

PREÇOS PREDATÓRIOS: TESTES E AVANÇOS RECENTES

Jorge Fagundes , Fabio Kanczuk¹*

1. Introdução

Este artigo tem como objetivo avaliar as diversas teorias sobre preços predatórios, uma prática horizontal não passível de ser justificada por eficiências compensatórias. Com este objetivo, esse artigo tem 4 seções, além desta introdução. A seção 2 apresenta os aspectos teóricos da análise de preços predatórios; a seção 3 discute os principais testes e a seção 4 expõe os aspectos legais e os procedimentos de análise no Brasil. Segue-se uma breve conclusão.

2. Breve revisão da literatura sobre preços predatórios

Nesta seção, é feito um rápido apanhado da extensa literatura existente sobre o tema “conduta predatória”, em especial sobre a “prática de preços predatórios”. Como se sabe, de uma forma bem geral, preços predatório são reduções de preços cuja lucratividade somente pode ser explicada a partir de uma estratégia de obter poder de mercado por meio da eliminação ou da “disciplina” (inibição das condutas competitivas) de um rival efetivo ou potencial, isto é, preço predatórios são preço que maximizam lucros somente em função de seus efeitos exclusionários ou anticompetitivos (aumento de preços no longo prazo e redução das quantidades ofertadas). No entanto, tal definição não gera um conjunto de regras e recomendações de ordem prática, passíveis de serem aplicadas do ponto de vista legal.

Logo, boa parte dessa literatura sobre o tema buscou desenvolver testes para identificar comportamentos predatórios por meio da variável preço. Tais testes, inaugurados pelo artigo pioneiro de Areeda e Turner (1975), são baseados em diversas medidas de custos da empresa predadora. A seguir, é descrita sucintamente a evolução da literatura, reportando os principais testes de conduta predatória na dimensão preço. Em seguida, discute-se brevemente alguns avanços recentes, baseados em modelos mais sofisticados que têm suporte na Teoria dos Jogos com informação assimétrica.

* Doutor em economia/UFRJ e sócio da Fagundes Consultoria Econômica. E-mail: jfag@unisys.com.br e www.fagundesconsultoria.com.br

¹ Professor da FEA-USP

2.1 Teste de Areeda e Turner

Areeda e Turner (1975) propuseram que preços abaixo dos custos marginais de curto prazo deveriam ser considerados ilegais. A racionalidade para o teste de Areeda e Turner é óbvia: como se sabe, em um mercado com competição perfeita, uma firma que maximiza lucros escolhe preços iguais aos seus custos marginais. Assim, qualquer preço abaixo do custo marginal não é consistente com maximização de lucro no curto prazo (isto é, somente pode ser racionalmente explicado pela estratégia de maximização de lucros no longo prazo por meio da redução da concorrência via exclusão de rivais e, portanto, da monopolização do mercado) e, ao implicar sacrifício de lucros (no curto prazo), é um requisito para conduta predatória.

Ao discutir a aplicação prática deste teste, os autores notam que o cálculo dos custos marginais é geralmente difícil. Conseqüentemente, propõe-se que custos variáveis médios sejam utilizados como substitutos dos custos marginais da firma predadora: preços iguais ou acima dos custos variáveis médios deveriam ser sempre legais; caso contrário, conclusivamente ilegais².

2.2. Teste de Joskow e Klevoric

Joskow e Klevoric (1979) propõem uma visão mais estruturalista para o teste de preço predatório. A idéia básica dos autores é a de que testes baseados em custos do predador deveriam ser aplicados somente se as condições estruturais do mercado indicarem que a conduta investigada pode prejudicar a competição. Trata-se do “*recoupment requirement*”: a racionalidade que suporta este requerimento é a de que se um predador falha em eliminar seus rivais ou atua num mercado caracterizado por baixas barreiras à entrada, então ele não recuperará suas perdas. Nesse caso, não haveria nenhum dano à concorrência e os consumidores beneficiar-se-iam dos preços abaixo do custo no curto prazo. Assim, o objetivo final do teste proposto pelos autores é o de avaliar se o ‘*recoupment*’ é provável, isto é, se a recuperação das perdas no futuro seria uma hipótese racional.

Neste contexto, os autores sugerem um teste composto de duas etapas. Na primeira etapa, examinam-se aspectos *estruturais*, visando compreender se há pré-condições que permitiriam e sugeririam uma conduta predatória

²Para uma descrição e avaliação do teste de Areeda-Turner, bem como critérios alternativos, ver Brodley, J. e Hay, G. (1981).

racional. Entre estas pré-condições estruturais estão análises sobre: (i) o *market share* da firma dominante, (ii) o tamanho das outras firmas no mercado, (iii) a estabilidade dos *market shares* no tempo, (iv) o histórico da lucratividade da firma dominante, (v) as elasticidades residuais da demanda, e, sobretudo, (vi) as condições de entrada. Estes testes da primeira fase são desenhados para *filtrar* alegações de conduta predatória que provavelmente não teriam base lógica segundo a teoria econômica tradicional

Para aqueles mercados em que as pré-condições são satisfeitas, Joskow e Klevoric propõem **um piso mais rigoroso** para os preços do que aquele proposto por Areeda e Turner. Os autores notam que preços abaixo dos custos variáveis médios são, em princípio, ilegais porque, a estes preços, o predador não cobre os custos que evitaria caso parasse de produzir. Contudo, mais importante, eles argumentam que quaisquer preços abaixo do *custo total médio* também devem ser considerados, em princípio, ilegais. Isto porque, em um mercado competitivo, no equilíbrio de longo prazo, o preço é igual ao custo total médio. Logo, preço abaixo deste custo somente seriam racionais caso tivessem por objetivo a predação de um rival.

2.3. *Teste de Posner*

Posner (1976) considera que o custo marginal de longo prazo é a medida correta para ser utilizada no teste de Areeda e Turner. Como, de acordo com o autor, o *intuito* de predação faz parte da estratégia das firmas, esta prática deve ser avaliada dentro de um horizonte de longo prazo. De acordo com Posner, preços abaixo do custo marginal de longo prazo devem ser considerados predatórios **quando associados à intenção** de excluir do mercado um competidor igual ou mais eficiente do que a firma predadora. O problema, cuja solução não é apresentada pelo autor, é determinar e provar esta intenção.

2.4. *Teste de Williamson*

Williamson (1977) desenvolve um teste de predação que visa capturar aspectos estratégicos desta modalidade de conduta anticompetitiva. A novidade da abordagem de Williamson é que ela não se baseia diretamente em comparações de preços e custos. Em contraste, a regra de Williamson considera predatória qualquer elevação de produção que busque “ajustar a demanda” como resposta a uma nova entrada. Alternativamente, se a firma existente mantém ou reduz a produção após a entrada de uma nova firma, ela se comporta, em tese, de forma não predatória, salvo se seu nível de produção, seja ele acima ou abai-

xo do nível anterior à entrada da nova firma, implicar preço inferior ao custo variável médio. Nesta situação, tal preço deve ser considerado predatório.

Enquanto a lógica do teste de Areeda e Turner decorre da premissa de maximização de lucro em um mercado competitivo, a regra de Williamson baseia-se em um modelo de preço limite (*limit pricing*) e bloqueio de entradas (*entry deterrence*). O cenário de Williamson é aquele em que a firma existente posiciona-se de forma a combater um potencial entrante. Neste sentido, o procedimento de Williamson é mais relevante para identificar estratégias que buscam evitar novas entradas – não estratégias de preços predatórios contra incumbentes em um determinado mercado.

2.5. Teste de Baumol

A Teoria de Contestabilidade é a base para o teste de predação desenvolvido por Baumol (1979, 1996). Este teste proíbe uma firma dominante de reduzir o preço em resposta à entrada de uma nova firma, revertendo tal redução quando o entrante deixar o mercado. Isto é, Baumol permite que uma firma existente reaja agressivamente à entrada de uma nova firma desde que ela mantenha seu preço inalterado por um período pré-especificado. Em essência, o teste de Baumol está menos preocupado com cortes de preços no curto prazo do que com sua posterior elevação (após a saída do entrante).

Contudo, Baumol também introduz outra restrição: os preços não podem ser reduzidos abaixo do custo *evitável* médio. O custo evitável é simplesmente uma generalização do custo total médio para o caso de uma firma que produz vários bens³. O leitor deve notar que o teste de Baumol segue a tradição do teste de Areeda-Turner, isto é, ambos têm uma abordagem para a prova do preço predatório baseada em comparação entre preços e custos (*Cost-Based School*).

³ De fato, esta é uma das críticas de Baumol ao teste de Areeda-Turner, baseado, como visto, no uso do conceito de custo marginal. Tal conceito ignora a existência de custos fixos associados a fabricação de determinados produtos. Daí a defesa do conceito de custo evitável, definido como o custo marginal mais os custos fixos não afundados (e, portanto, evitáveis em caso de saída do mercado) associados à fabricação de um determinado produto. Note-se que o conceito de custo evitável médio é muito similar ao conceito de custo incremental médio, definido como (Broadley e Riodan, 2000): “o custo por unitário de produzir as unidades adicionais necessárias à predação (isto é, o incremento na produção usado para suprir as vendas adicionais a preços predatórios)”. Para uma aplicação do conceito de custo incremental à análise antitruste, ver Commissioner of Competition vs. Air Canada CT 2001/02.

2.6. Avanços recentes

A racionalidade da prática de preços predatórios foi vista com ceticismo do ponto de vista da teoria econômica durante vários anos. De fato, a escola de Chicago, em especial a série de artigos de McGee⁴, suportava sua posição face à impossibilidade de preços predatórios como conduta anticompetitiva a partir de duas proposições: (i) primeiro, no elevado custo para o predador: quanto maior sua participação de mercado, maior seu prejuízo no curto prazo; e (ii) como decorrência, tal prejuízo deveria ser compensado no longo prazo, quando a eliminação dos rivais viabilizasse preços de monopólio. No entanto, tais preços atrairiam a entrada de novos competidores – supondo a ausência de barreiras à entrada –, fato que impediria a “recuperação” dos prejuízos incorridos pelo predador no curto prazo.

O questionamento da visão da escola de Chicago ocorreu somente a partir dos anos oitenta, com a nova literatura sobre modelos racionais de preços predatórios, caracterizada pelo uso de modelos com especificação completa, rigor na definição de equilíbrio, e uso intensivo de conceitos da Teoria dos Jogos, sobretudo com informação assimétrica. De fato, o abandono das hipóteses de informação completa e simétrica empregadas pela escola de Chicago é fundamental para as suas conclusões sobre o tema produz resultados radicalmente distintos, com implicações óbvias sobre as políticas de defesa da concorrência.

O leitor deve notar que esta literatura questiona, inclusive, a necessidade de se demonstrar preços abaixo de determinado conceito de custo como condição necessária – ainda que seja suficiente – para a prova de preço predatório. Isto porque o foco dos modelos está na forma pela qual os incumbentes, utilizando-se das assimetrias de informação, sinalizam para a “vítima” que a mesma deve sair do mercado ou reduzir sua produção⁵. Pode-se dividir esta nova literatura em três grupos de artigos (Motta, 2004, pp. 416-421).

O primeiro grupo relaciona-se com a tradicional intuição conhecida como *long-purse* ou *deep pocket*, que Telser (1966) havia analisado em um ambiente de informação completa. A idéia básica deste tipo de modelo - “*predation in imperfect financial markets*” - é que uma firma com mais recursos financeiros pode vencer seu rival em uma “luta até a morte” e, desta forma, está em posição de fazer com que este rival abandone o mercado. As novas contribuições demonstram como este tipo de predação pode ocorrer em equilíbrio (nos

⁴ Ver McGee (1958).

⁵ Ver Bolton, Broadley e Riodan (2000) e Edlin (2001).

modelos iniciais ela não ocorria em equilíbrio), utilizando avanços recentes na teoria de financiamento com informação incompleta (vide, por exemplo, Fudenberg e Tirole (1986)): o predador explora o fato de que os investidores não dispõem de informação completa sobre o mercado, dificultando o seu julgamento sobre a performance da “vítima”. Assim, a baixa rentabilidade desta última – provocada pela prática de preços predatórios - seria vista, pelos investidores, como um sinal de elevado risco na atividade de financiamento de suas atividades⁶.

Um segundo grupo de artigos analisa como a existência de informação assimétrica quanto à disposição de uma firma em adotar práticas predatórias permite que a mesma construa uma reputação de ser “durona” e, assim, evite a entrada de concorrentes em outros mercados – sejam estes compreendidos como diferentes localizações geográficas ou como diferentes instantes no tempo (*Reputation Models*). Estes modelos também aperfeiçoam algumas formulações em que o número finito de repetições do jogo implicava a impossibilidade de construção de reputação (o famoso *chain store paradox* de Selten (1978)). A idéia fundamental por trás deste importante avanço na teoria dos jogos foi utilizar *informação assimétrica* sobre o tipo de agente, de forma a quebrar o usual argumento de *backward induction* (vide Kreps e Wilson (1982) e Milgrom e Roberts (1982b))⁷.

Finalmente, um terceiro grupo de modelos (Milgrom e Roberts (1982a)) mostra que, quando as informações sobre um mercado não são simétricas, um predador pode utilizar preços baixos como um sinal para possíveis entrantes (*Signaling models*). Este sinal indicaria que as condições de demanda ou custos tornariam o abandono (ou não entrada) a alternativa mais atrativa: o potencial entrante – ou rival a ser predado - não dispõe de informações a respeito dos custos do incumbente (se são altos ou baixos), de modo que o incumbente tenta explorar esta incerteza para deter a entrada ou expulsar (ou ainda disciplinar) um rival efetivo.

Note-se que uma extensão do modelo de sinalização pode explicar a estratégia de predação voltada para a aquisição ou fusão com a firma predada.

⁶ Ver, por exemplo, Hazlett (1995). O autor analisa o caso de novos entrantes no mercado de Tv a Cabo em Sacramento, EUA.

⁷ Por exemplo, uma incumbente multiproduto pode adotar preços predatórios num certo mercado “A” não porque tenha a expectativa de lucrar no longo prazo com esta prática neste mercado em particular, mas sim visando maior lucratividade em outros mercados em que atua, por meio da criação de uma reputação de agressividade que iniba a entrada de outros rivais nestes outros mercados. Tal reputação permite que o predador desfrute de lucros de monopólio nestes outros mercados sem ter que neles deflagrar uma guerra de preços. Claramente, tais lucros podem mais do que compensar os prejuízos associados aos preços predatórios no mercado “A”.

Saloner (1987), utilizando como base o modelo de Milgron e Roberts, mostra que a prática de um preço inferior ao preço ótimo (que maximiza os lucros no curto prazo) por parte do incumbente predador é capaz de reduzir o preço de venda dos ativos da firma “vítima” ou dos termos de sua fusão com o predador.

De forma geral, estes modelos mais recentes, que formalizam aspectos estratégicos da conduta das firmas predadoras, resultaram importantes lições:

- (i) em primeiro lugar, eles mostraram que conduta predatória faz sentido econômico, não sendo uma prática irracional do predador, algo que chegou a ser seriamente considerado a partir da visão da escola da Chicago.
- (ii) em segundo lugar, que existem várias definições de preços ou estratégias predatórias, e, portanto, diferentes formas para identificá-las; e
- (iii) em terceiro lugar, que o debate sobre preços predatórios não é geralmente fundado em modelos econômicos sólidos, sendo o papel da informação assimétrica central para a discussão sobre a *racionalidade* econômica deste tipo de conduta anticompetitiva.

No entanto, deve-se notar que, apesar dos avanços da literatura teórica e dos estudos de casos, a aplicação da abordagem estratégica do preço predatório em análises antitruste não está completamente desenvolvida, dificultando a implementação dos principais resultados em termos de recomendação de políticas e práticas legais por parte dos órgãos de defesa da concorrência⁸.

⁸ A Suprema Corte dos E.U.A., em casos julgados nos últimos anos, é da opinião de que preços abaixo de uma medida apropriada de custos são um pré-requisito para a existência de preços predatórios. Além do mais, a Suprema Corte também examina cinco condições estruturais, na linha da abordagem de Joskow e Klevorik: (i) **O mercado relevante deve ser extremamente concentrado.** Preços predatórios são incompatíveis com mercados competitivos. A justificativa para tal condição é simples: em mercados desconcentrados, o ganho de *market share* do predador *vis a vis* sua capacidade de predação é insuficiente para permitir a prática, pós-predação, de preços de monopólio; (ii) O predador deve possuir **posição dominante**, isto é, elevado *market share*. Caso contrário, o predador não será capaz de elevar seu poder de mercado o suficiente para cobrar, pós-predação, preços de monopólio; (iii) **O nível de barreiras à entrada no mercado relevante deve ser alto.** Caso contrário, o predador, mesmo que tenha sucesso, não poderá aumentar os preços pós-predação, posto que tal atitude atrairia novos concorrentes; (iv) **O predador deve possuir excesso de capacidade instalada, ao contrário de seus competidores.** Caso contrário, de um lado, o predador não poderá absorver as vendas de seus rivais, posto que não terá condições de aumentar suas vendas no curto prazo; e de outro, os rivais

Evidentemente, esta ausência de desenvolvimento não significa que a prática não exista no mundo “real” ou tampouco que a moderna teoria econômica não suporte a racionalidade de sua existência por parte de firmas que buscam maximizar lucros, como acima demonstrado. Trata-se, portanto, simplesmente de propor novas metodologias de análise e apresentação de provas que sejam simultaneamente amparadas pela teoria econômica e pela legislação vigente em cada jurisdição.

3. Discussão da literatura e dos testes

Se alguma conclusão pode ser tirada da vasta literatura sobre predação é a de que nenhum procedimento ou regra, por mais complexa que seja, pode abranger toda a variedade de situações identificadas pela Teoria de Organização Industrial como potencialmente favoráveis à adoção de práticas predatórias. Isto levou alguns autores, tais como Philips (1996) e Spector (2001), a proporem que a “regra da razão” (*rule of reason*) seria superior a qualquer regra *per se* no caso de análise antitruste de condutas predatórias.

Com relação a comparações de preço e custo, deve-se reconhecer que a evolução da literatura acadêmica e da prática legal, com foco cada vez maior na investigação da possibilidade de um predador eliminar um competidor eficiente para posteriormente recuperar as perdas ocorridas durante o período de predação, fez que o teste de Areeda-Turner, pelo menos na sua versão original, se tornasse cada vez menos importante.

3.1 Três possíveis objetivos de testes de preço predatório

Boa parte da confusão relativa a qual dos diversos testes deve ser utilizado para identificar se um preço é ou não predatório advém da dúvida sobre o que se está perguntando. Spector (2001) aponta que há três definições alternativas de preço predatório, equivocadamente consideradas como equivalentes:

remanescentes após a predação serão capazes de impedir o surgimento de preço de monopólio, através do incremento de sua produção; e (v) A prática de preço predatório é lucrativa somente se os **ativos dos rivais expulsos também forem removidos do mercado**. Caso contrário, todo o esforço predatório teria sido em vão, posto que um rival remanescente ou qualquer outra empresa poderia comprar os ativos a preços reduzidos (já que a empresa predada está falida), adquirindo uma vantagem competitiva sobre o próprio predador. Ver Matsushita Electrical Industrial Co. v. Zenith Radio Corp., Cargill Inc. v. Monfort of Colorado, Inc. e Brooke Group Ltd. v. Brown & Williamson Tobacco Corp. Ver também Areeda e Turner (1975). Ver também Ramos (2000).

- (i) De acordo com uma definição possível, uma ação é predatória se ela não é a mais lucrativa salvo se forem feitas considerações sobre a entrada ou saída de firmas rivais. Assim, um preço é predatório se ele não tem um **propósito legítimo** (isto é, de maximização de lucros) no curto prazo;
- (ii) Uma segunda definição possível é considerar uma ação predatória se ela implica a exclusão (ou evita a entrada) de uma firma que seja pelo menos tão eficiente quanto o predador. Assim, um preço é predatório se ele **ameaça a existência de um rival tão eficiente** quanto a firma predadora; e
- (iii) Ainda de acordo com uma terceira definição, **uma prática é predatória se a ação que causou a saída (ou não entrada) das outras firmas puder ser revertida no futuro**. Ou seja, a prática predatória é lucrativa apenas sob a perspectiva de **elevação posterior dos preços**, de modo a recuperar os custos incorridos durante a fase de predação.

Evidentemente, o teste de preço predatório deve ser desenhado de forma coerente com a definição de prática predatória utilizada (e desejada) pelos órgãos de defesa da concorrência: no limite, para cada definição possível, há um teste diferente. Vale discutir, assim, estas definições e os testes adequados para identificar preços predatórios segundo cada uma delas.

3.2 *Propósito legítimo do preço*

O artigo original de Areeda e Turner nunca deixa claro qual o objetivo do teste proposto. Contudo, tem-se a clara impressão de que seus argumentos estão fundamentados na idéia de propósito legítimo, isto é, maximizar lucros no curto prazo. Isto parece estar implícito no critério segundo o qual uma prática predatória pode ser identificada pela relação entre preços e custos marginais de curto prazo.

De fato, preços tão baixos como o custo marginal podem ser considerados uma prática legítima porque, em um regime de competição perfeita, uma firma adotaria um preço igual ao custo marginal. No outro extremo, um monopolista maximiza o lucro escolhendo preços iguais à receita marginal, situação em que o preço também excede o custo marginal. Os autores ainda notam que uma firma poderia argumentar que faz sentido escolher preços abaixo de custos marginais quando o objetivo é promocional. Contudo, na opinião de Areeda e Turner, esse caso é tão raramente aplicável ou de mérito tão duvidoso que a presunção de que preços abaixo de custo marginal são predatórios deve ser conclusiva.

Duas críticas fundamentais foram levantadas contra o teste de Areeda e Turner. A primeira tem caráter eminentemente técnico, e se relaciona ao uso

do conceito de custo médio variável como substituto para o custo marginal. Conforme já apontado, essa é a solução proposta por Areeda e Turner para implementar o teste quando a determinação dos custos marginais é uma prática difícil. O ponto básico desta crítica é o de que, em algumas circunstâncias, o custo marginal pode situar-se significativamente acima do custo variável médio. Isso facilitaria a prática de preço predatório sem a violação da regra proposta por Areeda e Turner.

A segunda crítica, muito mais séria e de encontro à própria essência do teste, é que a escolha de custo marginal como a linha que divide preços legítimos de não legítimos simplesmente não faz sentido econômico. Para compreender o porquê, suponha que a demanda por um certo produto é tal que o mais lucrativo seria vendê-lo por um preço 50% acima do custo marginal (*mark up*⁹ de 50%). Tal seria o caso, por exemplo, quando a demanda residual deste bem tem elasticidade igual a dois (em módulo)¹⁰. Neste caso, seria uma prática normal e legítima a empresa vender o produto por um preço, digamos, 2% acima do custo marginal? Ou seja, o que justificaria a adoção de um *mark up* de 2% quando o *mark up* que maximiza seus lucros no curto prazo é de 50%? De acordo com o teste de Areeda-Turner, este preço (ou *mark up*) não seria predatório. Mas, evidentemente, ele também não pode ser considerado uma estratégia (racional) de maximização de lucros no curto prazo.

Sob o ponto de vista de política antitruste, a linha proposta por Areeda e Turner é fortemente “sub-inclusiva”, isto é, ela considera legítimas práticas potencialmente predatórias. Como notado por Easley *et al* (1985), nenhum dos predadores analisados em seu modelo poderia ser acusado de violação se o padrão utilizado fosse o proposto por Areeda e Turner, já que os preços (predatórios) praticados nunca se situam abaixo do custo marginal (ou do custo variável médio). Ironicamente, a regra de Areeda e Turner poderia, de acordo com os autores (p. 446), “constituir um manual de instrução de como predar impunemente”.

⁹ Define-se o *mark-up* como $(\text{preço} - \text{custo marginal})/\text{preço}$.

¹⁰ Em situações não competitivas, as firmas determinam uma margem sobre os custos que depende inversamente da elasticidade da demanda. Quanto mais elástica é a demanda, menor é a margem. Isso porque, se a firma “aperta” demais, o consumidor deixa de comprar. No limite, um monopólio que produz um produto determina a margem exatamente como o inverso da elasticidade da demanda, como no exemplo mostrado, em que a firma pode ser considerada um monopólio que atenderá à demanda residual – igual a demanda do mercado - pelo seu produto.

A Teoria Econômica sugere que, para verificar se um preço praticado tem propósito legítimo, ou seja, se visa maximizar o lucro no curto prazo, é necessário não somente obter o custo marginal de produção, mas também compreender as particularidades do ambiente competitivo da indústria em questão. Isto envolve tanto a escolha de um modelo adequado quanto a determinação quantitativa dos efeitos econômicos envolvidos, em particular, do preço de equilíbrio do mercado.

Tipicamente, uma vez escolhido o modelo de competição, a estrutura de mercado da indústria e a elasticidade de demanda dos consumidores determinam qual deve ser o *mark-up* de empresas maximizadoras de lucro. Assim, o preço observado na indústria pode ser comparado com o custo marginal acrescido deste *mark up* (ou seja, com o preço de equilíbrio de mercado ou preço ótimo). **Se o preço observado for inferior ao preço ótimo (no sentido de maximizar lucro no curto prazo), ele pode ser indício de prática predatória (relacionada a uma estratégia de maximização de lucros no longo prazo, ou seja, de eliminação de um concorrente e aumento de poder de mercado no futuro).**

Para ilustrar esta lógica, suponha que em um mercado há dois bens substitutos, produzidos cada um por uma firma. A elasticidade do primeiro bem é, por hipótese, igual a -2. Se a firma produtora deste bem maximiza o lucro no curto prazo, espera-se, de acordo com a conhecida fórmula de Lerner, que ela pratique um *mark-up* igual a 50%.

Caso o preço observado corresponda ao custo marginal acrescido deste *mark-up* - isto é, caso o preço observado seja igual ao preço de equilíbrio ou ótimo -, ele estará inteiramente de acordo com o esperado, dada a estrutura de competição desta indústria. **Caso o preço observado esteja (significativamente) abaixo deste valor, há um indício de que pode estar havendo predação, com a primeira firma tentando eliminar a segunda do mercado¹¹.**

3.3 Preço que ameaça existência de rivais eficientes

Se o conceito de predação relevante for a ameaça à rivais igualmente eficientes, deve-se focar a noção de custo que é importante para a decisão de

¹¹ Caso, ainda, o preço observado esteja significativamente acima deste valor, há indícios de que a indústria esteja caracterizada por cartéis ou conluio tácito. Isto porque os preços talvez tenham sido fixados buscando a maximização conjunta de lucros (considerando a elasticidade cruzada entre os bens). Vale notar, assim, que a mesma lógica que permeia o estudo de cartéis e conluio tácito (Nevo (2001) e Slade (2004)), pode também ser utilizada para verificar a existência de uma prática predatória.

saída do mercado. Uma firma decide sair do mercado considerando os custos evitáveis após a saída (independentemente de serem fixos ou variáveis). **Neste caso, uma prática predatória é a fixação de preços abaixo dos custos evitáveis de uma firma igualmente eficiente.**

Um conhecido princípio econômico nos diz que uma firma que minimiza suas perdas (maximiza seus lucros) opta por sair de um mercado se e somente se a receita total que ela puder obter se permanecer neste mercado for inferior aos seus “custos evitáveis”. Por “custos evitáveis” deve-se entender todos os custos, incluindo os custos fixos, que não são afundados (*sunk*)¹².

Apesar de relativamente simples, este princípio freqüentemente cria uma confusão quanto aos custos que devem ser considerados para comparação com os preços praticados. Tipicamente, discute-se predação em termos de custos fixos e variáveis. A idéia é que uma firma deve, por um período curto, continuar produzindo se sua receita for superior aos custos variáveis. Nesta situação, a empresa pode incorrer em prejuízos (se os preços forem inferiores aos custos totais médios), mas ainda assim maximizando lucro (minimizando perdas) ao cobrir parte de seus custos fixos: a receita obtida “paga” os custos variáveis e ainda reduz o prejuízo de qualquer jeito existiria em função dos custos fixos (que, por definição, não se alteram com a quantidade produzida, inclusive se esta for zero).

Para contemplar esta possibilidade, é comum, no contexto da análise antitruste, verificar se os preços predatórios estão relacionados, temporalmente, com períodos de quedas abruptas de demanda ou excessiva capacidade ociosa. Estes períodos justificariam a prática de preços abaixo dos custos médios totais, desde que acima dos custos variáveis médios. Uma vez eliminada a possibilidade de que houvesse ocorrido predação nestes períodos particulares, a tendência do analista seria comparar os preços com os custos totais e variáveis médios. E é justamente neste ponto que a confusão se instala. O conceito relevante deve ser o de custos **evitáveis** médios, e não simplesmente o de custos totais ou variáveis médio. E, para isto, é necessário diferenciar custos fixos de custos afundados (*sunk costs*).

Para compreender o que está em jogo, deve-se examinar os incentivos que uma firma tem de abandonar o mercado, entendendo com que tipo de custos estes incentivos se relacionam. Com este fim, vale lembrar que um custo é considerado afundado se a firma não puder eliminá-los. O exemplo clássico de custo afundado é o que ocorre quando a firma não consegue vender seus ativos pelo preço pago quando da ocasião em que foram comprados. Uma máquina com-

¹² Esta é a terminologia utilizada por Baumol (1996).

prada nunca é vendida pelo preço de uma nova, e mesmo que a firma decida encerrar suas operações, ela terá que arcar com o *diferencial* entre o preço de compra e de venda da máquina. Se a firma parar de produzir, saindo do mercado, sua receita ficará igual a zero. Boa parte de seus custos também será extinta, mas seus custos afundados nunca serão evitados. Assim, a decisão da firma de sair de um mercado não deve considerar os custos afundados, já que eles não poderão ser, de qualquer jeito, eliminados. Esta distinção é particularmente importante porque ela contrasta com o conceito de custos utilizados para estudar a entrada de uma nova firma do mercado, como veremos a seguir.

Apenas para fixar os conceitos, a decisão de uma firma deixar de operar ocorre pela comparação de sua receita operacional com os custos passíveis de serem evitados pelo encerramento das operações. Estes custos evitáveis podem incluir custos variáveis (não “amarrados” por contratos) e parte dos custos fixos (que independem da quantidade produzida, mas que podem ser liquidados quando a firma encerra operações. Isto é, os custos fixos não afundados).

3.4 Possibilidade de elevação futura do preço pós-predação

A evolução da prática legal, no sentido de averiguar a possibilidade de elevação futura do preço, pode ser exemplificada pela opinião da Suprema Corte Americana no caso *Brooke Group Ltd. v. Brown and Williamson Tobacco Corp.* 509 U.S. 209, 1993:

“A documentação neste caso demonstra que o esquema alegado por Liggett, quando julgado contra as realidades do mercado, não suscita uma base adequada para a prova de culpa. Apesar de um júri poder concluir que Brown & Williamson tiveram o intuito de praticar eventos anticompetitivos, e que o preço de seus genéricos estavam abaixo de seus custos por 18 meses, a evidência é inadequada para mostrar que eles tinham um prospecto razoável de recuperar as perdas da precificação abaixo do custo e do retardo do crescimento de genéricos. Nenhuma inferência de recuperação do prejuízo foi sustentada neste caso, porque nenhuma evidência sugere que Brown & Williamson teria condições de obter poder de mercado de forma a elevar os preços dos cigarros genéricos acima do preço competitivo, o que é um aspecto indispensável da teoria proposta pela própria Liggett’s.” (páginas 20-23).

De forma geral, os órgãos de defesa de concorrência estão preocupados com o excedente do consumidor. Nesse sentido, é crucial verificar se a firma que pratica predação poderá elevar seus preços após ter sucesso em eli-

minar seu concorrente do mercado. Caso contrário, mesmo que tenha havido a eliminação de concorrentes, os consumidores, supostamente, não sairão prejudicados pela prática predatória. Esta é a base do *recoupment requirement*.

O principal obstáculo à elevação posterior de preços é a possibilidade de entrada de novos concorrentes. Como se sabe, preços e lucratividades elevadas atuam como um chamariz para potenciais investidores em um mercado. Assim sendo, a questão da possibilidade de elevação futura de preços deve focalizar-se no papel da potencial entrada de concorrentes (que evitariam aumentos de preços).

A forma tradicional de se analisar a escolha de preços para deter a entrada de novos concorrentes é a estabelecida pela teoria de **preço limite** (*limit pricing*). De forma simplificada, o preço deve ser escolhido de tal sorte que o possível entrante não considere ótimo entrar no mercado na hipótese de manutenção do referido preço. No momento deste cálculo de viabilidade econômica, o possível entrante não incorreu em nenhum custo afundado, e, portanto, deve contrastar a lucratividade esperada da indústria com **todos** os custos envolvidos em sua eventual participação. Note-se que, para entrar, o conceito de custos relevante é, portanto, o de “**custos totais**”. Para sair, como visto na seção 3.3 acima, o conceito relevante é o de “custos evitáveis”. Logo, a diferenciação usual entre “custos fixos” e “custos variáveis” não necessariamente guarda relação com as noções relevantes para analisar entrada e saída de um mercado.

O cálculo da viabilidade econômica de um projeto de entrada pode ser dividido nas seguintes etapas. Primeiro, o possível entrante estima o montante de capital necessário para estabelecer a empresa no setor (um *greenfield*). A seguir, calcula a lucratividade em cada período (por exemplo, em cada ano), caso pudesse vender seus produtos aos preços vigentes. Finalmente, verifica se esta lucratividade é suficiente para remunerar o capital investido, considerando os riscos inerentes a um negócio neste ramo de atividade econômica. Caso a lucratividade for (mais do que) suficiente para recuperar o capital investido, o potencial entrante opta pela entrada, construindo a empresa, e passando a ser um novo competidor do mercado. Caso contrário, a firma já existente, no caso o predador, consegue deter sua entrada.

É fundamental atentar para o fato de que esta forma de analisar o problema de detenção de entrada, através do preço limite, não deixa explícita a forma pela qual a estratégia do predador é efetiva. Isto é, para que a entrada seja detida, é necessário que o possível entrante *acredite* que sua lucratividade seria igual à sinalizada pelo predador. Caso contrário, se o entrante souber que está sendo enganado, ele optará pela entrada (fazendo o cálculo com os preços “corretos”).

Os novos avanços da literatura sobre predação, com base na utilização de Teoria dos Jogos, contribuem no avanço deste debate. Em particular, conforme citação anterior, há importantes trabalhos (por exemplo, Milgrom e Roberts (1982a) e Easley, Masson e Reynolds (1985)) sugerindo que, na presença de informação assimétrica, um predador pode utilizar um preço baixo para sinalizar a um possível entrante que as condições de demanda ou de custos são tais que a permanência fora do um mercado é a alternativa mais atrativa. Desta forma, estes trabalhos racionalizam a teoria do preço limite, por meio de uma cuidadosa especificação da estrutura informacional da indústria e dos agentes que dela participam.

4. Aspectos legais no Brasil

No Brasil, de uma forma geral, infrações à ordem econômica são definidas na Lei 8.888/94. Conforme exposto em seu artigo 1º, a Lei 8.884, de 11 de junho de 1994, tem por objetivo prevenir e repreender às *infrações* contra a ordem econômica, sendo a *coletividade* a titular dos bens jurídicos protegidos por esta Lei¹³.

As infrações à ordem econômica são tratadas nos artigos 20 e 21 da mencionada Lei. Nestes artigos, dispõem-se sobre as condutas comerciais que são considerados infrações à ordem econômica. Em especial no artigo 21, são elencados alguns dos atos que caracterizam infração à ordem econômica. Entre estes, destacam-se:

“IV – limitar ou impedir o acesso de novas empresas ao mercado;

V – gerar dificuldades à constituição, ao funcionamento ou ao desenvolvimento de empresa concorrente ou de fornecedor, adquirente ou financiador de bens ou serviços;

(...)

X - regular mercados de bens ou serviços, estabelecendo acordos para limitar ou controlar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico, a produção de bens ou prestação de serviços, ou para dificultar investimentos destinados à produção de bens ou serviços ou à sua distribuição

(...)

¹³ “Art. 1º Esta lei dispõe sobre a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica, orientada pelos ditames constitucionais de liberdade de iniciativa, livre concorrência, função social da propriedade, defesa dos consumidores e repressão ao abuso do poder econômico. Parágrafo único. A coletividade é a titular dos bens jurídicos protegidos por esta lei.”

XVIII - vender injustificadamente mercadoria abaixo do preço de custo;”

A leitura do artigo 21 deve ser realizada tendo como referência o artigo 20º da Lei 8.884. Isto porque as condutas que violam a legislação antitruste nacional são aquelas que implicam a ocorrência de um dos incisos do artigo 20 da referida Lei, a saber:

“Art. 20. Constituem infração da ordem econômica, independentemente de culpa, os atos sob qualquer forma manifestados, que tenham por objeto ou possam produzir os seguintes efeitos, ainda que não sejam alcançados:

I – limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa;

II – dominar mercado relevante de bens ou serviços;

III – aumentar arbitrariamente os lucros;

IV – exercer de forma abusiva posição dominante.

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

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

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

Mais especificamente, tendo em vista o caso sob exame, no Brasil, segundo a Resolução 20/99 do CADE, preço predatório é a prática deliberada de preços abaixo do custo *variável médio* (fato que implica a aceitação, por parte do CADE, do citado Teste de Areeda-Turner), visando eliminar concorrentes para, em momento posterior, poder praticar preços e lucros mais próximos do nível monopolista (*recoupment requirement*), notando-se que essa prática é definida como uma conduta do tipo horizontal, cuja implementação deve ter como pré-requisito a existência de poder de mercado por parte da empresa acusada. De fato, de acordo com tal resolução:

“ (...)

4. Preços predatórios: prática deliberada de preços abaixo do *custo variável médio*, visando eliminar concorrentes para, em momento posterior, poder praticar preços e lucros mais próximos do nível monopolista.

O exame desta prática requer análise detalhada das condições efetivas de custos e do comportamento dos preços ao longo do tempo, para afastar a hipótese de práticas sazonais normais ou de outras políticas comerciais da empresa, além da análise de comportamento estratégico, avaliando-se as condições objetivas de ganhos potencialmente extraordinários posteriores suficientemente elevados e capazes de compensar as perdas decorrentes das vendas abaixo do custo.”¹⁴

De fato, a jurisprudência do CADE, no processo administrativo nº 49/92, aponta como preço predatório aquele que, além de ser abaixo do custo, visa a obtenção de posição de monopólio no mercado relevante em jogo. De acordo com o voto da Conselheira Lucia Helena Salgado no referido processo:

“A prática do *underselling* só faz sentido econômico como parte de uma estratégia...para dominação de um mercado...Assim, para a identificar a existência de um ilícito seria necessário evidenciar a ocorrência da estratégia”¹⁵ ;

Já a conselheiro-relator Mércio Felsky no Processo Administrativo nº 08000.013002/95-97, tendo como representante a Labnew Indústria e Comércio Ltda, de 30/05/2000, afirma ser o custo variável médio aquele mais adequado para casos de preços predatórios:

“o custo variável médio é a medida adequada porque supõe-se que, enquanto produzir e vender uma unidade adicional proporcionar receitas superiores ao custo de obter essa unidade (seu custo marginal, ou incremental), é rentável produzir essa unidade. Portanto, parte-se do pressuposto que para o empresário racional, nem sempre é desaconselhável, no curto prazo, vender com perdas, a um preço inferior ao custo total médio, desde que esse preço seja superior ao custo variável médio. Longe de ser uma invenção teórica dos economistas, o raciocínio acima retrata a própria maneira de agir dos empresários: qualquer preço acima do custo variável médio diminuiria a perda incorrida com os custos fixos que de qualquer maneira ocorreriam caso a produção fosse suspensa. Além disso, um novo pedido seria aceito somente se o preço de venda fosse suficiente para pagar todas as parcelas de custo provocadas por esse pedido e somente elas” (p. 3186-87 dos autos)

¹⁴ Ver Resolução N. 20 do CADE, junho de 1999.

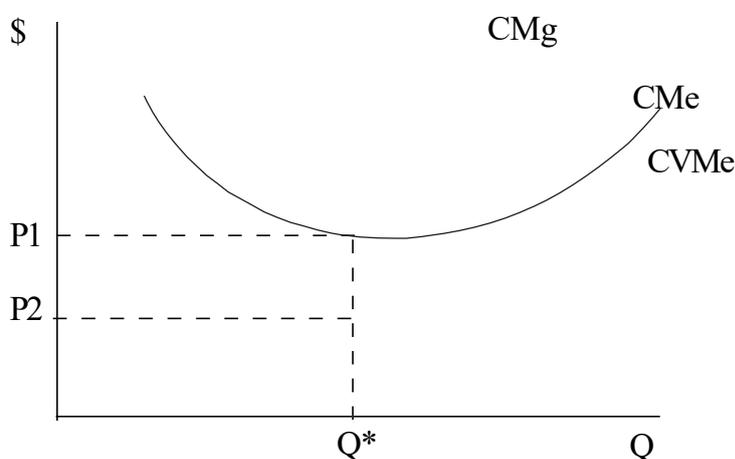
¹⁵ Ver Revista do Ibrac (1997), vol. 4, nº 2, pp. 87-130.

Finalmente, a portaria nº 70 de dezembro de 2002 da SEAE determina que (p. 4, grifo meu):

“a venda de mercadoria abaixo do preço de custo não constitui uma infração. Esta venda tem que produzir o efeito, ou ter como objeto, prejudicar a livre concorrência. Assim sendo, para a constatação de uma estratégia de preços predatórios é necessário provar, além da venda abaixo do custo, que as condições necessárias para que essa estratégia seja lucrativa (ou seja, que no longo prazo a concorrência irá se reduzir e com isto a firma predadora terá poder de mercado) estejam presentes, a saber: participação de mercado significativa da firma predadora, elevadas barreiras à entrada, capacidade produtiva para atender o incremento da demanda no curto prazo e capacidade de financiamento devido as perdas incorridas nessa estratégia.”

Segundo o guia da SEAE, o conceito de preços predatórios pode ser ilustrado através de uma firma dominante que impõe preços abaixo do custo médio de produção, durante um período de tempo suficientemente longo, tendo por intenção expulsar alguns rivais ou deter a entrada de outras para que, no momento seguinte, possa elevar seus preços, significativamente, na tentativa de recuperar suas perdas iniciais em um mercado menos competitivo. De acordo com esta ordem, a estratégia de preços predatórios constitui um investimento em perdas, por um determinado período de tempo, com a perspectiva de se obter retornos suficientemente altos no futuro. As figuras I e II abaixo ilustram melhor estas definições.

Figura I – Custo Médio, Custo Variável Médio e Custo Marginal

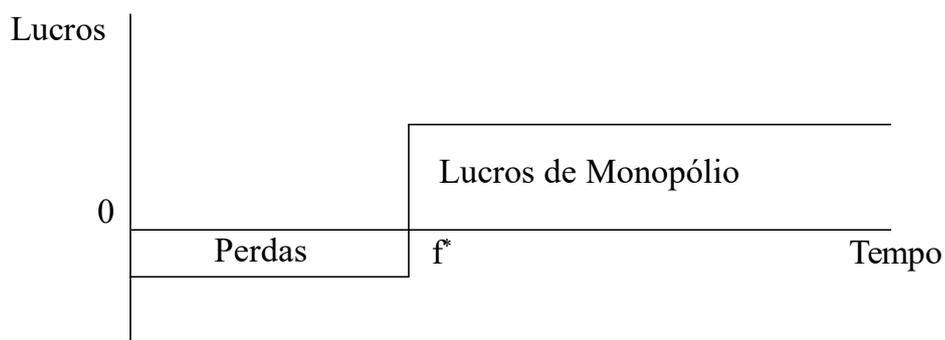


Na figura I, a persistência de um preço abaixo de P1 seria suficiente para retirar a firma do mercado no longo prazo, na medida que ela não conseguiria cobrir seu custo médio total e, portanto, teria prejuízos no sentido econômico. Para retirar um concorrente do mercado em um espaço de tempo menor, seria necessário que o predador cobrasse um preço menor do que P2. Nesse nível, a firma afetada pela conduta não conseguiria cobrir os custos variáveis de operação, sendo melhor se afastar do mercado para evitar prejuízos.

Observa-se, portanto, que a questão associada ao conceito de custo adequado para a análise de preços predatórios está relacionada ao timing da estratégia de exclusão dos rivais: curto ou longo prazo. Neste sentido, a portaria da SEAE considera estas duas possibilidades e, portanto, estes dois conceitos de custos. Já o CADE, no caso Labnew, optou pelo conceito de custo variável médio, como acima visto.

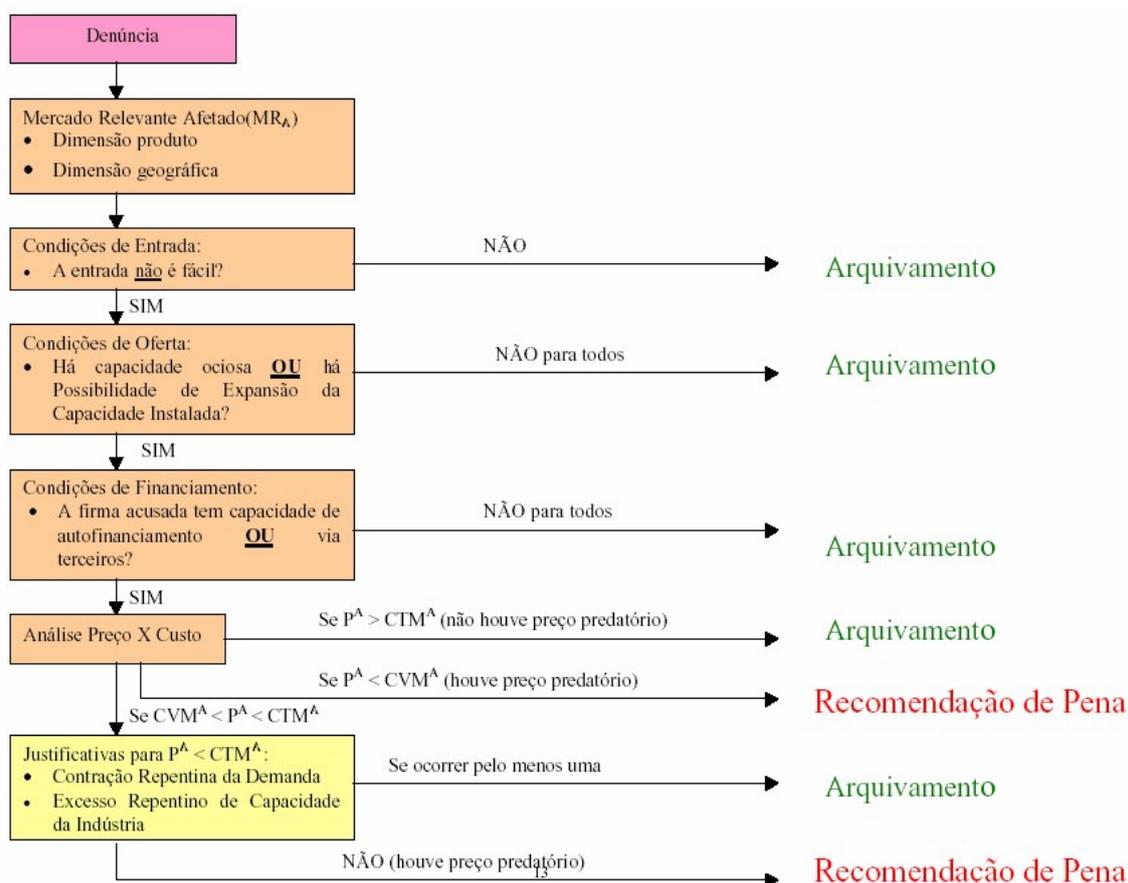
A figura II mostra o *timing* de uma estratégia bem sucedida. A firma predadora deve manter seus preços baixos por um período de tempo suficientemente longo para que seus rivais sejam expulsos do mercado. Nesse intervalo de tempo, o predador sofre perdas – lucros negativos – juntamente com seus rivais até um período t^* . Após esse período, os rivais acabam por sair do mercado e o predador pode aumentar seus preços até o nível de monopólio e se beneficiar de lucros positivos.

Figura II – Perdas e Ganhos da Prática Predatória no Tempo



A figura III abaixo apresenta as etapas de análise de uma acusação de preços predatórios segundo a citada portaria da SEAE.

Figura III – Etapas de Análise



Note-se que a comparação do preço praticado com o conceito de custo ocorre somente após a comprovação de que certas pré-condições estão presentes no caso concreto; além do mais, o conceito de custo utilizado é o de custo médio, supondo a ausência de contração repentina da demanda e/ou expansão súbita da capacidade de produção da indústria, isto é, supondo a inexistência de justificativas plausíveis para a prática de preços inferiores aos custos médios incorridos pela firma. Finalmente, deve-se observar que o esquema de análise previsto na portaria em tela está baseado, ainda que não seja exatamente igual, no teste de Joskow e Klevoric apresentado na seção 2.2 acima, assim como na já mencionada jurisprudência norte-americana (“*recoupment requirement*”).

5. Conclusões

A prova de preço predatório é um dos temas mais difíceis e mais complexos em todo o campo da política antitruste, não somente porque um dos objetivos da legislação antitruste é o de justamente promover preços baixos, mas também porque a relação entre preços e custos das empresas é freqüentemente ambígua e de calculabilidade duvidosa. A redução dos preços de uma empresa pode ser simplesmente o resultado de um salutar processo competitivo, normal nas economias de mercado. Não é por outro motivo que as agências antitruste têm procurado estabelecer regras operacionais para discriminar *ataques predatórios ilegais da concorrência baseada em méritos*.

Conforme lembra Gabrielle Marceau:

*“O eventual erro de julgamento por parte das autoridades de defesa da concorrência, nesses casos, implica a geração de maiores preços para os consumidores e a coibição das condutas em relação às quais a lei antitruste de qualquer país deseja justamente estimular e proteger: condutas competitivas, voltadas, ainda que não exclusivamente, para a redução de preços. A dificuldade de distinguir concorrência de predação tem levado economistas e advogados a prover possíveis testes ou regras prontas para reconhecer predação em preço. Tais testes buscam distinguir os competidores não-eficientes dos eficientes. Não há, entretanto, nenhum consenso em como identificar práticas predatórias domésticas ex ante. A dificuldade ocorre porque a linha divisória entre um preço altamente competitivo e um preço predatório é bastante tênue. Não existe uma única definição aceita do que constitui predação. Daí que essa prática é basicamente definida em razão de sua consequência: a eliminação do concorrente eficiente, aquele cuja existência, de certa forma, representa um benefício para os consumidores”.*¹⁶

É preciso lembrar que a lei antitruste brasileira não inclui entre as condutas infrativas da ordem econômica a simples redução de preços. Ao contrário, a concorrência deve ser preservada justamente para se garantir, dentre outros fatores, preços mais baixos aos consumidores. Logo, de acordo com o artigo 20 da Lei 8.884/94, um ilícito antitruste ligado à prática de preço predatório no Brasil é a adoção injustificada de uma política de preços que tenha por objetivo ou

¹⁶ “Anti-Dumping and Anti-Trust Issues in Free Trade Areas”. Clarendon Press. Oxford (NY) 1997, p. 19.

efeito, ainda que não sejam alcançados, limitar ou prejudicar a livre concorrência e/ou dominar mercado relevante de bens ou serviços.

Cumprido notar que a Lei Antitruste Nacional também não admite uma condenação *per se* da prática de preços abaixo do custo. Prova do argumento se encontra na citada Resolução 20/99 do CADE, que orienta que o exame dessa prática requer uma avaliação detalhada das condições efetivas de custos e do comportamento dos preços ao longo do tempo, a fim de não permitir que práticas sazonais normais venham a ser consideradas abusivas. Conforme reconhece o conselheiro-relator do CADE no caso *Labnew vs. Merck*:

“Ressalte-se, todavia, que na definição dada pela Resolução 20, está implícito o reconhecimento que um preço inferior ao custo variável médio é, também, *uma condição necessária, mas não suficiente*, para a existência de um preço predatório. É nítida a existência de um elemento subjetivo no conceito que é ‘... visando eliminar concorrentes para, em momento posterior, poder praticar preços e lucros mais próximos do nível monopolista’. Então, está claro, a simples venda por preço abaixo do custo variável não é considerado preço predatório, nos termos da Resolução 20/99 do CADE”¹⁷.

Finalmente, conforme já mencionado, a Resolução 20/CADE recomenda também a análise do **comportamento estratégico** da Representada, avaliando-se as condições objetivas do mercado permitem que uma empresa de fato possa implementar, racionalmente, uma estratégia de preço predatório.

Note-se, portanto, que o CADE segue, no Brasil, a prática das cortes norte-americanas, baseada no chamado *recoupment requirement*, condição essa introduzida na análise pela Suprema Corte americana e definida como a capacidade de uma firma ter uma “perspectiva razoável” ou uma “perigosa probabilidade” de recuperar seu investimento em preços abaixo do custo por meio dos subseqüentes lucros de monopólio.

No entanto, conforme visto nesse artigo, existem diversos conceitos de preços predatórios, gerando diferentes tipos de testes. Evidentemente, o teste de preço predatório deve ser desenhado de forma coerente com a definição de prática predatória utilizada (e desejada) pelos órgãos de defesa da concorrência: no limite, para cada definição possível, há um teste diferente.

¹⁷Voto do conselheiro-relator Mércio Felsky no Processo Administrativo nº 08000.013002/95-97, tendo como representante a Labnew Indústria e Comércio Ltda, de 30/05/2000.

Para avaliar se uma firma tem ou não “propósito legítimo”, o conceito relevante é o desvio do preço relativamente ao que seria ótimo cobrar no caso de maximização de lucros no curto prazo. Esse preço ótimo guarda uma relação com os custos marginais, com a elasticidade da demanda (residual) pelo produto e com o *mix* de produtos da firma. Simples comparações com o custo marginal (ou com outro conceito de custo) são, portanto, equivocadas se a noção de prática predatória é a de “propósito legítimo”.

Se o conceito de predação relevante for a ameaça a rivais igualmente eficientes, deve-se focar a noção de custo que é importante para a decisão de saída do mercado. Uma firma decide sair do mercado considerando os custos evitáveis após a saída (independentemente de serem fixos ou variáveis). Neste caso, uma prática predatória é a fixação de preços abaixo dos custos evitáveis de uma firma igualmente eficiente.

Finalmente, se o conceito apropriado é a capacidade de elevar os preços após a fase de predação, deve-se levar em conta aspectos atinentes à facilidade com que a firma predadora consegue evitar a entrada de novos concorrentes após a expulsão bem sucedida de seus rivais. Naturalmente, a noção de custo relevante para este propósito é o custo total necessário para colocar uma firma eficiente em operação. Existe um preço abaixo do qual uma firma entrante desistirá do investimento (preço limite). Se este preço for suficientemente mais elevado que os preços definidos pelos dois conceitos acima, é lícito supor que uma firma racional poderá tentar eliminar concorrentes para, depois, elevar os preços e prejudicar os consumidores.

6. Referências

- Areeda e Turner (1975). “Predatory Pricing and Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act”. *Harvard Law Review*, vol. 88.
- Aigner, D. J. C., Lovell, A. K. e Schmidt, P (1977), “Formulation and Estimation of Stochastic Frontier Production Function Models” *Journal of Econometrics* 6: 21-37
- Baumol, W. (1979) “Quasi-Permanence of Price Reductions: A Policy for Prevention of Predatory Pricing”, *Yale Law Journal*, vol. 89.
- Baumol, W. J. (1996) “Predation and the Logic of Average Variable Cost Test” *Journal of Law and Economics* 39(1): 49-72.
- Bolton, P; Broadley, F. e Riordan, M (2000). “Predatory Price: Strategic Theory and Legal Policy. Georgetown Law University, 88.

Brodley, J. e Hay, G. (1981) “Predatory Pricing: Competing Economic Theories and 46 the Evolution of Legal Standards”, *Cornell Law Review*, 66.

Commissioner of Competition vs. Air Canada CT 2001/02.

Easley, D., Mason, R. e Reynolds, R. (1985) “Preying for time” *Journal of Industrial Economics* 33: 445-60

Edlin, A (2001) “Stopping above-cost predatory price”. *Yale Law Journal*, vol. 111

Farrel, J. e Shapiro, C. (1990) “Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis” *American Economic Review* 80(1): 107-126.

Fudenberg, D. e Tirole, J. J. (1986) “A Theory of Exit in Duopoly” *Econometrica* 54: 943-60

Haslett, T (1995). Predation in Local Cable TV markets. 40, *Antitrust Bulletin*, 609

Kreps, D. e Wilson R. “Reputation and Imperfect Information” *Journal of Economic Theory* 27: 253-79

Joskow e Klevorick (1979). “A Framework for Analyzing Predatory Pricing Policy”. *Yale Law Journal*, vol. 89.

Motta, M. (2004). *Competition Policy*. Cambridge University Press.

McGee, J. (1958) “Price Cutting: The Standard Oil (N.J.) Case” *Journal of Law and Economics* 1: 137-69

Milgrom, P e Roberts, J. (1982a) “Limit Pricing and Entry under Incomplete Information: An Equilibrium Analysis” *Econometrica* 50:443-460

Milgrom, P. e Roberts, J. (1982b) “Predation, Reputation and Entry Deterrence” *Journal of Economic Theory* 27: 280-312

Nevo, A. (2001) “Measuring Market Power in the Ready-to-Eat Cereal Industry” *Econometrica* 69(2): 307-42

Phlips, L (1996) “On Detection of Collusion and Predation” *European Economic Review* 40: 495-510

Posner, R.A (1976) *Antitrust Law: An Economic Perspective*. University of Chicago Press.

Ramos, M (2000), “*Antitrust and Predation - Reflections on the State of Art*”, Ministério da Fazenda/SEAE, Documento de Trabalho nº 5.

Saloner, G. (1987) “Predation, Merger and Incomplete Information”. *Rand Journal of Economics*, 18.

Selten, R. (1978) “The Chain Store Paradox” *Theory and Decision* 9: 127-59

Slade, M. E. (2004) “Market Power and Joint Dominance in the U.K. Brewing” *The Journal of Industrial Economics* 52(1): 133-163.

Spector, D. “Definitions and Criteria of Predatory Pricing”, Working Paper 01-10, Massachusetts Institute of Technology.

Telser, L. G. (1966) “Cutthroat Competition and the Long Purse” *Journal of Law and Economics* 9: 259-77

Williamson, O. (1977) “Predatory Pricing: A Strategic and Welfare Analysis”, *Yale Law Journal*, 87.

