

**Políticas Comunitárias para as Empresas – Ano lectivo 2017-2018**

Mestrado em Economia Internacional e Estudos Europeus

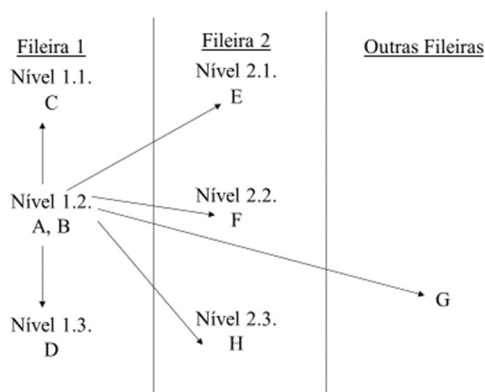
*Exame final - Época Normal*

*22 de Junho de 2018*

**Questão 1 (5 valores)**

- i) Uma empresa dispõe de três estratégias alternativas de crescimento: crescimento vertical, crescimento horizontal e diversificação. Defina sinteticamente estes conceitos. (2 valores)

Possibilidades de Expansão de um Empresa



139

Possibilidades de Expansão de um Empresa

A → B	<b>Crescimento horizontal:</b> dentro do mesmo nível de actividade / mercado
A → C A → D	<b>Crescimento vertical:</b> ao longo e uma fileira
A → E A → F A → G A → H	<b>Diversificação:</b> crescimento por entrada noutras fileiras → Empresa adquire estatuto de Empresa multisectorial ou conglomerado

140

**ii) Que fatores podem incentivar as empresas a desenvolver estratégias de integração vertical? Justifique a sua resposta. (3 valores)**

São dominantes as visões favoráveis à especialização e, portanto, contrárias à defesa da I.V:

- ✓ Argumento tradicional: Adam Smith: a divisão do trabalho é limitada pela extensão do mercado; ou seja, → extensão de mercado → especialização
- ✓ Argumento actual: “core competencies”

Contudo, existem razões que determinam decisão estratégica de I.V., relacionadas com a incerteza, procura de maior eficiência, necessidade de contornar regulamentação / fiscalidade.

As principais razões que determinam a integração vertical são as seguintes:

- ✓ Corrigir falhas de mercado → reduzir custos de transacção
- ✓ Inter-dependência tecnológica
- ✓ Garantia de segurança de abastecimentos
- ✓ Instabilidade de preços
- ✓ Rigidez de preços
- ✓ Ciclo de vida da indústria / dimensão do mercado
- ✓ Criar poder de mercado / Eliminar poder de mercado (de fornecedores / distribuidores / clientes)

**Questão 2 (5 valores)**

**i) Em que medida é que se pode afirmar que existem estruturas de mercado que incentivam as empresas a investir em I&D e a desenvolver estratégias de inovação? Justifique a resposta. (2,5 valores)**

Schumpeter (1950) foi precursor na análise dos efeitos da estrutura de mercado sobre a inovação. Este autor concluiu que existia uma correlação positiva entre poder de mercado e intensidade de inovação. Na realidade, as firmas de maior dimensão seriam mais inovadoras do que as PME pelas seguintes razões: mais fácil acesso ao mercado de capitais, maior capacidade de absorção de riscos, existem economias de escala associadas à inovação.

Arrow (1962) desenvolveu um modelo em que se demonstra que a empresa em concorrência perfeita tem maiores incentivos para inovar do que a empresa monopolista.

A partir destas duas contribuições seminais, houve toda uma linha de investigação que procurou esclarecer as duas questões seguintes:

- 1 – Qual a estrutura de mercado que tem mais incentivos em inovar ?
- 2 – Que tipo de indústrias inovam mais rapidamente ?

Podem demonstrar-se os resultados seguintes:

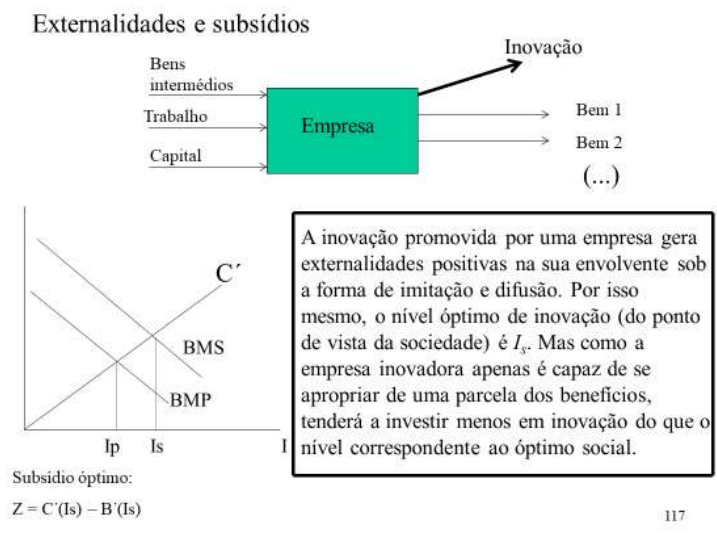
- i) Uma estrutura de mercado perfeitamente competitiva, embora conduza a um nível de inovação sub-óptimo, estimula uma maior intensidade de inovação de que um monopólio.
- ii) As firmas em concorrência perfeita inovam mais rapidamente do que em monopólio.
- iii) Quando um monopolista defronta a entrada potencial de uma nova firma, pode ocorrer uma “corrida” pela descoberta de um novo produto ou de um novo processo de fabrico, devido ao seguinte:
  - O monopolista tem um incentivo em inovar porque se for o primeiro a fazê-lo, preserva a sua situação de monopólio;
  - A firma entrante tem um estímulo que é entrar no mercado e partilhá-lo com o monopolista.

Repare-se que as perdas são assimétricas: o monopolista perde sempre mais que a firma entrante. Se o monopolista não for o primeiro a inovar, perde as Despesas em I&D e uma parcela do lucro enquanto que a firma entrante apenas perde as Despesas em I&D. Donde se conclui que o monopolista que defronte a concorrência potencial de uma firma entrante, tende a inovar muito mais rapidamente.

**ii) De forma a incentivar a inovação empresarial podem utilizar-se dois instrumentos de política pública: os subsídios e as patentes. Como se justifica teoricamente a sua utilização e quais os seus efeitos sobre o comportamento das empresas? (2,5 valores)**

A invenção, a adopção e a difusão de novas tecnologias não são actos isolados mas, muito antes pelo contrário, constituem processos complexos, marcados por falhas de mercado de diferentes naturezas: indisibilidades, incerteza nos resultados, custos de transacção associados aos processos de inovação e á sua apropriação pela empresa, externalidades geradas pelo inovador sobre outras empresas e sobre a sociedade, economias de escala, etc.

Tal significa que os mercados e os agentes, actuando de forma descentralizada, tendem a produzir um nível de inovação sub-óptimo, havendo lugar para uma intervenção do Estado.



As patentes (bem como as marcas e os copyrights) têm os seguintes objectivos principais:

- 1 – Estimular a invenção de novos produtos e processos de fabrico;
- 2 – Encorajar o desenvolvimento dessas invenções;
- 3 – Tornar pública a informação sobre as invenções.

A patente consiste, essencialmente, no direito de utilização exclusiva de um determinado processo de fabrico (ou comercialização exclusiva de um determinado produto) durante um certo período de tempo (15 a 20 anos).

A duração da patente é um importante instrumento de política pública em relação à I&D:

- Por um lado, quanto maior for a duração da patente, maiores as distorções resultantes da exclusividade (barreiras à entrada e preços de monopólio, difusão da inovação, etc.);
- Por outro lado, quanto menor for a duração da patente, menores os lucros das empresas que inventam e, portanto, menores os incentivos para investir em I&D.

Repare-se que o facto de uma firma dispor de uma patente, embora lhe dê um certo poder de monopólio, não inibe totalmente a possibilidade de existirem outras firmas que utilizem a patente sob licença.

### **Questão 3 (5 valores)**

- i) Quais foram os principais fatores que determinaram o processo de convergência/divergência entre os países da União Europeia e os países extra-comunitários nomeadamente os EUA? (2,5 valores)**

Processo de acumulação de capital:

- O investimento foi orientado para os bens não transacionáveis, nomeadamente para a construção e outros serviços que exibem produtividades mais baixas;
- O investimento não foi orientado para os sectores com produtividades do capital mais elevadas mas para os sectores com lucros mais elevados.
- A convergência destes efeitos afetou o processo de convergência e a evolução da produtividade.

ii) Qual foi o papel do Ambiente de Negócios e da Demografia Empresarial no crescimento e na convergência intra e/ou extra comunitária? (2,5 valores)

Ambiente de negócios e burocracia governamental

FIGURE 1.1 What is measured in *Doing Business*?



Source: *Doing Business* database.

Note: Labor market regulation is not included in the ease of doing business ranking.

33

Ver ainda slides 54 a 68.

Demografia empresarial

- A principal distinção entre a UE e os EUA é o potencial de crescimento das empresas.
- A diferença é muito clara: uma vez estabelecidas, muitas mais empresas permanecem com a mesma dimensão na EU do que nos EUA.
- A percentagem de empresas que não crescem ou que crescem menos do que 5% é superior a 45% na Europa enquanto nos EUA é da ordem dos 37%.
- Por outro lado, existe uma maior probabilidade das empresas crescerem ou diminuírem de dimensão nos EUA do que na Europa.

Ver ainda slides 79-82.

#### **Questão 4 (5 valores)**

- i) Será que existem situações em que se justifica uma intervenção do Estado em setores afetados por um declínio estrutural da procura orientada para os seus produtos no longo prazo? Justifique a sua resposta. (2,5 valores)**

##### **Indústrias em declínio**

As indústrias em declínio (casos em que a procura de longo prazo é decrescente) são confrontadas com uma situação de mercado que tem que conduzir à saída de empresas. Podem distinguir-se duas situações:

- ✓ Os custos fixos são recuperáveis → a saída de empresas não é problemática;
- ✓ Os custos fixos não são recuperáveis (existência de activos específicos).

Neste último caso, pode existir lugar à intervenção do Estado. Porquê ?

Face à contracção da procura, desenvolve-se (Fudenberg e Tirole) uma guerra de desgaste ("*war of attrition*") → O comportamento de "*free-riding*" das firmas leva a que, cada firma, procure adiar o momento da saída → guerra de preços com perdas de excedente social.

##### **Que actuações públicas ?**

- a) As firmas que permanecerem no mercado compensam as que saírem através de um sistema de "*side-payments*" → Se as firmas não tomarem nenhuma iniciativa, o Estado pode exercer uma actividade de coordenação e controlo deste processo;
- b) Como os "*side-payments*" podem levar tempo a negociar → subsídios.
- c) Em vez da saída de algumas firmas, pode proceder-se à definição de uma norma que restringe a capacidade produtiva de todas as empresas. Este processo pode ter uma vantagem: eliminar as gerações de capital mais obsoletas. Este tipo de iniciativa pública tem um problema: se é fácil constatar se uma empresa encerrou (ou não), é bastante mais difícil verificar se reduziu capacidade. O Estado tem de desenvolver uma acção de coordenação e de controlo deste processo.

**ii) Que papel pode ter o governo na minimização dos custos de transação? Justifique a resposta. (2,5 valores)**

**Minimização dos custos de transacção**

Os agentes económicos defrontam-se com custos de transacção de natureza diversa:

- ✓ Definição ou redefinição de direitos de propriedade;
- ✓ Custos de formalização de contratos
- ✓ Burocracia
- ✓ Instabilidade Macroeconómica

O Estado pode desenvolver uma série de acções que visem minimizar este tipo de custos de transacção:

- ✓ Definição de um sistema de atribuição de direitos de propriedade. Estabelecimento de um sistema de justiça eficiente e eficaz que torne possível a concretização (“enforcement”) de um sistema de direitos de propriedade.
- ✓ Desburocratização
- ✓ Estabilidade macroeconómica
- ✓ Definição de objectivos claros de política pública e procurar gerar “focal points” para depois suscitar sintonias e consensos em torno deles.
- ✓ Agilizar a concertação estratégica