

CONCORRÊNCIA

Crise está a abrir portas a duopólios?

Concentração
A crise engorda quotas de mercado dos grandes grupos em sectores como a distribuição e saúde, potenciando duopólios e prejuízo aos consumidores. Na construção, a consolidação é bem-vinda



Texto **JOANA MADEIRA PEREIRA**
Ilustração **HELDER OLIVEIRA/WHO**

Ensinam os manuais clássicos de Economia que a concorrência imperfeita é uma falha de mercado. Um número diminuto de empresas domina o mercado, influencia os preços e retira o máximo de dividendos do bolso dos clientes — nos antipodas, está aquilo que os economistas convencionaram como sendo a competição perfeita, na qual os preços nascem da correlação exemplar entre a oferta de muitos operadores e a procura dos consumidores.

Se a perfeição, diz a sabedoria popular, não é para todos, o mesmo se passa nos mercados. Em tempo de crise saltam à vista as imperfeições. No ano passado, a Autoridade da Concorrência analisou 40 operações de concentração. Só nos primeiros quatro meses de 2012, foram 18.

É certo que muitos sectores foram concebidos desde logo à imagem monopolista (como as telecomunicações e a electricidade que, só mais tarde, se abriram ao mercado), mas outros há que estão a aproveitar a crise para engordar as suas quotas de mercado. É o que está a acontecer, por exemplo, na distribuição, com a Sonae e a Jerónimo Martins a recolherem os despo-

jos dos pequenos concorrentes que não conseguem sobreviver ao estrangulamento da economia: juntos, os dois grupos dominam mais de metade do mercado e ganham terreno com a falência do pequeno comércio, o desinvestimento de outros concorrentes de peso (o grupo Auchan decidiu encerrar o hipermercado Jumbo, em Santarém) e a debandada de concorrentes internacionais, como o Carrefour, que saiu em 2010.

Na distribuição, como na saúde (com os grupos privados José de Mello e Espírito Santo a abocanharem mais de dois terços do sector privado), começam a ficar mais marcados os contornos próprios dos duopólios — os mercados que funcionam sob o domínio de dois concorrentes. O Ministério da Agricultura, quando confrontado com o predomínio da Sonae e da Jerónimo Martins neste sector, afirma que "a

classificação de duopólio é, tecnicamente, incorreta, será, talvez, tendencialmente um oligopólio", um mercado com mais empresas a operar, ainda que em número reduzido. "A estrutura da distribuição agroalimentar em Portugal não é diferente da de muitos outros países europeus" e, "sendo Portugal um país de pequena dimensão, é normal a concentração desta função num número reduzido de agentes — que procuram ganhar dimensão crítica", resume fonte oficial do gabinete de Assunção Cristas, que entende, aliás, que o facto de serem empresas portuguesas a exercer esse domínio nesta área de atividade "poderia constituir uma verdadeira vantagem para os produtores nacionais. Basta olhar para o exemplo sueco, muito similar ao nosso, onde três empresas dominam a distribuição alimentar: enquanto existirem produtos alimentares nacionais, nenhum operador importa 1 kg de outro país."

Concentração pode ser virtuosa

Pedro Pita Barros, economista e especialista em concorrência, quando observa as atuais movimentações do mercado no sentido da concentração, afirma que "não existem mais riscos do que os inerentes à alternativa, que é a falência das mesmas. Estamos a deixar sair as empresas menos capazes." As organizações que sobram ganham robustez e oferecem "inovação, me-

lhores serviços a menores preços, em proporções variáveis conforme o sector de atividade. Se houve empresas que saíram é porque não apresentaram uma proposta que fosse mais interessante do que a dos concorrentes", afirma.

Contudo, "em alguns casos", os sobreviventes, sendo dominantes, ganham poder face aos clientes e fornecedores, pelo que, apesar de tudo, Pita Barros não coloca de parte uma "tentação de abuso dessa posição de dominância, impondo por exemplo preços mais elevados". E aponta para algumas das áreas que se preveem no caminho da concentração: "Construção e saúde são dois sectores claros. A banca provavelmente quererá fazer parte desse movimento, ou pelo menos alguns bancos." Na imprensa, poderá ocorrer semelhante movimentação: "Se não for por concentração, será por saída de títulos e de revistas", indica.

João Confraria, professor de Economia na Católica, reconhece também que há sectores em que "a consolidação é inevitável e virtuosa, até por uma questão de sobrevivência, como acontece na construção". As fusões que se antecipam serão o passaporte para a internacionalização deste sector e, em despique direto com outros grupos estrangeiros em Portugal, não se anteveem "grandes preocupações de defesa da concorrência e a redução do número de empresas não terá um efeito significativo nos preços para o consumidor". Já noutras áreas, como na distribuição, há

o perigo de os grupos dominantes "passarem a concorrer menos entre eles, se equacionarmos um cenário de duopólio. As práticas tornam-se mais agressivas para com os produtores e concorrem menos na venda do produto final, aplicando estratégias de preços semelhantes e menos agressivas", explica o especialista. Haverá algumas promoções, mas a concorrência será suave, denotando um comportamento adaptativo — e "não de concertação", ressalva Confraria — entre os distribuidores: perde o consumidor que, sem uma guerra aberta entre os colossos, não vê os preços descerem, e perdem os fornecedores com a redução dos seus poderes negociais.

Perder no preço e na diversidade

"Os efeitos negativos podem não se ficar pelo preço, mas traduzir-se numa menor

**CONCENTRAÇÃO
PODE LEVAR
A ESTRATÉGIAS
E PREÇOS
IDÊNTICOS ENTRE
CONCORRENTES**

**ESTE ANO,
A AUTORIDADE
DA CONCORRÊNCIA
JÁ ANALISOU 18
PROCESSOS DE
CONCENTRAÇÃO**



diversidade de produtos, em mais cópias e até na transferência de custos para os consumidores, como é o caso do aumento do tempo de espera: os grupos reduzem custos e colocam menos caixas a funcionar, penalizando os clientes, que ficam mais tempo nas filas", exemplifica.

Observa-se idêntica dinâmica no sector elétrico, em que a concorrência entre operadores não é suficientemente intensa para levar à descida de preços: entre a EDP que, no final de 2011, detinha uma quota de 70% em número de clientes no mercado livre, e a espanhola Endesa que se tem vindo a assumir como o segundo fornecedor de electricidade em Portugal (20%) em todos os segmentos, os preços não variam significativamente. Em volume de negócios, no entanto, a EDP já só pesa 38% no mercado liberalizado.

Para Gonçalo Anastácio, coordenador do departamento de concorrência da sociedade de advogados SRS, os consumidores têm beneficiado com a concorrência taco a taco entre grandes grupos. Por exemplo, nas telecomunicações, ao nível da "inovação e do preço". Mas assinala que "o reforço de posições dominantes em alguns sectores exige a necessidade de a análise das concentrações ser bem feita caso a caso e de acordo com o sector, pois o impacto para os consumidores e para o mercado é altamente variável".

com ADRIANO NOBRE
economia@expresso.imprensa.pt

PRÓS E CONTRAS

Vão-se as empresas menos capazes, ficam as melhores

Na crise, sobrevivem as organizações que servem os melhores e os mais inovadores serviços e produtos. Quem não consegue estar à altura das propostas concorrentes, é engolido. Numa primeira fase do processo de concentração, os sobreviventes digladiam-se entre si e o cliente pode beneficiar com reduções no preço.

Clientes finais prejudicados no preço e na diversidade

Num mercado altamente concentrado, sobretudo num duopólio, as empresas tendem a adaptar-se em termos de preço e de oferta e o consumidor perde em inovação. Reduzem-se as promoções e os produtos tendem a assemelhar-se. Há maiores riscos de cartelização entre os poucos concorrentes que restam.

Por falência da concorrência ou fusões, há sectores a consolidar-se. Outros abrem-se ao mercado, mas dominam os de sempre

CONSTRUÇÃO O momento é das fusões para criar empresas musculadas

O grupo Mota-Engil é campeão folgado no campeonato nacional, 7º na tabela ibérica e 30º a nível europeu. No entanto, a produção em Portugal (€660 milhões, em 2011) não lhe confere mais do que 4% de quota. Num mercado em que 96 construtoras podem concorrer a todas as obras por terem o alvará máximo, num universo com 20 mil firmas habilitadas, o severo efeito da crise só pode conduzir a uma excessão de concorrência e ao aviltamento de preços. A faturação global da ACS, a líder espanhola, equivale a todo o negócio de construção em Portugal (€16 mil milhões). Jorge Coelho, presidente da Mota-Engil, reconhece que a indústria ganhará "estabilidade e coesão" se beneficiasse de um "movimento forte de fusões" e surgessem mais dois ou três grupos da dimensão do seu. "É desejável que o sector fique com menos e mais fortes empresas", concorda Ricardo Pedrosa Gomes, presidente da AECOPS. Carlos Pompeu Fortunato, presidente da MSF vai mais longe e acusa construtoras de "cometerem verdadeiras loucuras" nos preços apresentados, construindo carteiras explosivas. Falhada a consolidação voluntária, é a hora da banca forçar as fusões para salvar construtoras viáveis, através do fundo Vallis. Depois da Edifer, o fundo negocia a absorção da MonteAdriano, Opway, detida pelo BES, e Hagen. O sector ganha um novo vicecampeão, com vendas de €1000 milhões e músculo para discutir grandes empreitadas no exterior.

TELECOMUNICAÇÕES Concentração pode colocar em causa ambiente concorrencial

Durante muitos anos, falar de telecomunicações era a mesma coisa que falar de serviços de voz na rede de cobre, explorada em regime de monopólio pelos CTT/TLP. No final da década de 90, o sector sofreu uma grande transformação através do efeito conjugado da revolução tecnológica (redes móveis, redes de cabo, fibra ótica) e da liberalização que permitiu o aparecimento de concorrentes da PT, beneficiando o consumidor, que passou a ter mais escolha e serviços de qualidade (voz móvel e fixa, Internet e TV paga). Luís Nazaré, economista e ex-presidente da Anacom — Autoridade Nacional das Comunicações, considera que "tem existido um bom ambiente concorrencial", apesar de admitir que possa haver atualmente "um número limitado de players" (PT, ZON, Vodafone, Sonaeom, Oni e Cabovisão). E diz nunca ter encontrado indícios de concentração de preços entre operadores. Em relação ao futuro, Luís Nazaré admite que "o atual ambiente competitivo pode ser afetado se a falada concentração entre empresas avançar". Um cenário que mesmo assim dificilmente "dá origem a uma situação de duopólio". Certo é que, no que respeita à televisão por subscrição, o cenário atual já configura uma situação de duopólio: no final de 2011, a ZON e a PT tinham já quase 83% de quota de mercado. E a difícil situação que o terceiro operador atravessa (a Cabovisão, com 9%), indica que o peso pode aumentar.

DISTRIBUIÇÃO Um domínio partilhado e que se acentua a cada ano

A Sonae e a Jerónimo Martins (JM) têm, em conjunto, mais de metade da quota de mercado no sector da distribuição moderna em Portugal. Segundo a Kantar WorldPanel, no primeiro trimestre deste ano, esse registo situava-se nos 52,5%, só com as insígnias Continente e Pingo Doce. E o valor sobe se juntarmos as quotas (ainda que pequenas) das insígnias Recheio, Amanhecer (da JM) e Meu Super (da Sonae). Embora admita que "a concentração na distribuição não é um fenómeno exclusivo do nosso país", o presidente da Confederação de Comércio e Serviços, João Vieira Lopes, sublinha que "a concentração de perto de 50% em dois grupos já é um fenómeno menos comum". E alerta que "haverá tendência para o reforço da situação, não só pela captação de quota ao pequeno e médio comércio, mas também por via da saída de alguns grupos e ainda por encerramento de estabelecimentos com contratos de franquia". "Apesar de se falar muito de "distribuição moderna", a situação atual é resultado, em grande medida, de se ter atingido há vários anos a maturidade deste negócio. O crescimento só tem sido possível pelo aumento desregulado de metros quadrados, o que conduziu a um processo de concentração", prossegue Vieira Lopes. De resto, como acrescenta o presidente da Confederação Empresarial de Portugal (CIP), António Saraiva, a média de quota dos três principais grupos de retalho num conjunto de países europeus analisados pelo Europanel "é de aproximadamente 40%. Em Portugal estima-se que esse mesmo universo esteja acima dos 60%, o que indicia concentração excessiva", defende.

SAÚDE Mercado em suspenso à espera da privatização da HPP

Neste momento, os olhos estão todos postos na venda do grupo de saúde estatal detido pela CGD, a HPP — Hospitais Privados de Portugal. O terceiro maior operador de saúde privada em Portugal está em fase de privatização e a lista de candidatos deverá ser conhecida já em junho. Na corrida estão a José de Mello Saúde (JMS) — consolidaria a liderança —, a Espírito Santo Saúde (ESS) — ficaria com o primeiro lugar do pódio — e a Trofa Saúde — ganharia escala, além de vários interessados estrangeiros. "Irá ocorrer o crescimento de um operador já grande ou o surgimento de outro operador também com dimensão. Qualquer das hipóteses vai mudar o mercado", reflete Isabel Vaz, presidente da comissão executiva da ESS. Juntas a JMS e a ESS concentram mais de dois terços de um mercado que já supera os €1200 milhões, segundo contas da Associação Portuguesa de Hospitalização Privada (APHP). "A nível europeu há movimentos de concentração com o objetivo de melhorar a eficiência das organizações", refere o presidente da APHP, Teófilo Leite. O mesmo pode acontecer em Portugal: "A venda da HPP provavelmente vai desencadear outros movimentos", considera. Outro fenómeno, que tem vindo a ganhar expressão é a "ida de pequenos consultórios para os grandes hospitais", foca Isabel Vaz, devido às dificuldades económicas para se manterem por conta própria. Na sua opinião, tem vantagens e pontos negativos: é bom ao nível da concentração de especialidades nas unidades hospitalares, mas leva ao desaparecimento de uma rede de convenionados que serviam de apoio aos serviços do Estado e que

"são determinantes nos cuidados primários". A JMS faturou €401 milhões em 2011, mais 12,4% face ao ano anterior, e acabou de desinvestir em Espanha. O presidente, Salvador de Mello, só perspectiva, no futuro, a existência de "operadores estruturados com visão de longo prazo" que consigam estar num mercado de "grande sofisticação e liderança".

ENERGIA Os de sempre continuam a dominar, mas há maior abertura

Longe vai o tempo em que o presidente da Endesa Portugal, Nuno Ribeiro da Silva, dizia que o porto de Sines era a marina da Galp. Esta crítica partia do pressuposto de que a Galp não mostrava abertura a que outras empresas concorressem no fornecimento de energia a Portugal nos segmentos em que era líder. Apesar de a empresa sempre ter dito que o mercado português estava aberto a quem quisesse importar combustíveis, a verdade é que durante muito tempo as importações de gás natural foram feitas, na sua esmagadora maioria, pela Galp. As importações de gás natural por concorrentes, designadamente pela EDP, são recentes. No entanto, as infraestruturas da Redes Energéticas Nacionais (REN), desde o terminal de regaseificação de Sines, às cavernas de armazenagem de gás no Carricho, são utilizáveis por todos os operadores do mercado. Mesmo assim, o fornecimento de gás natural a clientes domésticos continua a ser dominado pela Galp e pela EDP. De igual forma, no sector elétrico, onde a Galp passou a estar presente no segmento doméstico, a oferta da EDP ainda é dominante, apesar de o mercado ter sete operadores, entre os quais as espanholas Iberdrola e Endesa. A nível dos combustíveis refinados do petróleo, a Galp tem o monopólio da refinação (que por vezes labora com margens negativas), mas abastece todos os operadores que vendem gasolina e gasóleo, que compram estes refinados à Galp ao preço das cotações fixadas internacionalmente.

MEDIA Concentração inevitável, mas não até ao duopólio

O cenário de duopólio dificilmente se colocará neste sector no futuro imediato: no limite, mesmo que ocorresse um processo de fusões acelerado entre os vários operadores, o mercado de media teria sempre de conviver com três grupos com licenças de TV: os privados Impresa (dona da SIC) e Média Capital (TVI), mais o operador público (RTP). E se o Governo avançar mesmo com a privatização de um dos canais comerciais da RTP, o número de operadores aumenta para quatro. Acresce a existência de dois outros grupos de grande dimensão: a Cofina, dona do "CM", "Sábado" e "Record", e a Controlinveste, dona do "DN", "JN", TSF e de 50% da SportTV. Uma coisa, no entanto, é dada como certa no sector: é muito pouco provável que, dada a conjuntura do país — e que tem impacto substancial na diminuição das receitas publicitárias — o sector chegue ao fim do ano com a atual composição. Até porque, além da possibilidade de os grupos existentes juntarem operações para fazer face à crise, os sucessivos investimentos angolanos nesta área prenunciam movimentos de concentração. A.F., A.N., A.S.S., J.F.P.F. e J.R.

