

Política de Concorrência e Política Industrial

António Nogueira Leite

DT 1-96

Novembro 1996

As análises, opiniões e conclusões expressas neste documento de trabalho são da exclusiva responsabilidade do seu autor e não reflectem necessariamente posições do Ministério da Economia.

Política de Concorrência e Política Industrial (*)

por

António Nogueira Leite

Faculdade de Economia

Universidade Nova de Lisboa

Resumo

Neste artigo analisa-se, de forma sucinta, a evolução da legislação sobre concorrência em Portugal, discutindo-se igualmente os princípios económicos subjacentes. Proporciona-se igualmente uma avaliação de possíveis conflitos entre política de concorrência e política industrial.

(*) Comunicação apresentada no Seminário de Economia do Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, Outubro de 1996. O autor agradece a Pedro Pita Barros e a vários participantes no seminário os comentários feitos, mantendo inteira responsabilidade por todas as opiniões expressas.

FICHA TÉCNICA

Título: Política de Concorrência e Política Industrial

Autor: António Nogueira Leite

E-mail Anleite@fe.unl.pt

Editor: GEPE - Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica

Gep@mail.telepac.pt

Concepção gráfica: Deltaghrafos - Design e Publicidade Lda.

Impressão e Acabamento: Grafema - Sociedade Gráfica, Lda.

Tiragem: 500 exemplares

Edição: Lisboa, Novembro 1996

ISBN: 972-8170-16-5

Depósito legal: 104 845/96

Sumário

1. Introdução	7
2. Antecedentes e enquadramento legal	9
3. A Lei da Concorrência de 1993	13
3.1. Critérios de avaliação de práticas anti-competitivas	13
3.2. Fusões de empresas	14
3.3. Abuso de posição dominante	16
3.4. Conluio	17
3.5. Restrições verticais	18
3.6. Preços predatórios	19
4. Política de concorrência e política industrial	21
5. Conclusões	25
6. Referências bibliográficas	27

1. Introdução

Na tradição portuguesa, a política de concorrência tem tido um papel limitado na criação de condições de adequado funcionamento dos mercados. Tal deve-se, em larga medida, à suspeita que os decisores e agentes económicos em geral sempre atribuíram ao funcionamento livre dos mercados, mesmo nos casos de inexistência de falhas de mercado. Nos últimos quinze anos, função, primeiro, da expectativa da adesão de Portugal às Comunidades e, posteriormente, dada a sua concretização, a política de concorrência ganhou importância, materializada na aprovação de vários dispositivos legais tendentes à sua concretização, consubstanciando regras e instituições próprias com o objectivo de salvaguardar o livre funcionamento dos mercados. Para esta alteração também contribuiu a evolução do pensamento dominante em matéria de organização da economia e, igualmente por consequência deste mesmo facto, as alterações institucionais entretanto produzidas (liberalização crescente, privatizações, etc.).

A doutrina e prática dominantes assim como a legislação pertinente aproximaram-se do correspondente ao modelo de organização de mercado em vigor na União Europeia, baseado no livre jogo da concorrência e suas virtualidades. No entanto, tanto a legislação comunitária como a nacional reflectem a ideia de que a livre concorrência poderá não surgir naturalmente, havendo a necessidade de criar regras (leis), instituições e práticas que assegurem a livre concorrência. Por outro lado, a teoria económica é clara na identificação de situações em que o livre funcionamento dos mercados não conduz a afectações de recursos socialmente óptimas. Neste caso, justificar-se-á a intervenção nos mercados.

A legislação que se analisará neste artigo, prende-se com o primeiro aspecto, ou seja, com a necessidade de criar condições que assegurem a livre concorrência. Assim, proceder-se-á à análise económica do quadro legislativo em vigor em matéria de concorrência, dando especial ênfase às questões da concentração e abuso de posições dominantes, conluio entre empresas, restrições verticais e preços predatórios.

A prossecução de uma política de concorrência, genericamente dirigida à satisfação dos objectivos acima indicados, pode conflitar com outras políticas económicas. Neste artigo analisaremos, em particular, os possíveis conflitos entre política de concorrência e política industrial. Num país como Portugal, em que a (reduzida) dimensão das empresas tem sido frequentemente apontada como causa das dificuldades sentidas na sua afirmação nos mercados internacionais e no mercado nacional dada a pressão de concorrentes estrangeiros, existem condições objectivas para conflito entre estas políticas. De facto, uma política industrial activamente dirigida ao aumento da dimensão média das organizações empresariais poderá colidir, de forma significativa, com os objectivos que presidem à política de concorrência. Tentaremos argumentar que este não deverá ser necessariamente o caso.

O artigo encontra-se organizado da seguinte forma: na secção 2 apresentam-se os antecedentes da política de concorrência em Portugal assim como o enquadramento geral em que o pensamento sobre a matéria evoluiu. A secção 3 analisa os actuais dispositivos legais em matéria de concorrência. Na secção seguinte discute-se a possível contradição entre política de concorrência e política industrial. A secção 5 contém as principais conclusões.

2. Antecedentes e enquadramento legal

Em Portugal, ao contrário do prevalecente noutras economias, mormente as de tradição Anglo-Saxónica, as questões da concorrência entre empresas foram tradicionalmente encaradas na perspectiva da minimização dos *malefícios da concorrência* excessiva e não no sentido de promoção daquela como factor de disciplina nas relações de mercado. A tradição do Estado Novo, assente na opção pela organização das relações económicas numa base corporativa, partiu da convicção de que a concorrência no mercado, ao assumir formas excessivas, conduziria à “eliminação brutal do mais fraco pelo mais forte e à cartelização das actividades”⁽¹⁾. Desde o seu início (Constituição de 1933 e Estatuto do Trabalho Nacional, também de 1933) o regime adoptou uma postura bastante intervencionista no que se refere à organização da economia e à regulação das relações entre os agentes económicos. As Corporações serviram de base à organização das relações entre os vários agentes do mercado, devendo as acções de política promover a cooperação e não a concorrência. Como refere Castro Guerra (1996), o Estado conferia um “reconhecimento condicional ao papel da iniciativa privada e da concorrência”, que deveria ser contrariado, em particular no que respeitava “ao exercício do poder de mercado, condenável não tanto por razões de eficiência mas também de equidade”. Esta preocupação encontra-se igualmente patente na Lei das Coligações Económicas (1936), ao considerar ilegais todos os acordos, coligações e combinações conducentes à redução da produção com o intuito de elevar o preço prevalecente no mercado.

O pensamento dominante considerava que as forças de mercado, em geral, eram incapazes de produzir contribuições positivas para a organização da actividade económica. Estilizando o pensamento da altura, poder-se-á dizer que era entendimento comum que os preços prevalecentes nos mercados não deveriam ser determinados pela relação entre procura e oferta mas antes pela prossecução judiciosa do interesse público. Cabia às corporações um papel decisivo na fixação dos preços.

Também a política industrial teorizada e prosseguida assentava nos mesmos princípios de *cooperação colectiva*. Porventura o documento mais marcante desta política foi a Lei do Condicionamento Industrial (1952), cujo principal objectivo se centrava na regulação do investimento com vista à redução do desperdício do ponto de vista social na afectação dos recursos investidos. Esta lei regulava a entrada de novos interesses e os aumentos de capacidade instalada tendo em conta o interesse geral da sociedade, entendido como capacidade de acomodar acréscimos de capacidade (*de novo* ou por expansão), tendo em conta os interesses das empresas já instaladas. A aplicação desta lei levou ao estabelecimento de importantes barreiras à entrada de novos interesses e constituiu outrossim uma barreira à mobilidade das empresas estabelecidas. O seu impacto sobre o funcionamento dos mercados e até sobre as atitudes e mentalidade dominantes (sendo reflexo destas) foi enorme, tendo

⁽¹⁾ Teixeira Ribeiro (1938) citado em Brandão de Brito (1989).

contribuído para acentuar o carácter periférico da economia nacional e a desconfiança geral quanto aos efeitos da concorrência (*c.f.*, Nogueira Leite, 1996). Entre outros aspectos, a aplicação desta lei e demais disposições vigentes condicionou o desenvolvimento de um espírito empresarial moderno capaz de sustentar uma dinâmica própria independente do grau e tipo de protecção proporcionado pelo Estado.

O regime de “condicionamento industrial” estimulou o desenvolvimento de estruturas monopolizantes ou simplesmente oligopolísticas na indústria e encorajou a persistência de distorções de preços, impeditivas de uma eficaz afectação de recursos. Na verdade, o condicionamento industrial, protegendo os interesses instalados em detrimento de novas iniciativas, impediu que todos recolhessem os benefícios que a disciplina da concorrência necessariamente impõe, tendo resultado antes num elevado grau de ineficiência produtiva e na perpetuação de uma mentalidade tradicional pouco atreita à tomada de risco e à inovação.

Para além dos efeitos económicos directos, em função de uma organização de mercados protegidos e, portanto, isolados dos estímulos que estruturas e regras de conduta mais competitivas certamente imporiam, a filosofia subjacente ao modelo de condicionamento industrial acabou por ter efeitos a mais longo prazo sobre a atitude dos agentes económicos privados e entidades públicas, relativamente aos benefícios da concorrência. Ao garantir por via legal a perpetuação de estruturas monopolísticas ou simplesmente oligopolísticas, o regime desencorajou a modernização da estrutura produtiva, uma vez que a protecção legal assegurava a manutenção de posições de privilégio independentemente dos níveis de eficiência alcançados. Por outro lado, ao impedir ou, simplesmente, dificultar, por via legal, a entrada de terceiros, anulou qualquer pressão competitiva sobre os interesses instalados, ao mesmo tempo que cerceou toda e qualquer iniciativa por parte de novos interesses. Resultou assim um grau de imobilismo e acomodação incompatível com a modernização e desenvolvimento das estruturas produtivas nacionais, num contexto em que os benefícios de alguns se sobrepujaram sistematicamente ao interesse geral. Estes efeitos perduraram muito para além do fim do regime de condicionamento industrial já no período final do regime, contribuindo para o atraso da economia portuguesa numa altura em que o alargamento dos mercados e a exposição à concorrência constituíram importantes factores de desenvolvimento das economias no resto da Europa. Ou seja, a protecção dos interesses instalados por via do regime de condicionamento industrial, constituiu um importante elemento de disparidade entre a economia portuguesa e as economias mais desenvolvidas do centro do continente onde, à excepção de alguns sectores considerados estratégicos - como, nomeadamente, a indústria de defesa, telecomunicações, sector eléctrico, transportes ferroviários - a liberdade de instalação e operação de novos interesses empresariais contribuiu decisivamente para a inovação e o desenvolvimento.

Nos últimos anos do regime do Estado Novo assistiu-se a uma relativa inflexão da atitude tradicional perante a concorrência e seus efeitos. Em 1964 surgiu, ainda que gorada, a primeira tentativa de produção de um instrumento legal tendente à promoção da concorrência (proposta de Lei n.º 508/VII), pugnando pela necessidade de instrumentos legais preventivos da figura de abuso de poder económico. Consideraram-se como passíveis de punição as acções que pudessem intencionalmente impedir ou limitar o exercício da concorrência, nomeadamente as que resultassem de acordos ou posições de privilégio, com impacto na fixação de preços ou outras condições de comercialização. Em 1971, a revisão constitucional então concretizada (Lei n.º 3/71 de 16 de Agosto) reconheceu à concorrência e ao mercado um papel fundamental na afectação de recursos na economia. Um ano mais tarde, em 1972, com a realização de um acordo comercial com a Comunidade Económica Europeia, é aprovada a primeira lei de defesa da concorrência (Lei n.º 1/72 de 24 de Março) que, embora

nunca aplicada por falta de regulamentação, constituiu novo indicador da alteração de postura face aos efeitos da concorrência. Esta tendência que então se desenhava, pelo menos no esforço de produção legislativa, não teve, contudo, continuidade.

De facto, com a Revolução de 1974 e a forte marca ideológica estatizante que se lhe seguiu, assistiu-se à implantação, não exactamente da antiga desconfiança face à existência de poder de mercado (que, ironicamente, e em termos gerais, o condicionamento industrial não contrariou), mas sim de uma preocupação marcadamente estatizante das relações económicas. A nova Constituição da República, aprovada em 1976, indicava, no seu artigo n.º 81, ser responsabilidade do Estado a prevenção e eliminação de monopólios privados através da nacionalização ou outras medidas, assim como a repressão dos abusos de poder económico e todas as demais práticas contrárias ao interesse público. Em paralelo, assistiu-se a uma grande vaga de nacionalizações que afectou, nomeadamente, o sector financeiro e a indústria pesada. Esta suspeição generalizada face às virtualidades das forças de mercado manteve-se por um período relativamente longo a seguir à Revolução e à aprovação da nova Constituição. Esta, para além do atrás referido, estipulava outrossim, que o Estado deveria intervir na formação e controle dos preços por forma a racionalizar o sistema de distribuição (artigo n.º 109). Referia igualmente, no artigo n.º 110, ser papel do Estado disciplinar e controlar a qualidade e preço dos bens importados e exportados.

No final da década de 70 e início da seguinte produziram-se os primeiros sinais de alteração da postura dominante: o âmbito da regulação dos preços foi sendo sucessivamente reduzido, ganhou corpo a ideia da necessidade de uma crescente integração da economia portuguesa num espaço de economias de mercado e, em 1983, aprovou-se a primeira Lei da Concorrência (Decreto-Lei n.º 422/83 de 3 de Dezembro) já claramente inspirada nos princípios subjacentes ao funcionamento de uma economia de mercado.

Tal como a legislação comunitária relevante, esta primeira lei da concorrência decorre da aceitação do princípio de que as regras da concorrência não servem para proteger os concorrentes e manter os seus eventuais abusos, mas antes para manter e promover o processo concorrencial. Logo no preâmbulo do documento lê-se que “a defesa da concorrência (...) constitui um dos instrumentos essenciais da política económica, sendo-lhe comumente reconhecidas duas grandes virtualidades: a de garantir aos consumidores uma escolha diversificada de bens e serviços, nas melhores condições de qualidade e preço, e a de estimular as empresas a racionalizar ao máximo a produção e a distribuição dos bens e serviços e a adaptarem-se constantemente ao progresso tecnológico”. Indica também no corpo do diploma que “...tem por objectivo a defesa da concorrência no mercado nacional, a fim de salvaguardar os interesses dos consumidores, garantir a liberdade de acesso ao mercado, assegurar a transparência do mercado, favorecer a realização dos objectivos gerais de desenvolvimento económico e social e reforçar a competitividade dos agentes económicos face à economia internacional” (artigo 1.º).

A Lei da Concorrência de 1983 foi directamente inspirada na legislação comunitária, o que se compreende, dado que à altura da elaboração e aprovação da lei Portugal se encontrava em fase de preparação da sua adesão à Comunidade Económica Europeia. Foram igualmente criadas as autoridades competentes em matéria de concorrência: a Direcção-Geral da Concorrência e Preços (Decreto-Lei n.º 293/82) e o Conselho da Concorrência (decreto-Lei n.º 422/88).

Em 1988 completou-se o enquadramento regulamentar, tendo surgido um novo diploma relativo a questões de concentração horizontal (o Decreto-Lei n.º 428/88 de 19 de Novembro), com o fim de apreciar preventivamente as operações de concentração de empresas e a não

autorizar aquelas que revelassem potencial para alterar as estruturas industriais, no sentido do aumento do poder de mercado e do poder fora do mercado, e da redução da concorrência.

Estes diplomas, à excepção de algumas peças de menor importância entretanto introduzidas, constituíram a base legal em matéria de concorrência, até à aprovação de nova legislação no final de 1993. O Decreto-Lei n.º 370/93 refere-se às práticas individuais de comércio e o Decreto-Lei n.º 371/93 de 29 de Outubro constitui a nova Lei da Concorrência, com aplicação após 1 de Janeiro de 1994, revogando o Decreto-Lei n.º 422/83 e o Decreto-Lei n.º 428/88. As principais alterações introduzidas por este diploma referem-se ao alargamento do âmbito de aplicação das regras de concorrência (embora permaneçam algumas excepções), à proibição, em princípio, das ajudas de Estado, à introdução do conceito de abuso de dependência económica e a alterações nos limites relativos ao controlo de fusões.

Este diploma, base da legislação “*anti-trust*” correntemente em vigor, será analisado em maior detalhe na secção que se segue.

3. A Lei da Concorrência de 1993

O preâmbulo da nova Lei da Concorrência apresenta uma explicitação particularmente clara dos propósitos a atingir. Explicita-se que a política de concorrência é encarada como suporte indispensável ao funcionamento efectivo dos mecanismos de mercado, garantindo igualdade de oportunidades para todos os agentes envolvidos. Estes objectivos deverão ser alcançados através da prevenção e punição das práticas restritivas da concorrência por parte das empresas intervenientes nos mercados.

Qualquer política de concorrência deverá ter como objectivo fundamental a monitorização do crescimento das empresas, seja por via interna (crescimento/expansão) ou por via externa (fusões e aquisições), podendo o seu controlo ser levado a cabo tanto “*ex ante*” como “*ex post*”. O controlo “*ex ante*” passa pela avaliação do carácter anti-competitivo das práticas de mercado das empresas enquanto o controlo “*ex post*” apenas se baseia na verificação posterior de comportamentos anti-competitivos de facto. À semelhança do decorrente da legislação comunitária, também a Lei da Concorrência de 1993 combina estes dois tipos de controles.

3.1. Critérios de avaliação de práticas anti-competitivas

Note-se, porém, que a legislação portuguesa sobre concorrência e, em particular, o Decreto-Lei n.º 371/93, se afasta do que seria expectável em termos teóricos no que respeita a política “*anti-trust*”, na medida em que se refere que a defesa da concorrencialidade dos mercados passa pela prevenção e punição das práticas restritivas da concorrência sem, no entanto, avançar com critérios que permitam determinar de que modo essas mesmas práticas afectam o bem-estar social⁽²⁾. Tal resulta de não se explicitar que critério de bem-estar deve orientar a actividade das autoridades responsáveis (*c.f.*, maximização do excedente dos consumidores, maximização do excedente total) sendo que a protecção contra práticas restritivas da concorrência pode ser, de facto, um objectivo substancialmente diferente da maximização do excedente dos consumidores ou da prossecução de aumentos de eficiência por via da concorrência. Por outras palavras, ao não se explicitar que critérios de bem-estar devem presidir, em geral, à avaliação dos vários casos possíveis, permite-se um razoável grau de discricionariedade que poderá resultar, eventualmente, em práticas contraditórias.

Acresce que, também na definição das situações em que práticas restritivas deverão ser permitidas, há amplas possibilidades para excessiva discricionariedade na aplicação da lei. De facto, de acordo com esta, as práticas restritivas por parte das empresas poderão ser permiti-

⁽²⁾ A este respeito veja-se Barros e Mata (1996).

das caso gerem um “balanço económico” positivo. Como se refere no artigo 5.º a existência de um “balanço económico” positivo pressupõe que os consumidores recebam a “justa parte” dos ganhos resultantes da prática restritiva, que aqueles não possam resultar por quaisquer meios compatíveis com uma postura competitiva e que a concorrência não seja eliminada no mercado.⁽³⁾ Por aqui se vê que a margem para discricionariedade da autoridade responsável pela concorrência é substancial. De facto, o conceito que preside à avaliação de cada situação particular é de tal forma vago que poderá ser consistente, sem dificuldade, num amplo leque de deliberações, mesmo que estas se revelem inconsistentes à luz de um qualquer critério objectivo (e eventualmente mensurável) previamente definido.

3.2. Fusões de empresas

Uma fusão é definida como a obtenção por parte de uma empresa (ou conjunto de empresas) do controle efectivo de outra empresa (ou conjunto de empresas). Em termos da legislação de concorrência, as fusões são definidas com base na distribuição dos direitos de controle sobre as empresas. Assim, o controle destas operações por parte das autoridades responsáveis pela concorrência corresponde a uma intervenção directa (mesmo se apenas potencial) sobre as estruturas de mercado e não sobre a conduta das empresas nos mercados (como acontece com os demais aspectos da legislação sobre concorrência, que serão analisados nas subsecções seguintes).

Note-se, por outro lado, que estas disposições sobre controlo de fusões têm um carácter eminentemente preventivo. De facto, dada a dificuldade de prova em muitas situações de abuso de posição dominante ou de outras práticas lesivas da concorrência, a actuação directa coarctando as operações de fusão que, pela sua importância, poderão conduzir à materialização de condições em que esse abuso é mais provável e fácil, tem, pelo carácter eminentemente preventivo dessas situações, uma função relevante e, presumivelmente bastante eficaz, sobre a manutenção de condições de concorrenciaisidade nos mercados.

De acordo com o artigo 7.º a definição do âmbito de aplicação do controle de fusões aí previsto é baseado no preenchimento de um de dois critérios: (i) “criação ou reforço de uma quota superior a 30% no mercado nacional de determinado bem ou serviço, em consequência da operação de concentração” ou (ii) “realização, pelo conjunto das empresas envolvidas na operação de concentração, de um volume de negócios superior a 30 milhões de contos, em Portugal, no último exercício, líquidos de impostos directamente relacionados com o volume de negócios”.

Para avaliar da importância deste limiar refira-se, segundo Barros e Mata (1996), que apenas 114 empresas realizaram um volume de vendas superior a 15 milhões de contos e só 440 apresentaram vendas superiores a 5 milhões de contos (ano de 1994). Note-se, contudo, que o número de empresas a que este limiar absoluto se poderá aplicar é ainda mais reduzido do que os números acima possam fazer crer, na medida em que se inclui um número significativo de empresas às quais não se aplicam as disposições atrás referidas. Na verdade, o ponto 2 do artigo 7.º indica que os critérios referidos supra não se aplicam às instituições de crédito,

⁽³⁾ Ou em parte substancial deste.

sociedades financeiras e empresas de seguros. O artigo 41.º também exclui as empresas concessionárias de serviços públicos (dado que estas não são objecto da aplicação da lei da concorrência). Se do total acima indicado se excluirmos estas empresas e aquelas em processo de privatização para além das constantes do número 2 do artigo 7.º, resulta que o número de empresas com volume de vendas superior a 15 milhões de contos é de apenas 90, havendo somente 389 empresas com vendas superiores a 5 milhões de contos (Barros e Mata, *op. cit.*).

No que respeita ao âmbito de aplicação do artigo 7.º resultam dois pontos que carecem de esclarecimento adicional. O primeiro prende-se com a exclusão, no âmbito do estipulado no artigo 41.º, das empresas concessionárias de serviço público, para efeitos de aplicação do presente diploma e, mormente, das disposições relativas à concentração. Embora o artigo 41.º seja taxativo ao referir que “no caso de serviços públicos, o diploma não é aplicável às empresas concessionadas pelo Estado por diploma próprio, no âmbito da vigência do respectivo contrato de concessão”, não nos parece defensável, numa perspectiva económica, que todas as acções dos concessionários de serviços públicos estejam ao abrigo do escrutínio proporcionado pela legislação sobre concorrência. De facto, estas empresas prosseguem outras actividades para além das estritamente consideradas nos respectivos contratos de concessão, que envolvem inter-relações com outros intervenientes no mercado e, nestas circunstâncias, a não aplicação da legislação sobre concorrência, poderá constituir sério óbice à concorrência e consequente inexistência de práticas restritivas nos mercados respectivos. O segundo aspecto prende-se com a possível excepção de empresas em processo de privatização. Aqui, independentemente de nada ser previsto no Decreto-Lei n.º 371/93, o facto é que a observação da prática passada aponta no sentido de alguma discricionariedade.

Para definição precisa das condições de aplicação da lei há pelo menos dois outros aspectos que carecem de clarificação. O primeiro prende-se com a definição do mercado geográfico relevante. Embora se possa concluir da leitura da lei que o mercado relevante é, em princípio, o mercado nacional, o facto é que, a análise das decisões dos órgãos competentes revela situações em que a delimitação geográfica considerada relevante foi a de um subconjunto do mercado nacional. Tal poderá ser justificado pois dada a natureza de certos produtos ou mesmo da tecnologia de produção, há casos em que o exercício de poder de mercado local numa base geográfica menor que a escala nacional é, em si mesmo, cerceador da concorrência. Também no que respeita à definição do mercado do produto relevante em termos da aplicação da lei, a formulação actual é passível de suscitar dúvidas, dada a ausência de critérios para o efeito. Também aqui, há elevado potencial de discricionariedade para as autoridades responsáveis pela concorrência⁽⁴⁾.

Ao contrário da legislação comunitária, a lei nacional também é vaga e passível de aplicação discricionária no que se refere às regras para avaliação, numa base individual, da indesejabilidade de operações de concentração. O artigo 10.º refere que as operações de fusão deverão ser impedidas desde que (i) não se verifique um balanço económico favorável (artigo 5.º) ou (ii) não se “reforce significativamente a competitividade internacional das empresas participantes nas operações de concentração”. A avaliação da condição (ii) é claramente passível de interpretações diversificadas uma vez que é impossível definir o que se entende por melhoria substancial da competitividade internacional, o mesmo se passando com a avaliação do requisito (i).

A lei considera que se gera um balanço económico favorável – devendo neste caso ser autorizada a fusão – quando se verifiquem simultaneamente três condições (artigo 5.º, número 1):

⁽⁴⁾ Esta ausência não é característica única da legislação “anti-trust” portuguesa, sendo comum a muitos outros sistemas.

(i) os consumidores se apropriem de uma “parte justa” do benefício gerado; (ii) às empresas envolvidas não sejam impostas restrições dispensáveis ao alcance dos objectivos de melhoria da produção e distribuição ou promoção do desenvolvimento técnico e económico; e (iii) as empresas não sejam capazes de eliminar a concorrência numa parte substancial do mercado. Como se vê, estas condições são passíveis de interpretações diversas. Em particular, é sempre muito difícil obter unanimidade de opiniões sobre o que é a obtenção da “justa parte” dos benefícios por parte dos consumidores envolvidos. Por outro lado, é também difícil caracterizar de forma inequívoca o que se entende por “eliminação da concorrência numa parte substancial do mercado”, nomeadamente porque não há forma indiscutível de se determinar quanto do mercado total é parte substancial deste.

Acresce que, como é sabido, o aumento de concentração no mercado não leva necessariamente a reduções do excedente gerado. Mesmo no caso extremo em que de uma operação de fusão resulta a criação de condições absolutas de monopolização, é possível que o resultado final seja caracterizado por uma redução de preços. Para tal, basta que as economias de escala sejam suficientemente grandes. Todavia, é igualmente claro que casos deste tipo poderão colocar importantes problemas à aplicação da lei, na medida em que é difícil o cálculo “*ex ante*” dos benefícios gerados numa situação destas assim como da sua repartição.

Note-se, por fim, que as dificuldades de avaliação quanto à desejabilidade ou indesejabilidade de um processo de fusão de empresas não são específicos da lei portuguesa. Tal resulta, pelo menos em parte, do facto de não existirem “regras de bolso” fornecidas pela teoria económica para a avaliação da desejabilidade ou não de operações de fusão. Embora a literatura forneça algumas regras de utilização possível (e.g., a *safe harbour rule* de Farrell e Shapiro (1990) ⁽⁵⁾) é indiscutível a necessidade de se avançar para a elaboração de regras mais precisas do que aquilo que se infere dos critérios actualmente existentes na lei para avaliação deste tipo de operações ⁽⁶⁾.

3.3. Abuso de posição dominante

No artigo 3.º, “estabelece-se que existe uma posição dominante relativamente ao mercado de determinado bem ou serviço quando uma empresa (ou duas ou mais empresas) actua(m) num mercado no qual não sofre(m) concorrência significativa ou assume(m) preponderância relativamente aos seus concorrentes.”

Esta noção aplica-se tanto à avaliação de operações de fusão como ao controlo do crescimento interno das empresas. A noção geral acima referida é operacionalizada com a consideração de valores concretos de quota de mercado, acima dos quais uma empresa ou grupo de empresas detém uma posição dominante: 30 por cento para uma empresa, 50 por cento para 3 ou menos empresas e 65 por cento para 5 ou menos empresas (artigo 3.º, número 3).

Tal como na generalidade das legislações “*anti-trust*”, a mera existência de uma posição dominante não é ilegal, sendo que apenas o seu abuso requer a intervenção das autoridades competentes. O abuso de posição dominante é definido com a prossecução de uma série de práti-

⁽⁵⁾ As fusões têm efeitos “externos” sobre os agentes que nelas não participam, devendo ser aprovadas no caso em que estes são positivos (uma vez que os efeitos “internos” sobre as empresas participantes são necessariamente positivos).

⁽⁶⁾ Para uma generalização destes resultados a um contexto de economia aberta veja-se Barros e Cabral (1994).

cas cerceadoras da concorrência nos mercados. De facto, para além da definição do que constitui uma posição dominante a lei indica uma série de práticas lesivas da concorrência: esquemas de fixação de preços, práticas de conluio e imposição de restrições verticais. De facto, o artigo 2.º enumera uma série de práticas restritivas da concorrência (para além do estabelecimento do par preço-quantidade) que, se levadas a cabo por uma empresa detentora de posição dominante, constituem abuso dessa mesma posição (tal como indicado no número 4 do artigo 3.º). Note-se, contudo, que estas práticas estão vedadas às empresas individuais mesmo quando estas não detêm uma posição dominante nos mercados, tal como definida no artigo 3.º ⁽⁷⁾.

A lei da concorrência introduz igualmente o conceito de dependência económica (artigo 4.º) caracterizado pela inexistência de alternativas para um dado agente económico. A lei refere que “é proibida a exploração abusiva, por uma ou mais empresas do estado de dependência económica em que se encontre relativamente a elas qualquer empresa fornecedora ou cliente, por não dispor de alternativa equivalente, nomeadamente quando se traduza na adopção de qualquer dos comportamentos previstos no número 1 do artigo 2.º” (práticas restritivas). A exploração de dependência económica despoletará a actuação das autoridades competentes mesmo no caso em que não existe abuso de posição dominante.

A introdução do conceito de dependência económica na legislação portuguesa sobre concorrência tem sobretudo a ver com preocupações de equidade (repartição de excedentes). Na verdade, a motivação para a sua inclusão prende-se essencialmente com objectivos de regulação das relações na cadeia de distribuição: elevado poder negocial de retalhistas nas suas relações com empresas a montante. A mera assimetria de poder negocial nesta relação não implica necessariamente perdas de eficiência desde que as actividades a jusante sejam competitivas levantando antes a questão da distribuição do excedente gerado ao longo da relação vertical. Sendo esta a motivação, não é evidente, tal como referem Barros e Mata (1996), que esta situação deva ser objecto de atenção pela legislação sobre concorrência ⁽⁸⁾.

3.4. Conluio

Como se referiu, o artigo 2.º proporciona uma enumeração de acordos e práticas concertadas entre empresas proibidas porque atentatórias da concorrência: (i) fixação de forma directa ou indirecta de preços de compra ou venda; (ii) fixação de outras condições de transacção; (iii) limitar ou controlar a produção, a distribuição, o desenvolvimento técnico ou os investimentos; (iv) repartir os mercados ou as fontes de abastecimento; (v) aplicar condições discriminatórias de preço; (vi) recusar a compra ou venda de bens ou serviços; e (vii) subordinar a celebração de contratos à satisfação de outras exigências que não tenham ligação com o objecto desses mesmos contratos. Neste particular a legislação nacional segue de muito perto o Tratado de Roma (artigo 85.º) ⁽⁹⁾.

⁽⁷⁾ O artigo 2.º indica que empresas individuais não dominantes estão impedidas de levar a cabo uma série de práticas restritivas da concorrência (número 1 do artigo 2.º). No entanto, o impacto destas práticas é certamente mais relevante quando as empresas envolvidas detêm uma posição dominante no mercado.

⁽⁸⁾ Trata-se, antes, da questão da “justa distribuição” de resultados entre actividades verticalmente relacionadas. Eventualmente existirão igualmente distorções alocativas referentes à existência de poder de monopsonio.

⁽⁹⁾ Sendo que a lei portuguesa proíbe explicitamente práticas às quais o Tratado de Roma é omissa. Concretamente, o Decreto-Lei n.º 370/93 proíbe explicitamente a recusa de venda ou prestação de serviços (artigo 4.º), o que não acontece no artigo 85.º do Tratado. Note-se, todavia, que a enumeração não é suposto ser exaustiva pelo que não se pode concluir que haja divergência entre o direito nacional e o comunitário.

Ou seja, é nomeadamente considerado como objectivo da lei da concorrência impedir a cartelização das actividades. Embora esta seja uma característica comum à generalidade das legislações “*anti-trust*”, uma análise mais cuidadosa das disposições pertinentes indica que, pelo menos nalgumas situações, a eficácia da legislação de concorrência para combater a cartelização pode ser limitada. Na verdade, embora a constatação de “movimentos paralelos” de preços seja tipicamente considerada evidência da existência de conluio, o facto é que esta visão contraria o disposto no artigo 2.º do Decreto-Lei n.º 370/93 que estipula que preços e descontos sejam tornados públicos. Por outro lado, não se poderá perder de vista que, embora os anúncios de preços possam ser encarados como indício de práticas de conluio, o facto é que não deverão, por si só, ser encarados como evidência definitiva da existência de tais práticas.

Em Portugal, a observação de “movimentos paralelos” de preços entre empresas num mesmo mercado assim como a troca de informações entre estas têm sido vistos como os principais indicadores de comportamentos restritivos da concorrencialidade dos mercados. A este respeito, a teoria e a prática suscitam duas observações. Em primeiro lugar, nem toda a troca de informação entre empresas deverá ser considerada prática de conluio. Em segundo lugar, o impacto, em termos de bem-estar, da troca de informação entre empresas num dado mercado não é necessariamente negativo. Neste particular, é importante uma análise mais fina do tipo de informação partilhada⁽¹⁰⁾.

O papel da análise económica na avaliação da existência ou não de conluio (nomeadamente em situações de conluio tácito) é absolutamente crucial, até porque é fácil encontrar situações de equivalência observacional entre práticas de conluio e a conduta expectável em situações em que a estrutura de mercado se afasta do paradigma concorrencial. Há, de facto, situações em que é muito difícil estabelecer a distinção entre comportamento não cooperativo em condições de exercício de algum poder de monopólio e a prática de acções de conluio entre empresas (v.g., Philips, 1995)⁽¹¹⁾.

3.5. Restrições verticais

A lei portuguesa proíbe várias formas de restrições verticais, embora da análise da legislação pertinente resulte que a aplicação da lei terá de implicar alguma discricionariedade por parte das autoridades competentes. Tal não se nos afigura indesejável na medida em que, face a várias situações possíveis de imposição de restrições verticais, a teoria económica não pode produzir avaliações inequívocas. Na verdade, a teoria não fornece respostas inequívocas quanto aos efeitos de determinadas restrições verticais: há casos em que poderão resultar em ganhos de eficiência, mas podem igualmente produzir efeitos nefastos sobre a concorrencialidade dos mercados. Por outro lado, esta situação abre a possibilidade de inconsistência entre as decisões das autoridades competentes assim como requer uma profunda análise económica de cada situação particular.

⁽¹⁰⁾ Dificilmente a partilha de informação sobre condições gerais do mercado pode ser encarada como prática de conluio, sendo o provável que o efeito final em termos de bem-estar seja positivo.

⁽¹¹⁾ É fácil construir situações em que um dado choque exógeno conduz a movimentos idênticos de preços numa estrutura não-cooperativa.

Quer o Decreto-Lei n.º 370/93 quer a Lei da Concorrência proíbem certas restrições verticais. O primeiro, no seu artigo 4.º, estipula ser proibida a recusa de venda, sendo-lhe equiparada a “subordinação da venda de um bem ou da prestação de um serviço à aquisição de outro bem ou serviço” ⁽¹²⁾. No artigo 2.º da Lei da Concorrência também se indicam restrições verticais proibidas (e.g., subordinar a celebração de contratos à satisfação de outras exigências que não tenham ligação com o objecto desses mesmos contratos).

Concretamente, a lei portuguesa proíbe a recusa de venda, embora com excepções (número 3 do artigo 2.º do Decreto-Lei n.º 370/93) que se referem, nomeadamente, à suspeita de que o cliente não pagará ou do caso em que a venda gera prejuízos ao vendedor. Por outro lado, embora se admita a recusa de venda em circunstâncias em que o comprador retalhista não garanta a qualidade da sua venda dados os “standards” do produtor (alínea d do ponto 3 do artigo 4.º do Decreto-Lei n.º 370/93), não é explícito que a lei proíba a imposição de preços de retalho pelos produtores (*resale price maintenance*). Todavia, a despeito desta omissão, parece poder inferir-se ter estado no espírito do legislador o impedimento desta prática, não sendo aceitável situações de recusa de venda com base na inexistência de compromisso por parte do retalhista face a um dado preço de revenda ⁽¹³⁾.

3.6. Preços predatórios

Actualmente, na legislação portuguesa sobre concorrência, não há qualquer referência à prática de preços predatórios por parte de empresas ⁽¹⁴⁾. Embora a prática de preços predatórios constitua um instrumento possível para a criação de condições de monopolização nos mercados, a única referência na lei reporta-se a preços “demasiado baixos”. O artigo 2.º, número 1 do Decreto-Lei n.º 371/93 indica ser proibido interferir no livre funcionamento do mercado induzindo artificialmente a baixa de preços. Como é evidente, para além da caracterização do objecto da proibição, é possível que preços “demasiado baixos” não sejam resultado de comportamentos predatórios por parte do vendedor mas antes reflexo da existência de poder de monopsonio.

Já o Decreto-Lei n.º 370/93 proíbe a “venda com prejuízo” (artigo 3.º) referindo que, salvo em casos excepcionais (número 3) é “proibido oferecer para venda ou vender um bem por um preço inferior ao seu preço de compra efectivo, acrescido dos impostos aplicáveis a essa venda e, se fôr caso disso, dos encargos relacionados com o transporte”. Como se pode inferir pela letra da lei, trata-se de uma noção aplicável a actividades de retalho, não sendo clara a sua aplicação a actividades de transformação.

⁽¹²⁾ Há excepções a esta regra. Vide número 3 do artigo 4.º.

⁽¹³⁾ Note-se que não consta da listagem de condições para admissibilidade da recusa de venda o não compromisso do revendedor a aceitar preços impostos pela empresa a montante.

⁽¹⁴⁾ Já houve, no entanto, uma condenação por prática de preços predatórios (caso 1/87). O caso RAR ilustra que, embora não venha explicitamente proibida na lei a prática de preços predatórios, já existe experiência de condenação de uma empresa por prática de predação. Note-se que à altura deste caso vigorava legislação entretanto revogada pelo Decreto-Lei n.º 371/93.

4. Política de concorrência e política industrial

Como se refere no seu preâmbulo, a política de concorrência deverá ser enquadrada no contexto dos “desenvolvimentos próprios de uma economia aberta, em crescente processo de internacionalização e de dinamismo concorrencial, contribuindo para a liberdade de formação da oferta e da procura e de acesso ao mercado, (...), para o reforço da competitividade dos agentes económicos e para a salvaguarda dos interesses dos consumidores”.

Por outro lado, nos últimos anos, o país tem prosseguido uma política industrial activa no sentido de melhorar a posição competitiva das empresas portuguesas. A política centrou-se na escolha de em quem apostar e consequentemente de a quem proporcionar uma afectação prioritária de recursos com vista ao seu crescimento. Esta política resultou, nomeadamente, da convicção de que a dimensão é importante como factor propiciador de maior competitividade das empresas. De facto, o Decreto-Lei n.º 177/94 de 27 de Junho estabelecia que a política industrial a prosseguir deveria “apoiar selectivamente as empresas que demonstrem possuir estratégias empresariais capazes de garantir o seu crescimento sustentado” e possibilitar o estabelecimento de empresas com dimensão adequada às exigências crescentes da concorrência internacional, nomeadamente “quando obtidos através de acções de cooperação e concentração”.

Isto é, a política industrial seguida nos últimos anos – ou, pelo menos, as intenções expressas – atribuiu especial ênfase à criação de empresas de grande dimensão, na convicção de que tal seria condição necessária à sustentação de posições de competitividade num ambiente de comércio crescentemente integrado. De facto, esta política assentou na convicção de que as empresas portuguesas só se tornarão competitivas se, em média, passarem a apresentar maiores dimensões, mesmo que para tal se ponham em causa princípios de funcionamento livre dos mercados. Isto é, o desiderato de aumento da dimensão empresarial serve de justificação à intervenção do Estado, mesmo em circunstâncias de inexistência de falhas de mercado. Na verdade, esta convicção pode ser geradora de conflitos com os objectivos gerais e específicos da legislação sobre concorrência, nomeadamente os relativos à “liberdade de formação da oferta e da procura” e à “salvaguarda dos interesses dos consumidores”.

Acresce ser difícil corroborar este pressuposto com a análise empírica disponível. De facto, os problemas que afectam a competitividade da economia portuguesa são vários e muitos carecem de actuação específica por via das políticas adequadas, sendo pouco razoável atribuir à pequena dimensão média das empresas um papel determinante. Consequentemente, embora, nas formulações e práticas adoptadas, tenha havido, de facto, inconsistência entre a política industrial e a política de concorrência, tal não era inevitável. A promoção da competitividade das empresas portuguesas não requer, como elemento fundamental e insubstituível, a “promoção da cooperação (seja ela qual fôr) e concentração” empresariais ⁽¹⁵⁾.

⁽¹⁵⁾ Por outro lado, é importante lembrar que, em certos casos e até certo grau, a cooperação e mesmo a concentração poderão ser compatíveis com os objectivos tradicionalmente atribuídos à política de concorrência.

Note-se igualmente que – aliás de acordo com o prescrito pela teoria – na lei portuguesa a existência de posições dominantes não é ilegal de “*per se*” (apenas o seu abuso o é) e que os apoios de Estado não são ilegais quando têm origem em programas específicos aprovados pela Assembleia da República ou pelo Governo (artigo 11.º, número 3) ⁽¹⁶⁾. Porém, ao estipular como instrumentais à criação de condições de competitividade, a coordenação e concentração de empresas, criam-se condições para conflito potencial entre estas duas políticas. Do ponto de vista da política de defesa da concorrência, este potencial de conflito é preocupante, na medida em que a experiência passada ilustra que, sempre que havia que optar entre promoção do crescimento empresarial (afectando recursos especificamente para o efeito) e a defesa da concorrência, prevaleceu o primeiro objectivo.

Na verdade, a preferência revelada das autoridades nacionais tem sido quase sempre compatível com a atribuição de maior peso ao excedente dos produtores que ao excedente do consumidor. Tal não deixa de ser surpreendente quando é expectável que o Estado, enquanto regulador da actividade económica e das condições gerais de funcionamento dos mercados, deva, no mínimo, atribuir pesos iguais a ambos os tipos de excedente.

Da análise das interrelações entre as práticas da política industrial e da política de concorrência, resulta, igualmente, o pouco peso que tem sido atribuído aos mecanismos da concorrência na prossecução dos objectivos de competitividade empresarial. Em Portugal, não se tem dado ênfase adequada aos mecanismos da concorrência enquanto mecanismos de selecção entre empresas. Não só a prática da concorrência num ambiente inicialmente mais protegido (como era o mercado nacional antes da adesão e antes do Acto Único) permite às empresas a criação de mecanismos e posturas mais compatíveis com o seu sucesso num ambiente crescentemente mais competitivo, como, por outro lado, a predominância dos mecanismos de mercado é igualmente uma forma de selecção eficaz. De uma forma geral, os mecanismos de mercado dominam qualquer mecanismo administrativo no que respeita à determinação de quais as empresas mais competitivas.

Também a prossecução de outros objectivos tradicionalmente associados às opções seguidas em termos de política industrial têm colidido com os objectivos prosseguidos pela política de concorrência. Quando no passado, com base em argumentos como, por exemplo, a defesa do emprego em determinados sectores, as autoridades económicas, permitiram a perpetuação de situações de incumprimento fiscal, foram coniventes com violações do estipulado na Lei de Concorrência. Como se referiu anteriormente, o artigo 11.º do Decreto-Lei n.º 371/93 permite ajudas de Estado nomeadamente quando resultantes de programas específicos aprovados nos *fora* com competência para o efeito. Todavia, este não foi o caso, sempre que se aceitaram situações de incumprimento não enquadradas nos objectivos de programas previstos no âmbito do artigo citado supra ⁽¹⁷⁾.

Refira-se ainda que o conflito entre a política de concorrência e a política industrial quando parte relevante desta passa pela concessão de ajudas de Estado (directas ou indirectas, explícitas ou implícitas) é exacerbada pelo facto de muitas vezes se registar inconsistência intertemporal deste tipo de políticas. Como explicado em Barros e Mata (1996) a atribuição de ajudas e de estatutos de excepção em função de uma política activa de promoção de “sec-

⁽¹⁶⁾ A lei permite a concessão de auxílios de Estado por outras razões como sejam, nomeadamente, a compensação das empresas pela prestação de serviço público (a preços que não os que vigorariam em condições de livre funcionamento do mercado).

⁽¹⁷⁾ A desejabilidade desses programas é outra questão.

tores competitivos” tenderá a perpetuar-se, mesmo quando as condições que (bem ou mal) lhe deram origem já não se encontram presentes. É fácil conceber situações em que, o único efeito dessas práticas seja a redução da concorrencialidade dos mercados.

Já no que respeita a algumas medidas de carácter horizontal tipicamente associadas a determinadas formulações de política industrial, o potencial para conflitos com a política de concorrência afigura-se muito mais limitado. Tal poderá ser o caso mesmo em situações em que activamente se promova a concertação de esforços entre empresas na prossecução de determinados fins. Como exemplo poder-se-á apontar a possibilidade de coordenação entre empresas para a realização de actividades em que se produzam externalidades relevantes e em que a não coordenação poderá levar a equilíbrios em que o nível de actividade alcançado é claramente subóptimo. No caso, nomeadamente, de actividades de investigação e desenvolvimento, a promoção de mecanismos de coordenação entre empresas – desde que não seja factor de cartelização, ao permitir que um subconjunto obtenha vantagens que proporcionem uma alteração da estrutura (maior concentração) e conduta (abuso de posição dominante) existentes – podem conduzir a benefícios disseminados pela generalidade dos intervenientes no mercado e impossíveis de alcançar sem coordenação⁽¹⁸⁾. O mesmo se poderá passar com o aproveitamento conjunto de determinados canais de distribuição, desde que tal não leve à monopolização de partes da estrutura vertical do processo de produção.

Parece assim claro que embora existam conflitos potenciais entre política de concorrência e política industrial, nomeadamente quando esta assume formas tradicionais, há claramente espaço para medidas de política industrial que, ao não impedirem a concorrencialidade dos mercados, são compatíveis com os princípios orientadores de uma moderna política de concorrência.

⁽¹⁸⁾ Este aspecto é explicitamente considerado no Tratado de Roma, no artigo n.º 130 em que se refere o apoio a esforços de cooperação entre empresas para este fim.

5. Conclusões

A política de concorrência tem tido um papel limitado na criação de condições de adequado funcionamento dos mercados, em larga medida, devido à suspeição que os decisores e agentes económicos em geral sempre atribuíram ao funcionamento livre daqueles como forma ideal de afectação de recursos na economia. Nos últimos quinze anos, a política de concorrência ganhou importância, consubstanciando regras e instituições próprias com o objectivo de salvaguardar o livre funcionamento dos mercados. Para esta alteração foi crucial a evolução do pensamento dominante em matéria de organização da economia e, igualmente por consequência deste mesmo facto, as alterações institucionais entretanto produzidas (liberalização crescente, privatizações, etc.).

A doutrina e prática dominantes assim como a legislação pertinente aproximaram-se do correspondente ao modelo de organização de mercado em vigor na União Europeia, baseado no livre jogo da concorrência e suas virtualidades. No entanto, tanto a legislação comunitária como a nacional reflectem a ideia de que a livre concorrência poderá não surgir naturalmente, havendo a necessidade de criar regras (leis), instituições e práticas que assegurem a livre concorrência. Por outro lado, a teoria económica é clara na identificação de situações em que o livre funcionamento dos mercados não conduz a afectações de recursos socialmente óptimas. Neste caso, justificar-se-á a intervenção das autoridades nos mercados.

A prossecução de uma política de concorrência genericamente dirigida à satisfação dos objectivos acima indicados pode conflitar com outras políticas económicas. Neste artigo analisámos, em particular, os possíveis conflitos entre política de concorrência e política industrial. De facto, uma política industrial activamente dirigida ao aumento da dimensão média das organizações empresariais poderá colidir, de forma significativa, com os objectivos que presidem à política de concorrência. Todavia, tal como argumentámos na secção anterior, julgamos haver espaço para medidas de política industrial que, ao não impedirem a concorrencialidade dos mercados, são compatíveis com os princípios orientadores de uma moderna política de concorrência

6. Referências bibliográficas

BARROS, P.P. e L. CABRAL, “Merger Policy in Open Economies”, *European Economic Review*, 1994, págs. 1041-1055.

BARROS, P.P. e J. MATA, “Competition Policy in Portugal” , *CEPR Discussion Paper n.º 1441*, 1996.

BRANDÃO DE BRITO, J.M., *A Industrialização portuguesa no pós-guerra (1948-1965): o condicionamento industrial*, Publicações Dom Quixote, 1989.

CASTRO GUERRA, A., “A Política de Concorrência em Portugal: Contornos, fundamentos teóricos e casuística”, *mimeo*, Universidade Técnica de Lisboa, 1996.

FARRELL, J. e C. SHAPIRO, “Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis”, *American Economic Review*, 1990, págs. 107-126.

NOGUEIRA LEITE, A., “Portugal, economia periférica”, em *Dicionário de História de Portugal*, A. Barreto e M.F. Mónica, Eds., Figueirinhas, 1996, no prelo.

PHILIPS, L., *Competition Policy: A Game-Theoretic Perspective*, Cambridge University Press, 1995.