

2. Concorrência, Competitividade e Crescimento na África Subsariana

A concorrência entre empresas é, em geral, considerada como um impulsionador essencial das economias de mercado. Assegura uma alocação eficiente de recursos, uma vez que os fatores são alocados à sua melhor utilização alternativa, e gera dinâmicas firmes que impulsionam a inovação, o crescimento da produtividade e a competitividade externa – o que se traduz em ganhos macroeconómicos¹. Além disso, ao limitar a prática de preços desleais, a discriminação de preços e a procura de renda, a concorrência é vista como tendo implicações significativas para o bem-estar, a criação de emprego e a distribuição.

Os benefícios esperados da concorrência são, contudo, mais prováveis de se materializarem na ausência de distorções de mercado. Quando estas existem – seja em economias avançadas ou em países de baixos rendimentos – é comum defender que a concorrência, em especial de operadores estrangeiros, pode ser nociva para a indústria nacional e criar empresas dominantes que acabam por asfixiar a concorrência e prejudicar o bem-estar dos consumidores. Estas preocupações conduzem, em geral, a barreiras comerciais e a outros obstáculos regulamentares que restringem a entrada de empresas privadas nos mercados nacionais. No entanto, muitos destes receios podem ser mitigados através da implementação de um quadro de política apropriado que inclua a abertura do mercado, em conjunto com uma lei da concorrência e uma autoridade de fiscalização fortes. Em geral, os dados mostram que a concorrência e um quadro de política concorrencial bem concebido podem ajudar a melhorar o bem-estar e outros resultados macroeconómicos (Dutz e Hayri 1999; CNUCED 2004; Aghion e Griffith 2005; OCDE 2014).

Apesar das vantagens da concorrência, os mercados caracterizam-se frequentemente por práticas e estruturas anticoncorrenciais, sobretudo nos países em desenvolvimento. A África Subsariana não é exceção – monopólios, em especial públicos, são largamente predominantes, e operadores individuais detêm grandes quotas de mercado em setores-chave em muitos países. A ausência de concorrência tem potenciais custos significativos, prejudicando os pobres através de preços mais elevados de bens comuns e minando a competitividade externa e o crescimento económico². Embora a questão da diminuição da concorrência e do aumento do poder de mercado tenha recebido muita atenção nos últimos anos no contexto das economias de mercado avançadas e emergentes (Autor et al. 2017; De Loecker e Eeckhout 2018; De Loecker et al. 2018; FMI 2019a), falta ainda uma análise sistemática da África Subsariana.

Nesse contexto, este capítulo visa alargar a compreensão sobre o estado da concorrência no mercado dos produtos na África Subsariana compilando dados ao nível dos países e das empresas de diversas fontes para explorar as seguintes perguntas fundamentais:

- Como é que a concorrência no mercado dos produtos evoluiu na África Subsariana ao longo dos anos e como se compara com outras regiões?
- Quais são as implicações macroeconómicas da concorrência para a competitividade externa, o crescimento económico e o bem-estar dos consumidores?

Este capítulo foi preparado por uma equipa liderada por Jesus Gonzalez-Garcia e contou com Reda Cherif, Sandesh Dhungana, Xiangming Fang, Miguel Pereira Mendes, Yuanchen Yang, Mustafa Yenice e Jung Eun Yoon, sob a supervisão de Mahvash Qureshi e de David Robinson.

¹ Os ganhos de eficiência dinâmicos decorrentes da concorrência baseiam-se na hipótese de “destruição criativa” schumpeteriana, que advoga que a concorrência fomenta a inovação e a mudança constante, o que leva as empresas menos produtivas a saírem do mercado e as empresas mais produtivas a sobreviverem (Schumpeter 1942). Todavia, para aproveitar os benefícios dinâmicos da concorrência, as empresas têm de ser capazes de entrar, evoluir e sair com facilidade.

² O Banco Mundial (2016), por exemplo, estima que os preços de retalho de bens alimentares essenciais sejam, pelo menos, 24% superiores nas cidades africanas do que em outras grandes cidades do mundo, ao passo que os preços do cimento são, em média, cerca de 183% superiores do que os preços mundiais.

- Como é que a concorrência afeta o comportamento e o desempenho das empresas de modo a influenciar os resultados macroeconómicos?
- Que papel desempenha a política macroeconómica, incluindo a política concorrencial, na promoção da concorrência na região?

A análise, com base numa amostra de 39 países da África Subsariana no período 2000–17, mostra que a concorrência na região permanece, em geral, relativamente baixa face ao resto do mundo. Mais especificamente, os indicadores ao nível dos países demonstram que, em média, a África Subsariana está muito aquém das economias de mercado avançadas e emergentes em termos de concorrência interna e externa, embora esteja ao mesmo nível de outros países em desenvolvimento. Mais de 70% dos países na região situam-se, globalmente, na metade inferior dos países em termos de indicadores de concorrência interna e externa. O baixo nível de concorrência interna está relacionado com o domínio do mercado por algumas grandes empresas, a ausência ou a aplicação deficiente de políticas concorrenciais, barreiras estruturais e regulamentares à entrada e efeitos de distorção dos regimes fiscais. A competitividade externa é dificultada sobretudo por barreiras comerciais elevadas, que também podem afetar indiretamente a concorrência interna restringindo o acesso a produtos intermédios.

Os indicadores da concorrência ao nível das empresas – como margens comerciais e rentabilidade – fornecem perspetivas mais aprofundadas sobre as estruturas de mercado setoriais e sugerem que as margens comerciais e a rentabilidade são, em geral, significativamente superiores e mais persistentes nos países da África Subsariana por comparação com outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento³. A rentabilidade e as margens comerciais na região variam consideravelmente

entre setores e grupos de países, mas tendem a ser superiores nos setores de serviços (como hotéis e restaurantes, informação e comunicação, transportes, etc.), e entre exportadores de petróleo face a outros grupos de países. Em geral, existe uma forte associação entre o número de concorrentes que uma empresa enfrenta e a sua margem comercial e rentabilidade, o que sugere que reduzir as barreiras à entrada das empresas pode desempenhar um papel importante no fomento da concorrência e na melhoria da dinâmica de mercado.

A análise empírica mostra que a África Subsariana tem muito a ganhar com a promoção da concorrência. A passagem do valor da mediana do índice de intensidade da concorrência dos países da África Subsariana para o quartil superior da distribuição mundial está associada a um aumento médio da taxa de crescimento do PIB real *per capita* de cerca de 1 ponto percentual (p.p.), alcançado sobretudo através de uma melhoria da competitividade das exportações e do crescimento da produtividade. Igualmente, uma comparação internacional dos níveis de preços sugere que os preços, incluindo de bens essenciais, são, em média, cerca de 20% mais elevados nos países da África Subsariana do que em outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento. Uma maior concorrência pode ajudar a diminuir significativamente os preços no consumidor e dos bens intermédios, melhorando assim o bem-estar e a competitividade.

A análise ao nível das empresas mostra que o comportamento das empresas responde à estrutura de mercado, gerando os padrões macroeconómicos observados. Mais especificamente, uma diminuição das margens comerciais das empresas está associada de forma significativa a um aumento do investimento e das exportações, do crescimento da produtividade e da quota do produto do trabalho. O efeito das margens comerciais é mais acentuado no setor da indústria transformadora face ao dos serviços, e mais forte no caso das

³ Embora a literatura utilize diversas variáveis, nomeadamente quotas de mercado, para representar o estado da concorrência, este capítulo recorre às medidas de rentabilidade e de margem comercial tendo em conta a disponibilidade limitada de dados ao nível das empresas nos países da África Subsariana, o que dificulta o cálculo preciso das quotas de mercado (ver Anexo Online para mais pormenores sobre os dados). Em princípio, as diferenças na rentabilidade e na margem comercial – que, em termos gerais, captam a divergência entre o preço do produto e o custo de produção – podem refletir as diferenças no retorno do capital e na produtividade; contudo, a análise empírica tenta controlar o efeito destes fatores. Além disso, o capítulo analisa a persistência dos lucros e das margens comerciais, uma vez que nos mercados competitivos o processo de entrada e saída das empresas deve implicar um comportamento de reversão à média destas variáveis.

empresas nacionais por comparação com a maioria de empresas detidas por capitais estrangeiros.

As conclusões reforçam os potenciais benefícios do aumento da concorrência no mercado dos produtos na África Subsariana. Uma vez que diversos fatores afetam a concorrência, uma abordagem holística é essencial. Tal abordagem deve abranger um quadro de política concorrencial eficaz, incluindo uma lei da concorrência adequada e uma autoridade de fiscalização independente, a abertura ao comércio e ao investimento direto estrangeiro e reformas do mercado dos produtos que reduzam as barreiras à entrada e saída das empresas. De facto, estas políticas tendem a reforçar-se mutuamente – a liberalização do comércio e do investimento, por exemplo, estimula a concorrência, mas é necessário um quadro de política concorrencial eficaz para assegurar que os ganhos decorrentes da abertura se concretizam e que os mercados não são dominados por algumas grandes empresas com práticas comerciais desleais. As políticas fiscais e os sistemas fiscais e de atribuição de contratos públicos também devem ser cuidadosamente concebidas para não distorcer a concorrência. Acresce que as crescentes interligações de comércio e investimento regionais requerem o reforço da cooperação entre autoridades da concorrência para abordar com eficácia quaisquer práticas anticoncorrenciais de grandes empresas suprarregionais.

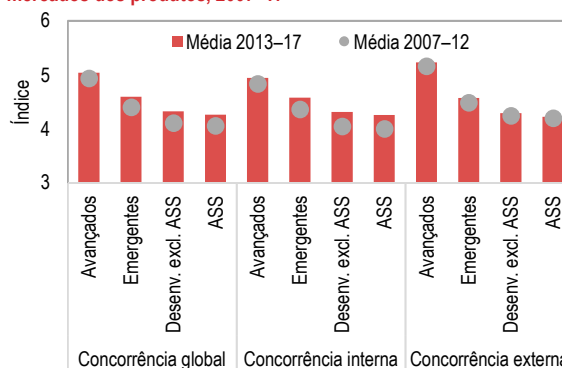
CONCORRÊNCIA DO MERCADO DOS PRODUTOS: ALGUNS FACTOS ESTILIZADOS

A concorrência do mercado dos produtos na África Subsariana permanece baixa por comparação com o resto do mundo. De acordo com o indicador de concorrência do mercado dos produtos do Fórum Económico Mundial, a concorrência global na região é, em média, significativamente inferior à das economias de mercados avançados e emergentes, mas relativamente semelhante à de outros países em desenvolvimento (Figura 2.1).

Mais de 40% dos países na África Subsariana situam-se no quartil inferior da distribuição mundial do índice da concorrência, ao passo que mais de 70% se situam abaixo da mediana mundial (Figura 2.1 do Anexo). Estes padrões também são observados em outros indicadores da concorrência disponíveis ao nível dos países, como o Índice de Transformação da Bertelsmann Stiftung, que mostra uma diferença considerável entre a África Subsariana e outros países em termos de concorrência de mercado (Figura 2.2 do Anexo)⁴.

O baixo nível de concorrência na maioria dos países da África Subsariana pode ser atribuído à reduzida concorrência interna e externa⁵. O ambiente de concorrência interna fraco deriva sobretudo do domínio do mercado por parte de algumas empresas, da ausência de políticas concorrenciais eficazes, de barreiras estruturais e regulamentares à entrada e dos efeitos de distorção dos regimes fiscais existentes (Figura 2.3 do Anexo). A baixa competitividade externa deve-se, em grande medida, às barreiras comerciais, que diminuíram significativamente nas duas últimas décadas mas permanecem relativamente elevadas (Figura 2.4 do Anexo). As barreiras comerciais – tarifárias e não tarifárias – tendem a limitar a concorrência direta de bens estrangeiros, mas podem afetar indiretamente a concorrência interna restringindo a disponibilidade de insumos (ou tornando-os mais caros).

Figura 2.1. Grupos selecionados de países: Concorrência nos mercados dos produtos, 2007–17

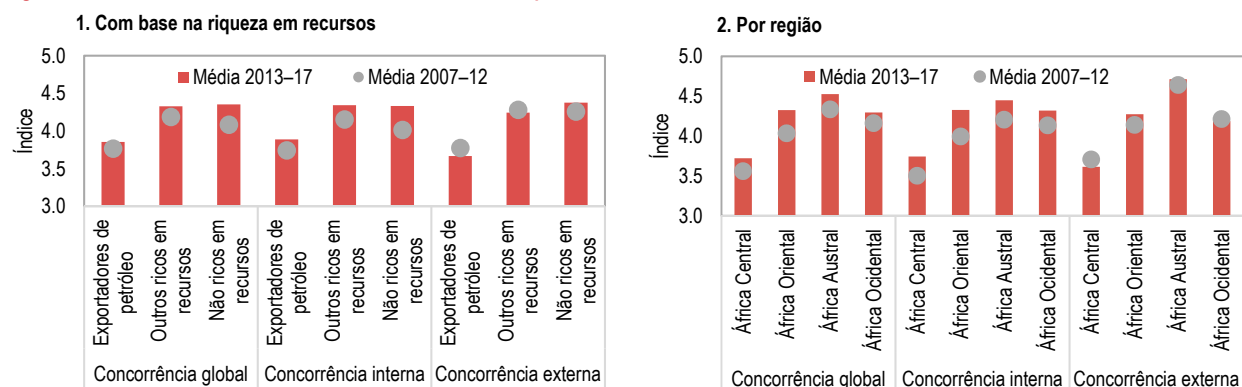


Fonte: Fórum Económico Mundial, Índice de Competitividade Global.

Nota: O índice varia de 1 a 7; quanto maior o valor, maior a concorrência. ASS = África Subsariana; DES = Países em desenvolvimento.

⁴ O indicador de concorrência do Fórum Económico Mundial baseia-se em componentes subjetivas (inquéritos de opinião a executivos de empresas) e objetivas (taxas pautais, número de procedimentos regulamentares, etc.). O Índice de Transformação da Bertelsmann Stiftung baseia-se em inquéritos de opinião de peritos dos países. Ver Anexo Online para pormenores relacionados com os dados.

⁵ A metodologia para calcular o índice da concorrência do mercado dos produtos do Fórum Económico Mundial foi revista em 2018. O índice revisto, embora não rigorosamente comparável a anos anteriores, retrata uma imagem similar da África Subsariana relativamente a outras regiões em termos de concorrência interna e externa (Figura 2.5 do Anexo).

Figura 2.2. África Subsariana: Concorrência nos mercados dos produtos, 2007–17

Fonte: Fórum Económico Mundial, Índice de Competitividade Global.

Nota: O índice varia de 1 a 7; quanto maior o valor, maior a concorrência.

Ao observar os diferentes grupos de países da região, verifica-se uma heterogeneidade considerável no estado da concorrência entre mercados. Os países que não são ricos em recursos naturais apresentam, em geral, as estruturas de mercado mais propensas à concorrência, ao passo que os exportadores de petróleo têm as menos propensas, o que reflete provavelmente a estrutura destas economias, com uma diversificação limitada, uma proteção significativa à importação e a prevalência de algumas grandes empresas na indústria extrativa (Figura 2.2, painel 1). A concorrência interna, contudo, parece ter aumentado na última década em todos os grupos de países, com os países não ricos em recursos naturais a registar a maior melhoria devido, sobretudo, ao avanço na facilidade de fazer negócio. Entre as sub-regiões, a concorrência é significativamente inferior na África Central, enquanto os países da África Austral registam os índices mais elevados (Figura 2.2, painel 2).

Concorrência ao nível das empresas

Os indicadores da concorrência ao nível das empresas normalmente usados na literatura – como

rentabilidade e margens comerciais – orroboram os indicadores ao nível dos países e mostram que a extensão da concorrência enfrentada pelas empresas na região é, de facto, limitada⁶. Embora estes indicadores não estejam prontamente disponíveis para a África Subsariana, para os efeitos deste capítulo, são calculados usando informações detalhadas obtidas de duas fontes de dados: o Inquérito às Empresas do Banco Mundial (WBES), que fornece maioritariamente informações transversais sobre mais de 10 mil empresas em 39 países da África Subsariana entre 2006–18 e a base de dados Orbis, que fornece informação temporal sobre cerca de 500 empresas em 18 países da África Subsariana entre 2000–17, o que resulta em quase 9 mil observações ao nível das empresas⁷.

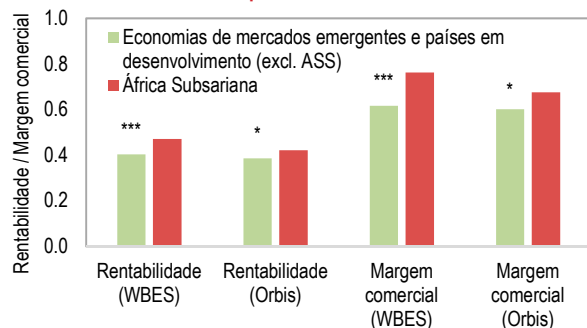
Partindo destas bases de dados, a rentabilidade média das empresas nos países da África Subsariana é consideravelmente superior (10-20%) face a outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento (Figura 2.3)⁸. As margens comerciais das empresas também são cerca de 11% superiores nos países da África Subsariana por comparação com outros países com um nível

⁶ Embora as medições da margem comercial e da rentabilidade possam não refletir necessariamente, em termos absolutos, a extensão da concorrência de mercado, uma comparação entre empresas e países partindo de pressupostos relativamente gerais, como tecnologias similares, poderá fornecer dados sobre as diferenças do poder de mercado.

⁷ O número de empresas abrangidas pelas duas bases de dados varia consideravelmente entre países, mas mais de 90% das empresas no Inquérito às Empresas do Banco Mundial e de 50% das empresas na base de dados Orbis pertencem ao setor da indústria transformadora. Ver Anexo Online para mais pormenores.

⁸ A rentabilidade das empresas é, com frequência, obtida por uma medição empírica do índice Lerner – o rácio resultados operacionais/vendas (FMI 2019a). Tendo em conta a disponibilidade limitada de dados sobre resultados operacionais no Inquérito às Empresas do Banco Mundial relativo às empresas da África Subsariana, a rentabilidade é definida como a diferença entre as vendas das empresas e o custo dos insumos em relação às vendas e, usando os dados Orbis, é medida como as receitas operacionais relativamente ao custo dos bens e serviços.

Figura 2.3. Grupos selecionados de países: Indicadores da concorrência ao nível das empresas



Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI com base no Inquérito às Empresas do Banco Mundial (WBES) e nas bases de dados Orbis.

Notas: A rentabilidade é definida como a diferença entre as receitas e o custo dos insumos em relação às receitas. A margem comercial é definida como o logaritmo do rácio vendas/custo dos insumos quando se considera a base de dados WBES, e como o logaritmo do rácio volume de negócios/custos quando se considera a base de dados Orbis. Ver Anexo Online para pormenores metodológicos. *** e * indicam uma diferença estatisticamente significativa nos valores médios entre os dois grupos aos níveis de 1 e 10 por cento, respetivamente. ASS = África Subsariana.

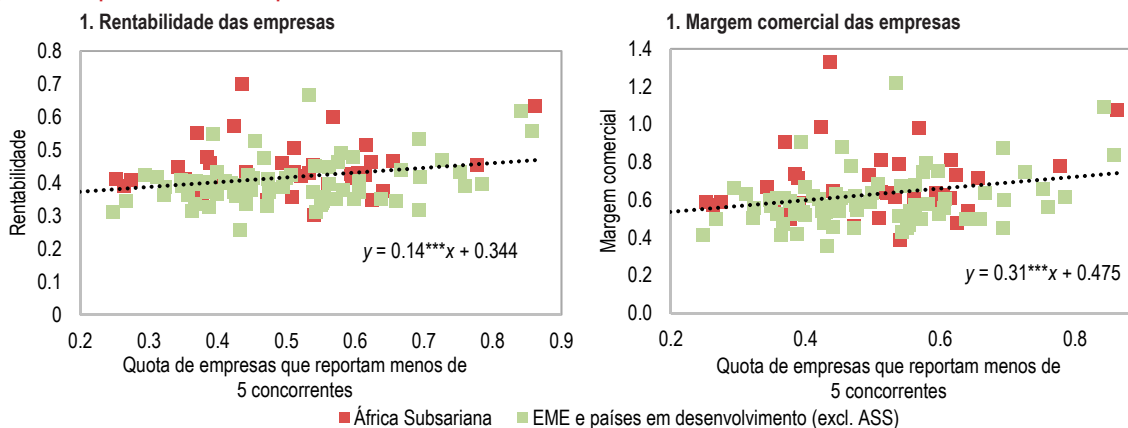
de desenvolvimento similar, o que implica assim um grau mais baixo de concorrência na região⁹.

A associação positiva entre as medidas derivadas de rentabilidade das empresas e da margem comercial decorrem da estrutura de cálculo, mas também está presente em relação a outras medidas

de concentração de mercado, como o número de concorrentes que as empresas enfrentam¹⁰. Assim, os países caracterizados por uma maior quota de empresas que reportam menos concorrentes tendem a registar uma rentabilidade e margens comerciais médias superiores – o que sugere que a eliminação das barreiras à entrada e o fomento da entrada de mais empresas no mercado pode impulsionar a concorrência e reduzir o poder de mercado das empresas (Figura 2.4). Em particular, para uma determinada quota de empresas que reportam poucos concorrentes, a rentabilidade e as margens comerciais nos países da África Subsariana tendem a ser superiores às de outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento, o que indica um grau relativamente elevado de poder de mercado das empresas na região.

Ao analisar os grupos de países na África Subsariana, verifica-se que as margens comerciais e a rentabilidade das empresas são, em média, superiores entre os países exportadores de petróleo, com uma diferença de cerca de 16% e 8%, respetivamente, face a outros países (Tabela 2.1). Da mesma forma, os países da África Central tendem a apresentar margens comerciais e rentabilidades significativamente superiores (cerca de 8% e 18%,

Figura 2.4. Grupos selecionados de países: Indicadores de concorrência e número de concorrentes



Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI com base em dados do WBES.

⁹ Teoricamente, a margem comercial (*markup*) é definida como o rácio preço/custo marginal. No entanto, tendo em conta a indisponibilidade de dados sobre os custos marginais, utilizam-se os seguintes substitutos neste capítulo: i) o logaritmo do rácio vendas/custo dos insumos quando se consideram os dados do Inquérito às Empresas do Banco Mundial, e ii) o logaritmo do rácio receitas/volume de negócios quando se considera a base de dados Orbis. Com estas definições, valores da margem comercial (lucros) superiores a um (zero) podem ser considerados como indicadores do poder de mercado, uma vez que sugerem uma divergência entre preços e custos.

¹⁰ Embora a quota de mercado (ou seja, as vendas da empresa face às vendas totais da indústria num determinado período) seja uma medida normalmente usada da concentração de mercado, não é a medida preferida para esta análise, dada a ausência de dados sobre toda a dimensão do mercado, em especial no segmento informal. Contudo, as quotas de mercado calculadas a partir das bases de dados mencionadas apresentam uma forte correlação positiva com a margem comercial e a rentabilidade das empresas.

Tabela 2.1. África Subariana: Margem comercial e rentabilidade das empresas

	Com base na riqueza em recursos	
	Margem comercial	Rentabilidade
Exportadores de petróleo	0.82	0.51
Outros ricos em recursos	0.69	0.45
Não ricos em recursos	0.64	0.42
	Por região	
	Margem comercial	Rentabilidade
África Central	0.82	0.51
África Oriental	0.66	0.44
África Austral	0.62	0.43
África Ocidental	0.65	0.42
EMEDES excl. ASS	0.57	0.39

Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI com base no Inquérito às Empresas do Banco Mundial.

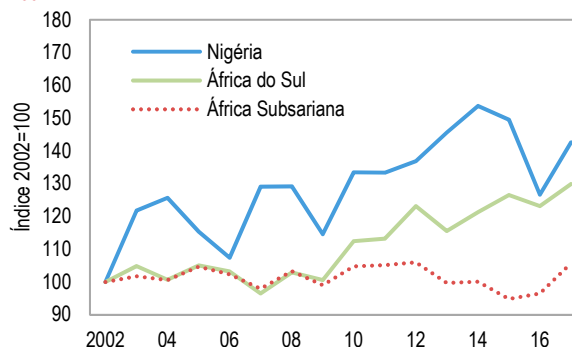
Notas: A rentabilidade é definida como a diferença entre a receita e o custo dos insumos em relação à receita. A margem comercial é definida como o logaritmo do rácio entre as vendas e o custo dos insumos. ASS = África Subariana; EMEDES = Economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento.

respetivamente) em comparação com outras regiões da África Subariana¹¹. As margens comerciais superiores entre os exportadores de petróleo e nos países da África Central são consistentes com a Figura 2.2, que documenta um nível relativamente baixo de concorrência do mercado dos produtos ao nível macroeconómico nestes países.

Em termos das dinâmicas das margens comerciais, a ausência de uma série temporal ao nível das empresas consistente para a maioria dos países da África Subariana torna difícil chegar a conclusões definitivas; no entanto, a informação disponível sugere um aumento das margens comerciais em alguns países, incluindo nas duas maiores economias da região: Nigéria e África do Sul (Figura 2.5). Estas tendências são consistentes com outros estudos (Aghion, Braun e Fedderke 2008; Fedderke, Obikili e Viegi 2018; De Loecker e Eeckhout 2018), que também documentam o aumento das margens comerciais das empresas nestes países e mundialmente. Em termos mais gerais, a análise mostra que as margens comerciais são altamente persistentes na África Subariana: a meia-vida das margens comerciais dos países da região é quase o dobro da de outros países de mercados emergentes e em desenvolvimento¹².

¹¹ Para além da margem comercial média, a dispersão da margem comercial entre setores é também significativamente superior entre os exportadores de petróleo, assim como nos países da África Central. Conforme referido por Lerner (1934), a dispersão da margem comercial pode conduzir à má alocação de recursos, provocando perdas de eficiência.

¹² A meia-vida das margens comerciais das empresas – obtida ao estimar um modelo autorregressivo (AR(1)) de margens comerciais, controlando características diferentes ao nível das empresas, da indústria e do país e efeitos por ano – é de cerca de 1 ano na amostra da África Subariana por comparação com 0,5 ano nas outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento.

Figura 2.5. África Subariana: Margem comercial das empresas, 2002–17

Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI a partir da base de dados Orbis.

Nota: As séries mostram as médias de todas as empresas em cada ano.

A avaliação do comportamento das margens comerciais nos diferentes tipos de empresas na região indica que a maioria das empresas públicas e empresas detidas por capitais estrangeiros tende a apresentar margens comerciais superiores às das demais, em especial na indústria transformadora. Pelo contrário, as pequenas empresas têm tendência para apresentar margens comerciais inferiores às das médias e grandes empresas (Figura 2.6 do Anexo). Estas observações são consistentes com as de outros países de mercados emergentes e em desenvolvimento – sendo de salientar que a percentagem das empresas maioritariamente públicas na amostra da África Subariana é quase o dobro da de outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento, o que indica uma prevalência muito superior dessas empresas na região.

Concorrência entre setores

Os indicadores de concorrência a nível macro e das empresas apresentados acima sugerem níveis de concorrência em geral inferiores na África Subariana, mas serão todos os setores igualmente anticoncorrenciais entre países? Para responder a esta pergunta, as medidas calculadas de rentabilidade e margem comercial das empresas são agregadas entre setores para avaliar o grau

de concorrência setorial na região. Os resultados mostram uma variação considerável entre setores na África Subsariana, sendo a rentabilidade e as margens comerciais as mais elevadas nos setores de bens não transacionáveis, como hotéis e restaurantes, comércio por grosso e a retalho e construção, com base nos dados do Inquérito às Empresas do Banco Mundial; e outros serviços, informação e comunicação, intermediação financeira e transportes, com base nos dados da Orbis, que tem uma maior cobertura de empresas no setor dos serviços (Tabelas 2.1 e 2.2 do Anexo). Em média, as margens comerciais tendem a ser inferiores no setor da indústria transformadora, em especial entre os produtores de têxteis e couros.

A comparação das medidas de rentabilidade e de margem comercial nos países da África Subsariana com as das economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento indica que a concorrência é mais fraca na região em praticamente todos os setores, sendo a diferença média nas margens comerciais equivalente a cerca de 7% (Figura 2.6). Todavia existe, em geral, uma forte correlação positiva (cerca de

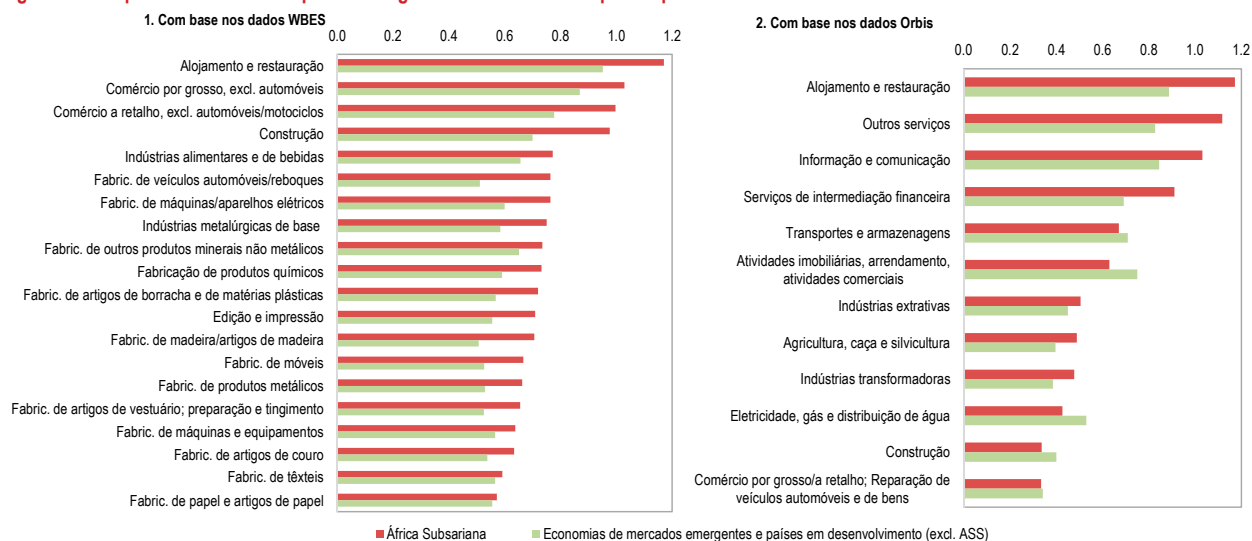
0,9) entre as margens comerciais setoriais nos países da África Subsariana e noutros países, o que sugere que o padrão de concorrência setorial tende a ser similar entre países¹³.

As margens comerciais setoriais estão, em geral, positivamente correlacionadas entre grupos de países na África Subsariana, exceto nos países da África Central, que tendem a apresentar margens comerciais mais elevadas na maioria das indústrias transformadoras em conjunto com o setor dos serviços (Tabela 2.3 do Anexo). Em média, os exportadores de matérias-primas – de petróleo e outras – também tendem a ter margens comerciais superiores no setor da indústria transformadora do que os países não ricos em recursos.

CONCORRÊNCIA E DESEMPENHO MACROECONÓMICO

O baixo nível de concorrência prevalecente na África Subsariana afeta o desempenho macroeconómico? A ideia de que a concorrência é um impulsionador importante das economias de mercado que afeta o crescimento económico remonta à obra de Adam

Figura 2.6. Grupos selecionados de países: Margens comerciais das empresas por setor



Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI.

Notas: As barras mostram as médias por setor. A margem comercial é definida como o logaritmo do rácio vendas/custo no painel 1 e o logaritmo do rácio volume de vendas/custos no painel 2. Fabric. = Fabricação; ASS = África Subsariana; WBES = Inquérito às Empresas do Banco Mundial.

¹³ Embora, tendo em conta o seu baixo nível de dotação de capital, se possa esperar rendimentos superiores do capital que dão origem a uma maior rentabilidade nos países de baixos rendimentos face a economias avançadas, as margens comerciais relativamente mais elevadas na maioria dos países da África Subsariana por comparação com outros países em desenvolvimento com uma estrutura de dotações de capital similar sugere que o elevado nível de rentabilidade/margens comerciais não pode ser totalmente atribuído a maiores retornos de capital. Em termos mais gerais, a igualdade entre retorno do capital e o produto marginal do capital baseia-se no pressuposto da concorrência perfeita nos mercados de capitais (Caselli e Feyrer, 2007), o que normalmente não se verifica em países de baixos rendimentos.

Smith, *A Riqueza das Nações*, escrita há mais de dois séculos¹⁴. Desde então, um vasto leque de obras analisou o efeito da concorrência no crescimento e no bem-estar económicos. Teoricamente, a relação é ambígua: a rivalidade entre empresas pode encorajar a inovação e impulsionar o crescimento da produtividade, mas também pode reprimir a inovação e o crescimento ao limitar os retornos esperados das empresas decorrentes da inovação (Aghion e Griffith 2005). Os sistemas abertos e competitivos podem também criar condições para que as empresas em posições dominantes se entrincheirem a fim de fechar o sistema, impedindo o crescimento (Rajan e Zingales 2004).

Os estudos empíricos entre países, contudo, indicam em geral uma forte relação positiva entre a concorrência e o crescimento resultante de uma alocação mais eficiente de recursos e de um maior investimento, da inovação, da produtividade e da competitividade das exportações (OCDE 2014; Goodwin e Pierola Castro 2015). Verifica-se também que a concorrência tem implicações importantes em matéria de bem-estar e de distribuição ao diminuir os preços nos consumidores e nos produtores a jusante, gerando rendimento e oportunidades de emprego e reduzindo as práticas discriminatórias (Begau e Nyman 2016).

Crescimento

A relação positiva entre concorrência e crescimento apoia-se nos dados usados neste capítulo. Calculando as regressões do crescimento económico padrão – controlando simultaneamente as determinantes tradicionais de crescimento, efeitos fixos por país e por ano – os resultados mostram uma associação positiva estatisticamente significativa entre o índice de intensidade da competitividade local do Fórum Económico Mundial e o crescimento do PIB real *per capita* numa amostra alargada que inclui economias avançadas, economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento, assim como

numa amostra restrita a economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento, incluindo países da África Subsariana¹⁵. Mais especificamente, estes resultados mostram que um aumento no índice de intensidade da concorrência do nível mediano, no caso dos países da África Subsariana, para o quartil superior da distribuição mundial envolve um aumento médio da taxa de crescimento do PIB real *per capita* de cerca de 1 p.p. (Figura 2.7). O impacto é economicamente relevante, uma vez que a taxa de crescimento médio do PIB real *per capita* na África Subsariana após 2010 foi de 1%¹⁶. Embora estes resultados não envolvam forçosamente causalidade, são sólidos para abordar potenciais preocupações relativas à endogeneidade aplicando abordagens econométricas alternativas.

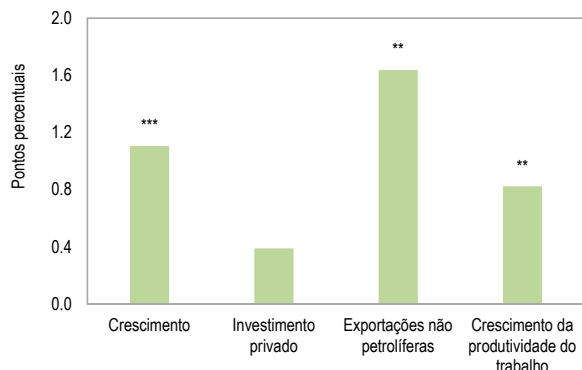
Canais de transmissão

Quais são alguns dos canais através dos quais a concorrência aumenta o crescimento económico? A análise do efeito da concorrência no investimento privado, nas exportações não petrolíferas e na produtividade do trabalho mostra uma associação positiva mas estatisticamente débil entre o índice de intensidade da concorrência local e o investimento (como percentagem do PIB), mas uma associação positiva forte às exportações (como percentagem do PIB) e ao crescimento da produtividade do trabalho. Mais especificamente, uma melhoria do índice da concorrência do valor mediano na África Subsariana para o quartil superior da distribuição mundial está associada a um aumento de 1,7% do PIB nas exportações e de cerca de 1 p.p. no crescimento da produtividade do trabalho (Figura 2.7 e Tabela 2.15 do Anexo). O aumento das exportações pode ser atribuído a um crescimento mais rápido da produtividade, induzido por uma maior inovação e prontidão tecnológica associadas à concorrência, assim como por uma melhoria da competitividade dos preços nos mercados internacionais (ver análise a seguir). De facto, usando os indicadores de inovação e prontidão tecnológica do Fórum Económico Mundial, as regressões sugerem que

¹⁴ Ver, p. ex., Smith (1776), Livro II, Capítulo II, p.329, parágrafo 106.

¹⁵ Ao limitar ainda mais a amostra aos países da África Subsariana verifica-se uma correlação positiva mas estatisticamente insignificante (p-valor=0,2) entre concorrência e crescimento do PIB *per capita*. Os resultados da África Subsariana devem, contudo, ser interpretados com cautela, dada a dimensão limitada da amostra da região, que abrange um período de poucas mudanças observadas nos indicadores de concorrência (Tabela 2.13 do Anexo).

¹⁶ Vários mercados emergentes e países em desenvolvimento na amostra, como a Colômbia, as Maurícias e o Marrocos, alcançaram um aumento sustentado do índice de intensidade da concorrência ao longo da última década, equivalente a uma ascensão do nível mediano dos países da África Subsariana para o quartil superior da distribuição mundial.

Figura 2.7. África Subsariana: Concorrência e desempenho macroeconómico

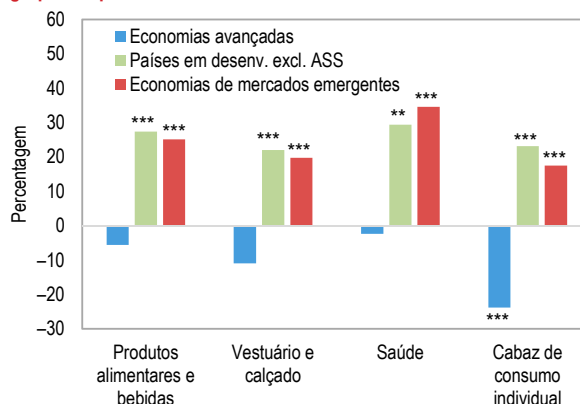
Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI.

Notas: As estatísticas têm como base os resultados das regressões reportadas nas Tabelas 2.13 (col. 1) e 2.15 (cols. 1, 4 e 7) do Anexo e representam a variação nas respetivas variáveis macroeconómicas quando o índice de intensidade da competitividade local do Fórum Económico Mundial aumenta da mediana dos países da África Subsariana para o quartil superior da distribuição mundial. ***, ** e * indicam a significância estatística aos níveis de 1, 5 e 10 por cento, respetivamente.

mantendo-se tudo o resto constante, a melhoria da concorrência interna está associada a um impulso significativo da capacidade tecnológica e de inovação (Tabela 2.16 do Anexo).

Bem-estar

Como é que a concorrência afeta o bem-estar? Para avaliar este aspeto analisam-se níveis de preços internacionalmente comparáveis – obtidos do Programa de Comparação Internacional do Banco Mundial – de diferentes bens do cabaz de consumo. Os resultados mostram que depois de controlar as características macroeconómicas e estruturais específicas dos países, os níveis de preços nos países da África Subsariana são significativamente superiores aos de outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento na maioria dos bens e serviços, incluindo alimentos, vestuário e serviços de saúde – bens que tendem a ter um peso superior no cabaz de consumo das famílias de baixos rendimentos (Figura 2.8). Os preços dos insumos intermédios usados na produção – como serviços públicos, máquinas e equipamento – são também significativamente mais elevados

Figura 2.8. África Subsariana: Diferenciais de preços com outros grupos de países

Fonte: Cálculos do corpo técnico do FMI com base em dados do Banco Mundial, Programa de Comparação Internacional.

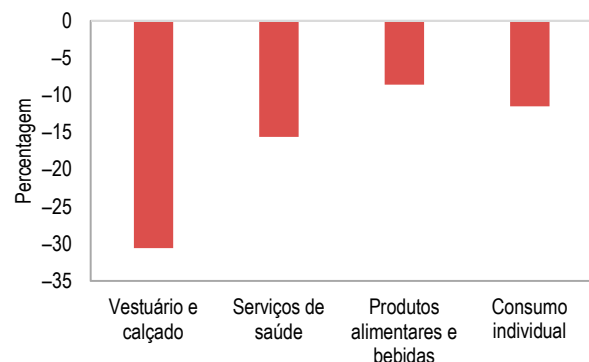
Nota: As barras mostram a diferença média nos níveis de preços entre a África Subsariana e outros grupos de países. ***, ** e * indicam as diferenças estatisticamente significativas aos níveis de 1, 5 e 10 por cento, respetivamente. ASS = África Subsariana

na região face a outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento. Estes preços mais elevados dos produtos traduzem-se, em média, num nível de preços 20% superior no cabaz de consumo individual na África Subsariana comparativamente a outros países com um nível de desenvolvimento similar (Tabela 2.17 do Anexo)¹⁷.

Aumentar a concorrência, no entanto, pode ajudar a diminuir os preços, conforme indicado pela forte relação negativa entre o índice de intensidade da concorrência local e os preços da maioria dos bens e serviços – melhorando, assim, o bem-estar e a competitividade externa das economias (Tabela 2.18 do Anexo). Mais especificamente, a passagem do nível mediano do índice de competitividade dos países da África Subsariana para o quartil superior da distribuição mundial está, em média, associada a uma redução de cerca de 8% e de 14% dos preços dos alimentos e dos serviços de saúde, respetivamente, e a uma diminuição de 10% do preço do cabaz de consumo individual global (Figura 2.9).

Ao considerar explicitamente a competitividade externa, incluindo medidas de abertura comercial

¹⁷ A análise dos níveis de preços entre sub-regiões na África Subsariana mostra que, em média, a África Oriental apresenta os preços mais baixos de bens, embora os preços da maioria dos serviços em geral e serviços públicos não sejam estatisticamente diferentes entre regiões (Tabela 2.19 do Anexo). Os preços mais elevados no setor dos serviços são consistentes com margens comerciais superiores das empresas desse setor entre regiões, conforme salientado na Figura 2.3 do Anexo. Acresce que a diferenciação entre os países da África Subsariana com base no seu regime cambial não resulta numa diferença estatisticamente significativa nos níveis de preços dos países dentro e fora da zona do franco CFA na maioria das categorias de produtos, exceto no caso de alguns bens não transacionáveis, como saúde, comunicação e lazer (Tabela 2.20 do Anexo).

Figura 2.9. África Subsariana: Impacto do aumento da concorrência local nos preços

Fonte: Cálculos do corpo técnico do FMI com base em dados do Banco Mundial, Programa de Comparação Internacional.

Nota: As barras mostram o efeito de um aumento do indicador da intensidade da concorrência local, da mediana da África Subsariana para o quartil superior da distribuição mundial.

e investimento direto estrangeiro nas regressões, observa-se que uma maior competitividade externa pode ajudar a baixar os preços. Embora os indicadores de concorrência interna e externa expliquem em grande medida o diferencial de preços médios entre a África Subsariana e outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento, não são totalmente responsáveis por ele – o que indica que outros fatores macroestruturais podem também desempenhar um papel no aumento dos níveis de preços nos países da África Subsariana¹⁸.

DINÂMICA E CONCORRÊNCIA DAS EMPRESAS

Os resultados ao nível dos países relativos à concorrência e ao desempenho macroeconómico são fortemente apoiados por dados ao nível das empresas, o que mostra que margens comerciais inferiores estão estatística e significativamente associadas a um investimento e exportações superiores das empresas em economias de mercados emergentes e em economias em desenvolvimento, incluindo a África Subsariana. Mais especificamente, ao usar os dados do Inquérito às Empresas do

Banco Mundial – controlando as características das empresas, bem como os efeitos fixos por país e por ano – os resultados mostram que uma diminuição de 1% nas margens comerciais está associada a um aumento do investimento e das exportações de cerca de 0,7% e de 0,2% do valor acrescentado das empresas, respetivamente (Figura 2.10, painel 1). Em particular, a quota do trabalho está também significativamente associada às margens comerciais das empresas: uma diminuição de 1% na margem comercial implica um aumento proporcional da quota do produto remunerada na forma de trabalho.

Restringir a amostra aos países da África Subsariana revela um cenário semelhante, com uma forte associação negativa entre a margem comercial das empresas e as quotas de investimento, exportações e trabalho¹⁹. A inclusão de um indicador adicional de concorrência nas regressões, como o número de concorrentes que as empresas enfrentam, mostra que, em média, as empresas que enfrentam menos concorrentes apresentam quotas de exportações, trabalho e investimento inferiores, embora a associação seja estatisticamente significativa apenas para as exportações.

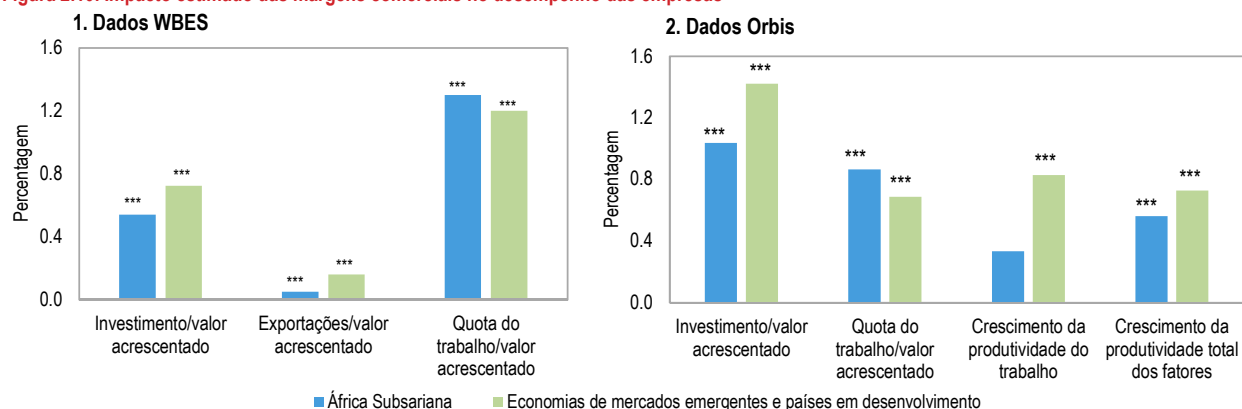
Estas observações são reafirmadas pelos dados Orbis, que também capturam a dimensão temporal do comportamento das empresas, o que permite uma medição mais rigorosa das margens comerciais e uma avaliação do seu impacto no crescimento da produtividade²⁰. Após controlar as características fixas e variáveis em termos temporais das empresas, da indústria e ao nível dos países, os resultados indicam que uma diminuição de 1% das margens comerciais está associada a um aumento de 1-1,4% no rácio investimento/valor acrescentado das empresas e a um aumento de cerca de 1% na quota do trabalho no produto de uma empresa em economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento, inclusive na África Subsariana (Figura 2.10, painel 2). Margens comerciais inferiores estão também

¹⁸ Não obstante os países na África Subsariana tenderem a dispor de grandes mercados informais, a inclusão dos indicadores disponíveis relativos à dimensão do mercado informal nas estimativas (como a percentagem de empresas que competem contra empresas não registadas/informais no país, ou a percentagem de emprego informal no emprego total) tal não altera significativamente os resultados.

¹⁹ A natureza em grande medida transversal dos dados do Inquérito às Empresas do Banco Mundial não permite avaliar a associação entre a margem comercial das empresas e o crescimento da produtividade. Ver o Anexo Online para pormenores técnicos e resultados (Tabelas 2.21-2.24 do Anexo).

²⁰ De acordo com De Loecker e Warzynski (2012), as margens comerciais com base nos dados Orbis usadas para a análise de regressão são calculadas como o logaritmo do rácio elasticidade-produto dos insumos/percentagem da despesas com insumos nas vendas. Ver Anexo Online para mais pormenores.

Figura 2.10. Impacto estimado das margens comerciais no desempenho das empresas



Notas: As barras mostram o impacto estimado de um declínio de 1% na margem comercial das empresas, definida como o rácio vendas/custos no painel 1 e o logaritmo da elasticidade-produto dos insumos/percentagem da despesa com insumos nas vendas no painel 2. O grupo de economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento inclui a África Subsariana. WBES = Inquérito às Empresas do Banco Mundial. *** indica a significância estatística ao nível de 1%.

significativamente associadas a um crescimento do trabalho e da produtividade total dos fatores superior – uma diminuição de 1% nas margens comerciais implica um aumento de 0,8 p.p. na taxa de crescimento da produtividade²¹.

Estas conclusões reiteram os resultados de estudos anteriores que mostram – sobretudo no contexto das economias avançadas – que as empresas com margens comerciais superiores e um maior poder de mercado tendem a apresentar níveis de investimento, crescimento da produtividade e quotas do trabalho inferiores (Nickell 1996; Autor et al. 2017; Gutiérrez e Philippon 2017; FMI 2019a), e não apoiam a perspetiva de que uma concorrência mais intensa desestimula a inovação das empresas. Além disso, os resultados sugerem que a associação entre margens comerciais e investimento, quota do trabalho e crescimento da produtividade é quase duas vezes mais forte no setor da indústria transformadora do que no setor dos serviços – o que implica que uma concorrência fraca no setor da indústria transformadora pode ter um maior impacto no crescimento económico comparativamente ao setor dos serviços. A distinção entre empresas com base na sua estrutura de propriedade não mostra qualquer diferença estatisticamente significativa na resposta das empresas públicas e das empresas de capitais privados às margens

comerciais, mas – dado um determinado aumento das margens comerciais – as quotas do investimento e do trabalho são significativamente inferiores nas empresas nacionais por comparação com as suas contrapartes estrangeiras.

FOMENTAR A CONCORRÊNCIA NOS MERCADOS INTERNOS

Tendo em conta os benefícios da concorrência, como é possível reforçá-la na África Subsariana? Vários fatores são importantes – nomeadamente, a aplicação de um quadro de política concorrencial robusto que abranja, entre outros aspetos, a liberalização do mercado dos produtos, a adoção de uma lei da concorrência adequada, uma autoridade de fiscalização independente e a promoção da concorrência. Outras políticas – em particular, comercial, fiscal e estrutural – que facilitam a atividade de negócios e reduzem as barreiras à entrada desempenham também um papel fundamental no fomento da concorrência.

Liberalização do mercado dos produtos

A liberalização dos mercados dos produtos inclui normalmente uma transferência da produção de empresas públicas (EP) para empresas privadas, a eliminação dos controlos de preços e o desenvolvimento de órgãos regulamentares que

²¹ Embora a quota do trabalho no produto esteja positivamente associada à concorrência, isto não implica forçosamente um aumento nos custos da unidade do trabalho devido a uma melhoria do crescimento da produtividade, bem como um declínio geral do nível de preços.

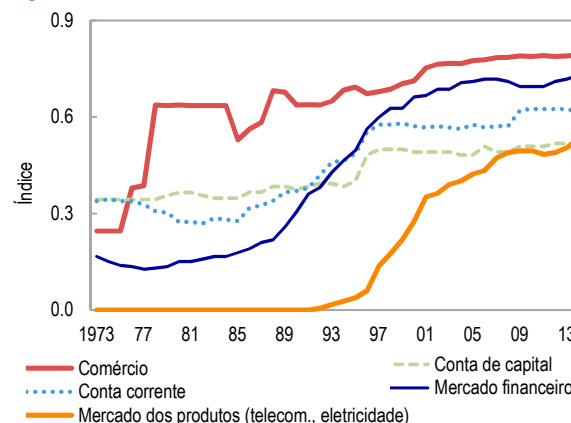
facilitam a atividade do setor privado. Antes dos anos de 1980, a maioria das economias da África Subsariana era liderada pelos Estados, com as EP a dominarem os mercados nacionais. Como parte de um conjunto mais alargado de reformas estruturais realizaram-se as reformas dos mercados dos produtos que incluíram a liberalização da política comercial no início dos anos de 1980, seguida pela liberalização das contas corrente e financeira nos anos de 1990 (Figura 2.11). A liberalização do mercado dos produtos (nomeadamente em três setores fundamentais: telecomunicações, eletricidade e agricultura) verificou-se pouco depois no final dos anos de 1990 e envolveu uma mudança da propriedade pública para privada, o desenvolvimento de órgãos regulamentares independentes e a eliminação (ou redução) dos controlos de preços²².

Os dados existentes sugerem que essas reformas ajudaram, em geral, a fomentar a produtividade e o crescimento nos países em desenvolvimento, incluindo na África Subsariana (Ostry, Prati e Spilimbergo 2009; Robinson, Gaertner e Papageorgiou 2011). No entanto, o dinamismo de reforma parece ter abrandado na última década. As empresas públicas ainda dominam os mercados em muitos países da África Subsariana, em especial nos setores dos serviços públicos e dos transportes (MGI 2016; Sibiya 2018)²³. De acordo com a base de dados de Regulamentação do Mercado de Produtos da OCDE-Banco Mundial, alguns países da África Subsariana (África do Sul, Quênia e Senegal) figuram entre os mais restritivos quanto à entrada nos setores das redes e dos serviços. Os controlos de preços também são largamente prevalentes – a título de exemplo, cerca de dois terços dos países da África Subsariana inquiridos pelo

Banco Mundial (2016) relataram a existência de regulamentos que permitem os controlos de preços.

A realização de reformas adicionais no mercado dos produtos, em especial nos setores das redes e dos serviços, a redução das barreiras regulamentares e estruturais à entrada e saída de empresas e a melhoria do ambiente global de investimento podem catalisar o desenvolvimento do setor privado e impulsionar a concorrência e o crescimento²⁴. Ainda que a pequena dimensão dos mercados internos e os elevados custos fixos associados a alguns setores (em especial, serviços públicos, telecomunicações e transportes) impliquem o possível surgimento de monopólios naturais, a dissociação das suas partes constituintes, de modo a que as mais favoráveis à concorrência sejam separadas e abertas à concorrência, pode ajudar a melhorar os resultados económicos²⁵.

Figura 2.11. África Subsariana: Reformas estruturais, 1973–2014



Fonte: Alesina et. al, no prelo.

Notas: Média entre os 14 países para os quais há dados disponíveis. Ver Anexo Online para mais pormenores. Quanto maior o valor, maior a liberalização.

²² O índice das reformas estruturais é obtido de Alesina et al. (no prelo) e está disponível para 14 economias na África Subsariana: África do Sul, Burkina Faso, Camarões, Côte d'Ivoire, Etiópia, Gana, Madagascar, Moçambique, Nigéria, Quênia, Senegal, Tanzânia e Uganda. Ver Anexo Online para mais pormenores.

²³ O abrandamento no dinamismo da reforma do mercado dos produtos é evidente pela melhoria limitada no indicador de concorrência global, conforme realçado na Figura 2.1.

²⁴ Reformas adicionais no setor das redes podem, por exemplo, incluir a liberalização das telecomunicações e dos mercados de comercialização de eletricidade por grosso e a dissociação completa da geração, transmissão e distribuição de eletricidade. Algumas reformas de dissociação do setor da eletricidade foram já introduzidas na Etiópia, Gana, Nigéria e Quênia.

²⁵ Por exemplo, no setor da eletricidade, a transmissão e a distribuição tendem a ser componentes não competitivas, mas a geração e o retalho são considerados como mais propensos a concorrência (OCDE 2001). Os estudos mostram que quando essas reformas induzem a concorrência, o desempenho da indústria melhora consideravelmente (Zhang, Parker e Kirkpatrick 2008).

Políticas concorrenciais

Um quadro de política concorrencial adequado é fundamental para proteger o bem-estar dos consumidores e alcançar os benefícios de desenvolvimento esperados das reformas do mercado dos produtos, como a desregulamentação e a privatização. A aplicação de um quadro de política concorrencial robusto envolve a formulação de leis anti-trust, a criação de instituições independentes e funcionais e o apoio judicial. Na África Subsariana, verificaram-se progressos significativos na adoção das leis anti-trust desde os anos de 2000, tendo o número de países com uma lei da concorrência mais do que duplicado, de 12 em 2000 para 31 em 2019 (Figura 2.7 do Anexo)²⁶. Em geral, estas leis baseiam-se nas das economias avançadas – abrangendo normalmente questões de controlo de fusões, práticas colusivas e abuso de posição dominante – e foram operacionalizadas através da criação de autoridades da concorrência.

Apesar destes progressos na adoção das leis da concorrência e na criação de autoridades da concorrência, não se verificaram, em particular, melhorias na concorrência no mercado interno na maioria dos países, conforme indicado anteriormente. Uma razão para este desfasamento é o facto de os quadros anti-trust funcionais necessitarem não apenas de um enquadramento jurídico sólido, mas também de órgãos regulamentares independentes, recursos financeiros apropriados e pessoal adequadamente qualificado para realizar investigações de práticas anticoncorrência. Considerando esta base de referência, os quadros anti-trust na região revelam um cenário variado. De acordo com o Banco Mundial (2016), cerca de um terço dos países na região com uma lei da concorrência dispõe de autoridades da concorrência que estão sob a tutela de outra entidade governamental, minando,

potencialmente, a sua independência. Os recursos financeiros alocados às autoridades da concorrência são, com frequência, limitados e poucas relatam qualquer autofinanciamento decorrente de sanções²⁷. A disponibilidade de pessoal técnico também é variável – enquanto a Comissão da Concorrência da África do Sul (CCSA, na sigla inglesa) dispõe de mais de 130 técnicos, cerca de um terço dos países inquiridos relatam dispor de menos de 10 funcionários. Em média, os órgãos na região afirmam investigar dois casos por ano, à exceção clara da África do Sul e do Quênia, que investigam cerca de 500 casos por ano²⁸.

As diferenças nos quadros de política concorrencial na região refletem-se nos indicadores baseados na perceção da eficácia das ações anti-trust. Por exemplo, com base no índice de eficácia da política antimonopólio do Fórum Económico Mundial, a África do Sul e o Quênia encontram-se entre os países com melhor desempenho na região, ao passo que os exportadores de petróleo estão desfasados. É também singular que no caso dos exportadores de petróleo da região, a eficácia percecionada dos quadros anti-trust tenha diminuído na última década, salientando a necessidade de esforços persistentes para manter um quadro anti-trust robusto (Figura 2.12)²⁹. Em termos mais gerais, a adoção de uma lei da concorrência não é uma panaceia e a correta aplicação da lei necessita de ser garantida para fomentar o investimento privado e o desenvolvimento das empresas.

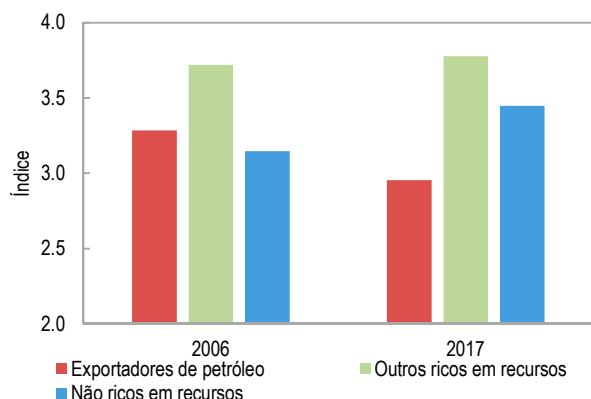
O âmbito regional também se está a tornar cada vez mais importante na aplicação das leis da concorrência. A pequena dimensão dos mercados internos na maioria dos países da África Subsariana significa que as grandes empresas podem operar em várias jurisdições para aproveitar as economias de escala ou que algumas grandes empresas em vários países podem formar cartéis para limitar

²⁶ Estas estatísticas baseiam-se no inquérito documental do FMI às autoridades da concorrência nos países membros na região.

²⁷ Tanto o inquérito documental de países do Banco Mundial (2016) e como o do FMI realizado para a elaboração do presente capítulo mostram que existe uma variação significativa nos orçamentos anuais das autoridades da concorrência na África Subsariana, que variam entre menos de 0,001% do PIB e 0,06% do PIB. Em 2017–18, a CCSA dispunha do maior orçamento, no valor de USD 22 milhões em termos nominais (0,01% do PIB), seguida pelo Quênia (USD 6 milhões). No tocante à sua dimensão económica, a Comissão de Práticas Comerciais Justas das Seicheles dispunha do maior orçamento.

²⁸ A CCSA é a autoridade anti-trust mais ativa na região. Somente em 2017–18, proibiu 12 fusões, cobrou cerca de 0,01% do PIB em sanções e concluiu 193 processos (ver *Annual Report 2017–18*). O aumento das margens comerciais e da concentração de mercado na África do Sul, contudo, sugere que ainda é necessário realizar mais para estimular a concorrência e coibir as práticas anticoncorrenciais.

²⁹ Em alguns casos, os retrocessos correspondem ao início de conflitos, que enfraquecem a capacidade institucional e fiscal dos países afetados de modo geral.

Figura 2.12. África Subsariana: Fiscalização antimonopólio

Fonte: Fórum Económico Mundial.

Nota: O índice varia de 1 a 7; quanto maior o valor, maior a abrangência da fiscalização das políticas antimonopólio.

a concorrência externa nas suas jurisdições e explorar os consumidores. Um bom exemplo é o da indústria de cimento, onde nove empresas regionais produzem mais de 50% do cimento e as práticas anticoncorrenciais têm âmbito regional (Banco Mundial 2016)³⁰. A limitação de tal comportamento anticoncorrencial requer uma cooperação transfronteiras. Algumas agências iniciaram uma cooperação bilateral, incluindo a partilha informal de informação e a assinatura de memorandos de entendimento, como entre o Quênia e a África do Sul e entre o Malawi, a Tanzânia e a Zâmbia (Banco Mundial 2016). Além disso, as autoridades da concorrência supranacionais de blocos como o Mercado Comum da África Oriental e Austral (COMESA) e a União Económica e Monetária da África Ocidental (UEMOA) começaram a operar regimes de controlo de fusões regionais, o que facilita as ações de investigação a um nível nacional. Contudo, é ainda necessária mais cooperação regional para abordar os crescentes desafios dos monopólios e cartéis suprarregionais, especialmente tendo em conta os maiores fluxos comerciais e de investimento esperados no contexto do Acordo da Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA).

Outras políticas

As políticas concorrenciais são importantes mas podem não ser suficientes para

aumentar a concorrência sem o apoio de políticas macroeconómicas complementares – nomeadamente, políticas comerciais, de investimento estrangeiro e fiscais. No contexto da África Subsariana, vários estudos mostram que as barreiras comerciais – tanto tarifárias como não tarifárias – prejudicam a concorrência e a competitividade globais (Banco Mundial, 2012; Cadot et al. 2015). A análise realizada para este capítulo sustenta estas conclusões e mostra que uma redução das barreiras tarifárias e não tarifárias está, de facto, associada a margens comerciais das empresas consideravelmente inferiores. Mais especificamente, as reformas comerciais que reduzem as tarifas podem diminuir as margens comerciais em cerca de 4,5% durante cinco anos após a reforma (ver Caixa 2.1).

A ZCLCA, que visa fomentar o comércio regional e a integração económica, pode assim ajudar a melhorar a concorrência económica na região. O acordo prevê a eliminação de tarifas sobre a maioria dos bens, a liberalização do comércio de serviços fundamentais e a redução de barreiras não tarifárias ao comércio internacional – reformas que se espera venham a estimular o comércio e o crescimento na região (FMI 2019b). Na prossecução da integração regional, contudo, deve ser considerada a relação de reforço mútuo entre as políticas comerciais, de investimento e concorrenciais: a liberalização do comércio e do investimento estimula a concorrência, mas é necessário um quadro de política concorrenciais eficaz para assegurar que se concretizam os ganhos da competitividade externa e que os mercados não são dominados por algumas grandes empresas com práticas comerciais desleais.

O nível de concorrência é também influenciado pelas intervenções governamentais e as políticas fiscais. Por exemplo, um tratamento tributário preferencial de determinadas empresas através de políticas discriminatórias ou a implementação de políticas seletivas podem impedir a concorrência

criando situações de desigualdade. As políticas de atribuição de contratos públicos que beneficiam determinadas empresas – públicas ou privadas – podem também prejudicar a concorrência e

³⁰ A CCSA investigou e multou os quatro maiores produtores de cimento em 2008 por conluio para segmentar os mercados entre os países (ver *Annual Report 2009–10*).

aprofundar a posição dominante das grandes empresas³¹. Além disso, administrações aduaneiras ineficientes podem ter um impacto adverso sobre a concorrência e o comércio externos. As políticas fiscais e os sistemas de atribuição de contratos públicos necessitam, assim, de ser cuidadosamente concebidos e os sistemas das administrações aduaneiras têm de ser reforçados e modernizados para não minar a concorrência. Nos casos em que determinadas empresas ou setores têm de ser subsidiados para o fornecimento de um bem público, os custos e benefícios dos incentivos devem ser claramente analisados.

CONCLUSÕES

A concorrência no mercado dos produtos na África Subsariana é relativamente baixa por comparação com o resto do mundo. Os dados ao nível dos países sugerem que mais de 70% dos países na região se situam abaixo da mediana em termos de distribuição mundial dos indicadores da concorrência. As margens comerciais das empresas – calculadas diretamente usando dados das próprias empresas – corroboram as observações ao nível macro e sugerem que, em média, as margens comerciais nos países da África Subsariana são superiores às de outras economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento, em especial no setor dos serviços. Uma comparação dos níveis de preços de produtos e serviços internacionalmente comparáveis indica que os preços na região são relativamente mais elevados do que noutras regiões com um nível de desenvolvimento similar, o que pode ser atribuído, pelo menos em parte, à baixa concorrência do mercado dos produtos.

A análise empírica sugere que um aumento da concorrência pode trazer benefícios para o crescimento económico e o bem-estar através de uma maior produtividade e competitividade das exportações, bem como ajudar a diminuir os preços no consumidor. Estas conclusões são apoiadas pelos dados ao nível das empresas, que mostram que a

estrutura de mercado afeta o comportamento e o desempenho das empresas, moldando, em última análise, os resultados macroeconómicos. Mais especificamente, uma diminuição das margens comerciais está fortemente associada a um aumento do investimento das empresas, das exportações, do crescimento da produtividade e da quota do produto do trabalho. Estes efeitos são mais acentuados no setor da indústria transformadora face ao dos serviços e tendem a ser mais expressivos no caso das empresas nacionais por comparação com as empresas detidas por capitais estrangeiros.

A análise neste capítulo reforça a necessidade de fortalecer a concorrência do mercado dos produtos na África Subsariana. Embora vários países na região tenham promovido reformas nesse mercado no final dos anos de 1990 e início dos anos de 2000 que ajudaram a fomentar a concorrência e asseguraram ganhos de crescimento, o dinamismo da reforma estagnou nos últimos anos. Assim, apesar de o número de países que promulgaram leis da concorrência ter quase triplicado desde 2000, os progressos alcançados no terreno permanecem limitados.

Uma vez que diversos fatores afetam a concorrência, é necessária uma abordagem holística que abranja os seguintes elementos fundamentais para estimular a concorrência na região:

- Reformas do mercado dos produtos que reduzam as barreiras estruturais e regulamentares à participação do setor privado nos mercados de bens e serviços e que melhorem a facilidade de fazer negócio. Um quadro de política concorrencial eficaz, que inclua uma lei da concorrência apropriada e uma autoridade de fiscalização independente e que conte com recursos humanos e financeiros adequados.
- Políticas comerciais e de investimento direto estrangeiro complementares que fomentem a concorrência internacional e melhorem o acesso a insumos intermédios.

³¹ As práticas colusivas podem infiltrar-se nos sistemas de atribuição de contratos públicos mesmo que o processo não favoreça deliberadamente determinadas empresas. Em 2012, por exemplo, a Comissão da Concorrência e Proteção do Consumidor da Zâmbia investigou irregularidades em licitações para um programa de subsídios do governo, alegando que duas empresas dividiram as licitações para evitar competirem entre si (Banco Mundial 2016). Com base nas investigações, a comissão aplicou sanções e o governo alargou o processo de apresentação de propostas. Este caso ilustra a necessidade de as autoridades da concorrência trabalharem em estreita colaboração com os órgãos responsáveis pela atribuição de contratos públicos, de modo a tornarem estes processos favoráveis à concorrência e a permanecerem atentas às plataformas que permitem o contacto dos concorrentes.

- Políticas fiscais e sistemas de atribuição de contratos públicos cuidadosamente concebidos que não distorçam a concorrência beneficiando alguns intervenientes no mercado.

Cada uma destas políticas é importante, e elas tendem a reforçar-se mutuamente. Por exemplo, a liberalização do comércio e do investimento ajuda a estimular a concorrência, mas é fundamental dispor de um quadro de política concorrencial eficaz para assegurar que se concretizam os ganhos da concorrência internacional e que os mercados não são dominados por algumas grandes empresas com práticas comerciais desleais. No mesmo sentido, as políticas de desenvolvimento que visam o progresso de determinados setores considerados como essenciais para o fomento da produtividade e do crescimento não devem permitir uma diminuição da concorrência e um aumento

do poder de mercado das empresas, o que poderia envolver custos para o resto da economia e anular os potenciais efeitos das políticas originais.

Em termos mais gerais, os países têm de manter um ambiente macroeconómico e institucional estável e sólido para atrair investimento privado e assegurar o avanço das políticas que estimulam a concorrência. Além disso, no contexto atual de crescimento do comércio e da integração regionais, é necessário reforçar a cooperação entre as autoridades da concorrência nacionais para abordarem quaisquer práticas anticoncorrenciais de grandes empresas pan-regionais.

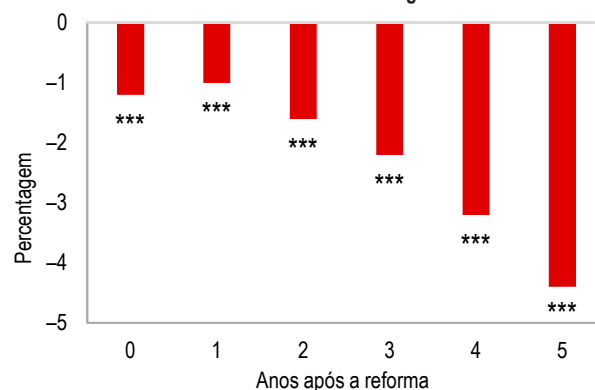
Caixa 2.1. Margens Comerciais das Empresas e Liberalização do Comércio

A liberalização do comércio afeta o ambiente da concorrência no qual as empresas nacionais operam de diversas formas: ao expor essas empresas à concorrência direta de bens e serviços estrangeiros, facilitar o acesso a insumos intermédios e aumentar o acesso aos mercados mundiais. A investigação existente documenta que a liberalização do comércio tem efeitos significativos no comportamento e no desempenho das empresas através de um aumento da concorrência. Em particular, a liberalização do comércio estimula a inovação, a produtividade e a eficiência das empresas, ajudando simultaneamente a diminuir os preços dos produtos e os custos das empresas, influenciando assim as suas margens comerciais (Saggay, Heshmati e Dhif 2007; Mazumder 2014; Edmond, Midrigan e Xu 2015; De Loecker et al. 2016). Por conseguinte, a liberalização do comércio constitui normalmente um elemento fundamental das reformas do mercado dos produtos e da concorrência.

A análise dos dados ao nível das empresas indica que a redução das barreiras comerciais – tarifárias e não tarifárias – nas economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento afeta, de facto, o comportamento das empresas e ajuda a limitar as margens comerciais e o poder de mercado das empresas nos mercados internos. Mais especificamente, uma reforma das tarifas comerciais, capturada usando a classificação das tarifas médias da base de dados do Fraser Institute, resulta numa redução acumulada nas margens comerciais de cerca de 4,5% ao longo de um período de cinco anos após a implementação da reforma (Figura 2.1.1).¹ A redução das tarifas parece ter um efeito muito mais acentuado nas margens comerciais no setor dos serviços do que no setor da indústria transformadora, provavelmente pelo facto de a diferenciação do produto ser menos acentuada no setor dos serviços. Estes resultados são robustos quando são consideradas medidas alternativas de abertura às importações, como as taxas pautais setoriais e o rácio global importações/PIB.

Entre outros fatores, uma qualidade institucional mais forte e uma infraestrutura de transportes melhor estão, em média, associadas a margens comerciais consideravelmente inferiores, o que sugere que estes fatores tendem a fomentar a concorrência possivelmente através do estímulo do investimento e da atividade empresarial. Uma maior incerteza da política económica também reduz as margens comerciais, provavelmente devido à redução da atividade económica e dos preços dos bens e serviços.

Figura 2.1.1. Economias de mercados emergentes e países em desenvolvimento: Efeito cumulativo da reforma tarifária sobre a margem comercial



Fonte: Estimativas do corpo técnico do FMI com base nos dados Orbis.

Nota: As barras mostram o efeito cumulativo sobre as margens comerciais. *** indica a significância estatística ao nível de 1%.

Esta caixa foi preparada por Yuanchen Yang.

¹ Um episódio de reforma é definido como uma alteração no indicador de, pelo menos, um desvio padrão que não é seguida por uma inversão nos anos seguintes.

REFERÊNCIAS

- Aghion, P., M. Braun e J. Fedderke, 2008. “Competition and Productivity Growth in South Africa”. *Economics of Transition*, 16: 741–68.
- Aghion, P. e R. Griffith, 2005. *Competition and Growth: Reconciling Theory and Evidence*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Alesina, A., D. Furceri, J. Ostry, C. Papageorgiou e D. Quinn. No prelo. “The Impact of Structural Reforms on Electoral Outcomes: Using a New Database of Regulatory Stances and Major Policy Changes”, IMF Working Paper, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC.
- Autor, D., D. Dorn, L. Katz, C. Patterson e J. Van Reenen. 2017. “Concentrating on the Fall of the Labor Share”. *American Economic Review*, 107 (5): 180–85.
- Banco Mundial. 2012. *Africa Can Help Feed Africa: Removing Barriers to Regional Trade in Food Staples*, Washington DC.
- . 2016. *Breaking Down Barriers, Unlocking Africa’s Potential through Vigorous Competition Policy*. Washington DC.
- Begazo, T. e S. Nyman. 2016. *Competition and Poverty*. View Point Note No. 350. Washington, D.C.: Grupo Banco Mundial.
- Cadot, O., A. Asprilla, J. Gourdon, C. Knebel e R. Peters. 2015. *Deep Regional Integration and Non-Tariff Measures: A Methodology for Data Analysis*. Policy Issues in International Trade and Commodities Research Study Series No. 69. Genebra: UNCTAD.
- Caselli, F. e J. Feyrer. 2007. “The Marginal Product of Capital”. *The Quarterly Journal of Economics*, 122 (2): 535–568.
- Competition Commission of South Africa, 2018, *Annual Report 2017–18*. Joanesburgo.
- , 2010, *Annual Report 2009–10*. Joanesburgo.
- De Loecker, J. e F. Warzynski. 2012. “Markups and Firm-Level Export Status”. *American Economic Review*, 102 (6): 2437–71.
- De Loecker, J., P. Goldberg, A. Khandelwal e N. Pavcnik. 2016. “Prices, Markups and Trade Reform”. *Econometrica*, 84 (2): 445–510.
- De Loecker, J. e J. Eeckhout. 2018. “Global Market Power”. NBER Working Paper 24768, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- De Loecker, J., J. Eeckhout e G. Unger. 2018. “The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications”, versão atualizada do NBER Working Paper 23687. <http://www.janeeckhout.com/wp-content/uploads/RMP.pdf>
- Dutz, M. e A. Hayri. 1999. “Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?” CEPR Discussion Paper 2249, Centre for Economic Policy Research, Londres.
- Edmond, C., V. Midrigan e D. Xu. 2015. “Markups, and the Gains from International Trade”. *American Economic Review*. 105 (10) 3183–221.
- Fedderke, J., N. Obikili e N. Viegli. 2018. “Markups and Concentration in South African Manufacturing Sectors: An Analysis with Administrative Data”. *South African Journal of Economics*, 86 (S1): 120–40.
- Fundo Monetário Internacional (FMI). 2019a. “The Rise of Corporate Market Power and Its Macroeconomic Effects.” *World Economic Outlook*, Washington, DC, Abril.
- . 2019b. *Perspetivas Económicas Regionais: África Subsariana*, Washington, DC, Abril.
- . 2019. “Online Annex—Competition, Competitiveness, and Growth in sub-Saharan Africa” Background Paper: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/REO/AFR/2019/October/English/backgroundpapers.ashx?la=en>
- Goodwin, T. e M. Pierola Castro. 2015. *Export Competitiveness: Why Domestic Market Competition Matters* View Point Note 348. Washington, DC: Grupo Banco Mundial.
- Gutiérrez, G. e T. Philippon. 2017. “Declining Competition and Investment in the U.S.”, NBER Working Paper No. 23583, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Lerner, A. 1934. “The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power”. *Review of Economic Studies* 1: 157–75.
- McKinsey Global Institute (MGI). 2016. “*Lions on the Move II: Realizing the Potential of Africa’s Economies*”. Nova Iorque.
- Mazumder, S. 2014. “The Price-Marginal Cost Markup and Its Determinants in U.S. Manufacturing”. *Macroeconomic Dynamics*, 18: 783–811.
- Nickell, S. 1996. “Competition and Corporate Performance”, *Journal of Political Economy*, 104 (4), 724-746.
- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE). 2001. *Restructuring Public Utilities for Competition*. Paris.
- . 2014. *Factsheet on How Competition Policy Affects Macroeconomic Outcomes*. Paris.

- Ostry, J., A. Prati e A. Spilimbergo. 2009. "Structural Reforms and Economic Performance in Advanced and Developing Countries". IMF Occasional Paper 268, Fundo Monetário Internacional, Washington, DC.
- Rajan, R. e L. Zingales. 2004. *Saving Capitalism from the Capitalists: Unleashing the Power of Financial Markets to Create Wealth and Spread Opportunity*. Princeton: Princeton University Press.
- Robinson, D., M. Gaertner e C. Papageorgiou. 2011. "Tanzania: Growth Acceleration and Increased Public Spending with Macroeconomic Stability". In *Yes Africa Can: Success Stories from a Dynamic Continent*, org. por P. Chuhhan-Pole e M. Angwafo., Washington DC: Banco Mundial.
- Saggay, A., A. Heshmati e M. Dhif. 2007. "Effects of Trade Liberalization on Domestic prices Some Evidence from Tunisian Manufacturing". *International Review of Economics* 54, 148–75.
- Schumpeter, J. 1942. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nova Iorque: Harper & Brothers.
- Sibiya, T., P. Brishimov, M. Saunders e B. Marais. 2018. *A Private Path to Power in Africa*, Chicago: A. T. Kearney.
- Smith, A. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of The Wealth of Nations*. Londres: William Strahan e Thomas Cadell. (Em português: Inquérito sobre a Natureza e a Causa da Riqueza das Nações)
- UNCTAD. 2004. "Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries", Organização das Nações Unidas, Nova Iorque.
- Zhang, Y., D. Parker e C. Kirkpatrick. 2008. "Electricity Sector Reform in Developing Countries: An Econometric Assessment of the Effects of Privatization, Competition and Regulation". *Journal of Regulatory Economics*, 33 (2): 159–78.