

## **Aula 10 Economia e Direito da concorrência**

### **6. Economia e Direito da Concorrência.**

#### **6.1 Concorrência perfeita vs. monopólio**

#### **6.2 Acordos horizontais**

#### **6.3 Fusões e aquisições**

#### **6.4 Acordos verticais: preços de revenda**

#### **6.5 Práticas Individuais**

#### **6.6 Casos de direito da concorrência em Portugal: Jornal da Madeira, Brisa, TAP/Portugália**

1

## **Bibliografia**

### **⌘ Obrigatória:**

- ⌘ Rodrigues, V. Cap. 5

### **Autoridade da Concorrência:**

#### **Comunicado 10/2007**

(Concentração TAP/Portugália: AdC autoriza a operação, com condições e obrigações)

- ⌘ Recomendação 1/2009 (Auxílios Públicos do Governo Regional da Madeira a entidades de comunicação social)

### **⌘ Complementar:**

Pereira, P. T. (2008)

Legislação: Lei da Concorrência- Lei 19/2012 de 8 de Maio

Legislação Comunitária: que distingue i) as regras aplicáveis às empresas; ii) à ajuda Estatal iii) a setores específicos e iv) à dimensão internacional e alargamento.

[http://europa.eu/legislation\\_summaries/competition/index\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/competition/index_en.htm)

2

## 6.1 Concorrência vs monopólio

- O que distingue estruturas de mercado monopolistas e concorrenciais?

| Características Difer.            | Concorrência           | Monopólio/Oligopólio                          |
|-----------------------------------|------------------------|---|
| Produto                           | Produto homogéneo      | Produto pode ser diferenciado                 |
| Numero de produtores              | Muitos                 | UM/ POUCOS                                    |
| Estrutura de custos (longo prazo) | Custo médio mínimo     | Economias de escala (custo médio decrescente) |
| Preço                             | Exógeno (mais baixo)   | Endógeno ( $R_{mg}=C_{mg}$ )                  |
| Lucro                             | Normal                 | Anormal                                       |
| Poder de mercado de cada empresa  | Inexistente            | É grande restringido apenas pela procura      |
| Eficiência                        | Equilíbrio é eficiente | Equilíbrio é ineficiente <sub>3</sub>         |

## 6.1 Concorrência vs monopólio

- O monopólio ou a concentração num dado mercado está associado a ineficiência alocativa (Pareto) (*deadweight loss ver figura*).
- A existência ou possibilidade de obter posição monopolista dá origem a actividades improdutivas de *procura de rendas* (*rent seeking*).
- No monopólio os incentivos a uma eficiente gestão empresarial são menores (ineficiência técnica).
- Há quem defenda que os incentivos à inovação são menores.
- O lucro do monopolista é parte do excedente do consumidor (há pois redistribuição associada à situação monopolista).
- *O papel do direito da concorrência é tentar evitar abusos de posição dominante por parte de algumas ou de uma empresa.*

## 6.2 Acordos horizontais

Por regra, acordos entre empresas para praticarem preços idênticos, ou para, restringirem quantidades, ou outros obstáculos à livre concorrência são ilegais e a sua prática dá origem a elevadas coimas dados os efeitos negativos sobre terceiros.

Exceções possíveis:

- Indústrias com declínio estrutural da procura.
- Cartéis de exportação

5

## 6.2 Acordos horizontais

Um acordo de colusão entre duas empresas é instável. Trata-se de um dilema do prisioneiro em que o equilíbrio de estratégias dominantes é "ineficiente" (do ponto de vista das duas empresas, mas não social pois os consumidores ficariam pior):

Emp. B

|          | Preço=40 | Preço= 25 |
|----------|----------|-----------|
| Preço=40 | 40,40    | 0,50      |
| Preço=25 | 50,0     | 25,25     |

Só seria estável se esse acordo não fosse nulo e pudesse assumir a forma de *um contrato com compensação por danos* em caso de incumprimento.

**Nesse caso qual seria o payoff para o incumpridor?** (células II e III).

A nulidade dos acordos e as sanções associadas cumprem assim uma importante função económica.

6

## 6.2 Acordos horizontais

Se houvesse acordo com compensação por danos os payoffs alterar-se-iam  
Emp. B

|         |          |          |           |
|---------|----------|----------|-----------|
| Emp. A. |          | Preço=40 | Preço= 25 |
|         | Preço=40 |          |           |
|         | Preço=25 |          |           |

Nesta situação qual seria o equilíbrio de estratégia dominante?

7

## 6.2 Acordos horizontais

Apesar de tudo **há vários factores que facilitam os acordos:**

- Procura do bem relativamente rígida.
- Número pequeno de empresas.
- Existência de barreiras à entrada.
- Montante baixo das sanções.
- Entidade reguladora facilmente capturável.
  
- A prova da existência de acordos é complicada:
  - Não basta haver preços idênticos e segmentação geográfica do mercado.
- É necessário prova de comunicação e coordenação entre as empresas.
- Possíveis acções para obtenção de prova:
  - Regras de clemência para o primeiro a confessar
  - "Dawn raids" (buscas ao fim do dia inesperadas). A Autoridade da Concorrência tem poderes neste sentido (ver Lei 19/2012)

8

## 6.3 Fusões e aquisições

Dadas as dificuldades dos *acordos horizontais* uma possibilidade alternativa são fusões ou aquisições.

As **fusões** são bastante mais eficazes do que os **acordos horizontais**:

- são irreversíveis.
- geram uma verdadeira integração e articulação de processos
- não há variáveis que ficam por otimizar.

As fusões têm em geral tratamento mais favorável que os acordos horizontais pois:

- têm alguns efeitos benéficos derivados de sinergias e economias de escala ou de gama associados que permitem reduzir custos
- têm também efeitos indesejáveis pois ainda podem acentuar o poder de monopólio.

9

## 6.3 Fusões e aquisições

Há possíveis efeitos, de sentido contrário, da fusão:

- uma diminuição dos custos marginais e médios.
- um aumento do preço e da ineficiência associada.\*

(Uma análise do slide 11: gráfico 9 de V.R. pg. 180)

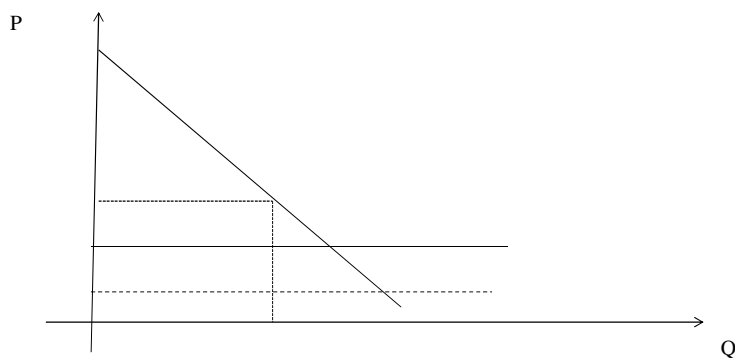
\* Ver, contudo, análise posterior (slide 11 e AdC 10/2007)

O efeito final é pois incerto e depende de um conjunto de factores "económicos"...

- elasticidade da procura
- montante de redução dos custos
- montante de aumento do preço.

10

## 6.3 Fusões e aquisições



Os possíveis efeitos de sentido contrário da fusão.

Nota: Para simplificar faz-se custos marginais e médio constantes. O original da figura é do Nobel O. Williamson.

11

## 6.3 Fusões e aquisições

...mas também de factores institucionais e estratégicos:

Quer por parte das **empresas**:

Efeitos *unilaterais* das fusões:

- actuação da empresa pós fusão no sentido de aumento de preço independentemente do comportamento das concorrentes..

Efeitos *coordenados*:

Actuação conjugada da nova empresa e das restantes empresas do mercado no sentido da subida de preços

Quer da **entidade reguladora** protectora da concorrência que deve estimar:

- efeitos nos custos
- delimitar qual a dimensão do mercado geograficamente relevante
- efeitos no grau de concentração no mercado relevante (herfindal ou outros).
- efeitos nos preços, ...

A decisão da AdC pode ser no sentido de rejeitar a fusão ou aceitá-la sob condições.

12

## 6.4 Acordos verticais

*Acordos verticais*, são acordos feitos por empresas que se situam em fases diferentes do circuito económico, sendo o mais simples caso o acordo entre uma empresa produtora e outra que vende "a retalho" o bem aos consumidores.

Tipos de acordos:

- Acordos de exclusividade – o fabricante não permite que o vendedor comercialize produtos de concorrentes.
- Acordos de delimitação territorial - o fabricante só permite que o vendedor comercialize o produto numa dada área geográfica.
- Acordo de preços de revenda – o fabricante estabelece qual o preço a que o produto deve ser vendido.
- Qualquer acordo (que pode incluir só uma característica ou as três: *ex:franchising*) é uma restrição à concorrência.
- Por que razão se fazem acordos e não se faz a integração de duas (ou mais) empresas em diferentes fases da cadeia produtiva (e de valor) numa só?
- 

13

## 6.4 Acordos verticais

Esta é uma questão importante e já velha na teoria económica (Coase e Williamson) cuja resposta deriva de uma comparação entre os *custos de transacção mercantis* (de se usar o mercado), e os *custos de transacção de internalização* (ou de integração vertical).

Custo de se usar o mecanismo de preços:

- Custos de informação de conhecer os recursos produtivos; os seus preços, as suas qualidades (ex. Mão de obra); de negociar com vários fornecedores, celebrar contratos e custos fiscais.
- Se a cadeia produtiva é A-B-C, a maximização do lucro de C não é a que maximizaria o lucro conjunto (ABC)

Custo de se usar a integração vertical numa única empresa: custos de rigidez laboral, custos do exercício de autoridade, custos de monitorização nas relações accionistas/CA e CA/trabalhadores.

- A integração (vertical e horizontal) óptima é a que minimiza os custos de transacção.
- Os acordos verticais são uma forma de se obterem os benefícios de ter empresas independentes, mas alinhando os interesses das diferentes empresas.
- Será que isto beneficia o consumidor?... Depende

14

## 6.4 Acordos verticais

Preços de revenda mínimos em acordos verticais podem ser utilizados para:

- Criar condições para que todos os revendedores forneçam serviços de atendimento
- Criar condições para que (com delimitação geográfica) produtores possam fazer formação técnica aos "revendedores autorizados".
- Criar condições para que os produtores ofereçam garantias nos seus produtos, o que num mercado "aberto e concorrencial" no comércio a retalho poderia ser complicado.
- Permitir a permanência de mais empresas no mercado, mesmo aquelas com margens mais pequenas, sendo este custo de ineficiência compensado por uma maior cobertura geográfica da oferta dos produtos (ex. preço fixo do livro).
- Mas também pode ser instrumentos para:
  - substituir o efeito que uma cartelização de retalhistas obteria na determinação do preço.
  - salvaguardar empresas ineficientes.

15

## 6.5 práticas individuais

Objecto do direito da concorrência não são apenas práticas de acordos entre empresas, mas também práticas individuais de empresas.

Entre estas salienta-se:

- A discriminação de preços – com vista à obtenção do excedente do consumidor.
- A prática de preços predatórios durante períodos limitados de tempo para aniquilar empresas rivais ou para

16



## 6.6 Casos em Portugal: o caso do governo da R.A.M.

(Ver Recomendação da AdC 1/2009)

- 1- O governo regional da Madeira tem dado "suprimentos", leia-se transferências à Empresa Jornal da Madeira, Lda, (EJM Lda.) sociedade comercial por quotas detidas a 99,98% pela RAM.
- 2- Em 2007 a EJM Lda. Recebeu 23,4 milhões. Recursos públicos identificados na Auditoria do Tribunal de Contas.
- 3- a EJM Lda está sujeita ao regime jurídico da concorrência.
- 4- A EJM, Lda recebeu 74% dos fluxos financeiros para entidades de comunicação social, sendo a única entidade de comunicação social a receber financiamento directo.
- 5- Em 2007 os prejuízos da empresa ascendiam a 33M. E os suprimentos a 23,4M.
- 6- Conclusões:....

17

## 6.6 Casos em Portugal: o caso do da Brisa e Auto-Estradas do Atlântico

- 1- A **Brisa** explora várias auto-estradas nomeadamente a A1 Lisboa- Porto.
- 2- A **Autoestradas do Atlântico** explora várias também em particular a A8 Leiria/Lisboa, paralela à A1.
- 3- Em 2006 a Autoridade da Concorrência (AdC) proibiu a Brisa de deter posição dominante na AEA por considerar que era "susceptível de criar ou reforçar uma posição dominante da qual possam resultar entraves significativos à concorrência efectiva do mercado".
- 4- O Ministro da Economia, anulou posteriormente a decisão da AdC.

18

## 6.6 Casos em Portugal: o caso da TAP/Portugália

A autoridade da Concorrência decidiu não se opor à concentração da TAP e da Portugália com condições e obrigações:

1. Disponibilização a qualquer terceiro interessado em operar na rota Lisboa-Porto de um conjunto de slots nos aeroportos de Lisboa e do Porto que permita uma oferta de 3 voos naquela rota equivalente à actual oferta da Portugália.
2. Congelamento do número de voos da TAP na rota Lisboa-Porto a partir do momento em que um novo operador independente da TAP passe a oferecer serviços de transporte aéreo regular de passageiros nesta rota.
3. Celebração de acordos *interline* com terceiros interessados em operar nas rotas Lisboa-Porto, Lisboa-Funchal e Porto-Funchal, a pedido destes que permitam aos respectivos passageiros a realização de percursos que combinem voos do novo operador e da TAP, quer em voos de ida e volta nessas rotas, quer em voos que combinam estas rotas com outras rotas da TAP.

19

## 6.6 O caso da TAP/Portugália

4. Extensão do programa de passageiro frequente da TAP aos clientes de eventuais novos operadores nas rotas Lisboa-Porto, Lisboa-Funchal e Porto-Funchal.
5. Indexação das tarifas praticadas pela TAP na rota Lisboa-Porto às tarifas que pratica na rota Lisboa-Madrid, considerada uma rota concorrencial equivalente.
6. Garantia Mínima de frequências e capacidade, em voos operados pela TAP na rota Lisboa-Porto., até ao momento em que ocorra a entrada de um novo operador independente da TAP nesta rota.

20