



CATOLICA
FACULDADE DE DIREITO

ESCOLA DO PORTO

A LEI DA CONCORRÊNCIA ANGOLANA E O DESAFIO DO MERCADO INFORMAL

Sheila Lorena Reis da Fonseca

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2019



CATOLICA
FACULDADE DE DIREITO

ESCOLA DO PORTO

A LEI DA CONCORRÊNCIA EM ANGOLA

O DESAFIO DO MERCADO INFORMAL

Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Direito da Empresa e Negócios pela Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, sob orientação da Professora Doutora Sofia Oliveira Pais

por

Sheila Lorena Reis da Fonseca

Faculdade de Direito | Escola do Porto

2019

Em memória do Fernando, meu pai;

À Dionísica, minha mãe;

À Bianca, minha filha;

Ao Ivan, meu companheiro de toda a vida.

“Não basta realizar análises, descrições da realidade; é necessário gerar espaços de verdadeira pesquisa (...). Como é necessário descer ao concreto! (...)”

“Acenava atrás à necessidade de se descer ao concreto, queria aqui lembrar o princípio da encarnação na pele do nosso povo. As suas perguntas ajudam-nos a questionarmo-nos; as suas batalhas, sonhos e preocupações possuem um valor hermenêutico que não podemos ignorar (...)”

Discurso do Papa Francisco na audiência com a Universidade Católica Portuguesa, Vaticano, 26 de Outubro de 2017.

AGRADECIMENTOS

A conclusão do Mestrado não teria sido possível sem a colaboração, a dedicação, o empenho e esforço pessoal de muitas outras pessoas, que de forma direta ou indireta fazem parte da minha jornada. Por este motivo, quero deixar registado nas linhas seguintes o meu profundo agradecimento:

Ao ESTADO MAIOR GENERAL DAS FORÇAS ARMADAS ANGOLANAS, em particular, ao Senhor General *Geraldo Sachipengo Nunda* e ao Senhor General *Adriano Makevela Mackenzie*, ambos por terem autorizado a minha bolsa de estudos; ao Senhor Tenente-General *Carlos Couceiro*, pelo apoio prestado desde sempre; ao Senhor Major *Laurindo Artur*, presente em todos os momentos.

À FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA | PORTO, por se tratar da escola onde me formei. Agradeço em particular à *Professora Doutora Sofia Oliveira Pais*, por ter orientado a presente tese, pelas críticas construtivas, a disponibilidade e acima de tudo pela sua dedicação apaixonante à investigação; ao *Professor Doutor Manuel Fontaine*, pela sugestão do tema objeto de análise; ao *Professor Doutor Rui Moraes*, por ter despertado em mim o gosto pelo Direito Fiscal. Agradeço, igualmente, à *Doutora Maria Lopes Cardoso*, pela solidariedade e todo apoio concedido; à *Senhora Rosa Lina*, pela gentileza e o cuidado na gestão dos meus requerimentos e à *Senhora Raquel Carvalho*, pelo sorriso e simpatia. Deixo também uma nota em memória do *Professor Doutor Raul Guichard*, eterna saudade.

Ao Professor *Vicente Bagnoli*, da UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE - SÃO PAULO, pela gentileza e generosidade em partilhar informação relevante.

Aos Senhores Padres *Domingos Oliveira* e Artur Soares da Paróquia de Lordelo do Ouro – Porto, assim como à Senhora *Maria Adelaide Casais*, minha Catequista.

Aos colegas com quem tive o privilégio de trabalhar e de aprender, em especial, aos Advogados das sociedades sedeadas em Luanda – Angola, *Fátima Freitas & Associados*, na pessoa dos Doutores *Fátima Freitas; Jayr Fernandes; Idallet Sousa e Elieser Corte Real*; *Sílvia Coelho*, *Ricardo Pinto de Sousa & Associados*, em especial aos Doutores *Sílvia Coelho; João Gavinhos e Ricardo Pinto de Sousa* e, por fim, ao Doutor *Sebastião Vinte e Cinco*, da sociedade *Sebastião Vinte e Cinco & Associados*.

Aos meus queridos amigos *Helder Fernandes, Emanuel Galamba; Eduardo Gomes, Veloso Pedro, Ildfonso Massango; Mandela da Silva* e as minhas estimadas amigas *Emília Rodrigues e Sandra Proença*, toda gratidão.

A toda a minha família pelo infindável suporte emocional, agradeço em primeiro lugar à minha irmã *Mara Fonseca* e ao meu sobrinho *Erik da Costa*, pelo carinho; as minhas tias *Maria Rosalina Almeida; Alice de Fátima Fonseca; Marlene Fonseca, Vitória da Fonseca; Maria Adília Oliveira; Ana Maria Góis; e Carla Fonseca*, assim como os meus tios *Moisés Chissano; Alfredo Mendonça, Nelson Mendonça; António Góis; José Luís da Fonseca, Sibó Balu; e Paulo Jorge da Fonseca*.

A todos a quem eu não mencionei, muitíssimo obrigada, porque sem vocês eu jamais teria chegado até aqui!

RESUMO

A Política da Concorrência em Angola partiu do modelo Europeu mas incorporou uma identidade própria que está refletida, essencialmente, no objetivo de aperfeiçoar o ambiente de negócios e no princípio do interesse público. Enquanto critério de atuação da Autoridade da Concorrência (ARC), o interesse público deve promover determinados setores; regiões desfavorecidas; o emprego; a competitividade de pessoas historicamente desfavorecidas e a internacionalização da indústria angolana.

Conscientes de que a economia angolana está, necessariamente, em fase de desenvolvimento, o seu mercado apresenta, comprovadamente, um elevado grau de informalidade motivado pelo dualismo económico; crescimento populacional; debilidades estruturais; desemprego e barreiras à entrada.

A experiência de outros países demonstra que a informalidade excessiva impede a aplicação eficiente da Lei da Concorrência, além do fato de as atividades informais apresentarem uma ligação direta ao setor formal da economia e realizarem um certo tipo de concorrência injusta e indesejável. A informalidade é, por conseguinte, um fenómeno complexo que não pode ser analisado, apenas, sob única uma perspetiva. No campo da concorrência empresarial, a sua avaliação encerra inúmeras dificuldades, desde logo pela ausência de registos. O nosso estudo pretende ser o primeiro passo de futuras abordagens do comércio informal no âmbito da legislação concorrencial, em países em desenvolvimento.

Pelos motivos acima expostos, defendemos que a ARC deverá articular os seus objetivos prioritários de defesa do mercado nacional com a política de prevenção da informalidade.

Palavras-chave: Lei da Concorrência Angolana; Objetivos Específicos; Interesse Público, Mercado informal.

ABSTRACT

Competition Policy in Angola was built on the European model but over time it gained its own identity. Such identity is essentially reflected in the objective of improving business atmosphere based on the principle of public interest. As an acting criterion of the Competition Regulatory Authority (CRA), public interest must promote certain sectors, disadvantaged regions, employment, competitiveness of historically disadvantaged people, and internationalization of national industry.

Cognizant of the fact that the Angolan economy is necessarily a developing economy, its market clearly presents a high degree of informality as motivated by economic dualism, population growth, structural weaknesses, unemployment and barriers encountered from the outset. Experience from other countries show that excessive informality hinders the efficient application of the Competition Law, in addition to the fact that informal activity presents a direct link to the formal sector of the economy and translate a disloyal, unfair and undesirable competition. Informality is, therefore, a complex phenomenon which cannot be explained within a single point of view. Inside in the competition law its determinations pose difficulties due to the lack of registration. This paper wishes to be the very first step in future approaches of the informal sector in the framework of the competition law particularly in developing countries.

For this very reason ARC must articulate its priority objectives of protecting national market with a policy aimed at preventing informality.

Key-words: Angolan Competition Law; Specific Objectives; Public Interest; Informal Market; Unfair Competition.

ADVERTÊNCIA

O presente trabalho respeita o acordo ortográfico de 1990, mas determinadas citações recolhidas de autores angolanos e brasileiros não observam o referido acordo, assim como as obras de autores portugueses anteriores ao seu período de vigência.

A tradução das obras escritas em língua inglesa é da nossa autoria. Todas as obras são citadas de acordo com o sistema de autor, data e número de página.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

| | |
|---------------|---|
| Ac | Acórdão |
| AdC | Autoridade da Concorrência de Portugal |
| EAdC | Estatutos da Autoridade da Concorrência de Portugal |
| ARC | Autoridade Reguladora da Concorrência de Angola |
| BEE | Black Economic Empowerment |
| BRICS | Brasil, Rússia, Índia, China e África-do-Sul |
| CEPAL | Comissão Económica para a América Latina |
| EARC | Estatutos da Autoridade da Concorrência de Angola) |
| ENR | Economia não Registada |
| ONU | Organização das Nações Unidas |
| OPEP | Organização dos Países Produtores de Petróleo |
| PALOP | Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa |
| PIB | Produto Interno Bruto |
| RJC | Regime Jurídico da Concorrência de Portugal |
| RLC | Regulamento da Lei da Concorrência de Angola |
| SADC | South African Development Countries |
| TJUE | Tribunal de Justiça da União Europeia |
| TCA | Autoridade da Concorrência Turca |
| RLC | Regulamento da Lei da Concorrência de Angola |
| UNCTAD | United Nations Conference on Trade and Development |

ÍNDICE

| | |
|--|---------------|
| INTRODUÇÃO..... | - 13 - |
| PARTE I A GÉNESE DA POLÍTICA CONCORRENCIAL EM ANGOLA..... | - 15 - |
| 1. A POLÍTICA DA CONCORRÊNCIA E O AMBIENTE DE NEGÓCIOS..... | - 15 - |
| 2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DA POLÍTICA CONCORRENCIAL..... | - 17 - |
| 3. PARTICULARIDADES DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA..... | - 20 - |
| 4. O INTERESSE PÚBLICO COMO CRITÉRIO DE ATUAÇÃO..... | - 23 - |
| 5. A NOÇÃO AMPLA DE PRÁTICAS RESTRITIVAS | - 26 - |
| PARTE II A ESTRUTURA DAS ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO..... | - 28 - |
| 1. ECONOMIA DUALISTA..... | - 28 - |
| 2. O MERCADO | - 30 - |
| 3. AS MOTIVAÇÕES E AS CONSEQUÊNCIAS DO MERCADO INFORMAL..... | - 32 - |
| 4. O MERCADO INFORMAL NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO E A POLÍTICA DA CONCORRÊNCIA..... | - 35 - |
| PARTE III O MERCADO ANGOLANO E A INFORMALIDADE | - 40 - |
| 1. INDICADORES SOCIAIS ECONÓMICOS..... | - 40 - |
| 2. O MERCADO INFORMAL: UMA APROXIMAÇÃO AO PROBLEMA | - 44 - |
| PARTE IV | - 50 - |
| CONCLUSÕES SOBRE O REGIME CONCORRENCIAL ANGOLANO..... | - 50 - |
| BIBLIOGRAFIA | - 52 - |

INTRODUÇÃO

As bases essenciais de um sistema de defesa da concorrência emergiram, fundamentalmente, do *Sherman Act*¹ introduzido pelo Congresso norte-americano em 1890. O segundo modelo de referência e ainda assim tributário do primeiro surgiu na Europa a jusante do seu processo de integração, no momento em que foi criada a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço em 1951. O seu principal traço distintivo reside na criação de um mercado comum, como assinala MORAIS². Para GAL e FOX³ estes são os modelos concorrenciais mais copiados em todo mundo, apesar de a legislação Europeia exibir o maior número de adaptações.

No que se refere aos países em desenvolvimento, BUDZINSKI e BEIGI⁴ hesitem em responder qual dos sistemas será o mais adequado⁵, pois devem procurarem estabelecer uma atmosfera concorrencial efetiva antes mesmo de implementar legislação concorrencial.

A Lei da Concorrência Angolana (LC), por sua vez, apresenta uma matriz predominantemente europeia porque, conforme veremos, acolheu as regras e os princípios gerais do Regime Jurídico da Concorrência Português (RJC)⁶, no entanto, em determinados momentos assumirá uma posição própria.⁷

¹ A legislação concorrencial nos EUA é vaga quanto ao que é ou não permitido, pois tem o objetivo de prover uma estrutura geral capaz de dar ao departamento de Justiça e aos tribunais uma ampla capacidade de interpretação e aplicação, cfr. PINNDYCK, Robert S. and Daniel L. Rubinfeld (2002) – *Microeconomics*. p. 360.

² MORAIS (2009) – *Direito da Concorrência (...)*, p. 95.

³ Cfr. GAL, Michal S. and Eleanor M. Fox (2015) – “Drafting Competition Law for Developing Jurisdictions (...)” in *The Economic Characteristics (...)*, p. 322. Sob este ponto de vista, FOX (2011) – *Interview Concurrences*, n.º 4, explica que o DNA Europeu é mais favorável aos países que enfrentam grandes bloqueios aos mercados, por força da propriedade do Estado; privilégios; e discriminação, p. 3.

⁴ BUDZINSKI, Oliver and Maryam H.A. Beigi (2015) – “Generating Instead of Protecting” *The Economic Characteristics*, *ob. cit.*, p. 214. No mesmo sentido LEON, Ignacio L. (2015) – “What features (...)” in *The Economic Characteristics*, *ob. cit.*, referindo que no mundo dos negócios um quadro regulatório estável é mais importante do que uma lei anti-monopólio, p. 32.

⁵ Para BUDZINSKI e Beigi (*Ibid.*, p. 217) há um modelo universal implícito para a Lei da Concorrência. Em sentido oposto, GAL e FOX (2015, p. 355) entendem que as necessidades de desenvolvimento próprias de cada país exigem que a lei seja costurada, i.e. “*tailored the law*”.

⁶ As semelhanças estão patentes quer na estrutura formal dos diplomas quer nas definições jus-concorrenciais como práticas restritivas; abuso de posição dominante; abuso de dependência económica, entre outras.

⁷ Para mais desenvolvimentos em Portugal v. GORJÃO-HENRIQUES (2017) (Dir.) - *Lei da Concorrência (...)*.

Com efeito, a Política Concorrencial Angolana é constituída pelos diplomas seguintes: **Lei n.º 5/18, de 10 de Maio**, intitulada “**Lei da Concorrência**” e o **Regulamento Presidencial n.º 240/18, de 12 de Outubro**, designado “**Regulamento da Lei da Concorrência**”. No presente trabalho propomo-nos analisar as especificidades deste corpo normativo tendo por referência o RJC. Neste sentido, a legislação e literatura europeias servirão de esteio para ilustrar as particularidades do nosso inexplorado regime. No futuro, a semelhança do que ocorreu em outras jurisdições⁸, a Autoridade Reguladora da Concorrência em Angola (ARC) desenvolverá, certamente, doutrina própria a partir da sua experiência.

⁸ Como a Lei Antimonopólio da China, cfr. LIN, Ping and Yue Qiao (2015) – “Understanding the economic facts (...)” in *The Economic Characteristics (...)*, em especial p. 147.

PARTE I

A GÉNESE DA POLÍTICA CONCORRENCIAL EM ANGOLA

1. A POLÍTICA DA CONCORRÊNCIA E O AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Começando por compreender o sentido e o alcance da **LC**, identificámos no preâmbulo a preocupação do legislador com o ambiente de negócios expressa na seguinte frase: “*A implementação de princípios e regras relativos à (...) são concorrência (...) prefigura-se como condição indispensável para a melhoria do ambiente de negócios*”⁹.

O ambiente de negócios compreende, *grosso modo*, o grau de produtividade que a economia angolana apresenta no *ranking* internacional elaborado pelo Banco Mundial, o *Doing Business 2019*, relatório que avalia 190 economias com o objetivo de medir o grau de facilidade que cada uma delas apresenta no processo de implementação de um novo negócio. O relatório atribuiu¹⁰ ao país uma classificação baixa próxima de outros com instabilidade política, legal e institucional elevada, como são exemplos a Venezuela e Somália, o último lugar na tabela. O relatório procura demonstrar, em síntese, que regulações excessivas e ineficientes constituem uma importante barreira¹¹ à criação de novas empresas e, por este motivo, apresenta recomendações genéricas aos decisores políticos (*policymakers*), com o intuito de promover alterações legais e institucionais conducentes ao aperfeiçoamento do quadro regulatório. As recomendações dirigidas à Angola enfatizam a necessidade de se adotar um regime legal de insolvência¹².

⁹ Preâmbulo da lei e itálico nosso.

¹⁰ Cf. Doing Business (DB) 2019 – *Training for Reform*, p. 5. Este documento é igualmente relevante para Política Nacional de Investimento Privado, atualmente regulada pela Lei n.º 10/18, que, entre outros aspetos, suprimiu as parcerias obrigatórias e flexibilizou os critérios para criação de empresas.

¹¹ O DB analisa, igualmente, os custos de implementação; o período de tempo observado na criação do negócio; as dificuldades para obter as autorizações legais necessárias; e outros domínios, de acordo com EVENETT, Simon J. (2015) – “Competition law and the economic (...)” in *The Economic Characteristics*, o. cit. p. 16 – 30.

¹² As fases para implementação de um negócio, avaliadas pelo DB são: (1) início do negócio; (2) obtenção de licenças de construção; (3) pagamento de taxas; (4) comércio internacional; (5)

Na atualidade, os relatórios e *rankings* internacionais são fundamentais para qualquer economia, posto que, no essencial, procuram realizar quatro funções: reduzir assimetrias de informação; eleger as melhores práticas internacionais (*benchmarking*)¹³; e influenciar decisões de investimento, sendo certo que classificações negativas acarretam consigo dificuldades de acesso ao mercado de capitais como evidencia FRADA, com referência às agências internacionais de *rating* que incidem sobre Portugal¹⁴.

Apesar de tudo, cumpre-nos esclarecer que o campo de atuação das normas da concorrência está, à partida, distante do ambiente de negócios. É verdade que num determinado sentido os obstáculos à criação de negócios sinalizam a existência de *barreiras à entrada no mercado*¹⁵, aqui identificadas como o conjunto de situações em que os custos a longo prazo das empresas mais recentes se tornam superiores aos custos de longo prazo das empresas estabelecidas no mercado¹⁶. Porém, numa perspetiva estritamente jurídica os relatórios internacionais situam-se no campo da *soft law* porque não têm carácter vinculativo¹⁷, como recorda FRADA.

Após este breve esclarecimento sobre o ambiente de negócios, regressemos à matéria de Direito propriamente dita com o intuito de sublinhar o específico âmbito de atuação das normas concorrenciais, tomando por referência ao RJC. Aqui, FREIRE esclarece que a “(...) *regulação económica corporiza sempre uma intervenção no mercado para problemas que o sistema de preços se mostra incapaz de resolver, ou de o fazer sem colidir com valores e interesses merecedores de proteção.*”¹⁸. Dito de outro modo, as normas da concorrência em Portugal dirigem-se ao mercado, “*enquanto espaço partilhado*

registo de propriedade; (6) eletricidade; (7) execução de contratos; (8) proteção dos investidores minoritários; (9) obtenção de crédito; (10) mecanismos de insolvência, p. 6.

¹³ Cf. DB (*Ibid.*, p. 1).

¹⁴ FRADA (2018) – *A Responsabilidade Civil das Agências de Notação (...)*, coloca em evidência as fragilidades e incertezas do tecido legal das agências *rating*, enquanto entidades que supervisionam os mercados financeiros, p. 15.

¹⁵ O capital social mínimo pode ser entendido como uma barreira à entrada se for elevado. Neste ponto cfr. VALE (2015) – *As empresas no Direito Angolano*, p. 15, a respeito dos capitais sociais mínimos em Angola.

¹⁶ V. POSNER, R.A. (1998) – *Economic Analysis*, p. 338 *apud* FREIRE, Maria (2008) – *Eficiência e Restrições Verticais (...)* referindo-se ao contexto europeu, p. 165.

¹⁷ Importar ter presente os requisitos da norma jurídica: imperatividade; generalidade e abstração, cf. MACHADO, João Baptista (1982) – *Introdução (...)*, p. 91.

¹⁸ FREIRE (*Ibid.*, p. 28).

por empresas (...)”¹⁹. Sob o mesmo ponto de vista e contexto jurídico, MATEUS ilustra que “o fenómeno da competição é a concorrência, as regras do jogo são as leis da concorrência (...)”²⁰.

Em resumo, tendo em conta tudo o que foi dito sobre os objetivos da concorrência em Portugal e fazendo um paralelismo com a Lei da Concorrência Angolana recém aprovada, sublinharemos apenas o facto de que a regulação do mercado não atravessar diretamente o ambiente de negócios, nem tão pouco trará benefícios imediatos para as empresas, ao contrário do que parece sugerir o preâmbulo da LC, pois tal como vimos no campo concorrencial europeu, de onde o legislador angolano recebeu importantes contributos, as normas concorrenciais dirigem-se ao mercado e às falhas deste.

2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS DA POLÍTICA CONCORRENCIAL

Depois da referência ao ambiente de negócios, o legislador angolano ainda no preâmbulo da lei, elencou os objetivos que pretende vir a alcançar com a implementação da recente política, entre os quais:

*(...) Inserção das micro, pequenas e médias empresas na plataforma comercial do País; despoletar a consolidação de um empresariado nacional competitivo (...); fomentar a competitividade entre os agentes económicos (...); melhorar oferta de bens e serviços aos consumidores, e (...) contribuir para uma melhor inserção de Angola no contexto internacional*²¹.

Considerando que o ponto de partida da concorrência é o mercado, logo, os objetivos mencionados no preâmbulo da LC são atendíveis na perspetiva de tutela do mercado nacional. Contudo, é importante assinalar que a profusão de leis da concorrência em diversos ordenamentos jurídicos fez emergir finalidades

¹⁹ *Ibid.*, p. 154.

²⁰ MATEUS, Abel (2014) – *Sobre os fundamentos (...)*, p. 3.

²¹ Preâmbulo da lei e Itálico nosso. Objetivos semelhantes encontramos na Lei da Concorrência Sul-Africana, v. NEUHOFF (2006) – *A Practical Guide to the South African Competition Act*. Nesta jurisdição africana estão presentes diversos objetivos: eficiência; preços competitivos para o consumidor; oportunidades de emprego; bem-estar social e económico; integração das empresas nacionais no mercado internacional; oportunidades para os pequenos e médios empresários; e disseminação de participações sociais entre as pessoas historicamente desfavorecidas, p. 13.

distintas²². No que diz respeito à África-Subsariana constata-se que os objetivos atribuídos à concorrência têm ultrapassado as fronteiras do mercado para atender questões fulcrais do continente, ligadas às guerras coloniais; aos conflitos civis; ao crescimento populacional e à liberalização económica, como atestam FOX e BAKHOUM²³. A este movimento de aprovação de leis *antitrust* PADILLA e GAL apelidaram de “*fenómeno do seguidor*”²⁴ dando conta de que em todos os casos emerge o cuidado de adequar a lei à sua específica realidade.

Assumindo que diferentes percepções acerca do papel da regulação no mercado conduzem, efetivamente, a finalidades distintas, nesta aceção estará correto o legislador angolano em estabelecer uma correlação positiva entre as normas da concorrência e a “*melhoria do ambiente de negócios no país*”, especialmente se colocar em prática as faculdades atribuídas à ARC referentes à elaboração de estudos de mercado; inquéritos por setores económicos; e propostas legislativas, todas previstas no arts. 49º e ss. da LC. Neste papel e por iniciativa própria, a ARC poderá recomendar ao Estado Angolano e demais entidades a adoção de medidas adequadas a melhoria do ambiente de negócios.

No entanto, se analisarmos outros ordenamentos jurídicos este objetivo – *melhorar o ambiente de negócios* - não encontra acolhimento nas jurisdições norte-americana e europeias, mas poderá ser justificado à luz das necessidades específicas da economia angolana posto que a realidade do mercado é muito diferente. Refletindo sobre a tutela dos deveres de lealdade em matéria concorrencial à luz da legislação europeia, PAIS²⁵ esclarece que as considerações de “*justiça distributiva*” e “*equidade*” podem, em certos contextos, ser atendidas na apreciação dos problemas da concorrência, em especial no caso de países em desenvolvimento.

²² Tome-se como exemplo o Brasil. Para FERREIRA e outros (2004) – “Conduitas anticoncorrenciais” in *Estudos de Direito da Concorrência (...)* “a ordem económica brasileira está fundada nos ditames liberais da livre concorrência e da livre-iniciativa, porém sempre visando à justiça social, mesmo que para isso seja necessário a intervenção estatal”. As condutas anti-competitivas são entendidas como infrações à ordem económica, previstas e punidas pela Lei Antitruste Brasileira, p. 66 e 71.

²³ FOX and BAKHOUM (2018) – *Making Markets Work for Africa*, ponto (xx).

²⁴ PADILLA and GAL “*The “Follower phenomenon*”, p. 899, in *Antitrust Law Journal* n.º 3 (2010).

²⁵ PAIS (2018) - “Considerações de Lealdade (...)”, 123 –146. Neste ponto, a A. concorda com a abordagem de que o direito da concorrência dirige-se ao mercado e as suas falhas, citando Fox, na nota 47, p. 133, alude à natureza peculiar dos mercados emergentes, onde a maioria das empresas são estatais, verificando-se a existência de monopólios com privilégios, dificuldades à entrada e desigualdades na distribuição da riqueza.

A propósito dos objetivos prosseguidos pela política da concorrência europeia, PAIS aponta para a construção do mercado interno²⁶, assim como, FREIRE²⁷. Semelhante entendimento é também perfilhado por SILVA²⁸ ao descrever que “a finalidade de integração económica é um dos aspetos que mais diferencia a política de concorrência na União Europeia do direito antitrust dos Estados Unidos”. Não obstante, a afetação eficiente dos recursos e a proteção dos consumidores constituírem os seus principais vetores, encontrando “apoio no direito originário e derivado, na experiência das instituições da União e nos escritos de um sector significativo da doutrina”, a concretização destes dois conceitos refletem, acima de tudo, opções políticas²⁹. Para MATA³⁰, no que consta à legislação norte-americana o objetivo resume-se a “regulação do poder económico das empresas, a fiscalização de posições dominantes no mercado e as concertações de empresas”.

Tratando-se de economias emergentes³¹, onde a política concorrencial é mais recente observam-se determinadas particularidades. Para WEI referindo-se à Lei-Antimonopólio na China “a política de concorrência poderá ter características diferentes e desempenhar papéis diversos de acordo com as diferentes etapas do desenvolvimento de um país em particular”.³² Nestas jurisdições os mecanismos de regulação de mercado surgiram para potencializar a liberalização do comércio; o investimento; a redução da intervenção do Estado; reformar as empresas estatais e dinamizar os processos de privatização³³. Na realidade, a principal preocupação destas economias prende-se com a adequação dos mecanismos da concorrência ao estágio de desenvolvimento em

²⁶ PAIS (2011) – *Entre Inovação (...)*, p. 63 e 65.

²⁷ FREIRE (*Ibid.*, p. 573).

²⁸ SILVA (2018) – *Direito da Concorrência*, p. 154.

²⁹ PAIS (2018, p. 77 e nota145).

³⁰ MATA (2016) – *Economia (...)*, p. 595.

³¹ O nome surgiu em 2001 no relatório da *Goldman Sachs*, de Jim O’Neil, para identificar um grupo de países com elevado crescimento económico: Brasil, Rússia, Índia e China, juntando-se mais tarde a África-do-Sul, e em conjunto constituem os BRICS. crf. RONIVARU, M. et. al. (2017) – “Are the BRICS still a miracle?”, p. 47 – 53. Na atualidade o termo generalizou-se e serve para identificar os países em desenvolvimento que apresentam indicadores económicos robustos, numa designação mais abrangente - Mercados Emergentes e Economias em Desenvolvimento – EMDEs - cfr. *World Bank Group* (2018) – *Inflation in Emergent and Developing Economies*, (i.2). No nosso trabalho utilizaremos as mesmas expressões.

³² WEI, Dan (2014) – “Caminhos de Execução (...)”, p. 15.

³³ *Ibid.*, p. 15.

que se encontram, prevalecendo uma abordagem mais ampla do que o critério de eficiência sugere.

Em suma, as concepções da concorrência permitem-nos afirmar que existe uma linha divisória entre as finalidades prosseguidas pela política da concorrência no caso das “*economias maduras*”³⁴ e no caso das “*economias jovens*”, já que, tratando-se das primeiras a ênfase é colocada no critério de eficiência económica³⁵ enquanto que nas segundas os objetivos concorrenciais promovidos são mais amplos³⁶. Todavia, em determinadas situações a fronteira traçada esbate-se quando em casos pontuais e devidamente justificados a defesa da concorrência nos países da EU promove interesses mais abrangentes como a proteção do interesse público, a preservação do emprego entre outros, conforme demonstra PAIS³⁷.

3. PARTICULARIDADES DA AUTORIDADE DA CONCORRÊNCIA

Dentro do Regime Angolano o desenho da Autoridade Reguladora (ARC) afasta-se do modelo europeu. Com efeito, o art. 4º da LC determina o seguinte:

*A garantia do respeito pelas regras da concorrência (...) é assegurada por uma Autoridade Reguladora da Concorrência, superintendida, nos termos da Constituição, pelo Presidente da República, enquanto titular do poder executivo.*³⁸

De acordo com a norma descrita, compete ao Presidente de Angola a tarefa de definir as atribuições; o regime jurídico; a organização e o funcionamento da ARC, existindo uma nítida influência do poder político na atuação desta Entidade Administrativa (EA). A solução encontrada pelo legislador angolano, no nosso entender, levanta sérias dúvidas sobre as garantias de autonomia e isenção da

³⁴ FREIRE (*Ibid.*, p. 602) entende por maduros aqueles mercados que já existem há algum tempo; têm estabilidade tecnológica; inovações significativas; e observam uma fase estável ou declínio.

³⁵ No contexto Europeu, FREIRE (*Ibid.*, p. 773) define eficiência como a relação entre inputs e outputs tendo em conta a capacidade de obter a maior produtividade possível, a partir de determinada quantidade de inputs e/ou de receber determinada quantidade de outputs com o mínimo de custo. Corresponde, por outras palavras, a solução que de entre as alternativas em presença apresenta o melhor resultado líquido, p. 51.

³⁶ WEI (*Ibid.*, p. 15).

³⁷ PAIS (2011, p. 67).

³⁸ Itálico nosso.

ARC face ao poder executivo, não obstante estarem expressamente previstas no art. 5º, n.º 1 da LC. Da conjugação entre as duas normas citadas resultam contradições insanáveis para o Regime Concorrencial Angolano, na medida em que, por um lado, o art. 4º da LC assinala o poder de superintendência do Presidente sobre a ARC e, por outro lado, o artigo 5º da LC sublinha a autonomia administrativa e financeira da mesma. Esta contradição não foi resolvida pelo Estatuto Orgânico da Autoridade da Concorrência (EARC), aprovado pelo **Decreto Presidencial n.º 313/18, de 21 de Dezembro** que, entre outras medidas veio extinguir o Instituto de Preços e Concorrência (IPREC). Este diploma consolidou, sem margem para dúvida, o poder de superintendência exercido pelo Presidente de Angola sobre a ARC. O conteúdo da superintendência está, assim, descrito no art. 5º do EARC, traduzindo-se na faculdade de:

*(a) Definir as linhas fundamentais e os objetivos principais da atividade; (b) Nomear e exonerar os membros do Conselho de Administração da ARC; (c) Indicar os objetivos, estratégias, metas e critérios de oportunidade político-administrativa com enquadramento setorial e global na administração pública (...); (d) Aprovar o estatuto e o plano de carreiras do pessoal do quadro, bem como a tabela salarial e respetivas regalias dos membros do Conselho de Administração da ARC (...); (e) Exercer o poder disciplinar sobre os membros do Conselho de Administração.*³⁹

Importa sublinhar que, nos termos da Constituição da República de Angola de 2010, o Presidente da República dispõe de amplos poderes de administração⁴⁰, entre os quais a prerrogativa de definir a orientação dos serviços e a atividade da Administração direta e indireta do Estado, com reflexos ao nível da operacionalidade da ARC. Acresce o facto de a principal fonte de financiamento da ARC provir do Orçamento Geral do Estado (OGE), ainda que complementada por prestações das Autoridades Reguladoras Setoriais (ARS) e restantes taxas cobradas pela própria ARC, de acordo com o n.º 4, do art. 4º da LC.

Atendendo ao dever de obediência e dependência financeira, concluímos que as garantias de isenção e de imparcialidade da ARC correm o risco de

³⁹ Itálico nosso.

⁴⁰ Cf. MACHADO (2011) – *Direito Constitucional Angolano*, p. 246.

estarem, na prática, esvaziadas. De acordo com MANUEL⁴¹ a propósito do mercado de valores mobiliários em Angola, “apesar da previsão constitucional, as entidades administrativas independentes não mereceram por parte do legislador (constituente e constituído) qualquer desenvolvimento legal, o que coloca problemas de qualificação e de integração (...)”. O A. defende que “as entidades administrativas independentes são entes públicos administrativos que no desempenho da sua actividade estão desprovidas dos mecanismos de hierarquia, direção, comando, orientação controlo e sujeição do Governo”. A dificuldade, decorre do fato de estas entidades contrariarem o *quesito da unidade da administração pública*, porém, contra este princípio o mesmo A. aponta a regra segundo a qual a descentralização administrativa deve prevalecer sobre a unidade da administração pública.

Na doutrina portuguesa como VILAÇA⁴², uma das características principais da Autoridade da Concorrência de Portugal (AdC) é a independência refletida em duas dimensões a saber: independência técnica face às orientações políticas do governo e face aos interesses privados. A independência surge do facto de as Entidades Administrativas Independentes atuarem em domínios, “*que pela sua especial sensibilidade e complexidade técnica, obedecem a uma racionalidade própria de atuação*”. Os Estatutos da Autoridade da Concorrência em Portugal (EAdC) previam, inicialmente, que a independência tivesse como limite “*os princípios orientadores de política de concorrência fixados pelo Governo*”. Esta margem de intervenção política era incompreensível para os A.⁴³ porque:

Uma vez aprovado um regime jurídico da concorrência, deve caber à [Autoridade] a definição e aplicação da política da concorrência, com base em critérios de eficiência económica e de proteção dos consumidores, não devendo sobrar espaço para a orientação do Governo, sob pena de descaracterização do modelo institucional de aplicação das regras de concorrência.”

⁴¹ Cf. MANUEL (2017) – “O Exercício do Poder de Regulação (...)”, in Revista Abreu, p. 73 – 105., cf. p. 89.

⁴² VILAÇA e CARVALHO (2017) – “Autoridade da Concorrência Art. 5º” in *Lei da Concorrência*, ob. cit., p. 139 – 141.

⁴³ *Ibid.*, p. 138 - 140.

Em síntese, no que toca a natureza da ARC e tomando por referência o percurso da AdC, sublinhamos, apenas a necessidade de no futuro a ARC assumir, efetivamente, a sua autonomia e independência face ao poder político.

Uma segunda especificidade da ARC prende-se com responsabilidade com que foi imbuída de supervisionar os preços do mercado, de acordo com o n.º 1, do art. 1º, do EARC. Neste domínio, MARÇAL⁴⁴ explica que o sistema nacional de preços prevê, essencialmente, duas categorias, i.e., os controlados e os livres, os primeiros referem-se a um conjunto de bens de primeira necessidade e cujo valor é fixado pelo Estado, diferente do segundo tipo que é livremente estabelecido. De todo modo, cumpre-nos apenas alertar que as análises económicas demonstram que a fixação de preços máximos ou mínimos produzem, frequentemente, resultados insatisfatórios ao nível do mercado⁴⁵. No entanto, convém também realçar que a literatura especializada em concorrência nos mercados em desenvolvimento, como GERBER⁴⁶ afirmam que os decisores políticos africanos têm enfrentado um dilema profundo, que se prende com a circunstância de identificarem benefícios evidentes na concorrência mas defrontam-se com sérias dificuldades na aplicação dos mecanismos à realidade concreta.

4. O INTERESSE PÚBLICO COMO CRITÉRIO DE ATUAÇÃO

O art. 6º da LC intitulado “*Prioridades no exercício da sua missão*” determina o seguinte:

No desempenho das suas atribuições, a Autoridade Reguladora da Concorrência rege-se pelo princípio do interesse público de promoção

⁴⁴ MARÇAL (2013) – “Direito da Concorrência (...)”, explica o sistema de preços e a sua articulação com o Gabinete de Preços e Concorrência. Descreve as entidades reguladoras existentes em Angola, i.e., o Instituto Angolano das Comunicações; o Instituto de Supervisão dos Seguros; e outros. Neste cenário, a próxima etapa da política concorrencial terá de conciliar as entidades pré-existentes com a ARC, tendo em atenção o caráter transversal desta última, p. 451 – 452.

⁴⁵ MATA (*Ibid.*, p. 31) explica que haverá sempre um número de vendedores e compradores insatisfeitos.

⁴⁶ GERBER (2015) – “Adopting the role of economics (...)” in *The Economic Characteristics*, identifica os principais obstáculos que os países africanos observam: inexistência de recursos; inexperiência e falta de informação, que impedem a implementação efetiva das normas concorrenciais, forçando-os a adaptar os mecanismos de acordo com as suas necessidades, p. 253, 254 e 255.

*de defesa da concorrência, podendo (...) atribuir graus de prioridade diferentes no tratamento dos assuntos a que é chamada a apreciar.*⁴⁷

O princípio do interesse público, por sua vez, está plasmado no art. 198º da Constituição da República de Angola (CRA) enquanto normativo constitucional e poder discricionário detido pela Administração Pública, mas condicionado por outros princípios constitucionais, como a igualdade, justiça e imparcialidade. Por este motivo, a Administração Pública não está adstrita ao critério de eficiência económica subjacente ao ótimo de *pareto*⁴⁸ que deve nortear o funcionamento do mercado, o que poderá levantar dificuldades na articulação entre as prerrogativas da ARC e a concretização do interesse público.

Com efeito, em matéria de concentrações a regra Angolana determina que toda e qualquer operação suscetível de criar entraves significativos à concorrência efetiva⁴⁹ no mercado nacional ou numa parte substancial deste, será recusada, v. art. 16º do RLC. No entanto casos há em que, a ARC pode autorizar determinadas concentrações desde que existam razões de interesse público que o justifiquem. De acordo com a norma em apreço, no n.º 5 do art. 16º do RLC, constituem razões de interesse público as situações seguintes: (a) concentrações em determinados setores e regiões; (b) a garantia de emprego; (c) a competitividade de empresas tituladas por pessoas historicamente desfavorecidas e (d) a capacidade de a indústria angolana competir no mercado internacional. Na realidade, a LC neste ponto particular, recebeu influência direta da Lei da Concorrência Sul-Africana, cujo teor em matéria de interesse público apresenta-se bastante semelhante ao que acabamos de explicar⁵⁰. Em síntese, a Lei Sul-Africana promove o critério de eficiência económica subjacente às legislações europeias e norte-americana, mas

⁴⁷ Itálico nosso.

⁴⁸ Traduz-se na circunstância “(...) em que não é possível melhorar a situação de um ou mais agentes no mercado, sem que isso prejudique o resultado conseguido por outro outros” cfr. GOMES (2015, p. 196).

⁴⁹ O conceito de concorrência efetiva em Angola está definido na al. c) art. 3º da LC como a “situação em que a concorrência, tal como definida nos termos da presente Lei, não sofre limitações e regista a sua plena realização”. Em Portugal, SILVA (2018, p. 150) explica que “será efetiva aquela concorrência que se traduza numa ausência de poder de mercado, assim assegurando os benefícios esperados em termos de eficiência, estímulo ao incremento da produtividade e do aumento do bem-estar. (...)”.

⁵⁰ Adotada inicialmente em 1975 e revista posteriormente em 1993, de acordo com NEUHOFF (2006, p. 147). Sobre o mesmo assunto cf. LEWIS (2012) – *Enforcing Competition Rule in South-Africa* (...), p. 109 e ss.

também introduz objetivos macro-económicos e interesses públicos extensos⁵¹.

A inclusão do interesse público deu origem a uma grande controvérsia, como refere o LEWIS⁵², mesmo que a África-do-Sul não seja o único país a utilizar este critério, contudo nas economias maduras⁵³ o interesse público é invocado no momento em que estiver em causa uma transação internacional, ou seja, a aquisição de empresas nacionais por parte de companhias estrangeiras. Por conseguinte, a grande dificuldade em inserir o interesse público nas avaliações concorrenciais prende-se com a sua definição vaga e imprecisa, que pode ser facilmente manipulada por grupos organizados – trabalhadores; interesses regionais; acionistas – de forma oportunista. A eficiência é, no caso concreto o critério principal, posto que o interesse público nunca é valorado autonomamente. Nesta jurisdição, o interesse público suscita contradições por causa da margem de erro; a flexibilidade na interpretação e a subjetividade no julgamento. Além disso, a definição de interesse público levanta dificuldades porque inclui questões tão diversas como emprego e o *Black Economic Empowerment (BEE)*⁵⁴.

No caso de Angola, as reservas são equivalentes àquelas que se levantam no sistema Sul-Africano no que toca ao preenchimento do conceito geral e abstrato de interesse público, em especial quanto a referência genérica às “*peessoas historicamente desfavorecidas*”. Entre nós, tal conceito carece de precisão à luz do nosso percurso histórico particular, porque de outro modo podem tornar-se muito permeáveis a captura de interesses políticos ou mesmo privados⁵⁵, como sublinhou LEWIS.

⁵¹ “*Historically disadvantaged persons (...) are categories of individuals that before 1993 were disadvantaged by unfair discrimination on the basis of race.*” cfr. NEUHOFF (2006, p. 158).

⁵² LEWIS (*Ibid.*, p. 109).

⁵³ *Ibid.*, p. 110, 120 e 150.

⁵⁴ De acordo com HERMAN (2017) – “Affirmative Action (...)” o BEE é parte integrante de uma política estatal de carácter social e económico, criada na África-do-Sul após o *apartheid* e cujas raízes são atribuídas ao movimento de reivindicação pelos direitos civis das minorias étnicas nos EUA, durante os anos 1950-1960. Na África-do-Sul, a política teve início após as eleições de Nelson Mandela e foi incluída na Constituição de 1997, enquanto medida legal destinada a proteger as pessoas historicamente desfavorecidas por razões raciais. Tal desiderato foi transformado em ações concretas para proporcionar oportunidades iguais entre os cidadãos sul-africanos, i.e, acesso à educação; emprego e oportunidades de negócios. Esta política é, apesar tudo, controversa, p. 34 -37.

⁵⁵ Um alerta deixado por LEWIS (2012, p. 110) no contexto Sul-Africano.

Em suma, compete à ARC a promoção do *public enforcement*⁵⁶ da política concorrencial Angolana por contraposição ao *private enforcement* confiado aos cidadãos no exercício pleno dos seus direitos fundamentais, cabendo aos Tribunais comuns, nesta primeira fase, a resolução de conflitos emergentes de infrações à LC.

5. A NOÇÃO AMPLA DE PRÁTICAS RESTRITIVAS

A noção de práticas restritivas da concorrência é central ao Regime Angolano, constando do art. 7º da LC, sob epígrafe “*Tipos de Práticas Restritivas*”. Esta norma determina que:

*Constituem práticas restritivas da concorrência, independentemente da culpa, os atos que manifestados sob qualquer forma resultem nos seguintes efeitos: (a) Abuso de Posição Dominante; (b) Abuso de dependência económica; (c) Práticas Coletivas Proibidas (...).*⁵⁷

Tendo em conta a formulação do preceito em especial o vocábulo “*seguintes*” poderíamos assumir, à partida, que as práticas restritivas são apenas aquelas que se encontram descritas nas alíneas do art. 7º, ou seja, o abuso de posição dominante⁵⁸; o abuso de dependência económica⁵⁹ e as práticas coletivas proibidas. Nesta linha de pensamento, poderíamos concluir que fora das três circunstâncias citadas tornar-se-ia difícil assacar responsabilidades a determinados segmentos empresariais. É certo que, as leis da concorrência na sua pureza procuram limitar o poder de mercado das empresas quando estas colocam em causa a possibilidade real de existir concorrência entre os

⁵⁶ A literatura portuguesa refere que “*na Europa é privilegiado o modelo de public enforcement do direito da concorrência (...) remetendo-se o private enforcement para um lugar de segunda linha*”, cf. RAMOS (2013) refere que determinados fatores justificam a escassez de pretensões de *private enforcement* na Europa, se comparadas à prática dos EUA, como custos elevados; atrasos judiciais; incertezas quanto ao desfecho da ação; inadequação de instrumentos processuais e dificuldade em obter provas, p. 30. Mais adiante, descreve a influência que a Europa recebeu dos EUA em matéria concorrencial, donde se importou a “*dicotomia private enforcement versus public enforcement*”, sublinhando que o âmbito específico de cada um deve ser traçado a partir de cada ordem jurídica, p. 31. Tal exercício revela-se, aliás, complexo, posto que na ordem jurídica portuguesa é delimitado pela negativa por referência ao âmbito do *public enforcement*.

⁵⁷ Itálico nosso.

⁵⁸ Cf. art. 8º e art. 9º da LC.,

⁵⁹ Cf. art. 10º LC e art. 11 da LC.

operadores económicos⁶⁰. Contudo, a plasticidade do regime e a vital necessidade de adequação à determinada realidade concreta implicam que a experiência seja dinâmica⁶¹. O caso de Angola impõe uma interpretação ao conceito de práticas restritivas mais abrangente à luz da disposição da al. c), do n.º 1, do art. 7º, traduzindo a ideia segundo a qual condutas anti-concorrenciais serão todas aquelas que tenham como efeito ou como objeto falsear ou restringir a concorrência no todo ou em parte dentro do mercado angolano, independentemente da culpa e da forma que o ato venha a assumir.

A este respeito, sobre a noção ampla de práticas restritivas, constata-se que a doutrina portuguesa é unânime. Para GORJÃO-HENRIQUES⁶² “*a lista é meramente indicativa (...)*”. No mesmo sentido e contexto, RICARDO⁶³ afirma que “*Não há, com efeito, uma lista fechada de restrições evidentes à concorrência. A numeração (...) é exemplificativa (...)*”.

Em sede de práticas restritivas, sublinhamos, por fim, que a diferença entre os dois regimes – *Português e Angolano* - reside no fato de o primeiro identificar de forma não exaustiva os tipos de práticas proibidas, conforme refere GORJÃO-HENRIQUES⁶⁴ são apenas “*exemplos-padrão*”; o segundo e mais recente, apresenta uma aparente vocação restritiva tendo em conta o vocábulo “*seguintes*” da norma sobre *tipos de práticas restritivas*, art. 7.º, n.º1 da LC. Considerando a exegese do instituto e a sua matriz Europeia, podemos afirmar que podem ser sancionadas todo o tipo de práticas concorrenciais ilícitas ainda que não estejam expressamente previstas no diploma em análise. Entendemos, portanto, que será a solução mais satisfatória para a implementação da LC.

⁶⁰ MATA (*Ibid.*, p. 596).

⁶¹ GERBER (*Ibid.*, p. 225).

⁶² GORJÃO-HENRIQUES (*Ibid.*, p. 183).

⁶³ RICARDO (2011) – “As infrações pelo objeto (...)”, p. 288.

⁶⁴ GORJÃO-HENRIQUES (*Ibid.*, p. 196).

PARTE II

A ESTRUTURA DAS ECONOMIAS EM DESENVOLVIMENTO

1. ECONOMIA DUALISTA

Os países em desenvolvimento são caracterizados pelo *dualismo económico*, traduzido por SOUSA⁶⁵ como a “*existência de um amplo setor tradicional, o qual se apresenta predominante, e de um sector moderno mais restrito e com deficiências de articulação com o primeiro*”. O setor primário é constituído por atividades agrícolas, pecuária e artesanais, além de escassa inovação e de mão-de-obra qualificada. Por contraposição, o sector moderno é constituído, essencialmente, por indústrias de ponta, utilização intensiva de capital e mão-de-obra qualificada, ligado ao comércio externo, ao contrário do primeiro setor, relegado apenas à satisfação das necessidades internas. O dualismo económico abre a porta ao dualismo social, repartindo a população em duas franjas, i.e., uma parte dedicada ao setor tradicional e, conseqüentemente, com reduzido acesso ao capital e às infraestruturas sociais; do lado oposto, o grupo ligado ao setor moderno, apresentando níveis de desenvolvimento superior, elevado poder de compra e maior acesso às infra-estruturas sociais. O dualismo económico se manifesta no mercado interno,⁶⁶ cujo principal aspeto reside na fraca capacidade média aquisitiva dos consumidores e reduzida dimensão. O conceito de economia dual é, assim, empregue no contexto dos países em desenvolvimento para explicar as discrepâncias a nível tecnológico; regional e social dentro da mesma realidade⁶⁷.

Nas trocas internacionais, os países do Sul enfrentam o problema da *deterioração dos termos de troca*, conforme identificaram alguns economistas no

⁶⁵ SOUSA (1997) - *Economia e Interdependência*, p. 29.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 27.

⁶⁷ THIRLWALL, A.P. (2003)- *Growth & Development (...)*, p. 264.

contexto da América Latina, como FURTADO⁶⁸ e PREBISCH⁶⁹. Em traços gerais resulta do fato de o fluxo de importações revelar-se mais rápido do que as exportações dos produtos primários, provocando desequilíbrios na balança de pagamentos dos países exportadores.

Uma economia com as características citadas encontra explicação na escola de pensamento estruturalista enquanto “*síntese ou convergência de várias escolas do pensamento económico, pretendendo compatibilizar métodos e esquemas de integração racionalizada de diversos tipos de políticas económicas*”, conforme elucida SOUSA⁷⁰. Apesar de não existirem construções científicas concluídas entre os estruturalistas, a verdade é que esta corrente de pensamento tem sido “(…) *um poderoso instrumento de análise, pela flexibilidade e elevado grau de inter-relação dos seus diferentes esquemas interpretativos.*” O ponto de partida dos esquemas interpretativos estruturalistas são as análises históricas das estruturas; das instituições; e dos sistemas. Influenciada por SCHUMPETER⁷¹, recebeu importantes contributos de FURTADO e PREBISCH, engajados com os problemas do subdesenvolvimento no âmbito da CEPAL⁷² (Comissão Económica para a América Latina), a quem se deve o mérito de constatar que o problema do subdesenvolvimento não é apenas económico, mas também estrutural. A análise estruturalista procurou demonstrar aspetos essenciais dos países em desenvolvimento. Primeiro, o preço não desempenha a sua função de equilíbrio na utilização dos recursos⁷³; segundo, a

⁶⁸ Para FURTADO (1951) – “Formação de Capital e Desenvolvimento” in *Revista Brasileira de Economia*, o subdesenvolvimento traduz-se numa deficiente combinação dos fatores de produção, ou seja, a escassez de capital e desperdício de mão-de-obra, p. 10. Não pode ser justificado com base na reduzida dimensão dos respetivos mercados, nem se traduz na ausência de tecnologia, p. 11. A maior dificuldade dos países subdesenvolvidos tem que ver com o direcionamento da mão-obra existente de forma produtiva. Conclui, 14-15, que o processo de desenvolvimento não cabe, apenas, na análise económica sendo necessário obter contributos da antropologia, da sociologia e da história.

⁶⁹ PREBISCH (1986) – *Cepal Review* n.º 28, p. 204.

⁷⁰ SOUSA (*Ibid.*, p. 244)

⁷¹ SCHUMPETER, J.A. (1934) - *The Theory of Economic (...)* apud SOUSA (*Ibid.*, p. 230-231). Este último A. explica, a partir de SCHUMPETER, a diferença entre crescimento e desenvolvimento económico, da forma seguinte “*o conceito económico de crescimento distingue-se do de desenvolvimento económico, na medida de em que este implica saltos quantitativos e modificações qualitativas no processo económico, as quais derivam, por sua vez, de inovações introduzidas nesse processo por agentes interiores.*”

⁷² A CEPAL é uma comissão de carácter económico, dentro das Nações Unidas que foi criada em 1948, sediada no Chile, com o objetivo de promover o desenvolvimento económico da América Latina. Cfr. COUTO (2007) – “O pensamento (...)”, p. 47.

⁷³ FURTADO (*Ibid.*, p. 28-29) defende que “*existem, portanto, fortes razões para crer que o ritmo de desenvolvimento pode ser intensificado se se corrige a insuficiência do mercado como*

importância de realizar análises de múltiplos fatores na questão do desenvolvimento económico; terceiro, a inflação como um fenómeno social; quarto e último ponto, a necessidade de equilibrar os termos de troca internacionais⁷⁴.

Face ao exposto, diremos apenas que o dualismo económico e as características inerentes ao subdesenvolvimento permitem-nos compreender a existência de um mercado com muitas distorções nos países em desenvolvimento.

2. O MERCADO

Tomando por referência os países mais desenvolvidos, observa-se que nestes mercados os recursos são alocados segundo a teoria da mão invisível de Adam Smith, conforme explica THIRLWALL⁷⁵. Num mercado completamente livre o preço é determinado de forma clara tendo em conta uma miríada de interesses privados e não existirão compradores e vendedores insatisfeitos, uma vez que as decisões sobre produção são descentralizadas e deixadas ao próprio equilíbrio do mercado. O equilíbrio do mercado é, nestas circunstâncias, promovido pela contínua interação entre a procura e a oferta, posto que o preço de mercado funciona como um sinal para os produtores produzirem mais ou menos de um determinado produto em função do valor de retorno da sua produção. Logo, a eficiência do mercado está dependente do preço, se nos abstermos das falhas do mercado. Contudo, nada garante que os mecanismos de mercado possam promover resultados satisfatórios a nível social⁷⁶, sendo este o motivo que levou a que determinados países adotassem modelos planificados que, entretanto, falharam, sendo visíveis nestes países uma série de problemas a nível social; económico; infraestruturas; e outros.

mecanismo diretor do processo económico e se se imprime às inversões uma orientação geral coordenadora”.

⁷⁴ FURTADO (*Ibid.*, p. 30), assinalando que “o processo de desenvolvimento dos países latino-americanos, nos últimos dois decénios, vem sendo acompanhado de tendência permanente ao desequilíbrio externo”.

⁷⁵ THIRLWALL (*Ibid.*; p. 263, 328).

⁷⁶ *Ibid.*, p. 329 - 330.

Pelas razões acima enunciadas, os mercados em desenvolvimento não reconhecem o preço como um sinal de incentivo e os recursos não são alocados de forma eficiente⁷⁷ Numa perspectiva semelhante, MAGALHÃES⁷⁸, aludindo a questão do mercado brasileiro refere que a “*linha principal do pensamento económico ignorou o problema do mercado*” na política do desenvolvimento.

De acordo com OLIVEIRA e RODAS⁷⁹ existem, essencialmente, cinco aspetos que distinguem os mercados dos países em desenvolvimento. Em primeiro lugar, os mercados emergentes tendem a ser mais concentrados devido à recente industrialização; requerem capitais iniciais mais elevados; apresentam barreiras à entrada; têm menor dimensão. Um segundo aspeto prende-se com a fragilidade das infraestruturas e os elevados custos de transação. O terceiro ponto projeta-se na economia informal, tendencialmente muito expressiva. O quarto aspeto refere-se aos ganhos de eficiência decorrentes de concentrações, pois tendem a ser maiores por causa das distorções económicas existentes, motivadas pela forte intervenção do Estado e pela fragmentação excessiva da indústria⁸⁰. O quinto aspeto resulta do fato de as economias emergentes surgirem como realidades em transformação permanente, uma característica intrínseca aos próprios mercados. Esta situação permite que muitos produtos e serviços sejam criados pela primeira vez num determinado mercado, tornando-os muito desejáveis ao investimento.

Como vimos, a dualidade das economias subdesenvolvidas está subjacente à estrutura dos mercados. Tais fatores são determinantes para o surgimento da denominada “*economia informal*”, que abordaremos de seguida. Em termos regionais, as estimativas demonstram que a economia informal é significativamente maior em África e na América Central e do Sul, com uma percentagem de 47% do PIB, comparativamente aos 17% registados nos países

⁷⁷ *Ibid.*; p. 369.

⁷⁸ OLIVEIRA, e João G. Rodas (2013) - *Direito e Economia da Concorrência (...)*, p.128 – 134. MAGALHÃES, J. P. A. (2008) – “Keynes e a Nova Economia do Desenvolvimento” in *Economia (...)* p. 160 – 170.

⁷⁹ Do mesmo ponto de vista parte LEON (*Ibid.*, p. 31) referindo que a estrutura presente nos países em desenvolvimento é altamente concentrada e com elevadas assimetrias de informação.

⁸⁰ OLIVEIRA (*Ibid.*, p. 133) Numa perspectiva mais ampla, POSNER, E. A. e E. Glen Weyl (2018) – *Radical Markets (...)* descrevem o Brasil como uma realidade profundamente desigual, apesar dos inúmeros recursos naturais (xiv). Esta obra reúne uma um conjunto de propostas económicas que visam reduzir o poder dos monopólios e a sensação de exploração que muitos cidadãos experienciam, p. 272.

da OCDE. Dentro destes, o valor mais baixo verifica-se nos EUA, na ordem dos 9% e o mais elevado no caso da Grécia, ultrapassando os 28%.⁸¹

3. AS MOTIVAÇÕES E AS CONSEQUÊNCIAS DO MERCADO INFORMAL

O mercado informal é uma realidade multi-facetada onde a terminologia utilizada para significar o mesmo fenómeno é diversificada⁸². Para efeitos do presente estudo adotaremos a expressão “*mercado informal*” que terá como referência um conjunto de atividades em si mesmas legais, porém o seu exercício é desempenhado à margem do sistema legal estabelecido⁸³. Estão excluídos do nosso estudo as atividades ilícitas, como por exemplo o tráfico de droga, roubo e afins. De acordo com GONÇALVES⁸⁴, a economia paralela é “*constituída pelo conjunto de todas as transações económicas que contribuem para o rendimento do país, mas que, por diversas razões, não fazem parte do produto interno bruto oficial (PIB)*”. A economia paralela está repartida em quatro sub-categorias: (a) *economia subterrânea*⁸⁵, oculta ou subdeclarada, que consiste no conjunto de atividades não declaradas às autoridades competentes, por forma a contornar o pagamento dos impostos devidos; (b) *economia ilegal*, que contempla atividades ilícitas por natureza, como por exemplo, a venda de

⁸¹ Os dados estatísticos foram retirados do estudo do CEGEA (2008): *A Economia Paralela em Portugal*, coord. de Vasco Rodrigues, ponto (viii) refere-se que as estimativas utilizam *métodos diretos* (inquéritos, auditorias) e *métodos indiretos* (indícios, discrepâncias entre rendimento e despesa).

⁸² Seguiremos a abordagem adotada por BAKHOUM (2015) – “The informal economy and its interface with competition law and policy” in *The Economic Characteristics (...)*, que procura identificar as causas económicas e sociais do mercado informal mais do que obter definições jurídicas, em especial p. 179.

⁸³ Próximo da posição do CEGEA (*Ibid.*, ponto (vii)), que define economia informal como “*toda a atividade económica que, não sendo em si mesma ilegal se processa ao arrepio de normas vigentes. A evasão às normas fiscais é uma das formas mais frequentes de informalidade mas o desrespeito pelas normas laborais, de qualidade e de segurança dos produtos ou ambientais é enquadrável no tema do trabalho.*” Não fazem parte do estudo as atividades ilegais em si mesma, como tráfico de drogas, contrabando ou roubo, ainda que a fronteira seja, em muitas circunstâncias ténue. Para BAKHOUM (*Ibid.*, p. 177) a economia informal pode ser intitulada de *subterrânea, economia sombra, cinzenta, não oficial, inobservada, escondida; paralela; ou popular.*

⁸⁴ Definição proposta por GONÇALVES (2014) - *Economia Paralela*, p. 14

⁸⁵ GONÇALVES (*Ibid.*, p. 17) dá como exemplo de economia subterrânea o proprietário de um restaurante que não emite faturas para evitar o pagamento de impostos.

droga ou operações legais que não estão devidamente autorizadas, como por exemplo a venda de armas; (c) *economia informal* ou *setor informal*, caracterizado pela transação de bens e serviços legais produzidos por pequenas unidades, sem qualquer organização, em pequena escala, com o único propósito de gerar emprego e rendimentos para os próprios envolvidos⁸⁶, e, por fim, o (d) *auto-consumo* ou produção para uso próprio, traduzida na atividade de produção de bens para benefício daquele que o produz sem prejuízo para o Estado. A posição avançada por GONÇALVES, ao afirmar que a economia informal não está contemplada no PIB oficial não é corroborada pelo estudo do CEGEA⁸⁷, por entender que o PIB já inclui estatísticas daquilo a que as autoridades chamam de “*economia não registada*”.

As motivações subjacentes à criação de atividades fora do sistema legal são diversas: o excesso de regulação; excesso de fiscalização; burocracia; sensação de impunidade e ambiente regulatório e institucional ineficaz⁸⁸. Pesando “*custos e benefícios*”⁸⁹, a opção consciente dos empresários e trabalhadores resulta de uma avaliação anterior onde o agente conclui obter mais vantagens no mercado informal. A decisão é também influenciada por valores ético-morais com referência aos grupos e comunidades sociais onde estejam inseridos. A propensão para o desrespeito será maior onde os benefícios para o incumprimento forem maiores e as sanções forem pouco dissuasoras⁹⁰. Por conseguinte, os operadores que respeitam à lei ficam protegidos pelo sistema, ao passo que os operadores informais ficam desprotegidos ou, pelo menos, não tão protegidos.

⁸⁶Para GONÇALVES (*Ibid.*, 24) fazem parte do setor informal os artesões; camponeses; trabalhadores domésticos; e pequenos comerciantes. BAKHOUM (*Ibid.*, p. 180), referindo-se a mesma realidade como atividades subsistência, sem organização, exemplificando com artistas e vendedores de rua.

⁸⁷ Cfr. CEGEA (*Ibid.*, p. 55) e GONÇALVES (*Ibid.*, p. 15). De acordo com DINIZ⁸⁷ (2010) – *Crescimento e Desenvolvimento Económico*, a economia dual também surge como um reflexo do mau funcionamento das instituições, p. 315 – 320.

⁸⁸CEGEA (*Ibid.*, p. 23) e GONÇALVES (*Ibid.*, p. 30 – 38).

⁸⁹CEGEA (*Ibid.*, p. 24) e GONÇALVES (*Ibid.*, p. 64). De acordo com MENDES, Paulo de Sousa (2018) – “*Law enforcement & Compliance*” in *Estudos sobre Law Enforcement (...)* entende que a expressão aplicação efetiva do direito (*law enforcement*) é menos conhecida do que o cumprimento normativo voluntário (*compliance*), concluindo que os dois conceitos são inseparáveis, pois que o cumprimento normativo voluntário por parte das empresas só pode melhorar se tiver devidamente em conta os poderes de regulamentação; supervisão e aplicação de sanções por parte das autoridades competentes, p. 12.

⁹⁰CEGEA (*Ibid.*, p. 24)

De acordo com CENTENO e PORTES⁹¹, a partir do momento em que houver instituições legais fracas e intensa atividade regulatória, neste momento, a informalidade atingirá o seu expoente máximo. Os AA. defendem que nos países em que a intervenção estatal é baixa a probabilidade de a economia escapar ao seu controle é alta. A situação descrita traduz-se num “*equilíbrio perverso*”⁹², onde existem más instituições; corrupção; forte pressão fiscal e regulamentar sobre a pequena fasnquia que não escapa ou não consegue escapar aos mecanismos legais, donde que a informalidade se transforma num ciclo vicioso e interminável⁹³, por conta dos elevados custos de formalização da atividade e a perversão do sistema em si. Aqui já não existe, verdadeiramente, uma opção entre ter uma atividade formalizada ou desempenhar uma atividade. A confiança degrada-se porque os agentes procuram fugir a uma administração ineficaz e penalizadora⁹⁴. Quem mais se prejudica são aqueles que cumprem as regras, criando-se uma sensação de iniquidade no seio de um ciclo vicioso onde a informalidade cria informalidade. No limite, “*Se a vantagem das empresas informais for suficientemente forte, estas forem suficientemente grandes ou numerosas, a subsistência das empresas formais pode mesmo ser posta em causa, levando a que a informalidade se torne norma no sector ou na região. O desprezo pela formalidade, deixa passar a oportunidade de formalizarem as suas atividades*”⁹⁵. A situação oposta traduz-se no “*equilíbrio virtuoso*”⁹⁶ onde predominam as instituições funcionais; baixos níveis de corrupção; desincentivo à informalidade, permitindo ao Estado obter receitas fiscais para manter e realizar as despesas públicas. No que toca ao mercado, as empresas informais não têm como promover a competitividade e a inovação, porque não têm acesso aos mecanismos de crédito. A informalidade retrai o investimento estrangeiro,

⁹¹CENTENO, Miguel e Alejandro Portes (2003) – *The informal Economy in the Shadow of the State*, p. 42 *apud* CEGEA, (*Ibid.*, p. 28).

⁹² CEGEA (*Ibid.*, p. 27 e 29). NEVES, João César (2008) – *Introdução à Ética Empresarial*, entende que mesmo se os impostos forem elevados e por isso considerados injustos, devem ser pagos pontualmente, por questões de ética, p. 334.

⁹³ *Ibid.*, ponto (x) e p. 38.

⁹⁴ *Ibid.*, p. 38 e 40.

⁹⁵ *Ibid.* p. 28. Neste domínio, BUDZINSKI (*Ibid.*, p. 243) entendem que os países em desenvolvimento podem beneficiar com a promoção de uma cultura concorrencial, proibindo boicotes, discriminação; publicidade enganosa; difamação entre competidores; sabotagem; espionagem, no domínio da concorrência desleal.

⁹⁶ *Ibid.*, p. 29. PORTER (1947) – *Estratégia Competitiva* (...), refere que uma forma de difundir a tecnologia patenteada é proteger a patente em termos legais, impedindo que seja copiada. p. 179.

visto que empresas estrangeiras, detentoras de *know-how* e tecnologia⁹⁷, sentem-se ameaçadas pela concorrência das empresas informais. A informalidade também é causa de redução do crescimento económico⁹⁸; da degradação dos serviços públicos; e precariedade do trabalho.

4. O MERCADO INFORMAL E A POLÍTICA DA CONCORRÊNCIA

De acordo com BAKHOUM na abordagem que empreende a informalidade e a sua relação com a Lei da Concorrência, a economia informal não fornece uma única definição⁹⁹ e entende que o mais importante neste domínio será identificar as motivações. Apesar da pouca literatura sobre o tema é possível assentar alguns pontos. Desde logo, assinalar que as empresas e/ou atividades informais têm um impacto negativo na economia porque são menos produtivas; aumentam a carga fiscal das empresas que cumprem os requisitos legais; não pagam impostos; dificultam o processo competitivo; adquirem vantagens injustas; aumentam a atividade das autoridades da concorrência quando se trata de determinar a quota de mercado e a participação que as empresas detêm no mercado informal; e criam uma rivalidade indesejável. Uma vez acordados os pontos acima, podemos questionar em que medida a Lei da Concorrência poderá lidar com o fenómeno da economia informal. As dificuldades não tardam em surgir, por se tratarem de atividades realizadas por pessoas extremamente móveis, *i.e.*, indivíduos que praticam a economia de sobrevivência, como vendedores de rua ou artesões e, no caso das empresas, não estão registadas. O exemplo da Zâmbia que observa um elevado grau de concentração no mercado e monopólios, demonstra que diversas pequenas e médias empresas desenvolveram-se graças a distribuição de produtos das empresas monopolistas e em posição dominante. Nesta perspetiva, o setor informal encobre realidades

⁹⁷ *Ibid.*, p. 42 e 43. No mesmo sentido, PORTER (*Ibid.*, p. 178), explicando que a falta de mecanismos legais de proteção de patentes reduz as vantagens da empresa.

⁹⁸ *cfr.* GONÇALVES (*Ibid.*, p. 43) contrariando a ideia de que a economia informal pode promover o crescimento económico, refere que nas economias em desenvolvimento o mercado paralelo é superior a 40% do PIB, mas grande parte da oferta e da procura são consumidas dentro do próprio mercado paralelo, o que prejudica o crescimento económico.

⁹⁹ BAKHOUM (*Ibid.*, p. 177, 179, 184).

muito vastas e, efetivamente, não é independente da economia formal, sendo esta ligação muito importante para a abordagem da Lei da Concorrência¹⁰⁰. Dito de outro modo, deve refletir a perspectiva das empresas e do empresário informal¹⁰¹, cujos canais de acesso às oportunidades de negócios estão vedados, logo a tarefa das autoridades, neste domínio particular, deve passar pela sensibilização da necessidade de formalizar as atividades comerciais e garantir que mais empresários tenham acesso aos apoios para desempenhar atividades económicas. Do lado das empresas, as autoridades devem prestar atenção aos mecanismos utilizados para criar dependência económica e desenvolver práticas abusivas de exploração de clientes ou de exclusão de potenciais concorrentes.

Em síntese, os negócios informais refletem aquilo a que o A. entende por competição injusta¹⁰² porque não cumprem as regras do próprio mercado e não pagam impostos, daí que obtenham vantagens competitivas injustas sobre as demais concorrentes. Apesar disso, discorda das soluções que defendem a destruição do mercado informal pelo simples fato de representar postos de trabalho para milhares de pessoas, em especial no contexto africano. Existem, em linhas gerais, três abordagens distintas para lidar com a informalidade das atividades comerciais. Primeiro, ignorar o fenómeno. Segundo, combater severamente a informalidade, adotando medidas contra os operadores informais e, simultaneamente, conferir maior proteção aos negócios formais partindo do entendimento de que as empresas informais são menos produtivas e penalizam os negócios formais. Por fim, a posição mais razoável é aquela que reconhece a existência desta realidade bem como a sua importância social e visa criar mecanismos de proteção para os pequenos empresários. Esta solução de consenso poderá receber o auxílio da Lei da Concorrência, em especial, combatendo as práticas abusivas das empresas do setor formal.

¹⁰⁰ Refere-se, essencialmente, a falta de acesso às infra-estruturas essenciais como água; saneamento básico; educação e outros. INDIG e Michal S. Gal (2015) – “Lifting the veil: rethinking classification (...)” in *The Economic Characteristics (...)*, colocam em evidência o facto de o nível reduzido de formação dos recursos humanos em África afetar a aplicação da Lei da Concorrência em vários domínios, p. 63.

¹⁰¹ BAKHOUM (*Ibid.*, p. 183, 189, 196).

¹⁰² Recordando a noção de concorrência à luz da realidade europeia PAIS (2018, p. 132 - 134) realça a sua dimensão substantiva ligada a ideia de não discriminação e igualdade de oportunidades para garantir o acesso aos mercados. Recorda ainda a noção elaborada pelo TJUE de concorrência pelo mérito, refletida no ac. *Intel*.

Para EVENETT¹⁰³ a presença de um vasto setor informal nos países em desenvolvimento pode alterar o acesso ao mercado por parte de um grande número de empresas, mas esta circunstância não seria valorada em economias mais desenvolvidas, entendendo, portanto, que se trata de um tipo de competição ou rivalidade frequente, cuja importância deve ser ponderada em matéria da regulação.

Na Turquia, as atividades informais estiveram na origem de alguns processos de investigação conforme descreveu a¹⁰⁴Autoridade da Concorrência Turca (TCA) na exposição intitulada “*Os Impactos do Setor Informal na Aplicação do Direito e da Política da Concorrência*”. Em resumo, os casos analisados pela TCA podem dividir-se em *cinco grupos* tendo em conta o mercado informal.

Começando pelo *primeiro grupo de casos*, observamos que a existência de atividades informais foi invocada por empresas em posição dominante no intuito de refutarem a participação no mercado e as acusações que lhes eram imputadas. Senão, vejamos. No caso *Karbogaz*¹⁰⁵, a TCA provou que a empresa detinha uma posição dominante e celebrava com os seus fornecedores contratos exclusivos de longo prazo em desrespeito para com as normas concorrenciais. Porém, a empresa tentou contrariar a acusação alegando que a informalidade do setor era muito elevada, e nessa medida, se a margem de informalidade fosse levada em consideração no cálculo da quota de mercado a *Karbogaz* não estaria em posição. Apesar de tudo, a TCA não acolheu este argumento e sancionou a empresa dominante, contabilizando também as transações realizadas no mercado informal. Situação semelhante ocorreu no caso “*Çaykur*”¹⁰⁶ envolvendo uma empresa estatal de produção de chá, Çaykur.

¹⁰³ EVENETT (2015) – “Competition law and the economic characteristics of developing countries” in *The Economic Characteristics of the (...)*, p. 15-18.

¹⁰⁴ In *Relatório da V Conferência das Nações Unidas para Revisão de Todos os Aspectos Ligados ao Acordo Multilateral de Regras e Princípios Equitativos no que toca ao Controlo das Práticas Restritivas de Negócios, de Novembro de 2005, realizado em Antalya, Turquia*, p. 5. Os casos ocorreram entre 2002 até 2005.

¹⁰⁵Referente ao setor do gás, p. 8. De sublinhar que os critérios económicos utilizados para identificar a quota de mercado encontram sérias dificuldades quando se trata de operações informais, por causa da ausência de registos.

¹⁰⁶ *Ibid.*, p. 8.

No segundo grupo *de casos* e partindo de acusações sobre a participação em cartéis¹⁰⁷ e repartição de mercados, as empresas argumentaram que estavam, apenas, a defender-se das suas rivais informais. Tal ocorreu no caso *Bodrum Water*, envolvendo um cartel de operadoras de água potável e no caso *Gaziantep Bakeries Chamber*, onde o preço mínimo de venda do pão foi estabelecido como resposta às práticas informais. O mesmo sucedeu no caso *Kütahya*, onde as padarias reuniram-se e criaram uma empresa para controlar o fornecimento de pão e determinar as cotas de produção.

No terceiro grupo de casos, observa-se que diante de dificuldades financeiras as empresas optaram pela informalidade, como é exemplo o caso *Ceramic*, envolvendo a participação de trinta e duas empresas de loiça sanitária, inseridas numa extensa rede de acordos. O texto dos acordos aludia a uma forte crise financeira que deu origem a uma acentuada redução dos preços donde que, para fazer face a estas dificuldades algumas empresas decidiram trabalhar informalmente.

No *quarto segmento de casos*, a atmosfera de insegurança provocada pelo mercado informal fez com que o investimento se retraísse. Foi o caso da investigação preliminar o caso *ATAŞ*,¹⁰⁸ envolvendo o comércio transfronteiriço de produtos de refinaria. As atividades informais criavam problemas substanciais aos planos de produção das empresas, ficou assente que quase 20% da distribuição da mercadoria era feita pela via informal. Em resultado disso, as empresas não quiseram criar novas refinarias nem promover novos investimentos, que tornariam as atuais refinarias mais eficientes.

Um quinto e último grupo *de casos* em que a TCA sublinhou a existência de atividades informais no mercado sem extrair resultados conclusivos foi¹⁰⁹ o caso da marca de água potável da Coca-Cola, o caso *Turkuaz*, onde a empresa foi acusada de impedir a entrada de novos participantes. No caso *Arçelik-Sony*¹¹⁰

¹⁰⁷ É sabido que se as empresas que combinam posições no mercado reduzem o grau de concorrência em benefício próprio e prejuízo para o consumidor, de acordo com a definição de cartel. Cfr. GOMES (2015, p. 66).

¹⁰⁸*Ibid.*, p. 7 - 10. *ATAŞ Refinery* onde ficou provado que apesar de os preços serem fixados de acordo com o sistema internacional automático, o comércio transfronteiriço informal estava a prejudicar os planos de produção das empresas.

¹⁰⁹ *Ibid.*, p. 8.

¹¹⁰ O caso da Sony é um exemplo flagrante de concorrência desleal. A literatura europeia distingue o *Direito da Concorrência da Concorrência Desleal*. Neste sentido SILVA (2018, p. 44), sublinha o facto de, na concorrência desleal, estar em causa a tutela de interesses privados; o desrespeito pelos usos honestos de qualquer ramo de atividade; e o desvalor ético. Não obstante

Eurasia verificou-se que vários produtos da Sony e de telemóveis entravam para o mercado interno da Turquia informalmente. O mesmo sucedeu no caso das operadoras de telemóveis *Turkcell Communication* e outras. Ainda o caso *Ülker*, cuja margem de informalidade situava-se entre os 70% do mercado de chocolates e afins. O setor da agricultura, por seu turno, observou elevados índices de informalidade, conforme evidenciou o caso de aquisição da Monsanto. Mais, no caso *Çilek Furniture*, dos fabricantes de móveis e onde a informalidade representava cerca de 85% do mercado. Por fim, o caso IGTO¹¹¹, com distribuidores de alimentos e um nível excessivo de informalidade.

Em suma, a TCA¹¹² quis alertar para o fato de o mercado informal representar um fenómeno complexo, também observado nas economias desenvolvidas com prejuízo para o mercado. Embora possa registar algumas vantagens é, essencialmente, uma ameaça ao bom funcionamento do mercado, exerce uma influência direta e negativa na atração de investimento estrangeiro e por esta razão a prevenção da informalidade deve ser um objetivo prioritário dos países em desenvolvimento. Acresce também que elevados níveis de informalidade podem gerar descontentamento, ou seja, considerar-se injusto a aplicação da Lei da Concorrência apenas as empresas formais excluindo as informais. Isso significa que as normas concorrências podem não produzir os resultados desejados nos setores em que exista uma quantidade considerável de informalidade. Refere, por fim, que no campo da experiência adquirida durante a investigação aprofundada ficou comprovada a necessidade de as instituições do Estado atuarem em conjunto contra a informalidade, posto que quanto menos informal for o mercado mais eficiente será a implementação das normas da concorrência¹¹³.

o A., p. 45 – 46, admite que possam existir zonas conflituantes, nomeadamente situações em que alguns agentes económicos estando em posição dominante a possam exercer abusivamente face as finalidades próprias das regras da concorrência. Concordamos com o raciocínio explanado, especialmente porque tem em conta a realidade europeia. No caso dos países em desenvolvimento, em que determinados setores apresentam níveis de informalidade acima dos 75%, já estará em causa o próprio mercado e não, apenas, um desvalor ético.

¹¹¹ TCA (2005, p. 11). A distribuição de alimentos no mercado informal não respeita as regras de higiene e conservação de produtos, como demonstra RODRIGUES (2009) – O Consumidor em Angola, p. 89, dentro da realidade angolana.

¹¹² *Ibid.*, p. 11. Conforme vimos no estudo do CEGEA (2008, p. 30) um extenso setor informal pode, no limite, desencorajar as empresas formais e materializar o equilíbrio perverso.

¹¹³ *Ibid.*, p. 12. O mercado informal levanta uma outra questão que se prende com a corrupção no setor privado, tema abordado por VENDA, Sílvia (2017) – “Reflexões sobre os crimes de

PARTE III

O MERCADO ANGOLANO E A INFORMALIDADE

1. INDICADORES SOCIAIS E ECONÓMICOS

Angola é, na atualidade, um país de desenvolvimento humano médio¹¹⁴, com uma população de 31.031 milhões de habitantes, um PIB *per capita* de USD 3.060,02 e um PIB global de USD 92.191.000,00¹¹⁵. Existem fortes assimetrias regionais,¹¹⁶ a população está em fase de crescimento exponencial, com taxas de desemprego elevadas, em especial entre os jovens.¹¹⁷

Os principais setores económicos são as instituições financeiras; as companhias petrolíferas¹¹⁸ e respetivas prestadoras de serviços; as empresas diamantíferas e as empresas de telecomunicações¹¹⁹. As petrolíferas, por seu turno, desempenham um importante papel na economia nacional, visto que em 2010 a receita petrolífera representava cerca de 70% do total dos impostos arrecadados.¹²⁰

corrupção no setor privado – Uma tutela da concorrência?” in *Revista do Conhecimento AB*, p. 144, tendo em conta o contexto europeu.

¹¹⁴ Relatório das Nações Unidas, 2017.

¹¹⁵ Dados do Fundo Monetário Internacional de 2015.

¹¹⁶ MOISÉS (2018) – *O Investimento Direto (...)*, apresenta dados de 2013, sobre o investimento direto estrangeiro, com de 76, 6% do valor em Luanda. A maior percentagem recaiu sobre comércio, retalho; atividades imobiliárias; indústria extrativa; e a agricultura, p. 88.

¹¹⁷ Censo 2014, do Instituto Nacional de Estatística.

¹¹⁸ O setor petrolífero em Angola tem legislação própria. Neste ponto cfr. ANDRADE, Rui Figueiredo e outros (2013) – *Direito do Petróleo*, p. 177.

¹¹⁹ São as entidades qualificadas como Grandes Contribuintes, pelo Despacho do Ministério das Finanças n.º 316/17 e respetivo diploma que divide os contribuintes angolanos em dois grandes segmentos, os grandes contribuintes e os demais, cfr. MENDONÇA (2014) – *O Estatuto (...)*, p. 23.

¹²⁰ Cf. LUTHER, G. e J. C. Guerra (2017) – “A Reforma Tributária em Curso”, p. 149. FEITIO, Malamba (2013) – “Impacto do crescimento (...)” refere que “o crescimento económico de Angola (...) ainda é fortemente alimentado pelo sector petrolífero que contribui com mais de 45% no Orçamento Geral do Estado (...)” p. 344.

No plano internacional é parte integrante da OPEP¹²¹ desde 2007, uma das principais organizações internacionais no setor petrolífero e a nível regional integra a SADC¹²² onde a África-do-Sul ocupa o lugar preponderante¹²³.

Estima-se que o peso da atividade informal em Angola ultrapasse 40% da economia e 75% da população em idade ativa, de acordo com os dados oficiais¹²⁴. Porém, a Organização Mundial do Trabalho (OIT)¹²⁵ refere que 94% da população em Angola participa, direta ou indiretamente, no mercado informal.

126

I. ORIGEM

Sobre a economia informal QUEIRÓZ¹²⁷ entende que a principal causa é económica, visto que “*o modo de produção socialista e o sistema de gestão económica centralizada (...) deram origem às manifestações informais de economia.*” A guerra civil é também um dos fatores que contribuíram para a elevada informalidade no país, conforme refere VENÂNCIO¹²⁸, acrescentando que Angola *apresenta um caso extremo de informalidade (...)*. Para FELICIANO e outros¹²⁹ “*as características da economia informal resultam da desestruturação das últimas décadas, a população – em especial (...) que desenvolveu estratégias de sobrevivência que se apoiam, substancialmente, na economia informal.*” Por fim, ROQUE¹³⁰ compreende aparecimento do mercado informal em Angola como “*resposta do sistema económico às carências sentidas nos mercados oficiais e ao estreito controlo exercido (...) pelas autoridades*”. Adianta

¹²¹ Organização dos Países Produtores de Petróleo, fundada em 1960, na Conferência de Bagdad, cf. INOCÊNCIO (2015) – *A Organização dos países (...)*, p. 11.

¹²² Da sigla em Inglês “*Southern African Development Region*”, o bloco económico da África Subsariana com 16 países, criada em 1992 para promover a integração regional dos seus membros, cfr. FOX e BAKHOUM (2019, p. 128).

¹²³ MEDEIROS (1998) – *Blocos Regionais (...)*, refere que as disfunções industriais do bloco africano decorrem da existência de um universo de micro-empresas e alguns grupos industriais públicos e privados de grande porte, p. 119.

¹²⁴ Cf. Governo de Angola: Plano de Desenvolvimento Nacional 2018 – 2022, p. 162.

¹²⁵ International Labor Organization (2018) - *Women and Men in the Informal Economy: A statistical Picture*, p. 85.

¹²⁶ O nível de informalidade em Angola é tão elevado que não permite implementar um modelo de tributação do lucro real, conforme refere MENDONÇA (*Ibid.*, p. 12). De modo a solucionar a excessiva informalidade na economia, a nova geração de normas fiscais tem vindo a adotar, gradualmente, mecanismos mais eficazes, como por exemplo as regras de faturação digital.

¹²⁷ QUEIRÓZ (2016) – *Economia informal (...)* p. 93 - 98.

¹²⁸ VENÂNCIO (2018) – *A Economia Não-Oficial (...)*, p. 179).

¹²⁹ FELICIANO (2008) – *Proteção social (...)*, p. 51.

¹³⁰ ROQUE (1991) – *Economia de Angola*, p. 120 - 122).

também que “os produtos (...) [provêm] de diferentes fontes: da produção familiar artesanal (...), venda de bens obtidos através de privilégios de “autoconsumo”, nos mercados industriais; da revenda de produtos originalmente adquiridos nas lojas de acesso restrito; e do contrabando, roubo e corrupção nas empresas e na administração pública.”

II. O PREÇO

Para ROQUE os preços fixados no mercado informal obedecem a seguinte lógica:

(...) situam-se em níveis consideravelmente superiores ao do mercado oficial – resultado das políticas governamentais de controlo simultâneo de preços e quantidades, com preços abaixo do preço de equilíbrio.” (...) “é de supor que os preços no mercado paralelo difiram de região para região, refletindo quer as diferenças regionais nos padrões de procura e de oferta quer os elevados custos de transporte, devido à quase inexistência de transportes internos. Surgem, pois, inúmeras oportunidades de arbitragem, isto é, possibilidade de comprar num mercado para vender noutra com lucro e somente com pequeno risco associado.” (...) “sendo a diferença radical, os incentivos às atividades dos agentes económicos são fortemente orientados pelo e para o mercado paralelo.”¹³¹

III. ALGUMAS DAS PRINCIPAIS ATIVIDADES

As principais atividades observadas no mercado informal estão ligadas¹³² ao setor dos transportes urbanos; o mercado cambial e comércio em geral. No nosso trabalho, centrado nas questões concorrenciais colocaremos em evidência determinadas condutas observadas em atividades informais que podem evidenciar, possivelmente, condutas anti-competitivas¹³³. Começando pelos bens de consumo, RODRIGUES¹³⁴ alerta para inobservância das regras de higiene e conservação de produtos.

No que toca aos operadores informais dos transportes, LOPES¹³⁵ explica que as atividades surgiram por causa da incapacidade de o Estado responder a

¹³¹ ROQUE (*Ibid.*, p. 121).

¹³² *Ibid.*, p. 51.

¹³³ Na primeira parte do nosso trabalho, fizemos referência ao conceito de práticas restritivas da concorrência, art. 7º da LC, e chegamos a conclusão de que não existe uma lista taxativa.

¹³⁴ RODRIGUES (*Ibid.*, p. 95).

¹³⁵ LOPES (2011) – *Candongueiros e Kupapatas* (...), distingue o transporte formal do transporte informal. Formal será o transporte que observa o estatuto legal estabelecido, ao contrário do

necessidade de transporte público da população. Acrescenta que esta atividade, em si mesma gera “*externalidades negativas*” no que toca as “*elevadas taxas de sinistralidade, a proliferação de focos de congestionamento de tráfego, o aumento da poluição ambiental (...)*.” Neste domínio “*são usuais os aumentos indiscriminados das tarifas bem como o encurtamento das rotas*”.

Um outro setor essencial devido à forte dependência de Angola ao exterior é, precisamente, o *mercado informal de divisas*. Para SATULA¹³⁶ “*(...) a Lei Cambial (...) proíbe o exercício de operações cambiais por entidades não autorizadas. Porém ao arrepio desta disposição, assiste-se ao comércio ilegal de moeda nas principais travessas das cidades às vezes com câmbio ligeiramente superior ao oficial.*” PASSOS¹³⁷ afirma que “*a presença de [cambistas informais] nas ruas de Luanda é um facto que não carece de provas, já que visivelmente estes “profissionais” sequer se coíbem de publicitar a atividade (...)*” mesmo diante do “*olhar atento, porém passivo das autoridades angolanas, sendo uma actividade altamente lucrativa que conta com o apoio de alguns actores institucionais.*” O A.¹³⁸ refere que uma parte das divisas é provisionada por empresas sedeadas em Angola que obtêm um ganho elevado no mercado informal. VENÂNCIO¹³⁹, igualmente, entende que se trata de uma atividade lucrativa. Sobre a estrutura do setor bancário nacional, as quotas de mercado constituem um ponto de partida essencial na avaliação de posições dominantes¹⁴⁰, assim como o tempo durante as posições são exercidas¹⁴¹. Neste domínio, BARROS e MENDES realizaram um estudo, entre 2005 e 2014 onde concluíram que a estrutura do mercado é monopolista; os bancos são detidos pelos mesmos empresários nacionais, da elite política, em parceria com empresários estrangeiros. Em 2014 ocorreu a fusão de alguns bancos, o que

transporte informal que é “*total ou parcialmente [exercido] à margem do quadro legislativo e regulamentar que enquadra o seu exercício, porém é “administrativamente tolerado”, p. 31.*

¹³⁶ Cfr. SATULA (2010) – *Branqueamento de Capitais*, abordando o tema do câmbio informal em Angola, sob a luz do crime de branqueamento de capitais, p. 126 e 131.

¹³⁷ PASSOS (2013) – “*Kinguilas e branqueamento*”, explora a relação existente entre o câmbio informal e o crime de branqueamento de capitais, p. 405. O mercado informal, viola inúmeras regras.

¹³⁸ *Ibid.*, 423-424.

¹³⁹ VENÂNCIO (*Ibid.*, p 157).

¹⁴⁰ BARROS e Zorro Mendes (2016) – “*Assessing the Competition in Angola’s banking industry*”, p. 2790.

¹⁴¹ Entendimento adotado pelas autoridades europeias nos acs. AKZO e ac. *British Airways*.

aponta para um mercado de pequena dimensão. O estudo recomenda a entrada de novos bancos para promover uma estrutura mais competitiva neste setor.¹⁴²

De acordo com a literatura consultada o mercado informal de divisas surge nos países onde existem restrições de compra e venda de moeda estrangeira, o que origina o “*prémio do mercado paralelo*” ou “*ganhos de arbitragem*” i.e., o lucro obtido pela venda de divisas no mercado informal a preços mais elevados.¹⁴³ O dólar é a moeda mais frequentemente transacionada nestes mercados onde o preço praticado é superior ao dos mercados oficiais, com o prémio a favor do mercado não oficial. Em alguns países as transações no mercado não oficial constituem uma larga fatia da atividade económica, provocando o desvio das divisas escassas dos mercados oficiais para os mercados não oficiais. Uma rede alargada de mercado não oficial pode provocar sérios problemas, como a redução das reservas oficiais; depreciação da taxa de câmbio; e aumento dos preços internos. O mercado paralelo altera os preços relativos e influencia a afetação dos recursos.

2. O MERCADO INFORMAL: UMA APROXIMAÇÃO AO PROBLEMA

Tendo em conta a literatura revista¹⁴⁴ e o mercado informal em Angola nas suas diversas facetas é seguro afirmar que a informalidade em determinadas circunstâncias pode materializar uma estratégia empresarial¹⁴⁵ injusta, indesejável e instável, como vimos em BAKHOUM¹⁴⁶. Sob este ponto de vista o

¹⁴² Com referência ao mercado informal de divisas, a literatura internacional sustenta a participação direta do próprio setor bancário, como ocorre na Venezuela, em que os maiores compradores de dólares no mercado informal são as multinacionais e as firmas locais que precisam de realizar as suas compras no exterior do país. Para além destes, existem outros fornecedores menos evidentes e mais difíceis de provar, por exemplo, os *insiders* com relações privilegiadas que podem obter divisas com facilidade e revender no mercado informal. Cfr. MALONE, Samuel and Enrique ter Horst (2010) – *The Black Market in Venezuela*, p. 67.

¹⁴³ Cf. HELMERS. C. H. (Dir.) e R. Dornbush, F. Leslie (1988) - *The Open Economy (...)*, p. 170 – 171.

¹⁴⁴ CEGEA (*Ibid.*, p. 3).

¹⁴⁵ De acordo com CARDEAL (2018) – *Pensamento Estratégico (...)*, não existe uma definição universal para estratégia, porque cada autor cria uma definição própria. PORTER “*estratégia é a criação de uma única e valiosa posição, envolvendo um conjunto de atividades diferentes*”; p. 20. As empresas realizam análises PESTEL (*Political, Economical, Socialcultural and Technological*) para enquadrarem as diversas variáveis macroeconómicas. Depois de identificar o meio envolvente, pode tentar influenciar ou adaptar-se, p. 102 - 105.

¹⁴⁶ BAKHOUM (*Ibid.*, p. 182).

maior relevo deve ser colocado na ligação entre os setores formal e o informal, porque, conforme vimos na exposição da TCA existe uma correlação positiva entre as atividades informais e a figura do abuso de posição dominante, na medida em que no primeiro grupo de casos a TCA condenou as empresas em posição dominante por práticas ilícitas nos mercados investigados, tomando em consideração, inclusive, as atividades informais.¹⁴⁷

Nesta perspectiva e antevendo a futura atuação da ARC, traçaremos as linhas gerais do abuso de posição dominante dentro da LC, bem como as demais figuras legais que possam ter revelância no caso concreto. Com efeito, o art. 8º da LC consagra a noção de posição dominante nos seguintes termos:

Para efeitos da presente Lei, há posição dominante relativamente ao mercado de determinado bem ou serviço, quando¹⁴⁸: (a) Uma empresa actua num mercado no qual não sofra concorrência significativa ou assuma preponderância, relativamente aos seus concorrentes; (b) Duas ou mais empresas actuem, concertadamente, num mercado, no qual não sofram concorrência significativa ou assumam preponderância, relativamente a terceiros.

Por seu turno, o n.º1 do art. 6º do RLC estabelece um sistema de presunções partindo da participação no mercado:

Considera-se Posição Dominante, quando a quota de mercado relativa a um determinado bem, ou serviço, detida por uma empresa, ou por duas ou mais empresas, atuando concertadamente, for igual ou superior a 50%. 2. A existência de barreiras à entrada de concorrentes no mercado pode indicar que uma, ou mais empresas com quotas de mercado inferiores a 50% detêm ainda assim, uma posição dominante.

Na realidade, deter uma posição dominante não significa, à partida, que uma ou mais empresas estejam a cometer um ilícito concorrencial. Para tanto, é necessário que o comportamento da empresa dominante seja abusivo à luz do art. 9º da LC:

Considera-se abuso de posição dominante no mercado, nomeadamente: (a) Adoptar qualquer comportamento que resulte em acordo com a finalidade de restringir a concorrência; (b) Romper, total ou parcialmente, uma relação comercial de forma injustificada; (c) Obrigar ou induzir um fornecedor, ou consumidor, a não estabelecer relações comerciais com um concorrente; (d) Vender, injustificadamente, mercadoria abaixo do preço de custo; (e) Impor quaisquer bens abaixo do custo praticado no país

¹⁴⁷ Tome-se como exemplo o caso *Karbogaz*.

¹⁴⁸ Art. 8º da LC, proémio.

exportador; (f) Recusar ou facultar, contra remuneração adequada a qualquer outra empresa o acesso a uma rede ou infra-estruturas essenciais sob controlo, desde que, sem esse acesso, esta última empresa não consiga, por razões factuais ou legais, operar como concorrente da empresa em posição dominante no mercado. 2. Constitui igualmente comportamento abusivo, a discriminação de preços aplicados a diferentes compradores, em igual circunstância, desde que: (a) Seja suscetível de impedir, falsear ou restringir, de forma sensível a concorrência; (b) Se refira a transações equivalentes, de bens ou serviços da mesma espécie e qualidade; (c) Faça referência ao preço de venda, descontos, condições de pagamento, crédito concedido ou outros serviços prestados, relacionados com fornecimento de bens ou serviços.

A LC também neste capítulo foi influenciada pelo RJC, dado que a redação do art.º 9º da LC se aproximou dos preceitos portugueses vigentes em diplomas anteriores¹⁴⁹. Dentro do RJC, e tendo em conta que o mesmo nos serve de modelo, analisemos a literatura. SILVA¹⁵⁰ entende que: “

O conceito de posição dominante corresponde a um modelo económico muito em voga nas décadas de 50 e 60 do século XX, designando situações próximas do monopólio mas em que existe, a par da empresa dominante, uma franja concorrencial que têm uma política de preços subordinada à primeira (price takers)(...).

SILVA acrescenta ainda que “*a noção de empresa em posição dominante aponta claramente para um conceito menos exigente daquela influência sobre o preço mas, ainda assim, estruturada em função da capacidade para determinar unilateralmente o preço ou excluir a concorrência*”¹⁵¹. Ainda no contexto europeu, PAIS¹⁵² esclarece o seguinte:

*O conceito de posição dominante foi definido pelo Tribunal de Justiça no caso United Brands como o poder económico da empresa que lhe permite obstar a manutenção de uma concorrência efetiva e de se comportar, em medida apreciável, independentemente dos seus concorrentes, clientes e, finalmente, dos consumidores*¹⁵³.

¹⁴⁹ São notórias as semelhanças entre o art. 9º da LC e os anteriores preceitos fixados nos art. 4.º “*Práticas Proibidas*” e o art. 6º “*Abuso de posição dominante*” ambos da Lei 18/2003, de 11 de Junho, em Portugal. Entretanto a definição de posição dominante foi eliminada, passando a corresponder às soluções jurisprudenciais.

¹⁵⁰ SILVA (2018, p. 875 - 878).

¹⁵¹ SILVA (2018, p. 878).

¹⁵² PAIS (2011, p. 456).

¹⁵³ PAIS (*Ibid.*, p. 450 - 451), dentro do contexto europeu refere que a posição dominante no mercado pressupõe a concretização de conceitos como o mercado relevante; a quota de mercado e o comportamento abusivo.

A posição dominante, de acordo com SILVA¹⁵⁴, pode resultar de determinadas vantagens que a empresa apresenta face aos seus concorrentes, como custos de produção inferiores devido as economias de escala ou de gama; vantagens de ter sido pioneira nesse mercado; beneficiar de efeitos externos de rede; maior qualidade do produto e assim por diante. Portanto, a posição dominante não se confunde com uma conduta ilícita, como refere ANÁSTACIO¹⁵⁵ *“a detenção de uma posição dominante não implica, evidentemente, qualquer ilicitude ou juízo negativo.”* Porém, esta qualidade *“confere-lhe uma especial responsabilidade de não permitir que a sua conduta obste uma concorrência efetiva e não falseada no mercado”*.

Partindo da posição assumida pela doutrina europeia em face do abuso de posição dominante e sabendo que se trata da legislação que serve de matriz inicial para as normas angolanas, podemos afirmar que a repressão de comportamentos abusivos no Direito da Concorrência Angolano visa, igualmente, evitar que o jogo da concorrência seja desvirtuado.

No que toca ao sistema de presunções estabelecido no art. 6º do RLC, existem vantagens práticas, como o carácter pedagógico da norma e a acessibilidade aos operadores económicos¹⁵⁶, mas também inconvenientes que resultam do fato de se atribuir ¹⁵⁷um peso significativo ao elemento da quota de mercado, um limiar de 50% que poderá não estar presente em todas as situações analisadas.¹⁵⁸ Não obstante as presunções, a posição dominante pode ser ilidida, recaindo sobre a empresa investigada o ónus de demonstrar que não existe detém a dominante *“(…) mediante a prova de que as condições do mercado são compatíveis com a existência, ou surgimento de uma concorrência significativa, ou que não assumem a preponderância sobre os seus concorrentes nesses mercados.”*¹⁵⁹

Numa outra dimensão, é importante realçar que no elenco de comportamentos abusivos previstos no art. 9º da LC, o preço assume destaque,

¹⁵⁴ SILVA (*Ibid.*, p. 875 – 876).

¹⁵⁵ ANASTÁCIO (2017, p. 239).

¹⁵⁶ ANASTÁCIO (*Ibid.*, p. 228) identifica estas mesmas vantagens e inconvenientes na legislação portuguesa anterior.

¹⁵⁷ *Ibid.*, p. 241.

¹⁵⁸ As reflexões de PAIS (2011, p. 451- 452) acerca da legislação europeia demonstram que a evolução da prática europeia em matéria de condutas abusivas foi gradualmente assumindo justificações económicas.

¹⁵⁹ Cfr. n.º 3 do art.6º do RLC.

desde logo nas al. (d) e (f) do n.º 1 e no n.º 2 do mesmo preceito. Todavia, a preocupação em torno dos preços observa-se, embora de modo distinto, no contexto europeu, posto que SILVA¹⁶⁰ afirma que:

Os autores do Tratado parecem ter optado por um sistema de controlo de comportamento das empresas em posição dominante, em especial ao nível do preço¹⁶¹. Assim, a mera detenção da posição dominante não seria posta em causa quaisquer que fossem os meios utilizados para a obter. Apenas a sua exploração abusiva em detrimento dos consumidores (...)”.

Também PAIS¹⁶² sublinhou a necessidade de as autoridades europeias observarem abordagens económicas no campo das avaliações dos efeitos anti-concorrenciais. Esta solução foi colocada em prática no acórdão *Continental Can*, visto que, a posição que dele resultou passou a abranger não só as “práticas susceptíveis de causar um prejuízo imediato aos consumidores, mas também aquelas que lhes causam prejuízo por impedirem uma estrutura de concorrência efectiva”¹⁶³.

Por fim, tendo identificado a existência de um mercado informal bastante significativo na realidade angolana, cumpre-nos apenas sublinhar que as práticas anti-competitivas, por hipótese, poderão ser relevantes no contexto da figura do abuso de posição dominante, como sucedeu na Turquia. Além desta figura, a legislação angolana reúne uma lista exemplificativa de práticas restritivas, como vimos no art. 7º da LC descrito na primeira parte do nosso trabalho, que poderão vir a desempenhar uma função importante. De destacar ainda a noção de abuso de dependência económica, art.11º da LC, diretamente relacionada com a ausência de alternativa equivalente para o fornecimento de bens ou serviços. Igualmente neste âmbito a influência da legislação europeia é

¹⁶⁰ SILVA (2018, p. 582).

¹⁶¹ A jurisprudência e doutrina europeia, segundo PAIS (2011, p. 495) identificam dois tipos de abusos: (i) exploração abusiva, que compreende a “*exploração do poder pela empresa em posição dominante nas relações com os clientes, fornecedores, ou consumidores, permitindo-lhe obter benefícios ou impor encargos que não conseguiria realizar em condições normais de concorrência (...)*” dando como exemplo a fixação de preços de compra ou venda excessivos ou discriminatórios e os (ii) abusos de exclusão que compreendem “*as situações em que a empresa dominante procura impedir a entrada de novos concorrentes ou procura prejudicar os concorrentes já existentes no mercado (...)*” dando como exemplo a fixação de preços predatórios ou recusa em contratar com os concorrentes, de modo a incentivar a saída destes. Em sentido semelhante, SILVA (2018, p. 498). Os preços predatórios ocorrem, de acordo com PAIS (*Ibid.*, p. 498) quando a empresa dominante, deliberadamente, suporta perdas ou prescinde de ganhos (sacrifício) no intuito de excluir os concorrentes, com o objetivo de manter ou aumentar o poder de mercado, prejudicando os consumidores.

¹⁶² *Ibid.*, p. 452.

¹⁶³ SILVA (*Ibid.*, p. 582).

notória. No direito português, SILVA¹⁶⁴ entende que “o conceito de dependência económica refere-se a uma situação de poder exercida pela empresa que ocupa uma posição de domínio sobre uma outra que com ela se relaciona verticalmente (enquanto cliente ou fornecedor) e que, não dispondo de alternativa equivalente, fica à mercê de eventuais abusos praticados pela primeira”. O caso *Unicer* foi palco de aplicação deste conceito.

Não teremos ensejo de analisar as demais figuras em detalhe, no entanto, deixaremos nota de que os tipos legais existem e poderão, verificados os requisitos legais, ser aplicados em situações concretas, eventualmente, interligados ao mercado informal, no caso dos acordos horizontais, art. 12º da LC e os acordos verticais, art.13º.

¹⁶⁴ SILVA (*Ibid.*, p. 911).

PARTE IV

CONCLUSÕES SOBRE O REGIME CONCORRENCIAL ANGOLANO

No primeiro momento do nosso trabalho identificámos os principais objetivos da Lei da Concorrência (LC) e as suas características essenciais, tendo por referência o modelo concorrencial europeu, de onde o nosso partiu. Nesta perspetiva, concluímos que a LC visa, por um lado, prosseguir o critério de eficiência económica presente nas legislações ocidentais tradicionais mas, por outro lado, pretende igualmente promover a melhoria do ambiente de negócios; a capacidade das pequenas e médias empresas; a competitividade da indústria angolana no cenário internacional; e o acesso ao emprego, adotando, sob este ponto de vista, a mesma linha de finalidades que as demais economias emergentes adotaram.

Ainda na primeira parte, demos nota de que a Autoridade Reguladora da Concorrência (ARC) apresenta um arquétipo singular, pelo fato de estar dependente do Presidente e chamar a si a supervisão de preços. A primeira circunstância retira a liberdade de atuação do órgão, conforme sublinha a literatura especializada, quer nacional quer internacional; a segunda pode desencadear conflitos no que consta aos objetivos do mercado dentro de uma abordagem estritamente económica.

O interesse público, por sua vez, serve de critério para a atuação da ARC, em termos muito latos, como ocorre na Lei Sul-Africana, suscitando dúvidas e situações de potencial aproveitamento por parte de grupos organizados. Em especial, no nosso caso, carece de esclarecimento a proteção dos interesses económicos das *peças historicamente desfavorecidas* enquanto tradução aproximada da política Sul-Africana designada por *Black Economic Empowerment*.

No segundo momento, procurámos traçar a fisionomia das economias em desenvolvimento, profundamente dualistas, para perceber a estrutura dos seus mercados, por sinal, muito permeáveis ao fenómeno da informalidade, também presente em Angola e cuja importância se projeta em 75% da população ativa e

40% da economia nacional. A nosso ver, a informalidade constitui uma das principais distorções do mercado angolano, traduzindo-se, portanto, na ineficiente alocação dos recursos. A escola de pensamento estruturalista realça a incapacidade de o Estado reduzir a informalidade no curto prazo, por se tratar de uma questão complexa que requer o auxílio das diferentes doutrinas de pensamento.

Sobre o mercado informal e a Política da Concorrência propriamente dita, apesar da reduzida literatura ficou demonstrado que elevados índices de informalidade dificultam a aplicação eficiente das normas concorrenciais, essencialmente, pela falta de dados fidedignos. Não obstante, reconhece-se que o mercado informal não deve ser ignorado pelas autoridades, especialmente nas economias emergentes.

Por fim, a experiência da Autoridade da Concorrência Turca (TCA), envolvendo o mercado informal e as normas da concorrência foi decisiva para demonstrar que, num contexto de excessiva informalidade as empresas investigadas por práticas abusivas, i.e., abuso de posição dominante e afins, criaram um novo fundamento de defesa. Neste sentido, o mercado informal foi invocado pelos operadores no intuito de refutar as avaliações de mercado por causa da inexatidão resultante das atividades não registadas. Entendemos que a referência ao mercado informal como mecanismo de defesa das empresas em posição dominante assume-se como um reconhecimento inequívoco por parte da Política Concorrencial da relevância e atualidade do mercado informal, em especial, no caso dos mercados emergentes. O nosso trabalho pretende ser o primeiro entre vários estudos que virão abordar o tema da informalidade dentro da Política Concorrencial.

BIBLIOGRAFIA

ABRAMOWITZ, Moses (1989) – *Thinking about Growth and other essays on economic growth and welfare*. Cambridge University Press. Trad. Renato Casquilho. Publicações Europa – América.

ANDRADE, Rui Figueiredo e outros (2013) – *Direito do Petróleo*. Coimbra.

ASKER, Patrícia (2013) – *Direito de Autor em Portugal, nos Palop, na União Europeia e nos Tratados Internacionais*. Almedina.

BEST, The New Competition (1990) - *Institutions of Industrial Restructuring*. Polity Press. Cambridge.

BICHO, Maria José et. al. (1986) - *O Direito da Concorrência em Portugal*".

BARROS e Zorro Mendes – *Assessing the Competition in Angola's banking industry* in Routledge Taylor & Francis Group. Vol. 48, n.º 30, p. 2785 - 2790.

CABRAL, Luís (1994) - *Economia Industrial*. McGraw-Hill Editora.

CARDEAL, Nuno (2018) – *Pensamento Estratégico: Antecipar as ondas do futuro*. 3.ª Edição. Universidade Católica.

CARVALHO, Jorge Morais (2017) – *Manual do Direito do Consumo*. Almedina, 6.ª Edição.

CARVALHO, Américo da Silva (1984) - *Concorrência Desleal: Princípios Fundamentais*. Coimbra Editora.

- (2011) - *Ilícito Concorrencial e Dano*. Coimbra Editora. Grupo Wolters Kluwer.

CENTRO DE ESTUDOS DE GESTÃO E ECONOMIA APLICADA: CEGEA: (2008): *A Economia Paralela em Portugal: Relatório Final*. Faculdade de Economia e Gestão da Universidade Católica. Centro Regional do Porto. Coordenação de Vasco Rodrigues.

CONSELHO ECONÓMICO E SOCIAL (2001) – Mesa Redonda e Concorrência. Série Estudos e Documentos. Antunes & Amílcar, Lda.

COUTO, Joaquim Miguel (2007) – “O pensamento desenvolvimentista de Raul Prebisch”. *Economia e Sociedade*, Campinas, Abril. Vol. 16, n.º1, p. 45 – 64.

DABBAH; Mahher M. (2010) – *International Comparative Competition Law*. Cambridge University Press.

DINIZ, Francisco (2010) – *Crescimento e Desenvolvimento Económico – Modelos e Agentes do Processo*. Edições Sílabo. 2.ª Edição. Lisboa.

DRUCKER, Peter F. (1999) – *Management Challenges for the best 21st Century*. Tradução de Géraldine Correia. Civilização Editora.

EPIFÂNIO, Maria do Rosário (2013) – *Manual de Direito da Insolvência*. Almedina. 5.ª Edição.

FARIA, Rita Lynce de (2018) – *A Inversão do Ónus da Prova no Direito Civil Português*. Universidade Católica. Coleção Investigação.

FEIJÓ, Carlos (2012) – *A Coexistência normativa entre o Estado e as Autoridades Tradicionais na Ordem Jurídica Plural Angolana*. Almedina.

FLAMANT, Maurice (1990) - *História do Liberalismo*. Publicações Europa – América.

FELICIANO, José Fialho; Carlos Manuel Lopes e Cristina Udelsmann Rodrigues (2008) – *Proteção Social, Economia Informal e Exclusão social nos PALOP*. 1.^a Edição. Principia Editora.

FERRO, Miguel Sousa (2015) – *A Definição de Mercados Relevantes no Direito Europeu e Português da Concorrência: Teoria e Prática*. Almedina.

FIGUEIREDO, António Manuel et. al. (2008) - *Crescimento Económico*. 2.^a Ed. Escolar Editora.

FRADA, Manuel A. Carneiro (2018) – *A Responsabilidade Civil das Agências de Notação do Risco (Rating): Ensaio de construção dogmático-crítica*. Almedina.

FREIRE, Maria Paula dos Reis Vaz (2008) - *Eficiência Económica e Restrições Verticais: Os Argumentos de Eficiência e as Normas de Defesa da Concorrência*. Lisboa. AAFDL.

FOX, Eleonor M. (2019) - *Making Markets Work for Africa: Markets, Development, and competition Law in Sub-Saharan Africa*. Co-aut. Mor Bakhoun. Oxford.

- (2011) - *Interview Concurrences*, n.º 4.

FRANK, Robert (1994) – *Microeconomia e Comportamento*. Tradução de Fernando Neves de Almeida. McGrawll Hill. Portugal.

FURTADO, Celso (1951) – “Formação de Capital e Desenvolvimento Económico”. *Revista Brasileira de Economia*. Dezembro.

GAL, Michael S. et al (2015): *The Economic Characteristics of Developing Jurisdictions – Their Implications for Competition Law*. Edward Elgar.

- (2010) – “The Follower Phenomenon: Implications for the Design of Monopolization Rules in a Global Economy”, p. 899, in *Antitrust Law Journal*, n.º 3. American Bar Association.

GOMES, Orlando (2015) – *Dicionário Prático de Economia*. Edições Sílabo. 1.^a Edição. Lisboa.

GONÇALVES, Nuno (2014) “*Economia Paralela*. Fundação Francisco Manuel dos Santos Editora.

GONÇALVES, Luís Couto (2019) – *Manual de Direito Industrial: Propriedade Industrial e Concorrência Desleal*. 8.^a Edição. Almedina.

GORJÃO-HENRIQUES; Miguel (direção) et al (2017) - *Lei da Concorrência: Comentário Conimbricense*. 2.^a Edição. Almedina.

HELMERS. C. H. (Dir.) e R. Dornbush, F. Leslie (1988) - *The Open Economy – Tools for Policymakers in Developing Countries*. 1988, Oxford University. Trad. *Economia Aberta – Instrumentos de Política Económica nos países em vias de desenvolvimento*. Temas Actuais, Fundação Calouste Gulbenkian, 1991.

HERMAN, Harold D. (2017) – “Affirmative Action in Education and Black Economic Empowerment in The Workplace in South Africa since 1994: Policies, Strengths and Limitations”. Bulgarian Comparative Education Society (BCES). Conference Books. Vol. 15.

INOCÊNCIO, Flávio (2015) – *A Organização dos Países Exportadores de Petróleo: o Caso de Angola*. Chiado Editora.

JONES, Alison and Brenda Sufrin (2016) – *EU Competition Law: Text Cases and Materials*. Sixth Edition. Oxford University Press.

LEWIS, David (2012) – *Thieves at the Dinner Table: Enforcing the Act*. 2.^a Edição. Jacana Media (Pty) Ltd. África-do-Sul.

- (2012) – *Enforcing the competition Rules in South Africa: Thieves in the Dinner Table*. 1ª Edição. Jacana Media.

LOPES, Carlos (2011) – *Candongueirs & Kupapatas: Acumulação, Risco e Sobrevivência na Economia Informal em Angola*. 1.ª Edição. Princípia Editora. Cascais.

- (2014) - “A Economia Informal em Angola: Breve Panorâmica”. *Revista Angolana de Sociologia*, n.º 14, Ano 2014.
- (2014) - “Processos de Organização na Economia Informal: Revisitação ao Sindicato dos Trabalhadores do Comércio Informal (STCI) e Sindicato dos Trabalhadores dos Mercados, Feiras e Informal (STMFI), em Luanda”, *Revista Angolana de Sociologia*. 133 – 150.

MACHADO, João Baptista (1982) – *Introdução ao Direito e ao Discurso Legitimador*. Almedina. 15.ª Reimpressão.

MACHADO, Jónatas E. M. e Paulo Nogueira da Costa (2011) – *Direito Constitucional Angolano*. Coimbra Editora. 1.ª Ed. Grupo Wolters Kluwer.

MALONE, Samuel and Enrique ter Horst (2010) – *The Black Market in Venezuela* in *Emergent Markets Finance & Trade*, September-October, 2010, vol. 46, n.º 5, pp. 67 – 89

MARX; Karl (1971) - *Os Manuscritos Económicos-Filosóficos*. Instituto do Marxismo - Leninismo / Moscovo. Brasília Editora Porto. J. Carvalho Branco, Edição e tradução

MATA, José (2016) - *Economia da Empresa*. Fundação Calouste Gulbekian. 9.ª Ed.

MATEUS, Abel, M. (2006) –“ Sobre os Fundamentos do Direito e Economia da Concorrência” in Abertura do Seminário para Juízes sobre Direito Comunitário e Nacional da Concorrência. <http://portal.ao.pt>. consultado no dia 4/02/2019

MEDEIROS, Eduardo Raposo de Medeiros (1998) – *Blocos Regionais de Integração Económica no Mundo*. Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas. Lisboa.

MENDONÇA, Paulo *et al.* (2014) - *O Estatuto dos Grandes Contribuintes – Angola*. 1.ª Ed. Almedina.

MIRANDA, Agostinho Pereira e J. P. Remédio Marques (2003) - *Direito Mineiro Angolano*. Lisboa.

MOISÉS, Jacob Pinto (2018) - *O Investimento Direto Estrangeiro em Angola: Impacto Económico e Social*. 1.ª Ed. Chiado Editora.

MORAIS, Luís Domingos da Silva (2009) – *Direito da Concorrência: Perspetivas do seu Ensino*. Almedina.

NEVES, João César (2008) – *Introdução à Ética Empresarial*. 1ª Edição. Principia.

OLIVEIRA, Gesner e João Grandino Rodas (2013) - *Direito e Economia da Concorrência*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais. CEDES - Centro de Estudos e Direito Económico e Social. Vol. 3. 2.ª São Paulo.

- (2011) (Organização e Direção) – “Direito da Economia: Direito Internacional Económico”. Vol. 2. *O Novo Direito Internacional Económico: Uma Introdução*. AADFL. Lisboa.
- (2008) - *Os Conceitos de Objecto e Efeito Restritivos da Concorrência e a Prescrição de Infrações de Concorrência*. Almedina.

NEUHOFF, Minette (Editor) et al. (2006) – *A Practical Guide to the South African Competition Act*. LexisNexis. Durban. Africa do Sul. Reimpressão. 2015.

PAIS, Sofia Oliveira (2011) - *Entre Inovação e Concorrência: Em Defesa de um Modelo Europeu*. Universidade Católica Editora.

- (1997) - *O Controlo das Concentrações de Empresas no Direito Português: Decreto-Lei n.º 371/93, de 29/10*. Universidade Católica Editora. Porto.
- (2018) – *Princípios Fundamentais de Direito da União Europeia: Uma abordagem Jurisprudencial*. 3.ª Edição. Almedina.
- (2018) - “Considerações de Lealdade e Equidade no Direito da Concorrência da União. Breves Reflexões”, *Revista de Concorrência e Regulação*, n.º 2018. 123 – 146, acessível www.concorrenca.pt.

PALMA, Maria Fernanda (Direção) (2018) – *Estudos sobre Law Enforcement, Compliance e Direito Penal*. 2.ª Edição. Almedina.

PINNDYCK, Robert S. and Daniel L. Rubinfeld (2002) – *Microencomics*. Prentice Hall, Inc. 5.ª Edição. Trad. Professor Eleutério Prado. São Paulo.

POSNER, E. A. e E. Glen Weyl (2018) – *Radical Markets: Uprooting capitalism and Democracy for a Just Society*. Princenton and Oxford.

PEIL, Jean and Irene van Staveren (2009) – *Handbook of Economics and Ethics*. Edward Elgar Publishing Limited.

PINTO, Fernando A. Ferreira (2013) – *Contratos de Distribuição: Da tutela do Distribuidor em face da cessação do vínculo*. Universidade Católica Editora.

PETR, Michal (2017) – “Czech Competition Act Amended.” *Competition & Reg. L.*, 63 HEINONLINE, consultado no dia 14 de Novembro de 2018.

PISZCZ, Anna (2017) – “Multilingualism in the EU and consistency of Private Enforcement of competition law: Two examples from CEE countries” *Studies in Logic, Grammar and Rhetoric*, 52 (65).

PORTER, Michael (1947) – *Competitive Advantage*. Trad. Elizabeth Maria de Pinho Braga. Revisão técnica de Jorge Garcia Gomes (1985) – Rio de Janeiro. Elsevier Editora Ltda. 42.º Edição.

- (1947) – *Competitive Strategy*. Trad. Elizabeth Maria de Pinho Braga (2004). Rio de Janeiro. Elsevier Editora Ltda.

PREBISCH, Raul (1986) – CEPAL REVIEW n.º 28, United Nations – Economic Commission for Latin America and The Caribbean. Santiago, Chile, April. www.repositorio.cepal.org.

QUEIRÓZ, Francisco (2015) - *Economia Informal: O Caso de Angola*, Almedina. 1.ª Edição. Almedina.

RAMOS, Maria Elizabete (2016) – “Situação do Private enforcement da Concorrência em Portugal”, *Revista da Concorrência e Regulação*, Ano VII, número 27 – 28, Julho / Dezembro 2016.

- (2018) - *Direito Comercial e das Sociedades: Entre as empresas e o Mercado*. Almedina.

RONIVARU, M. et. al. (2017) – “Are the BRICS still a miracle?” In *Managerial of the Contemporary Society*, vol. 10, n.º1, 47 – 53.

ROQUE, Fátima, et. al. (1991) - *Economia de Angola*. Bertrand.

RODRIGUES, Raúl de Freitas (2009) - *O Consumidor no Direito Angolano*. Almedina.

RODRIGUES, Vasco (2016) – *Análise Económica do Direito: Uma Introdução*. Almedina. 2.^a Edição.

SATULA, Benja (2010) – *Branqueamento de Capitais*. Universidade Católica Editora. Lisboa.

SICSÚ, João e Carlos Vidotto (organiz.) (2008) (organiz.) – *Economia do Desenvolvimento: Teoria e Políticas Keynesianas*. Elsevier Editora.

SILVA, Miguel Moura (2018) - *Direito da Concorrência*. Lisboa. AAFDL, 1.^a Edição.

- (2008) – *Direito da Concorrência: Uma Introdução jurisprudencial*. Almedina.

SOARES, António Goucha Soares e Maria Manuel Leitão Marques (coord) (2006) – *Concorrência: Estudos*. Almedina.

SOBRAL, Maria do Rosário Rebordão e João Eduardo Pinto Ferreira (1985) - *Da Livre Concorrência à Defesa da Concorrência. História e Conceitos Base da Legislação da Defesa da Concorrência*. Porto.

SOUSA, António Rebelo (1997) - *Economia e Interdependência*. Lisboa, 1.^a Edição, Publicações Dom Quixote.

- (2004) – “Das Economias em Transição aos Novos Desafios da Integração”. *Economia e Empresa*, n.º 4/2004. Universidade Lusíada – Lisboa. p. 85 – 100.

SUCCAR, Paulo Egídio Seabra e Vicente Bagnoli (coord.) (2004) - *Estudos de Direito da Concorrência*. Editora Mackenzie. Brasil.

SCHUMPETER, J. (1934) – *Teoria do Desenvolvimento Económico: Um estudo sobre lucro empresarial, capital, crédito, juro e ciclo de conjuntura*. Trad. Karin

Paul Ferreira e Eduardo de Sousa Ferreira. Fundação Calouste Gulbenkian. 6.^a Edição. 1964 (reimpressão inalterada da 4.^a Ed. de 1934).

THIRLWALL; A. P. (2003) – *Growth & Development: With Special reference to developing economies*. Palgrave Mcmillan. 7.^a Edição. Nova Iorque.

VALE, Sofia (2015) - *As Empresas no Direito Angolano: Lições de Direito Comercial*. Luanda. Faculdade de Direito da Universidade Agostinho Neto.

- (2016) – *Guia Prático de Direito Comercial*. 2.^a Edição. Gráfica Maiadouro.
- (2016) – “O Regime Jurídico do Investimento Privado em Angola de 1975 aos nossos dias”. *Revista de Direito das Sociedades*. Ano VII. – Número 4.

VENÂNCIO, Manuela (2018) - *A Economia Não-Oficial Urbana em Luanda (1960 – 1996)*. 1.^a Edição. Guerra e Paz Editora.

WEBER, Max (1930) – *Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo*. Tradução de Ana Falcão Bastos e Luís Leitão (2001). Editorial Presença. 8.^a Edição. Lisboa.

WEI, Dan (2014) – “Caminhos de Execução das Leis de Concorrência nos Mercados Emergentes: O Caso da China”. *Revista da Faculdade de Direito UFPR*, Curitiba, vol. 59, n.º 3. 13 – 35. Consultado em 11/04/2019 em <https://revistas.ufpr.br/direito/article/view/38252/23790>

WOLFF, Jonathan (2011) – *Introdução à Filosofia Política*. 2.^a Edição, Gradiva.

ZANOTA; Pedro e Paulo Brancher (coord.) (2010) - *Desafios Atuais da Regulação Económica e Concorrência*. São Paulo, Editora Atlas.

ZHU, Joe (2003) – *Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking: Data Envelopment Analysis with Spreadsheets and DEA Excel Solver*. Kluwer Academic Publishers.

PUBLICAÇÕES E REVISTAS

REVISTA DE ESTUDOS AVANÇADOS FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE AGOSTINHO NETO. Angola. Ano I, Maio 2013, n.º 2.

- FEITIO, Malamba D. Ferraz – “Impacto do crescimento no desenvolvimento económico de Angola entre 2003 – 2012”.
- PASSOS, Rui Guerreiro – “Kinguilas e o Branqueamento de Capitais”.
- MARÇAL; Teresa – “Direito da Concorrência: O Modelo de Defesa da Concorrência Vigente no Ordenamento Jurídico Angolano”.

REVISTA DO INSTITUTO DO CONHECIMENTO AB – Instituto do Conhecimento. Abreu & Associados, Sociedade de Advogados, RL.

Ano IV, n.º 7 (2017)

- VENDA, Sílvia Bessa – “Reflexões sobre os crimes de corrupção no setor privado – Uma tutela da concorrência”.
- MANUEL, Leonildo João Lourenço (2017) – “O Exercício do Poder de Regulação no Mercado de Valores Mobiliários Enquanto Mecanismo de Proteção do Investidor” in *Revista Abreu Advogados*. Instituto do Conhecimento AB. Almedina.

ANO III, n.º 5 (2015)

- LUTHER, Gilberto e José Calejo Guerra – “Pressupostos macroeconómicos da reforma estrutural do sistema tributário em Angola: perspetiva na tributação das empresas”.

REVISTA DE CONCORRÊNCIA E REGULAÇÃO – Instituto de Direito Económico, Financeiro e Fiscal & Autoridade da Concorrência. Almedina Edições.

Ano I n.º 1, Janeiro / Março 2010

- FERREIRA, Eduardo Paz – “Em torno da regulação económica em tempos de mudança”.
- SILVA, Miguel Moura – “A tipificação do abuso de posição dominante enquanto ilícito contra-ordenacional”.
- GATA, João E. e Jorge Rodrigues – “Uma perspetiva Económica sobre o abuso de posição dominante: A distribuição de gelados de impulso a nível europeu”.

Ano II n.º 6: Abril / Junho 2011

- ANTUNES, José Engrácia – “O Controlo de concentrações de empresas e grupos de sociedades”.
- SIMÃO, Jorge Andrade Cabrita – “A responsabilidade das autoridades reguladoras”.
- MOREIRA, João Ilha – “Preços predatórios: Encontros e desencontros da jurisprudência e pensamento económico”.
- SOUSA, Deolinda – “O Alinhamento de preços nas vendas com prejuízo”.
- RICARDO, Fernando Pereira – “As infrações pelo objecto do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia na Jurisprudência da União Europeia”.
- CAMACHO, Cristina e Jorge Rodrigues – “Using Economic Evidence in cartel cases: a portuguese case study”.

Ano III n.º 9 – Janeiro / Março 2012

- NORONHA, José Espírito Santo – “Impugnação de decisões da Autoridade da Concorrência em Procedimento administrativo”.
- SILVA, Miguel Moura – “Os abusos de exploração sobre os consumidores: Uma revolução silenciosa no novo regime nacional de proibição de posição dominante?”:

Ano IV n.º 13 – Janeiro / Março 2013

- ROSSI, Leonor e Miguel Sousa Ferro – “Private Enforcement of Competition Law in Portugal (II): Actio Popularis – Fact, Fiction and Dreams”.
- CONFRARIA, João – “Uma Análise da Lei-Quadro das Autoridades Reguladoras Independentes”.
- CATARINO, Luís Guilherme – “O Novo regime da Administração Independente: Quis custodiet ipsos custodes?”.

RELATÓRIOS

BANCO MUNDIAL (2018) - *Doing Business*. www.doingbusiness.org

- (2019) - *Inflation in Emerging and Developing Economies: Evolution, Drivers, and Policies*.
- (2017) – *The Africa Competitiveness Report*.

BMI RESERCH / Fitch Group Company (2017): *Angola Pharmaceutical Healthcare Report* Q4 2017. Publicado pela BMI Research.

GOVERNO DE ANGOLA (2018) – *Plano Nacional de Desenvolvimento 2018 – 2022*. Luanda. www.info-angola.com.

- Censo Populacional 2014.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO TRABALHO (2018) – *Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture*.

- (2014) – *Transição da economia informal para a economia formal*.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT – UNCTAD (2015) - *Trade Policy Framework: Angola*.

- Relatório da V Conferência das Nações Unidas para Revisão de Todos os Aspectos Ligados ao Acordo Multilateral de Regras e Princípios Equitativos no que toca ao Controlo das Práticas Restritivas de Negócios, de Novembro de 2005. Antalya, Turquia

WORLD ECONOMIC FORUM (2017 – 2018) - Relatório de Competitividade, 2017 – 2018; <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017>

TESES

CAMBANJE, Tito Naufico (2014) – *A Tributação do Consumo em Angola: Entre o Iva e o Atual Imposto de Consumo*. Tese de Mestrado em Direito. Faculdade de Direito da Universidade Católica de Lisboa. Orientação de Sérgio Vasquez.

VELHAS, Câmia Irina Veríssimo (2012) - *The Importance of the Competition Law in Angolan Market: an overview of the Angolan bill of the competition law*. Tese de Mestrado em Direito. Lisboa, Faculdade de Direito da Universidade Católica, Orientação de Mariana Tavares.

SILVA, Valter Filipe Duarte (2010) – *A Supervisão Prudencial Bancária em Angola – Um Estudo comparado com o Direito Português*. Dissertação de Mestrado da Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa (Centro Regional do Porto). Orientação de Maria João Tomé.

XICATO, Mário Santos Garcia (2018) - *Responsabilidade dos Administradores pela Falência: Diálogo entre o Direito Angolano e o Direito Português*. Tese de Mestrado em Direito. Porto, Universidade Católica, orientação de Maria do

ACÓRDÃOS E DECISÕES

Acórdão TJ, 14.2.1978, 27/76, United Brands c. Comissão, EU: C:1978

Acórdão TJ, 21.2.1973, 6/72, Continental Can c. Comissão, EU:C:1973

Acórdão TJ (Terceira Secção), 15.3.2007, C-95/04 P, British Airways c. Comissão EU:C:2007:166

Acórdão TJ (Grande Secção), 10.3.2016, C-267/2014 P, Intel Corp. c. Comissão
EU:C:2017:632

Decisão do Conselho da Concorrência, 13.7.2000, Proc. 2/99, Práticas
anticoncorrencias no mercado da cerveja, Relator Miguel Moura e Silva,
Conselho da Concorrência, Relatório de Atividades, Lisboa.