abusivas decorrentes deste poder. As autoridades atuam, neste caso, via apreciação de atos de concentração, tais como fusões, aquisições ou joint-ventures. Os atos de concentração podem ter natureza horizontal ou vertical. Enquanto um ato de concentração horizontal está relacionado a empresas concorrentes em um mesmo mercado, atos de concentração verticais se referem a empresas que se relacionam ao longo de uma cadeia produtiva.

A segunda forma de atuação se refere ao controle repressivo, que tem como objetivo coibir condutas anticompetitivas por parte das empresas com poder de mercado, e se dá, por exemplo, via ameaças de punição. As condutas anticompetitivas também podem ser divididas entre práticas restritivas horizontais e práticas restritivas verticais. De acordo com Possas et al (1995), as restrições horizontais abrangem as

práticas que reduzem a concorrência, afetando as interações entre as empresas ofertantes de um mesmo mercado. Como exemplo, tem-se a cooperação entre as concorrentes, combinação de preços ou construção de barreiras à entrada. Ainda segundo Possas et al (1995), as práticas restritivas verticais se referem àquelas que limitam o escopo das ações de agentes que se relacionam como compradores e vendedores ao longo de uma determinada cadeia produtiva, como, por exemplo, a venda casada, discriminação de preços ou fixação de preços de revenda.

As restrições verticais e suas motivações vem sendo exaustivamente debatidas desde muito tempo. Rey (2005) identifica duas correntes que, ao longo do tempo, vem se alternando na influência das práticas de defesa da concorrência. De um lado, há os que entendem os acordos verticais como arranjos absolutamente distintos de acordos entre firmas que competem entre si e que surgem apenas quando podem possibilitar um aumento de eficiência da estrutura vertical. Argumentam, portanto, que as autoridades antitruste deveriam permitir que as firmas desenhem estes arranjos da forma que acharem mais apropriada. Por outro lado, a segunda corrente considera que a maioria das restrições verticais, senão todas, deveriam ser banidas, uma vez que qualquer exigência contratual que restrinja a liberdade de troca de uma das partes poderia ser prejudicial ao processo concorrencial..

De acordo com Clough (2001), ao longo das últimas duas ou três décadas, pôde ser observado um aumento do reconhecimento acadêmico e judicial dos efeitos benéficos das restrições verticais como métodos de organização eficiente das cadeias de produção e distribuição. Consideradas como uma forma de integração por contrato, essas restrições são elementos da estrutura de mercado que podem

resultar em produção e distribuição tecnicamente mais eficiente. Portanto, os ganhos em virtude de maior eficiência técnica representariam melhorias na qualidade dos produtos e, potencialmente, redução nos custos de produção, podendo resultar até mesmo na redução dos preços.

Por outro lado, são também observadas situações nas quais as restrições verticais induzem ao aumento das barreiras à entrada ou bloqueio dos mercados, ocasionando uma redução da competição. Pondé et al (2001) chamam atenção para o fato de que o surgimento de possíveis efeitos anticompetitivos, no entanto, dependem da existência de poder de mercado em pelo menos um dos mercados envolvidos nesta integração.

Um outro tipo de abordagem ao problema das restrições verticais pode ser verificado em Clough (2001). Segundo este ponto de vista, a existência de coordenação vertical pode fazer com que a área relevante de competição se torne a área de competição entre cadeias formadas por produtores e distribuidores ao longo de um fluxo produtivo. Assim, a avaliação da competição entre tais estruturas verticais (competição entre-marca) se torna mais relevante que os resultados provenientes da avaliação da competição entre as firmas (competição intra-marca). Conclui-se, portanto, que, em determinadas situações, as restrições verticais podem se mostrar pró-competitivas a um nível de competição ampliado, ou seja, entre-marca.

Esta monografia se propõe a explorar os efeitos de restrições verticais ao processo concorrencial. Buscar-se-á identificar as situações nas quais estas levam a um aumento ou redução da riqueza da sociedade, sugerindo a aplicação de uma medida para subsidiar o processo de avaliação do impacto de uma restrição para o mercado relevante.



O trabalho está estruturado da seguinte maneira: no capítulo 2, pretende-se apresentar as principais práticas de restrição vertical, bem como um breve histórico de seu tratamento por parte das autoridades antitruste. Em seguida, o capítulo 3 identifica as principais eficiências e efeitos anticompetitivos das práticas restritivas verticais. No capítulo 4, discute-se sobre as eficiência líquidas das restrições verticais, sobre o índice VHHI e apresentam-se algumas recomendações gerais. Por último, seguem as considerações finais.

## 2. RESTRIÇÕES VERTICAIS

Restrições verticais são condições impostas na oferta ou aquisição de bens e serviços através de contratos ou acordos entre firmas que se relacionam comercialmente ao longo de uma cadeia produtiva limitando a habilidade de uma das partes transacionar livremente no mercado e resultando em maiores ganhos para uma das firmas.

Segundo Matsumura e Mello (2005), normalmente as restrições verticais envolvem empresas que têm relação comprador-vendedor no fluxo de produção de um mesmo produto final. Entretanto, podem envolver também empresas vendedoras de produtos diferentes, associadas ou não em fases distintas do fluxo de produção.

Rey (2005) identifica as restrições verticais não somente como determinações gerais sobre as regras de pagamentos entre as firmas envolvidas em transações, mas também como cláusulas que influenciam as decisões das partes em relação a preços de revenda, quantidade ofertada e casamento de produtos, além da suavização da competição através de cláusulas de exclusividade, franchising ou exclusividade territorial.

A seguir, verificaremos as principais formas de restrições verticais e, em seguida, apresentar-se-á um breve histórico do tratamento realizado em relação a restrições verticais nos Estados Unidos, Europa e Brasil.

## **2.1 Tipos de Restrições Verticais**

### **A) Exclusividade**

Produtores e distribuidores assinam contratos de exclusividade, que podem limitar os direitos apenas do distribuidor, ou de ambos (Rey, 2005). De acordo com o Matsumura e Mello (2005), a exclusividade pode ser obtida por diferentes meios:

**A.1 Contratos de Exclusividade** – O distribuidor admite não tomar parte em algum outro negócio que possa competir diretamente com as atividades do produtor ou até mesmo em qualquer outro negócio. Outra variação encontrada dentro dos contratos de exclusividade são as situações nas quais a oferta de determinado produto está condicionada à aquisição total ou parcial de determinada quantidade determinada pelo produtor (Key, 2005). Este tipo de restrição é obtida por meio de contratos entre as partes (Matsumura e Mello, 2005).

**A.2 Incompatibilidade técnica** – Quando há incompatibilidade técnica com os produtos dos fornecedores concorrentes, os compradores ficam sem alternativa de fornecimento, ainda que não tenham feito um compromisso formal de exclusividade (Matsumura e Mello, 2005)

**A.3 Restrição voluntária de capacidade** – A exclusividade no atendimento de determinados clientes pode ser estabelecida por meio de restrição voluntária da capacidade de produção. As indivisibilidades dos investimentos, na medida em que provocam o crescimento descontínuo da capacidade, têm também a capacidade de limitar o número de clientes atendidos (Matsumura e Mello, 2005).

**A.4 Recusa à negociação** – O fornecedor/produtor de determinado bem ou serviço se recusa a vendê-lo ou comprá-lo a outra empresa em condições consideradas normais no mercado. (Pondé et al, 2001).

### **B) Venda casada**

Uma empresa vende a outra ou ao usuário final um conjunto de produtos e/ou serviços apenas de forma conjunta, recusando-se a comercializá-los separadamente. (Pondé et al, 2001).

### **C) Discriminação de preços**

Ocorre quando um bem homogêneo é vendido a compradores distintos com uma relação preço/custo diferente, com o objetivo de se apropriar da parcela do excedente do consumidor e assim elevar seus lucros.

### **D) Divisão territorial**

Um produtor/fornecedor limita contratualmente a área de atuação dos seus revendedores ou distribuidores, seja em termos geográficos ou quanto a certas características dos clientes. (Pondé et al, 2001).

## **E) Fixação de preço de revenda**

Um produtor estabelece os preços – máximos, mínimos ou rígidos – a serem praticados na venda final pelos distribuidores ou revendedores de seus produtos.

(Pondé et al, 2001).

### **2.2 Tratamento das restrições verticais : Breve Histórico**

Scherer (1983) já se preocupava com o grau de dificuldade técnica da teoria econômica, que resultava por desestimular os advogados sobre a questão das restrições verticais. Chamava atenção para o quão turbulento havia sido o comportamento das leis sobre o assunto até então. Entretanto, apesar de serem evidentes os avanços técnicos-teóricos no que diz respeito à legalidade das restrições verticais, ainda hoje não estão claros seus efeitos e como estes devem ser tratados pelos órgãos competentes.

Diante das constantes mudanças nas legislações antitruste, vale expor breve histórico do tratamento legal das restrições verticais nos Estados Unidos, Europa e Brasil, conforme podemos observar a seguir.

#### **2.2.1 Estados Unidos**

As restrições verticais tem integrado a legislação antitruste norte americana desde muito tempo. Segundo Rey (2005), há uma longa história das práticas antitruste em relação às restrições verticais, de maneira que o tratamento recebido por estas não foi constante ao longo do tempo, sofrendo mudanças profundas em períodos relativamente curtos.

Se as determinações das autoridades antitruste dos Estados Unidos tem sido constantes em condenar *per se*<sup>1</sup> práticas de determinação de preços de revenda (*Retail Price Maintenance* – RPM), o mesmo não tem ocorrido para as demais restrições verticais nos últimos 40 anos. No princípio dos anos vinte as restrições eram usualmente analisadas caso a caso, devido ao fato da suprema corte entender que não possuía conhecimento satisfatório para determinar a legalidade ou ilegalidade dos casos apresentados. (Rey, 2005)

Em 1967, a forma como eram tratadas as restrições verticais foi profundamente alterada a partir do caso *Schwinn*, quando todas as restrições verticais tornaram-se ilegais *per se*. No entanto, a rigidez com que foram tratadas todas as restrições verticais fez surgir duras críticas por parte da então conhecida Escola de Chicago. Em reação a tais críticas, as autoridades adotaram atitudes mais permissivas em relação às restrições verticais dez anos mais tarde: em 1977, a Suprema Corte dos Estados Unidos concluiu que efeitos pró e anticompetitivos deveriam ser contrabalanceados, passando a ser examinados de acordo com a “regra da razão”. Entretanto, restrições verticais sobre os preços (RPM) permaneceram ilegais *per se*. (Rey, 2005)

Não muito após as mudanças de 1977, com o início do governo Reagan em 1981, teve início uma política bem mais permissiva. Passou a ser largamente aceito que as restrições verticais eram pró-competitivas e, em 1985, a publicação do *Vertical*

---

<sup>1</sup> O critério *per se* implica uma proibição absoluta para certo tipo de comportamento. Caso a prática proibida ocorra, a punição é imediata, sem que para isso seja necessário investigar os efeitos obtidos, danosos ou benéficos. A sua vantagem é a exigência de bem menos recursos do que o outro critério comumente utilizado, a Regra da Razão. Através deste último, as análises são feitas caso a caso e as agências contrabalançam os prejuízos com os benefícios eventuais, buscando julgar cada ato com base nos seus resultados líquidos. (Gama, 2005).

*Restraints Guidelines*, pelo Departamento de Justiça dos Estados Unidos, declarou legais todas as restrições verticais (exceto RPM). (Rey, 2005).

Como exemplo de tal permissividade, tem-se que Comanor e Rey (1997) se surpreendem com o fato de a Agência Federal Antitruste não ter apresentado sequer um único caso contra restrições verticais durante os doze anos que compreenderam o período entre os governos de Reagan e Bush.

Outra mudança de administração trouxe uma nova troca da política antitruste adotada, buscando maior esforço da execução da lei sob a regra da razão. A *Federal Trade Commission* (FTC) buscou atingir um meio termo entre o a rigidez dos anos sessenta e a permissividade dos anos oitenta. Tal esforço pode ser ainda observado nas decisões da FTC em diversos casos. (Rey, 2005)

### **2.2.2 Europa**

Em contraste com a legislação antitruste Norte Americana, datada de antes de 1890 e com evidente comprometimento para com a promoção da competição, a Lei Européia de Competição (*European Competition Law*) é muito mais recente e a promoção da competição não é seu objetivo principal, sendo apenas um meio de atingir a integração de um mercado único. (Rey, 2005)

Sob o artigo 81(1) do Tratado da Comunidade Européia, qualquer acordo “o qual possa afetar os estados membros e que tiver como objetivo ou efeito a prevenção, restrição ou distorção da competição dentro do estado comum é proibido”. (Rey, 2005)

Uma característica particular da *European Competition Law* é que sob o Artigo 81 (3), acordos que sob o escopo do artigo 81(1) deveriam ser banidos, podem ser isentos se “contribuem para aumentar a produção ou a distribuição de bens ou para promover progresso técnico ou econômico enquanto permitindo uma boa parcela de seus resultados benéficos”. (Rey, 2005)

A implementação do artigo 81 em 1962 determinou que para que um acordo vertical pudesse ser isento/imune/dispensado, deveria ser notificado à Comissão. Como resultado, dentro de poucos anos a Comissão ficou abarrotada pelo número de notificações apresentadas. Para acelerar o processo, a Comissão Européia então identificou categorias de arranjos de distribuição (Ex: acordos de exclusividade, Franchising) os quais foram isentos em bloco. (Rey, 2005)

Em 1996, a Comissão publicou o *Green Paper on Vertical restraints*, o qual incluía uma análise econômica do impacto das restrições verticais na competição. As conclusões desse *Green Paper* e o debate que se seguiu levou à adoção de um novo regime de blocos de exceção em 1999 tendo por consequência a Publicação das novas *Guidelines* em 2000 e a remoção da obrigação de notificação em maio de 2004.

Estas novas *Guidelines* se baseiam em sua maioria na literatura econômica e significaram uma maior alteração na política antitruste. As decisões não são mais baseadas primariamente no tipo de restrição considerada, já que o ambiente e as características do mercado fazem, também, parte da análise: De acordo com essas *Guidelines*, para a maioria das restrições verticais, as preocupações com a competição somente podem aparecer se há insuficiente competição inter – marca, como, por exemplo, poder de mercado ao nível do fornecedor, comprador ou ambos.



Nestes casos, a proteção da competição inter e intra-marca se torna importante. (Rey,2005)

Ainda que a execução do artigo 81 tenha mudado ao longo dos anos, restrições de preços, como manutenção de preços de revenda (RPM), tem sido sempre condenadas *per se*. As atitudes das autoridades em relação às restrições que não envolvem determinações sobre preços são muito mais permissivas. Restrições territoriais ou de consumidores podem ser permitidas sob o artigo 81(3). Seguindo uma linha similar de argumentação, cláusulas de exclusividade na compra, as quais são vistas como restrições da competição sob o artigo 81(1) tem freqüentemente sido isentadas sob o artigo 81(3). Este é o caso de acordos de franchising nos quais uma obrigação em não comprar de um fornecedor alternativo deve ser justificada pela necessidade de proteger a identidade ou a reputação da rede ou a propriedade intelectual do *franchisor*. (Rey, 2005)

Deve-se entretanto notar que a decisão em garantir exceção para restrições territoriais e/ou exigências de compra exclusiva dependem do tipo dos arranjos de distribuição. No entanto, assim como eles são usualmente aceitáveis quando incluídos em acordos de franchising, tendem a não ser isentos quando sob acordos de distribuição exclusiva ou seletiva.

### **2.2.3 Brasil**

Assim como em diversas partes do mundo, os órgãos brasileiros de defesa da concorrência fazem uso da regra da razão ao avaliar os efeitos de restrições verticais observando seus possíveis ganhos de eficiência contrabalanceados pelas perdas de bem estar e prejuízos para a competição. Apesar de alguns tipos de

restrições verticais já estarem previstas em Lei desde 1962, sob o insígnio de abuso de posição dominante, foi somente a partir de 1991 que casos desta natureza foram julgados (Gama, 2005), mas ainda de forma reduzida.

A Lei 8.884/94<sup>2</sup> ampliou o escopo da política antitruste brasileira ao possibilitar o tratamento sistemático de práticas anticompetitivas verticais. Esta Lei tornou possível a apreciação, sob a regra da razão, dos casos de fixação de preços de revenda, restrições territoriais e de base de clientes, acordos de exclusividade, recusa de negociação, venda casada e discriminação de preços, entre outros.

---

<sup>2</sup> A Lei 8.884/94 foi promulgada em 1994, foi inspirada na experiência dos EUA e Europa e, desta maneira, colocou o Brasil em situação semelhante àquela de países mais desenvolvidos em termos de legislação antitruste. De acordo com Gama (2005), essa Lei destaca-se em três pontos: (i) introduziu a prevenção na legislação, passando a controlar fusões e aquisições de forma geral; (ii) aprimorou a legislação repressiva contra o abuso econômico e (iii) passou a incorporar a teoria econômica na análise antitruste. Para mais detalhes, consultar Gama (2005).

### 3. EFICIÊNCIAS E EFEITOS ANTICOMPETITIVOS DAS RESTRIÇÕES VERTICAIS

Em situações nas quais a oferta de um bem ou serviço se dá através de sucessivas fases na cadeia produtiva, a coordenação das relações entre estas fases assume significativa importância. As decisões desta estrutura vertical, algumas tomadas pelo produtor e outras tomadas pelo distribuidor são responsáveis pela natureza e a qualidade dos produtos a serem ofertados assim como seus custos, preços e localidades em que serão vendidos. Em outras palavras, tais decisões determinam a eficiência econômica com a qual um produto ou serviço é ofertado. (OCDE, 1999).

Uma estrutura vertical decide variáveis tais como preços de atacado, varejo, taxas de *franchising*, quantidades adquiridas pelos distribuidores, quantidades eventualmente vendidas aos consumidores, esforços de promoção e venda dos produtos, localização dos distribuidores, dentre outras (Rey, 2003). Tais variáveis são chamadas de “instrumentos”, sendo que algumas afetam apenas a divisão dos ganhos entre produtor e distribuidor, ou segundo Rey, a forma como é repartido o bolo. Um subconjunto de variáveis poderia ser definido como variáveis “alvo”, as quais afetam diretamente o lucro agregado<sup>3</sup> da estrutura vertical. Assim, o problema de controle a ser resolvido é saber qual a melhor forma de usar as variáveis “instrumentos” de forma a obter valores desejáveis nas variáveis “alvo”. (Tirole, 1988).

---

<sup>3</sup> Lucro agregado conforme definido em Tirole (1988) é considerado como a soma dos excedentes do produtor e do revendedor.

Os efeitos econômicos das restrições verticais podem ser agrupados em duas categorias primárias: efeitos na coordenação vertical e na competição de mercado (OCDE, 1999). Os efeitos na coordenação vertical estão relacionados às soluções resultantes dos arranjos verticais de forma a permitir melhores resultados aos produtores e distribuidores. A segunda categoria diz respeito às mudanças nos níveis de competição apresentadas no mercado afetado pelas restrições verticais. Assim, efeitos pró-competitivos poderiam surgir dos arranjos verticais que permitissem uma alocação mais eficiente dos recursos.

Ao mesmo tempo, efeitos anticompetitivos poderiam resultar das facilidades criadas pelas restrições verticais para a prática de comportamento colusivo e posterior fechamento de mercados. Portanto os efeitos resultantes de arranjos verticais irão depender do contexto específico em que a restrição é imposta, especialmente do nível de competição apresentado em ambos os níveis (produção e distribuição) em que se constituem os arranjos.

Desta maneira, neste capítulo iremos estudar as possíveis eficiências geradas por restrições verticais, bem como os possíveis efeitos anticompetitivos. Primeiramente, no entanto, se apresenta uma revisão sobre conceitos importantes da microeconomia, a saber, eficiências e poder de mercado.

### **3.1 Conceitos de Eficiência e Poder de mercado**

Uma vez que este trabalho se propõe a estudar as restrições verticais e seus efeitos, torna-se essencial entender alguns conceitos adjacentes à microeconomia e

organização industrial que nos permitem um melhor entendimento dos fenômenos citados neste trabalho.

Eficiência produtiva significa operar a técnica produtiva instalada em uma firma no nível máximo teoricamente permitido por uma dada tecnologia. Este é um conceito técnico, mas que convencionalmente equivale a dizer que a firma opera sobre uma dada função de produção (e não fora dela), tal que os custos sejam minimizados. É prover o máximo produto com os recursos e tecnologias disponíveis, significando evitar perdas desnecessárias. Eficiência alocativa é gerada pela relação biunívoca entre o equilíbrio geral competitivo e configurações de consumo (alocações) ótimas de Pareto. É a correta combinação de bens sem que haja prejuízo para a coletividade.

Em um mercado competitivo não existe poder de mercado. O modelo de concorrência perfeita estabelece que um aumento de preço ou redução na qualidade do produto elimina toda a demanda por aquele produto. Assim, o preço se iguala ao custo marginal e o lucro econômico é igual à zero. Neste caso, há uma situação de eficiência técnica e alocativa.

Se o mercado é de concorrência imperfeita, tais como oligopólio ou monopólio, originados a partir de barreiras à entrada, externalidades ou assimetria de informação, acaba surgindo poder de mercado para as empresas atuantes. Tal poder pode provocar condutas anticompetitivas que, possivelmente, levarão a ineficiências técnicas e alocativas.

Na presença de um monopólio, por exemplo, o monopolista cobrará um preço acima do seu custo marginal (onde a receita marginal iguala o custo marginal). A

quantidade produzida é menor do que seria em concorrência perfeita, e, portanto, a riqueza da sociedade, ou o bem-estar coletivo, é reduzido, especialmente para a classe dos consumidores, devido ao aumento dos preços no mercado.

### **3.2 Eficiências das Restrições Verticais**

Dentro de um plano teórico, as eficiências advindas de restrições verticais podem ser divididas entre três aspectos principais: (i) a eliminação de externalidades, (ii) a economia de custos de transação e (iii) uma teoria da firma revisitada, incluindo aqui os ganhos de escala e escopo oriundos de uma maior integração. A seguir, examinaremos detalhadamente estes três pontos.

#### **3.2.1 Eliminação de externalidades**

A marginalização dupla é um problema caracterizado como uma externalidade vertical e estabelece que produtores e revendedores, ao atuar individualmente, podem produzir resultados agregados mutuamente indesejados. Desta forma, a marginalização dupla consiste no fato de que atuando individualmente, produtores e distribuidores adicionam *mark-ups* sobre os seus respectivos custos, resultando em um duplo *mark-up* que resulta em preços mais elevados.

Ao determinar seu próprio preço, cada parte não leva em consideração os efeitos que sua decisão tem sobre os ganhos de seu “parceiro”, gerando assim externalidades verticais. O distribuidor, ao determinar o seu *mark-up* e o preço de revenda, pode estabelecer um preço mais alto de maneira que a demanda pelos bens em questão pudesse diminuir. Com a demanda mais fraca, reduzir-se-iam

também os ganhos do produtor, tornando os ganhos de ambos menores do que poderiam vir a ser caso operassem conjuntamente.

Uma integração nesta indústria geraria, portanto, maiores lucros, pois evitaria a distorção causada pela determinação dos markups desejados por cada firma ao longo da cadeia produtiva separadamente (Tirole, 1988). As restrições verticais permitiriam que o produtor e distribuidor maximizassem conjuntamente o lucro agregado e permitissem também um maior ganho pelo consumidor, pois seriam praticados preços menores, aumentando assim o bem-estar total. (Rey e Tirole, 1986).

Outra externalidade que pode ser eliminada pela atuação individual entre produtores e revendedores é a externalidades horizontal que resulta da competição entre revendedores. Os revendedores que se encontram comprometidos com um aumento de suas receitas irão se empenhar na oferta de serviços pré-venda, tais como provimento de informações relativas ao produto vendido, demonstrações, *test-drive*, amostra-grátis, dentre outros. O provimento de tais serviços ocasiona um aumento dos custos deste revendedor, que será refletido em preços mais elevados. O consumidor, por sua vez, poderia visitar a loja que provém serviços pré-venda, obter as informações referentes ao produto desejado e comprar o mesmo produto em uma loja que, por não incorrer em custos de esforço pré-venda, pode ofertar o mesmo bem a um preço inferior. (Scherer, 1983)

Uma vez que ao produtor interessa que os revendedores se esforcem em prover serviços que estimulem a demanda por seus produtos, estes se encontram

motivados a estabelecer acordos com seus revendedores, os quais lhes permitam um maior poder de mercado. Desta forma, eles oferecerão serviços de pré e pós venda sem serem prejudicados pelo comportamento *free-rider* (carona) de outros revendedores que não incorram em tais custos, aumentando a demanda pelos produtos.

### **3.2.2 Economia dos Custos de Transação**

Primeiramente observado por Ronald Coase, os custos de transações podem ser relacionados com os custos de “cinco atividades que tendem a ser necessárias para viabilizar a concretização de uma transação”; a saber: (i) busca pela informação, (ii) negociação, (iii) realização e formalização dos contratos, (iv) monitoramento do negócio em termos dos parceiros contratuais e (v) a correta aplicação do contrato, englobando, também, eventuais indenizações. (Pinheiro e Saadi, 2006)

Os custos de transação variam bastante de um mercado para o outro. A compra à vista de um bem homogêneo e de baixo valor apresenta um custo de transação mínimo, enquanto, por outro lado, a compra à prazo de um bem tecnológico de alto valor possui um alto custo de transação. De acordo com essa literatura, existem ainda mercados que ficam inviabilizados devido aos altos custos de transação.

Para Williamson, os custos de transação se tornam importantes quando se alteram 3 hipóteses usuais da Teoria Neoclássica, a saber, (i) a racionalidade ilimitada, (ii) a busca do interesse próprio com respeito as regras do jogo e (iii) a hipótese de



transferência de capital de uma atividade para outra com custo zero.<sup>4</sup> (Pinheiro e Saadi, 2006)

O relaxamento, portanto, destas 3 hipóteses do modelo neoclássico implicam em aumento dos custos de transação, seja porque os contratos deverão ser mais bem-elaborados para proteger-se do oportunismo da outra parte, seja pelo risco adicional de um investimento em ativos específicos ou ainda pelo fato dos contratos serem incompletos devido a uma racionalidade limitada.

Desta maneira, passa-se a considerar que os agentes econômicos, ao buscarem lucros, não se limitam somente a decisões de âmbito tecnológico, produtivo, financeiro, dentre outras, mas também buscam reduzir os custos de transação, criando, para isto, mecanismos contratuais ou extra-contratuais que, ao facilitar a coordenação entre os agentes e reduzir tais custos, podem viabilizar transações que de outra forma não ocorreriam (Pondé et al, 2001)

Pondé et al (2001) observam, portanto, que a principal conclusão normativa a extrair da teoria é que os mecanismos contratuais estabelecidos com o objetivo de reduzir os custos de transação podem proporcionar não só benefícios privados, como também o aumento da eficiência (bem-estar) social, via aumento de eficiência alocativa do sistema econômico.

---

<sup>4</sup> Não é objetivo deste estudo fazer uma descrição detalhada da teoria dos custos de transação (TCT), no entanto, cabe uma explicação sobre estas 3 hipóteses. Em relação à racionalidade ilimitada, a TCT afirma que, no mundo real, observa-se uma racionalidade limitada, decorrente da falta de informações e de uma restrição cognitiva que afeta a capacidade de absorção e processamento das informações de maneira totalmente racional. Quanto à segunda hipótese, a TCT acredita que o oportunismo impera no comportamento humano, sendo os agentes capazes de realizar práticas desonestas, bem como trapacear, mentir e até mesmo roubar. E, por último, de acordo com a TCT, a terceira hipótese pode não ser verificada devido à existência de ativos específicos.

### 3.2.3 A Teoria da Firma

Esta é uma abordagem sobre a origem, motivações e efeitos pró-competitivos das restrições verticais sob a luz da “Teoria da Firma”, que explica como as restrições verticais podem aumentar a competição entre as firmas.

A teoria da firma sugere que a competição irá incentivar a integração da produção e arranjos de distribuição, de modo a atingir eficiências técnicas, incluindo melhor uso dos insumos, economias de escala e escopo e reduções nos custos de transação. Assim, pouco relevantes são as operações internas a uma firma desde que os efeitos nos preços emanem da competição entre estruturas verticais, ou seja, entre as marcas.

Atingindo as eficiências mencionadas, as restrições verticais que formariam as “firmas” integradas verticalmente poderiam gerar efeitos pró-competitivos entre estas firmas a um nível entre-marcas, aumentando a eficiência e o bem estar coletivo. De acordo com Clough (2001), a novidade dentro desta perspectiva de competição entre-marcas, proporcionada pelas restrições verticais, surge, portanto, de uma definição expandida do que seria a firma, baseada na consideração que a área relevante de competição seria entre as estruturas verticais que operam ao longo de um número de fases da cadeia produtiva.

Pode ser observado que a legislação não interfere em arranjos produtivos feitos dentro de uma firma verticalmente integrada por propriedade. As transações dentro

de uma firma verticalmente integrada são, portanto, consideradas legais e ocorrem na ausência de competição intra-marca. Pode-se inferir, portanto, que a crítica de Clough se ampara na rigidez legal que distingue transações semelhantes, devido ao fato da unidade legal a ser considerada ser a firma. O ponto de vista é que, no caso da integração vertical, a coordenação ocorre dentro da firma legalmente definida e, no caso das restrições verticais, a coordenação ocorreria dentro de uma firma economicamente definida.

Rey (2003) também observa que, geralmente, a maioria dos modelos e estudos enfatiza a análise dos problemas de coordenação vertical entre firmas à montante e à jusante, ignorando a interação dessas estruturas verticais com outras estruturas de mesma natureza.

Na ausência de aumento de poder de mercado resultante de colusão horizontal, a escola de Chicago, por sua vez, considera que o produtor não considerará lucrativo impor restrições verticais a menos que os serviços adicionais por ele encorajados sejam mais valorizados pelos consumidores que o custo incremental da restrição. Desta forma, muitas restrições deveriam tornar-se lícitas. Em outras palavras, a competição intra-marca deve ser sacrificada em favor da competição entre-marcas, exceto onde restrições verticais são usadas como ferramentas para encorajar e promover restrições horizontais.

Percebe-se que, a partir desta abordagem da teoria da firma, existe uma crescente aceitação de que o foco da defesa da concorrência deva ser o entre-marca, mais que a competição intra-marca, pois as restrições verticais poderiam ser pró

competitivas, no sentido usual de que reduzem o poder de mercado a um nível entre-marca.

### **3.3 Os efeitos anticompetitivos das Restrições Verticais**

Pondé et al (2001) observam que duas têm sido tradicionalmente as preocupações das autoridades antitruste, no que se refere às restrições verticais. A primeira trata-se do bloqueio à entrada, que aponta a “possibilidade de que um fabricante ou prestador de serviços, ao bloquear os canais de distribuição disponíveis, limite a capacidade de seus compradores (ou vendedores) de adquirir outros produtos ou serviços que não os seus, criando sérios obstáculos para a entrada de seus concorrentes no mercado.” A segunda preocupação é com o surgimento do bloqueio de mercado (foreclosure), que, na verdade, é semelhante ao bloqueio à entrada, com a diferença de que se aplica a empresas já existentes.

A Resolução 20 (1999) também assinala para os efeitos anticompetitivos das restrições verticais. Em relação à fixação do preço de revenda, observa-se uma maior facilidade para a coordenação de ações voltadas à formação de cartéis, prejudicando consumidores e a entrada de novos distribuidores inovadores e/ou mais agressivos e eficientes. O mesmo ponto de vista pode ser encontrado em OCDE (1999), para a qual a decisão de estabelecer preços mínimos de revenda pode ajudar a sustentar preços elevados, tornando fácil para produtores monitorar a traição ao comportamento colusivo, aumentando incentivos para a criação de cartéis.

Acordos de exclusividade, por sua vez, podem ocasionar aumento unilateral do poder de mercado da empresa que impõe a exclusividade, por meio do bloqueio de mercado do seu segmento de atuação, além de possibilitar um aumento dos custos das empresas rivais. Esses mesmos efeitos anticompetitivos podem ser observados a partir da prática da recusa de negociação.

Os efeitos anticoncorrenciais relacionados à prática da venda casada originam-se da alavancagem do poder de mercado de um produto para outro. Neste caso, observa-se, novamente, um bloqueio de mercado para concorrentes efetivos e potenciais do produto que não possui o poder de mercado.

Em relação a política de discriminação de preços, o CADE afirma que em alguns casos, tal prática pode estar indicando alguma variante de outras restrições verticais, como venda casada ou recusa de vendas, que, logicamente, podem gerar efeitos prejudiciais à concorrência.

As restrições territoriais e de base de clientes (divisão territorial) facilitam a formação de cartéis, na medida em que aumentam o poder de mercado dos distribuidores locais e, ainda, os custos das empresas rivais. Além disso, aqui há também os problemas do bloqueio à entrada e fechamento de mercado.

#### **4. EFICIÊNCIAS LÍQUIDAS DAS RESTRIÇÕES VERTICAIS, O ÍNDICE VHHI E RECOMENDAÇÕES GERAIS**

Conforme observado nas seções anteriores, as restrições verticais usualmente apresentam complexos efeitos pró e anticompetitivos, podendo aumentar ou reduzir a competição. Desta forma as restrições verticais pedem uma cuidadosa análise caso a caso seguindo a “regra da razão” (OCDE, 1999). Os efeitos pró e anticompetitivos das restrições verticais devem ser avaliados considerando atentamente o contexto e as características do mercado em análise, observando apropriadamente o mercado geográfico e a substitutibilidade dos produtos em questão. A definição da substitutibilidade assume papel central para a determinação da existência de poder de mercado, visto que não pode haver poder de mercado quando os consumidores podem escapar dos danos resultantes de uma precificação anticompetitiva simplesmente trocando os produtos ou as fontes geográficas. (OCDE, 1999)

Considerando as dificuldades em mensurar os efeitos das restrições verticais, uma vez que se faz necessário elevado grau de análise dinâmica e de longo prazo, é aceitável que as agências de promoção da concorrência busquem se apoiar em rotinas que lhes permitam identificar as situações onde as restrições verticais promovem maior ganho de eficiência ou efeitos anticompetitivos mais impactantes. Desta forma, busca-se identificar as características fundamentais dos mercados em análise, de forma a fornecer insumos para uma avaliação que seja satisfatória.

Discutir os efeitos das restrições verticais na competição inevitavelmente leva a pensar sobre a existência de poder de mercado. A definição do mercado relevante é etapa fundamental e necessária do processo que permite avaliar a existência de poder de mercado e conseqüentemente seus impactos nos níveis de competição. Torna-se importante definir o mercado relevante ao mesmo tempo em que se empregam esforços na identificação das possíveis fontes de efeitos pró e anticompetitivos. Se um mercado for definido de forma muito estreita, excluindo níveis funcionais verticalmente integrados (*upstream* e *downstream*,<sup>5</sup> por exemplo), resultará em uma atenção excessiva ao fechamento de mercado (*foreclosure*) às firmas individuais a um determinado nível funcional. Em outras palavras, uma definição excessivamente restrita do mercado irá dar ênfase à competição intra-marca negligenciando a competição entre-marca em circunstâncias nas quais os níveis funcionais são tão interconectados que a performance de grupos de firmas verticalmente integrados impõe a redução da competição entre as firmas individuais (Clough, 2001).

A seguir, propõe-se a utilização do índice VHHI para subsidiar o processo de avaliação do impacto de restrições verticais em relação à concorrência no mercado em questão.

#### **4.1 O VHHI (O Índice de Gans)**

O uso de índices e taxas de concentração se tornou um porto seguro na análise de fusões horizontais. Um dos índices mais utilizados é o HHI (*Herfindahl Hirschman*

---

<sup>5</sup> Neste trabalho, entende-se por *upstream* o setor da distribuição e por *downstream* o setor da revenda.

*Index*), o qual toma a soma dos quadrados das participações de mercados das firmas como uma medida de concentração. Para fusões e aquisições, o teste é realizado em duas etapas. Obtém-se os valores do HHI para antes e depois da concentração, avaliando assim o impacto da fusão ou aquisição horizontal.

O VHHI (*Vertical Herfindahl Hirschman Index*) proporciona uma medida do grau de distorção na cadeia vertical. A medida é derivada a partir de um modelo onde firmas upstream e downstream barganham bilateralmente e podem ser integradas. Originalmente o indicador foi proposto para a avaliação de fusões e aquisições (Gans, 2005), mas neste trabalho se propõe a utilização do VHHI como forma de mensurar a evolução das participações de mercado em segmentos distintos que interajam a partir de restrições verticais. Da mesma forma que na avaliação de concentrações horizontais, deve-se calcular o VHHI em duas etapas, mensurando o nível de concentração no mercado antes e depois do emprego da restrição vertical.

Canêdo-Pinheiro e Pioner (2005) acreditam que o VHHI é uma boa alternativa para avaliar que nível de competição no mercado upstream é necessário para mitigar os efeitos adversos de concentrações verticais. Isto ocorre, primeiramente, porque tal índice leva em consideração toda a cadeia produtiva vertical. Além disso, leva em consideração a natureza das firmas integradas, ou seja, se são consumidores ou fornecedores líquidos de insumo. Por último, ressaltam que o VHHI é capaz de avaliar concentrações em mercados em que as firmas possuem diferentes graus de integração.



O VHHI considera o produto do *market share* da firma “i” no mercado downstream ( $S_i$ ) pelo maior *market share* apresentado por esta firma em conjunção com sua parceira nos mercados *usptream* ou *downstream* ( $\sigma_i$ ). Na ausência de qualquer restrição vertical, o VHHI se iguala ao HHI, pois apenas as participações de mercado das firmas *downstream* seriam computadas.

O VHHI<sup>6</sup>, então, pode ser definido como o somatório do produto da participação de mercado das firmas *downstream* pelo maior *market-share* apresentado, quer seja no mercado *downstream* ou *usptream*, conforme se observa abaixo:

$$VHHI = \sum_i S_i \max\{S_i, \sigma_i\}$$

Uma vez que o índice o VHHI compartilha da mesma estrutura do HHI, ou seja, é uma soma de quadrados, ele fornece resultados que obedecem ao intervalo [0, 10000], sendo que o limite inferior se dá quando os mercados *downstream* e *upstream* são perfeitamente competitivos e o limite superior equivale ao caso em que o mercado *downstream* é um monopólio. Desse modo, o VHHI pode ser comparado com o HHI. (Canêdo-Pinheiro e Pioner, 2005)

Um exemplo pode ajudar a compreender melhor como funciona o VHHI. Considere uma indústria na qual nenhuma firma é verticalmente integrada no momento  $t$ . No momento  $t+1$ , ocorre a implementação de uma restrição vertical entre uma empresa *upstream* e uma empresa *downstream*. Antes da restrição vertical o mercado é composto de 4 firmas *usptream* idênticas (com 25% de *market share* cada) e 10

---

<sup>6</sup> Para maiores detalhes sobre a formalização matemática do VHHI ver Gans (2005).

firmas *downstream* idênticas (com 10% de *market share* cada). Os resultados para os índices encontram-se na tabela abaixo:

**TABELA 1**

**Valores para o HHI e VHHI antes e depois de uma restrição vertical**

Antes da restrição vertical		Depois da restrição vertical	
HHI Upstream	2500	HHI Upstream	2500
HHI downstream	1000	HHI downstream	1000
VHHI	1000	VHHI	1150

**Fonte:** tabela adaptada do estudo sobre concentrações verticais inspirada nos exemplos de Gans (2005).

Conforme observado no exemplo acima, através do uso do VHHI, foi possível mensurar as distorções que a implementação de uma restrição vertical entre uma firma *upstream* e uma firma *downstream* causaram ao mercado *downstream*. Tal distorção passa despercebida quando a análise é feita pelo uso do HHI. Dependendo, portanto, da magnitude da alteração do VHHI, pode-se aprofundar na análise dos efeitos da concentração. Caso a mudança do índice seja pequena, pode-se aceitar a conduta sem que seja necessário aprofundar a análise.

## 4.2 Recomendações Gerais

Como foi dito anteriormente, as agências de promoção da competição buscam amparar-se em algumas rotinas que lhes permitam distinguir entre as circunstâncias as quais uma restrição vertical pode ser lesiva à competição. Desta forma, vale citar algumas das conclusões que podemos tirar sobre o comportamento das restrições verticais:

- (i) Os diferentes tipos de restrições verticais não devem ser considerados *per se* como tendo efeitos positivos ou negativos na competição.
- (ii) A combinação de diversas restrições verticais não necessariamente aumenta os efeitos anti-competitivos, mas pode de fato tornar os resultados mais favoráveis.
- (iii) A Análise deve estar mais atenta ao impacto das restrições verticais no mercado relevante apropriadamente definido do que na forma dos acordos estabelecidos entre as firmas envolvidas.
- (iv) O mercado relevante deve ser definido apropriadamente de forma a incluir todos os níveis funcionais (*upstream* e *downstream*) de forma a não focar mais na competição intra-marca e negligenciando a competição a um nível entre-marca, enviesando a análise. Uma maneira de determinar até onde vão os distintos níveis funcionais que devem ser incluídos na definição de um mercado relevante, seria considerar como aptos a serem incluídos na avaliação todos os níveis funcionais em que se identifique a presença de significativa atividade de mercado entre eles.
- (v) Deve-se perceber em quais mercados o *market share* resultante da restrição vertical está alto o bastante para permitir uma precificação unilateral anticompetitiva, facilitando o comportamento colusivo.

- (vi) Uma vez constatada a presença de poder de mercado suficiente para motivar uma precificação anticompetitiva, a análise deve proceder de forma a examinar as barreiras à entrada. Isto ocorre porque a teoria demonstra que uma precificação anticompetitiva não pode ser lucrativa caso inexistam significativas barreiras à entrada; a alta lucratividade em um mercado incentiva a entrada de novas firmas, eliminando os lucros extraordinários no longo prazo
- (vii) Os efeitos pró-competitivos podem se tornar mais fortes à medida que se alongam os termos de contrato. Pois determinados investimentos só se realizarão diante das garantias proporcionadas pelo estabelecimento de um acordo.
- (viii) Em mercados com características mais homogêneas, ou seja, constituído por firmas que possuem características semelhantes e participações de mercado similares, uma restrição vertical pode permitir o aumento de poder de mercado de uma dada firma e considerando a homogeneidade das demais resultar em níveis mais acentuados de exclusão.
- (ix) Deve se estar atento a situações nas quais as restrições verticais são impostas por associações ou órgãos representantes de categorias, uma vez que, neste caso, os efeitos anti-competitivos são normalmente mais expressivos.

- (x) Os órgãos de defesa da concorrência apenas devem sugerir a condenação de uma restrição vertical quando as eficiências resultantes da conduta forem praticamente indeterminadas e os efeitos anti-competitivos forem evidentes.
- (xi) Da mesma forma, se a acusação não for capaz de provar que as restrições são ineficientes e lesivas à competição, os órgãos de defesa da concorrência não devem impor pena à restrição vertical em questão.
- (xii) Uma forma de reduzir os custos e as incertezas provenientes do inconstante tratamento que as restrições verticais tem recebido seria a implementação de “Blocos de exceção”, aos moldes dos estabelecidos pela Comissão Europeia. Essa política isenta algumas práticas restritivas verticais de julgamento pelas autoridades responsáveis, pelo fato de serem reconhecidamente fontes de eficiências líquidas.

A tabela abaixo, adaptada das conclusões da União Europeia em seu *Green Paper* (1997) sobre restrições verticais, sugere algumas observações a serem feitas quando da avaliação de possíveis eficiências provenientes de restrições verticais:

TABELA 2

## Restrições Verticais – Green Paper da União Européia

<b>Produto/ Forma de Distribuição</b>	<b>Restrições Verticais possibilitando <u>maior</u> ganho de eficiência</b>	<b>Restrições Verticais possibilitando <u>menor</u> ganho de eficiência</b>
Complexidade do produto	Alta complexidade / Alta complexidade técnica	Simple / Baixa complexidade técnica
Custo para o consumidor	Custo elevado	Baixo Custo
Hábito do consumidor	Compra ocasional	Compra recorrente
Tipo de loja	Lojas não-convencionais	Lojas convencionais
Informação que o consumidor tem sobre o produto	Conhecimento limitado	Detalhes / Conhecimento amplamente difundido
Avaliação Preço/Qualidade	Experience or credence goods	Search goods
Diferenciação de produto percebida	Obscura – Marca fraca	Evidente – Marca forte
Posição do produto no ciclo de vida	Novo	Estabelecido / Maduro
Barreiras à entrada na revenda	Baixas	Altas
Economias de escopo na revenda	Insignificantes	Substanciais

**Fonte:** Tabela adaptada do *Green Paper on Vertical Restraints* da comissão Européia

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta monografia procurou estudar como as restrições verticais afetam o ambiente econômico. Os principais possíveis efeitos anticoncorrenciais identificados foram o reforço unilateral de poder de mercado de uma empresa dominante no mercado relevante de origem, o bloqueio do mercado para concorrentes efetivos ou potenciais (aumento das barreiras à entrada), inclusive por aumento de custos de rivais e a atenuação da concorrência inter ou intra-marcas. Os principais dentre os possíveis benefícios/eficiências a elas associados consistem na redução de custos de transação, eliminação de externalidades e nos ganhos de economias de escala e de escopo no mercado alvo.

A partir da teoria econômica acerca das restrições verticais foi possível verificar também a necessidade de se adotar a Regra da razão para apreciação das práticas restritivas. Fica claro que cada caso é diferente de outro e, em vista de tantos efeitos positivos, quanto efeitos negativos, é necessário contrabalancear tais efeitos afim de aceitar ou proibir a prática.

Concluiu-se ainda que em vários casos a melhor análise a ser feita é em termos da concorrência entre-marca ao invés da competição intra-marca. Uma maior competição entre as estruturas verticais poderia gerar maiores ganhos de escala e escopo, conforme a Teoria da Firma.

Para casos em que o mercado de insumos é descentralizado e o produto é homogêneo, foi também proposta a adoção do índice VHHI para uma análise

preliminar, mas poderosa. Além disso, procurou-se estabelecer algumas recomendações/conclusões a partir da literatura estudada, fornecendo insumos aos formuladores de política antitruste na área das práticas de restrição vertical.

Por fim, vale ressaltar que como os mercados são dinâmicos, seria desejável que a avaliação dos efeitos de uma restrição vertical fossem tratadas em análises dinâmicas que permitissem elaborar conclusões a partir da evolução do mercado ao longo do tempo. Assim, espera-se que os avanços associados ao amadurecimento da teoria econômica, jurídica e das técnicas econométricas possam fornecer, cada vez mais, fontes seguras para a tomada de decisões, em face de cenários complexos, envolvendo restrições verticais.



## REFERÊNCIAS

- CÂNEDO-PINHEIRO, M., PIONER, H. M. Análise Econômica de Restrições Verticais. *Relatório Final no Âmbito do Projeto 'Estudos em Métodos Quantitativos Aplicados à Defesa da Concorrência e à Regulação Econômica'*. SDE, IPEA, ANPEC, Brasília, 2005.
- CLOUGH D. Law And Economics Of Vertical Restraints In Australia. *Melbourne University Law Review* 551, 2001.
- COMANOR, W., REY, P. Competition Policy towards Vertical Restraints in Europe and the United States. *Empirica*, 24, 37-52. 1997.
- GAMA, M. M. A teoria antitruste no Brasil: Fundamentos e Estado da Arte. *Texto para discussão do Cedeplar/UFMG*, n. 257. 2005.
- GANS, J. S. Concentration-Based Merger Tests and Vertical Market Structure. *Journal of Economic Literature*, 43(2), p. 238-256. 2005.
- GREEN PAPER on Vertical Restraints in EU Competition Policy COM(96) 721, Janeiro, 1997.
- MATSUMURA, E., MELLO, M. Guia de análise de práticas anticompetitivas: restrições verticais. *Relatório Final no Âmbito do Projeto 'Estudos em Métodos Quantitativos Aplicados à Defesa da Concorrência e à Regulação Econômica'*. SDE, IPEA, ANPEC, Brasília, 2005.

OECD, Joint Group on Trade and Competition. Competition and Trade Effects of Vertical Restraints [COM/DAFFE/CLP/TD(99)54]. 1999

PINHEIRO, A. C., SADDI, J. Direito, economia e mercados. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

PONDÉ, J. L., FAGUNDES, J., POSSAS, M. L. Política de Defesa da Concorrência e Práticas Restritivas Verticais. *Anais do XXIX Encontro Nacional de Economia*. Salvador, ANPEC, dezembro, 2001.

POSSAS, M. L., FAGUNDES, J., PONDÉ, J. Política Antitruste: um Enfoque Schumpeteriano. *Anais do XXIII Encontro Nacional de Economia*. ANPEC, dezembro, 1995.

SCHERER, F. M. "The economics of Vertical Restraints", *Antitrust Law Journal*, Vol. 52, pp. 687-707, 1983.

RESOLUÇÃO N° 20. CADE, 1999.

REY, P. *The economics of Vertical Restraints*, disponível na Internet pelo endereço [http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes\\_2004/reyn\\_vertical-res.pdf](http://esnie.u-paris10.fr/pdf/textes_2004/reyn_vertical-res.pdf). 2003

REY, P., VERGÉ, T. *The economics of Vertical Restraints*. Paper preparado para a conferência 'Advances of the Economics of Competition Law' em Roma. Junho, 2005

REY, P., TIROLE, J. The Logic of Vertical Restraints. *American Economic Review*, vol. 76, p. 923-939; 1986

ROSS, S. F. Network Economic Effects and the Limits of *GTE Sylvania's* Efficiency Analysis. *Antitrust Law Journal*, Vol. 68, pp. 945-965, 2001.

TIROLE, Jean. The theory of Industrial Organization. Cambridge, Mass.: The MIT Press, 1988.