

Edição em língua  
portuguesa

Legislação

49.º ano

13 de Dezembro de 2006

Índice

I Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade

.....

II Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade

**Comissão**

2006/894/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 17 de Dezembro de 2002, relativa a um processo de aplicação do artigo 65.º do Tratado CECA contra a Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação, Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. e a associação de empresas Federacciai (Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane) (Processo C.37.956 — Varões para betão) [notificada com o número C(2002) 5807]** ..... 1

2006/895/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 26 de Maio de 2004, relativa a um processo de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE relativamente às empresas The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited e Topps Italia SRL (Processo COMP/C-3/37.980 — Souris-Topps) [notificada com o número C(2004) 1910]** ..... 5

2006/896/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 26 de Outubro de 2004, que declara uma concentração compatível com o mercado comum e o Acordo EEE (Processo COMP/M.3436 — Continental/Phoenix) [notificada com o número C(2004) 4219] <sup>(1)</sup>** ..... 7

2006/897/CE:

- ★ **Decisão da Comissão, de 19 de Janeiro de 2005, relativa a um procedimento nos termos do artigo 81.º do Tratado CE e do artigo 53.º do Acordo EEE contra a Akzo Nobel NV, a Akzo Nobel Nederland BV, a Akzo Nobel Chemicals BV, a Akzo Nobel Functional Chemicals BV, a Akzo Nobel Base Chemicals AB, a Eka Chemicals AB e a Akzo Nobel AB, solidariamente responsáveis, a Clariant AG e a Clariant GmbH, solidariamente responsáveis, a Elf Aquitaine SA e a Arkema SA, solidariamente responsáveis, e a Hoechst AG (Processo C.37.773 — Ácido monocloroacético) [notificada com o número C(2004) 4876] <sup>(1)</sup>** ..... 12

Preço: 18 EUR

<sup>(1)</sup> Texto relevante para efeitos do EEE

(Continua na página seguinte)

PT

Os actos cujos títulos são impressos em tipo fino são actos de gestão corrente adoptados no âmbito da política agrícola e que têm, em geral, um período de validade limitado.

Os actos cujos títulos são impressos em tipo negro e precedidos de um asterisco são todos os restantes.

2006/895/CE:	
★ Decisão da Comissão, de 22 de Junho de 2005, relativa às medidas previstas pela Itália a favor dos clubes desportivos profissionais — (Decreto «salva calcio») [notificada com o número C(2005) 1794] <sup>(1)</sup> .....	16
2006/899/CE:	
★ Decisão da Comissão, de 13 de Julho de 2005, que declara uma concentração compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE (Processo COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech) [notificada com o número C(2005) 2676] <sup>(1)</sup> .....	19
2006/900/CE:	
★ Decisão da Comissão, de 20 de Outubro de 2005, relativa ao auxílio estatal concedido pela Finlândia, a título de auxílio ao investimento, a favor da empresa Componenta Oyj [notificada com o número C(2005) 3871] <sup>(1)</sup> .....	36
2006/901/CE:	
★ Decisão da Comissão, de 20 de Outubro de 2005, relativa a um processo nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE (Processo COMP/C.38.281/B.2 — Tabaco em rama, Itália) [notificada com o número C(2005) 4012] .....	45
2006/902/CE:	
★ Decisão da Comissão, de 21 de Dezembro de 2005, relativa a um procedimento nos termos do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia e do artigo 53.º do Acordo EEE relativamente à Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (ex-Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (ex-Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA e Repsol YPF SA. (Processo COMP/F/C.38.443 — Produtos químicos para a indústria da borracha) [notificada com o número C(2005) 5592] <sup>(1)</sup> .....	50
2006/903/CE:	
★ Decisão da Comissão, de 3 de Maio de 2006, relativa a um procedimento nos termos do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia e do artigo 53.º do Acordo EEE contra a Akzo Nobel NV, a Akzo Nobel Chemicals Holding AB, a EKA Chemicals AB, a Degussa AG, a Edison SpA, a FMC Corporation, a FMC Foret S.A., a Kemira OYJ, a L'Air Liquide SA, a Chemoxal SA, a Snia SpA, a Caffaro Srl, a Solvay SA/NV, a Solvay Solexis SpA, a Total SA, a Elf Aquitaine SA e a Arkema SA. (Processo COMP/F/C.38.620 — Peróxido de hidrogénio e perborato) [notificada com o número C(2006) 1766] <sup>(1)</sup> .....	54
2006/904/CE:	
★ Decisão da Comissão, de 7 de Junho de 2006, relativa ao auxílio estatal n.º C 8/2005 (ex N 451/2004) que a Alemanha pretende conceder à Nordbrandenburger UmesterungsWerke [notificada com o número C(2006) 2088] <sup>(1)</sup> .....	60



<sup>(1)</sup> Texto relevante para efeitos do EEE

## II

(Actos cuja publicação não é uma condição da sua aplicabilidade)

## COMISSÃO

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 17 de Dezembro de 2002

**relativa a um processo de aplicação do artigo 65.º do Tratado CECA contra a Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação, Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. e a associação de empresas Federacciai (Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane)**

(Processo C.37.956 — Varões para betão)

[notificada com o número C(2002) 5807]

(O texto em língua italiana é o único que faz fé)

(2006/894/CE)

Em 17 de Dezembro de 2002, a Comissão adoptou uma decisão relativa a um processo de aplicação do artigo 65.º do Tratado CECA. Nos termos do artigo 30.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003 do Conselho, de 16 de Dezembro de 2002, relativo à execução das regras de concorrência estabelecidas nos artigos 81.º e 82.º do Tratado<sup>(1)</sup>, a Comissão menciona as partes interessadas e o conteúdo essencial da decisão, incluindo as sanções impostas, devendo acautelar o interesse legítimo das empresas na protecção dos seus segredos comerciais. Encontra-se no sítio Web da Direcção-Geral da Concorrência, [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html) uma versão não confidencial do texto integral da decisão na língua que faz fé e nas línguas de trabalho da Comissão.

## I. RESUMO DA INFRACÇÃO

## Imputação das responsabilidades

**destinatários e natureza da infracção**

- (1) As destinatárias da presente decisão são as seguintes empresas: a Alfa Acciai S.p.A., Feralpi Siderurgica S.p.A., Ferriere Nord S.p.A., IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A., Leali S.p.A., Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação, Lucchini S.p.A., Siderpotenza S.p.A., Riva Acciaio S.p.A., Valsabbia Investimenti S.p.A., Ferriera Valsabbia S.p.A. e a associação de empresas Federacciai (Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane).
- (2) As destinatárias participaram numa violação única, complexa e contínua ao n.º 1 do artigo 65.º do Tratado que instituiu a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (a seguir «Tratado»), que tinha por objectivo ou efeito a fixação dos preços em função da qual também foi acordada a limitação ou o controlo da produção ou das vendas no mercado italiano de varões para betão em barras ou rolos.
- (3) A Alfa Acciai S.p.A é uma empresa à qual, para além dos comportamentos da Alfa Acciai S.p.A, são também imputados os da Acciaieria Megara S.p.A. (a partir de 1996), da Alfa Acciai S.R.L. (antes de 1996) e da Acciaierie di Sicilia S.p.A.
- (4) A Feralpi Siderurgica S.p.A é uma empresa à qual, para além dos comportamentos da actual Feralpi Siderurgica S.p.A., são também imputados os da Feralpi Siderurgica S.R.L. (a partir de 1990) e da anterior Feralpi Siderurgica S.p.A.
- (5) A Leali S.p.A. e as Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação são empresas às quais, para além dos comportamentos da Leali S.p.A. e da Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação, são também imputados os da Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. (até Novembro de 1998) à qual sucederam. Após essa data, a Leali S.p.A. é a única responsável pelos comportamentos em causa.

(1) JO L 1 de 4.01.2003, pág. 1.

- (6) A Lucchini S.p.A. e a Siderpotenza S.p.A. são empresas às quais, para além dos comportamentos da Lucchini S.p.A. e da Siderpotenza S.p.A., são também imputados os da empresa comum Siderpotenza S.p.A. (até 1991) e da Lucchini Siderurgica S.p.A. (até ao final de 1997).
- (7) A Riva S.p.A. é uma empresa à qual, para além dos comportamentos da Riva S.p.A., são também imputados os da Fire Finanziaria S.p.A., da Riva Prodotti Siderurgici S.p.A., da Acciaierie e Ferriere di Galtarossa S.p.A. e da Acciaierie del Tanaro S.p.A.
- (8) A Valsabbia Investimenti S.p.A. e a Ferriera Valsabbia S.p.A. são empresas às quais, para além dos comportamentos da Valsabbia Investimenti S.p.A. e da Ferriera Valsabbia S.p.A., são também imputáveis os da ex-Ferriera Valsabbia S.p.A. (até 2000) e da anterior Ferriera Valsabbia S.p.A. (até 1990).
- (9) No que diz respeito às outras empresas destinatárias da decisão, trata-se das mesmas empresas e da mesma associação, bem como das mesmas pessoas jurídicas com a mesma razão social, que operam no mercado dos varões para betão desde o início da infracção (desde 1993, no que diz respeito à Ferriere Nord S.p.A.).

#### Duração da infracção

- (10) As empresas participaram na infracção pelo menos durante os seguintes períodos:

Alfa Acciai S.p.A.: de 6 de Dezembro de 1989 a 4 de Julho de 2000;

Feralpi Siderurgica S.p.A.: de 6 de Dezembro de 1989 a 27 de Junho de 2000;

Ferriere Nord S.p.A.: de 1 de Abril de 1993 a 4 de Julho de 2000;

IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A.: de 6 de Dezembro de 1989 a 27 de Junho de 2000;

Leali S.p.A. e Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação: de 6 de Dezembro de 1989 a 27 de Junho de 2000;

Lucchini S.p.A./Siderpotenza S.p.A.: de 6 de Dezembro de 1989 a 27 de Junho de 2000;

Riva S.p.A.: de 6 de Dezembro de 1989 a 27 de Junho de 2000;

Ferriera Valsabbia S.p.A. e Valsabbia Investimenti S.p.A.: de 6 de Dezembro de 1989 a 27 de Junho de 2000;

Federacciai (Federazione delle Imprese Siderurgiche Italiane): de 6 de Dezembro de 1989 a 24 de Julho de 1998.

#### O mercado dos varões para betão

- (11) Os varões para betão são produtos longos em aço, laminados a quente, em rolos ou barras de 5 mm ou mais, de superfície lisa, canelada ou nervurada, utilizados para as cofragens em betão. Os varões para betão são normalmente fornecidos em barras direitas (laminados a quente num trem de barras). As barras podem medir 12, 6, 14 e, raramente, 18 metros.
- (12) Os varões para betão em rolos apresentam-se sob a forma de rolos/bobinas, que o utilizador endireita e corta no comprimento desejado. Os preços dos varões para betão em rolos, que normalmente é ligeiramente superior aos dos varões em barras, tende todavia a alinhar-se com o destes.
- (13) Todos estes tipos de varões para betão são posteriormente produzidos em secção circular de diferentes diâmetros, de 5 mm a 40 mm, em função das necessidades de utilização estrutural. Os varões para betão em rolos não excedem 16 mm de diâmetro. Ao preço de base dos varões para betão vem juntar-se um suplemento de preço em função do seu diâmetro (denominado «tamanho extra»).
- (14) Os varões para betão são utilizados principalmente no sector da construção para reforçar as estruturas.
- (15) Dos quinze Estados-Membros da União Europeia, a Itália é o maior produtor de varões para betão. Em 2000-2001, o volume de negócios a nível dos varões para betão realizado pelas empresas destinatárias da presente decisão, que, no final do período da infracção, representavam cerca de 80 % do mercado italiano, ascendia a, aproximadamente, 900 milhões de euros.

#### Funcionamento do cartel

- (16) A Federacciai e as outras empresas que com ela cooperaram decidiram e praticaram, pelo menos desde finais de 1989, a fixação uniforme dos preços para os «tamanhos extra» dos varões para betão em Itália. A partir de Abril de 1992, as empresas, com o apoio da Federacciai, alargaram as suas decisões e comportamentos à fixação do preço de base dos varões para betão em Itália. Desde essa data e até ao final de Setembro de 1995, o acordo estendeu-se à fixação das condições de pagamento.
- (17) Pelo menos a partir do final de 1994, a Federacciai estruturou mais sistematicamente a sua actividade organizativa, no que diz respeito tanto aos preços como às quantidades, produzidas e vendidas, de varões para betão.
- (18) A partir de 1995, os participantes no acordo começaram a concertar-se sobre a redução ou o controlo da produção ou das vendas, a fim de reduzir a quantidade de varões no mercado. Algumas das empresas produtoras estabeleceram um sistema de controlo recíproco multilateral mais preciso e sistemático das quantidades de varão produzidas e vendidas por cada empresa.
- (19) A Comissão não dispõe de informações suficientes para demonstrar existência de uma infracção às regras de concorrência no período posterior a 4 de Julho de 2000. Importa sublinhar que nem todas as empresas participaram

necessariamente em todos os comportamentos descritos e que algumas delas o fizeram durante períodos mais curtos.

## II. COIMAS

### Montante de base

- (20) A infracção consiste num acordo único, complexo e contínuo, tendo em vista a fixação dos preços e a limitação ou o controlo da produção ou das vendas, que, pela sua natureza, constituem uma infracção muito grave ao disposto no n.º 1 do artigo 65.º do Tratado CECA. O cartel abrangia todo o território da República Italiana. Foi comprovado que os acordos do cartel foram postos em prática e tiveram repercussões no mercado, ainda que nem sempre os efeitos esperados tenham sido totalmente alcançados. Por conseguinte, a Comissão considera que as empresas destinatárias da presente decisão cometeram uma infracção muito grave. O facto de os efeitos do acordo só se limitarem ao mercado italiano não permite considerar que a infracção foi grave em vez de muito grave, já que também deve ser tido em conta o volume da produção italiana.
- (21) Todavia, sem prejuízo do carácter muito grave da infracção, ao fixar o montante de base da coima, a Comissão teve em conta as características específicas deste caso, que se prende com um mercado nacional, aquando da infracção sujeito às regras específicas do Tratado CECA no momento da infracção e no qual as empresas destinatárias da decisão representavam, na primeira fase da infracção, uma parte limitada do mercado em questão.
- (22) Na aceção do n.º 5 do artigo 65.º do Tratado CECA, uma associação de empresas não pode ser objecto de coimas ou sanções pecuniárias compulsórias. Todavia no n.º 1 do artigo 65.º nada permite considerar que a proibição imposta na referida disposição não se aplica igualmente a uma associação que adoptou uma decisão destinada a impedir, restringir ou falsear o normal funcionamento da concorrência. Por conseguinte, embora não lhe tenha sido aplicada qualquer coima pelos comportamentos anti-concorrenciais acima descritos, a Federacciai é destinatária da presente decisão.

### Tratamento diferenciado

- (23) Na categoria das infracções muito graves, a escala de coimas aplicáveis permite dar às empresas um tratamento diferenciado, por forma a tomar em consideração a capacidade económica efectiva dos autores da infracção para prejudicar significativamente a concorrência e a fim de fixar a coima a um nível que lhe garanta um efeito suficientemente dissuasivo.
- (24) A Comissão considera que as quotas de mercado obtidas pelas destinatárias da presente decisão no último ano completo da infracção (1999) não são representativas da sua presença efectiva no mercado relevante no período de referência. Com efeito, entre 1990 e 1999, as referidas quotas de mercado destas empresas praticamente triplicaram. Por conseguinte, com base nas quotas médias de

mercado do período 1990-1999, podem identificar-se três grupos de empresas por ordem decrescente de presença no mercado. No primeiro figuram a Feralpi e a Valsabbia. No segundo figuram a Lucchini/Siderpotenza, a Alfa, a Riva e a Leali (com uma quota média de mercado de cerca de 70 % da das empresas do primeiro grupo). Por último, no terceiro figuram a Iro e a Ferriere Nord (com uma quota média de mercado de cerca de 35 % da das empresas do primeiro grupo).

- (25) No caso da Riva e da Lucchini/Siderpotenza, é necessário aumentar o montante de base da coima, calculado em função da importância relativa do mercado relevante, a fim de ter em conta a dimensão e os recursos globais da referida empresa. Com efeito, o volume de negócios realizado por estas empresas em produtos CECA é muito superior (cerca de 3 500 milhões de euros no que diz respeito à Riva em 2001 e aproximadamente 1 200 milhões de euros no que se refere à Lucchini) ao das outras empresas envolvidas no presente processo. Recorda-se também que, como se depreende dos documentos do processo, os dirigentes destas empresas estavam muitas vezes directamente implicados nas infracções em causa. Por conseguinte, a fim de assegurar um efeito suficientemente dissuasivo, é necessário aumentar o montante de base da coima em 225 % no caso da Lucchini/Siderpotenza, na medida em que o seu volume de negócios em produtos CECA é cerca de três vezes superior ao da maior das outras empresas, e em 375 % no caso da Riva, cujo volume de negócios global em produtos CECA é cerca de três vezes superior ao da Lucchini/Siderpotenza. Estes multiplicadores têm em conta as significativas disparidades em termos de dimensão e de recursos globais entre estas duas empresas e as restantes destinatárias da presente decisão.

### Duração

- (26) A infracção teve, portanto, uma duração superior a dez anos e meio para todos os participantes, com excepção da Ferriere Nord S.p.A., para a qual teve uma duração superior a sete anos. Por conseguinte, o montante de base da coima é aumentado em 105 % para todas as empresas, salvo para a Ferriere Nord, cuja coima é aumentada em 70 %.

### Circunstâncias agravantes

- (27) No presente processo, a Comissão identificou apenas uma circunstância agravante no comportamento reincidente da Ferriere Nord, já destinatária da decisão da Comissão de 2 de Agosto de 1989 relativa à sua participação num acordo de fixação de preços e de limitação de vendas no sector da rede electrossoldada <sup>(2)</sup>.
- (28) Por conseguinte, a Comissão considera necessário aumentar em 50 % o montante de base no caso da Ferriere Nord.

### Circunstâncias atenuantes

- (29) A Comissão considera que não existem quaisquer circunstâncias atenuantes.

<sup>(2)</sup> JO L 260 de 6.9.1989, pág. 1.

**Aplicação da Comunicação sobre o tratamento favorável de 1996**

- (30) Nenhuma das empresas destinatárias da presente decisão pode beneficiar de uma dispensa de pagamento da coima, de uma redução substancial ou significativa do montante da coima, como previsto nas secções B e C da Comunicação relativa à imunidade em matéria de coimas e à redução do seu montante de 1996 <sup>(3)</sup>, dado que nenhuma das condições nela previstas foi preenchida. Com efeito, as empresas não denunciaram o acordo nem antes nem depois de a Comissão ter procedido a uma verificação e não forneceram qualquer elemento determinante ou de prova que lhe permitam verificar a existência do acordo.
- (31) No que diz respeito à secção D da Comunicação de 1996, a Comissão reconhece que a Ferriere Nord lhe forneceu indicações úteis que lhe permitiram compreender melhor o funcionamento do acordo. A Comissão considera que este preenche a condição prevista no primeiro parágrafo da secção D da Comunicação, que prevê a possibilidade de reduzir o montante da coima sempre que, antes do envio de uma comunicação de acusações, uma empresa forneça à Comissão informações, documentos ou outros elementos de prova que contribuam para confirmar a existência da infracção.
- (32) A Comissão considera que se justifica conceder à Ferriere Nord uma redução de 20 % do montante da coima.

**Decisão**

1. São aplicadas as seguintes coimas:
- |   |                        |
|---|------------------------|
| — Feralpi Siderurgica S.p.A.  | 10,25 milhões de euros |
| — Valsabbia Investimenti S.p.A. e Ferriera Valsabbia S.p.A., solidariamente,            | 10,25 milhões de euros |
| — Lucchini S.p.A. e Siderpotenza S.p.A., solidariamente                                 | 16,14 milhões de euros |
| — Alfa Acciai S.p.A.  | 7,175 milhões de euros |
| — Riva Acciaio S.p.A.   | 26,9 milhões de euros  |
| — Leali S.p.A. e Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação, solidariamente | 6,093 milhões de euros |
| — Leali S.p.A. <sup>(4)</sup>   | 1,082 milhões de euros |
| — IRO Industrie Riunite Odolesi S.p.A.,   | 3,58 milhões de euros  |
| — Ferriere Nord S.p.A.  | 3,57 milhões de euros  |
2. A Federacciai e as empresas acima enumeradas devem pôr imediatamente termo à infracção, se ainda o não fizeram. Devem abster-se de repetir quaisquer actos ou comportamentos semelhantes à infracção verificada no presente processo ou de tomar medidas com objecto ou efeito equivalente.

<sup>(4)</sup> É feita uma distinção entre os comportamentos da Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. até à sua liquidação e os da Leali S.p.A. a partir da sua constituição: os primeiros são imputáveis solidariamente à Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação e à Leali S.p.A., e os segundos são imputados exclusivamente à Leali S.p.A. Por conseguinte, o montante da coima foi subdividido em dois períodos, proporcionalmente ao tempo, sendo um compreendido entre o início da infracção e 25 de Novembro de 1998 e o outro entre esta data e o fim da infracção. O montante da coima relativa ao primeiro período é imputado à Leali S.p.A. e à Acciaierie e Ferriere Leali Luigi S.p.A. em liquidação, solidariamente, ao passo que o relativo ao segundo período é tão-só imputado à Leali SpA.

<sup>(3)</sup> JO C 45 de 19.2.2002, pág. 3.

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 26 de Maio de 2004

relativa a um processo de aplicação do artigo 81.º do Tratado CE relativamente às empresas The Topps Company Inc, Topps Europe Limited, Topps International Limited, Topps UK Limited e Topps Italia SRL

(Processo COMP/C-3/37.980 — Souris-Topps)

[notificada com o número C(2004) 1910]

(O texto em língua inglesa é o único que faz fé)

(2006/895/CE)

Em 26 de Maio de 2004, a Comissão adoptou uma decisão relativa a um processo nos termos do artigo 81.º do Tratado CE. Nos termos do artigo 30º do Regulamento nº 1/2003 <sup>(1)</sup>, a Comissão procede à publicação da designação das partes e dos aspectos principais da decisão, tomando em consideração os interesses legítimos das empresas na protecção dos seus segredos comerciais. No sítio Internet da DG COMP, [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html), encontra-se uma versão não confidencial do texto integral da decisão nas línguas que fazem fé e nas línguas de trabalho da Comissão.

## I: RESUMO DA INFRACÇÃO

## DESTINATÁRIOS, NATUREZA E DURAÇÃO DA INFRACÇÃO

- (1) A presente decisão tem por destinatários: The Topps Company Inc (a seguir, «Topps USA»), Topps Europe Ltd (a seguir, «Topps Europe»), Topps UK Ltd (a seguir, «Topps UK»), Topps International Ltd (a seguir, «Topps International») e Topps Italia SRL (a seguir, «Topps Italia») (em conjunto designadas por «Topps»).
- (2) Os destinatários cometeram uma infracção ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado ao participarem, juntamente com diversos dos seus intermediários no Reino Unido, Itália, Finlândia, Alemanha, França e Espanha, num complexo de acordos e práticas concertadas com o objectivo de restringir as importações paralelas de autocolantes, cartões e outros artigos para coleccionar Pokémon, entre 4 de Fevereiro de 2000 e 29 de Novembro de 2000.
- (3) O processo foi iniciado na sequência de uma denúncia da La Souris Bleue, um retalhista francês de produtos para coleccionar, que alegava que a Topps e os seus distribuidores tinham impedido, com êxito, a importação de autocolantes e álbuns Pokémon de Espanha para França.

## Produtos relevantes e comportamento da topps

- (4) A presente decisão diz respeito aos artigos para coleccionar Pokémon. Trata-se, por exemplo, de autocolantes, cartões ou tatuagens removíveis, com grande popularidade junto das crianças e que seguem determinados temas (por exemplo, membros de equipas desportivas ou personagens de desenhos animados). Pokémon é o nome de diversas personagens inicialmente criadas para o jogo «Game Boy» da Nintendo, mas também utilizada pela Topps, sob licença, para ilustrar artigos para coleccionar. Em 2000, registou-se uma procura elevada destes artigos Pokémon.
- (5) A definição do mercado relevante pode ser deixada em aberto uma vez que o presente processo diz respeito a uma restrição da concorrência por objecto.

- (6) A decisão identifica a existência de acordos e práticas concertadas entre a Topps e sete dos seus intermediários europeus, com o objectivo global de restringir as importações paralelas de artigos para coleccionar Pokémon entre Estados-Membros. A Topps e os seus intermediários prosseguiram este objectivo através dos seguintes instrumentos e mecanismos:

- A Topps procedeu activamente, junto dos seus intermediários, a uma recolha de informações sobre as situações de comércio paralelo;
- A Topps controlou o destino final dos produtos Pokémon;
- ao tomar conhecimento, através dos seus intermediários, das situações de comércio paralelo, a Topps solicitou a sua colaboração para determinar a origem das importações paralelas;
- A Topps implicou igualmente os seus intermediários, solicitando e recebendo garantias de que os produtos não seriam reexportados para outros Estados-Membros;
- Nalguns casos em que a Topps considerava que os seus intermediários não cooperavam, ameaçou cortar-lhes os fornecimentos.

- (7) A Topps reconheceu que «desenvolveu actividades que tiveram por efeito impedir o comércio transfronteiras na UE» e que «uma proibição total das exportações e uma ampla protecção territorial dos seus distribuidores, nas circunstâncias acima descritas, dificilmente são compatíveis com o artigo 81.º».

- (8) Os acordos e práticas concertadas entre a Topps e os seus distribuidores ou agentes são restritivos por objecto. Têm por finalidade impedir que os intermediários realizem

<sup>(1)</sup> JO L 1 de 4.1.2003, p. 1. Regulamento alterado pelo Regulamento (CE) nº 411/2004 (JO L 68 de 6.3.2004, p. 1).

exportações, tanto activa como passivamente, de produtos Pokémon fora dos respectivos territórios contratuais. Uma vez que o objecto dos acordos e práticas concertadas consiste, no presente caso, em restringir a concorrência, não é necessário analisar os seus efeitos concretos sobre a concorrência. Não obstante, os elementos de prova constantes do processo da Comissão revelam que as importações paralelas foram efectivamente impedidas.

- (9) Os regulamentos de isenção por categoria n.ºs 1983/83 (aplicável até 31 de Maio de 2000) e 2790/1999 não eram aplicáveis, uma vez que as restrições se destinavam a garantir uma protecção territorial absoluta, abrangendo consequentemente tanto as vendas activas como as passivas. Os acordos não podiam também beneficiar de uma isenção individual ao abrigo do n.º 3 do artigo 81.º do Tratado, uma vez que não contribuíam para qualquer melhoria na distribuição destes produtos e eram prejudiciais para os consumidores.
- (10) A decisão é dirigida a todas as filiais europeias da Topps que participaram nos acordos anticoncorrenciais e nas práticas concertadas e à empresa-mãe em última análise dos Estados Unidos, que são solidariamente responsáveis pela infracção. São imputadas responsabilidades à empresa-mãe porque estava em condições de exercer uma influência decisiva sobre o comportamento das suas filiais a 100 %. A Comissão presume, em termos jurídicos e com base na jurisprudência do Tribunal de Justiça, que esta influência foi efectivamente exercida. A Topps não conseguiu contestar esta presunção legal que foi, pelo contrário, confirmada pela participação paralela de todas as filiais europeias e pelo cargo duplo de um dos empregados da Topps, enquanto Director da filial irlandesa e Vice-Presidente (internacional) da empresa-mãe norte-americana. A decisão não é dirigida aos intermediários da Topps porque a sua responsabilidade na infracção foi menos significativa.

## II: COIMA

### Montante de base

- (11) Na sua apreciação da gravidade, a Comissão considera que as infracções que têm com objecto impedir as importações paralelas entre Estados-Membros constituem, pela sua própria natureza, infracções muito graves ao n.º 1 do artigo 81.º do Tratado. Estas infracções têm por objectivo repartir artificialmente o mercado único, comprometendo,

consequentemente, um princípio fundamental do Tratado. No que se refere ao *impacto efectivo* da infracção, a Comissão toma em consideração o facto de não dispor de elementos de prova que demonstrem que as restrições às importações paralelas tivessem sido sistematicamente aplicadas a todos os intermediários ou produtos. Afigura-se que alguns dos acordos ou práticas concertadas não foram aplicados na íntegra e poderão ter tido efeitos reduzidos em termos do valor dos produtos em questão. A Comissão não dispõe de elementos de prova que revelem que as restrições produziram efeitos significativos no mercado. No que se refere à *dimensão do mercado relevante*, os acordos ou práticas concertadas identificados na presente decisão dizem respeito a sete mercados nacionais mas os efeitos restritivos fizeram-se principalmente sentir em três Estados-Membros importadores.

- (12) Por conseguinte, considera-se que a infracção cometida pela Topps é grave. Tendo em conta o que precede, a Decisão considera que um montante de 2 650 000 euros será adequado como base para o cálculo da coima. Uma vez que a infracção foi de curta duração (entre 4 de Fevereiro de 2000 e 29 de Novembro de 2000), o montante de base da coima não é aumentado.

### Circunstâncias agravantes e atenuantes

- (13) A Comissão não tomará em consideração quaisquer circunstâncias agravantes no âmbito do presente processo.
- (14) No que se refere às circunstâncias atenuantes, a Comissão toma em consideração o facto de a Topps ter posto termo à infracção após a intervenção da Comissão. Tendo em conta o que precede, o montante de base da coima é reduzido em 20 % (530 000 euros). A Comissão considera igualmente que a Topps cooperou de forma efectiva com a Comissão no âmbito do processo. A Topps ultrapassou o exigido por lei para dar cumprimento às obrigações que lhe incumbem por força do artigo 11.º do Regulamento n.º 17, não contesta os factos em que a infracção se baseia e contribuiu de forma significativa para a determinação da infracção. Consequentemente, o montante de base da coima é reduzido em 20 % suplementares (530 000 euros).

### Montante final da coima aplicada

- (15) Tendo em conta o que precede, o montante final da coima aplicada à Topps eleva-se a 1 590 000 euros.

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 26 de Outubro de 2004

que declara uma concentração compatível com o mercado comum e o Acordo EEE

(Processo COMP/M.3436 — Continental/Phoenix)

[notificada com o número C(2004) 4219]

(O texto em língua alemã é o único que faz fé)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/896/CE)

Em 26 de Outubro de 2004, a Comissão adoptou uma decisão relativa a uma concentração ao abrigo do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas <sup>(1)</sup> (Regulamento das Concentrações), nomeadamente do n.º 2 do artigo 8.º. Uma versão não confidencial do texto integral dessa decisão na língua que faz fé e nas línguas de trabalho da Comissão pode ser consultada no sítio Web da Direcção-Geral da Concorrência: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_pt.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_pt.html).

## I. A OPERAÇÃO

- (1) Em 12 de Maio de 2004 a Comissão recebeu uma notificação de um projecto de concentração através da qual a empresa Continental AG adquire, na aceção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das Concentrações, o controlo exclusivo da Phoenix AG, mediante uma oferta pública de aquisição anunciada em 26 de Abril de 2004.

## 1. Partes

- (2) A Continental AG («Continental») é uma empresa líder na produção de pneus, travões, sistemas de suspensão e outros produtos técnicos de borracha, principalmente para a indústria automóvel.
- (3) A Phoenix AG («Phoenix») também é especializada no fabrico de produtos técnicos de borracha (por exemplo, sistemas de suspensão, sistemas antivibratórios, mangueiras e correias transportadoras), mas não se dedica à produção de pneus. Ambas as empresas estão sediadas na Alemanha.

## 2. A operação

- (4) A Continental tenciona adquirir o controlo exclusivo da Phoenix, na aceção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das Concentrações. A transacção foi notificada à Comissão em 12 de Maio de 2004. Em 28 de Junho, a Continental adquiriu 75,51 % das acções da Phoenix mediante uma oferta pública de aquisição.

## II. MERCADOS RELEVANTES

- (5) A concentração conduz a sobreposições horizontais em vários mercados do produto no domínio dos produtos técnicos de borracha. A Comissão identificou potenciais problemas de concorrência em quatro mercados:

- suspensões pneumáticas para veículos comerciais;
- suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros;
- suspensões pneumáticas para veículos ferroviários;
- correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço.

## 1. Suspensões pneumáticas para veículos comerciais (OEM/OES)

- (6) Ambas as partes se dedicam à produção de suspensões pneumáticas para veículos comerciais <sup>(2)</sup>. As suspensões pneumáticas são constituídas geralmente por um fole de borracha e uma chapa de aço. São utilizadas nos veículos comerciais para reduzir as vibrações entre o eixo e o chassis e para adaptar o chassis a várias cargas <sup>(3)</sup>. Embora a Continental proponha a definição de um mercado que englobe todos os tipos de sistemas de suspensão para veículos comerciais (suspensões de aço em espiral, suspensões chatas compostas e suspensões pneumáticas), o estudo de mercado confirmou a posição da Comissão, segundo a qual as suspensões pneumáticas constituem um mercado de produto distinto. O estudo confirmou também a distinção entre *suspensões pneumáticas vendidas a fabricantes de veículos (OES/OEM)* e *suspensões pneumáticas vendidas no mercado independente de substituição (IAM)*. Outra divisão em mercados mais pequenos (por exemplo, suspensões pneumáticas para camiões/autocarros, por um lado, e para reboques/eixos, por outro) não foi confirmada pelo estudo de mercado e, em qualquer caso, não alteraria a avaliação do ponto de vista da concorrência.

<sup>(1)</sup> JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; Regulamento com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97, JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

<sup>(2)</sup> A Phoenix comercializa a sua suspensão pneumáticas OES/OEM para camiões e autocarros através de uma empresa comum («Vibracoustic») com o fabricante de componentes alemão Freudenberg (ver processo M.1778 — Freudenberg/Phoenix/JV). No entanto, a Vibracoustic não tem uma produção própria de suspensões pneumáticas para veículos comerciais, mas vende as suspensões produzidas pela Phoenix.

<sup>(3)</sup> A altura do chassis pode ser regulada variando a pressão do ar na suspensão pneumática.

- (7) No que diz respeito ao mercado geográfico, a Continental sustenta que o mercado das suspensões pneumáticas para veículos comerciais é de âmbito mundial. No entanto, o estudo de mercado demonstrou que as condições de mercado para as suspensões pneumáticas para veículos comerciais na Europa divergem significativamente das de outras regiões. Devido a exigências técnicas diferentes (por exemplo, camiões maiores) e a preferências distintas dos clientes (as suspensões pneumáticas europeias são mais sofisticadas do ponto de vista técnico), as suspensões utilizadas nos camiões americanos não podem ser utilizadas na Europa e vice-versa. Por conseguinte, não há um impacto significativo em termos de concorrência das empresas externas no mercado europeu. Actualmente, apenas uma empresa (a empresa americana Firestone) exporta suspensões pneumáticas para a Europa. Estas suspensões pneumáticas são especialmente concebidas para o mercado europeu. Contêm componentes metálicos que são adquiridos na Europa, enviados para os EUA, incorporados nas suspensões pneumáticas e novamente enviados para a Europa. Outra desvantagem do ponto de vista dos custos prende-se com os impostos e os custos do transporte. Embora estas importações representassem aproximadamente 12 % em 2003, num futuro próximo diminuirão provavelmente de forma significativa, uma vez que a Firestone está a construir uma fábrica na Polónia, que estará concluída em 2005. Por conseguinte, a Comissão considera que o mercado relevante das suspensões pneumáticas OEM/OES é a Europa.
- (8) No que diz respeito às suspensões pneumáticas vendidas por distribuidores independentes no mercado independente de substituição (IAM), a questão do mercado geográfico relevante pode ser deixada em aberto, dado que o estudo de mercado demonstrou que não se colocarão problemas de concorrência no mercado IAM.

## 2. Suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros

- (9) Tanto a Continental como a Phoenix/Vibracoustic produzem também *suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros*. Nos automóveis de passageiros, as suspensões pneumáticas (fole de borracha e chapa) fazem parte de um sistema de suspensão pneumática mais sofisticado, que consiste numa suspensão pneumática e outros componentes (por exemplo, um sistema de pressão de ar, unidades de controlo, etc.). As actividades da Continental e da Phoenix sobrepõem-se apenas no domínio das suspensões pneumáticas, que actualmente são um produto muito especializado, principalmente utilizado em automóveis de luxo. O estudo de mercado confirmou que as suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros devem ser avaliadas separadamente dos outros tipos de suspensões (por exemplo, as suspensões de aço). No entanto, não se afigura adequado estabelecer uma nova distinção entre diferentes segmentos de clientes no mercado das suspensões pneumáticas para automóveis (por exemplo, «veículos de luxo», «veículos todo-o-terreno» e «veículos utilitários ligeiros»), dado que o processo de produção e os clientes são similares para os três segmentos.
- (10) A Continental sustenta que o mercado tem âmbito mundial. Contudo, o estudo de mercado apoiou uma definição de mercado geográfico europeu. Com efeito, só um fornecedor não europeu — a Gates dos EUA — opera actualmente na Europa. As importações representaram apenas cerca de [5-10 (\*)] % em 2003. Recentemente, a Gates abriu uma

nova unidade de produção de suspensões pneumáticas em Aachen/Alemanha, para servir o mercado europeu a partir da Europa. Com efeito, a maior parte dos clientes não se inclina para a compra de suspensões pneumáticas importadas, principalmente porque o desenvolvimento das suspensões pneumáticas para veículos de passageiros exige uma cooperação estreita entre os clientes, já que se trata de produtos sensíveis do ponto de vista tecnológico. Ademais, o desenvolvimento de um sistema completo de suspensões pneumáticas envolve igualmente outros fornecedores de componentes, que normalmente estão localizados na Europa. Por conseguinte, a maior parte dos fabricantes de automóveis prefere abastecer-se junto dos dois fabricantes europeus (Phoenix/Vibracoustic ou Conti).

## 3. Suspensões pneumáticas para veículos ferroviários

- (11) Ambas as partes produzem também produtos de suspensão para *veículos ferroviários*. Uma vez mais, a Continental propõe a definição de um mercado do produto para todos os tipos de suspensões e sistemas antivibratórios utilizados nos veículos ferroviários (por exemplo, molas de aço, sistemas hidráulicos, suspensões pneumáticas, componentes de borracha e metal). No entanto, o estudo de mercado confirmou a opinião da Comissão segundo a qual os sistemas secundários de suspensão pneumática (fole de borracha e componentes em borracha e metal) constituem um mercado de produto distinto, separado das outras componentes de suspensão primárias ou secundárias. Isto deve-se principalmente ao facto de a maior parte dos clientes comprar as suspensões pneumáticas separadamente das outras componentes de suspensão e de os conhecimentos técnicos para produzir suspensões pneumáticas serem significativamente diferentes dos necessários para outros produtos. Ao contrário do que sucede no domínio dos veículos comerciais, não há mercado independente de substituição para os produtos de suspensão para veículos ferroviários.
- (12) A Continental alega que o mercado tem âmbito mundial, mas o estudo de mercado concluiu que se trata antes de um mercado geográfico europeu, já que a maior parte dos clientes europeus recorrem a fabricantes europeus. No entanto, a definição geográfica do mercado pode ser deixada em aberto, uma vez que mesmo num mercado europeu a concentração não conduziria a uma posição dominante da Continental e da Phoenix.

## 4. Correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço

- (13) A Phoenix e a Continental também são especializadas na produção de correias transportadoras de borracha, têxteis ou PVC, destinadas ao transporte de mercadorias. Existem três tipos principais de correias transportadoras: *correias transportadoras de materiais ligeiros*, *correias transportadoras de materiais pesados* e *correias transportadoras para usos especiais*. As correias transportadoras de materiais pesados destinam-se ao transporte de mercadorias pesadas como o carvão, o minério, a gravilha ou a areia e dividem-se em dois tipos principais: as correias transportadoras de *cabos de aço* e as correias transportadoras *têxteis*. As partes são particularmente fortes em correias transportadoras de cabos de aço. A Continental declara que ambos os tipos de correias transportadoras (têxteis e de cabos de aço) pertencem ao mesmo mercado das correias transportadoras de materiais pesados. No entanto, esta divisão do mercado não foi confirmada pelos resultados do estudo de mercado.

(\*) Algumas partes da decisão original são omitidas no presente resumo para não revelar informações confidenciais; essas partes são assinaladas por parênteses rectos.

- (14) Do ponto de vista da oferta, as correias têxteis e as correias de cabos de aço pressupõem processos de produção significativamente diferentes, já que as correias de cabos de aço se fabricam com borracha e cabos de aço, enquanto as correias têxteis são tecidas com diferentes camadas de fibras técnicas. Além disso, tanto os concorrentes como os clientes explicaram que estes dois tipos de correias transportadoras têm domínios de aplicação distintos, devido às suas características, manifestamente diferentes: enquanto as correias transportadoras têxteis podem ser utilizadas para aplicações menores (distâncias curtas e cargas mais leves), o transporte de cargas pesadas em longas distâncias (por exemplo, em minas a céu aberto) exige imperativamente correias transportadoras de cabos de aço. Tal deve-se ao facto de as correias têxteis serem bastante mais elásticas do que as de cabos de aço e, por conseguinte, poderem cobrir apenas distâncias relativamente curtas. Embora a Continental sustente, com razão, que relativamente a algumas aplicações podem ser utilizados ambos os tipos de correias, o estudo de mercado indica que apenas 5 %-10 % das aplicações das correias de cabos de aço podem ser substituídas por correias têxteis. Assim, as correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço não parecem pertencer ao mesmo mercado que as correias transportadoras de materiais pesados têxteis, devendo ser avaliadas separadamente.
- (15) Segundo a Continental, o mercado geográfico relevante para as correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço é de dimensão *mundial*. Não obstante, os resultados do estudo de mercado apontam claramente para a existência de um mercado europeu. Isto deve-se ao facto de, em muitos casos, as correias transportadoras de cabos de aço serem concebidas para uma aplicação específica. Por outro lado, os problemas de transporte e logística têm um peso considerável. Assim, os produtores não europeus desempenham apenas um papel menor no mercado europeu das correias transportadoras de cabos de aço. Por conseguinte, a Comissão analisou a situação da concorrência com base num mercado europeu.

### III. AVALIAÇÃO

#### 1. Suspensões pneumáticas para veículos comerciais (OEM/OES)

- (16) A Continental e a Phoenix teriam uma quota de mercado combinada neste mercado de [55-65] %. Os principais concorrentes são a CF Gomma [10-15] %, a Firestone [10-15] % e a Goodyear [5-10] %.
- (17) Uma quota de mercado tão elevada seria por si só indicativa de uma posição dominante <sup>(4)</sup> da Continental. É igualmente provável uma posição dominante, tendo em conta a estrutura do mercado: a quota de mercado combinada da entidade resultante da concentração será quatro vezes superior à do concorrente mais próximo.
- (18) Não se podem excluir eventuais problemas de concorrência pelo mero facto de os clientes da entidade resultante da concentração serem, pelo menos em certa medida, grandes empresas da indústria automóvel. Embora seja verdade que alguns dos maiores fabricantes de camiões não suscitaram questões importantes relativamente à concentração, muitos dos pequenos produtores de eixos e reboques temem o impacto negativo da operação a nível dos preços.
- (19) Alguns factores adicionais justificam estas preocupações. Em primeiro lugar, no caso de a entidade resultante da concentração aumentar os preços, os clientes não conseguiriam transferir facilmente volumes significativos de compras para os concorrentes. Isto não se deveria apenas ao facto de o novo fornecedor ter de ser submetido a um procedimento de qualificação junto da maior parte dos clientes. A razão principal é que todos os concorrentes têm limitações em termos de capacidade. Tanto a CF Gomma como a Goodyear estão a utilizar quase toda a sua capacidade. A nova fábrica da Firestone na Polónia cobrirá provavelmente os seus actuais contratos de fornecimento.
- (20) Em segundo lugar, a operação combinaria as duas empresas líderes no mercado OEM/OES. Com efeito, a actual posição de mercado da Phoenix não parece reflectir o seu verdadeiro potencial. A Phoenix integrou o seu negócio OEM/OES com camiões e autocarros na empresa comum com a Freudenberg, a Vibracoustic. Contudo, a empresa comum focalizou os seus esforços de comercialização nas suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros, tendo alcançado uma posição secundária no mercado dos camiões e autocarros. A Phoenix está contratualmente obrigada a não responder aos pedidos de preços por parte de fabricantes de camiões e autocarros. No entanto, a Phoenix conseguiu negociar uma suspensão da cláusula penal, tendo podido participar recentemente em dois concursos. Em ambos ficou em segundo lugar, atrás da Continental. Os clientes classificam a Phoenix perto da Contitech no que diz respeito às capacidades técnicas e numa posição ainda melhor em termos de preços.
- (21) Em terceiro lugar, ao contrário do que a Continental afirmou, o estudo de mercado revelou que são utilizadas patentes para impedir os concorrentes de se apresentarem como segundo fornecedor num contrato em curso. Um concorrente declarou à Comissão que a Continental, nomeadamente, utiliza agressivamente direitos de propriedade intelectual para excluir os concorrentes dos concursos.
- (22) Por todas estas razões, a Comissão considera que o projecto de aquisição da Phoenix pela Continental conduziria a uma posição dominante da entidade resultante da concentração no mercado das suspensões pneumáticas para veículos comerciais na Europa.

#### 2. Suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros

- (23) A aquisição da Phoenix/Vibracoustic pela Continental combinaria os dois únicos produtores europeus de suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros. A quota de mercado da entidade combinada ascenderia, na Europa, a cerca de [85-95] % em 2003. Embora todos os clientes dos módulos de suspensão pneumática sejam grandes empresas do sector automóvel, que normalmente têm algum poder de negociação para obter bons preços junto dos seus fornecedores, mesmo alguns dos grandes clientes suscitaram questões relativamente à operação. Com efeito, o estudo demonstrou que muitos fabricantes de automóveis apenas dispõem de um fornecedor de suspensões pneumáticas. A concentração eliminaria a capacidade

<sup>(4)</sup> É de assinalar que o processo foi notificado ao abrigo do antigo Regulamento 4064/89.

de os fabricantes de automóveis apelarem à concorrência entre a Continental e a Phoenix, por disporem somente de um fornecedor na Europa. Por outro lado, a Comissão encontrou indícios de que novas empresas não europeias poderão vir a entrar no mercado europeu num futuro próximo.

- (24) A questão de saber se a operação conduziria a uma posição dominante no mercado das suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros pode ser deixada em aberto, uma vez que a Continental se comprometeu recentemente a alienar as actividades da Phoenix, vendendo a quota desta última na empresa comum Vibracoustic à Freudenberg. A aquisição das acções da Phoenix na Vibracoustic pela Freudenberg elimina os problemas de concorrência no domínio das suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros, uma vez que a Phoenix só participa no mercado das suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros através da Vibracoustic.

### 3. Suspensões pneumáticas para veículos ferroviários

- (25) O estudo de mercado revelou que a quota de mercado combinada da Continental e da Phoenix no domínio dos sistemas secundários de suspensões pneumáticas representaria aproximadamente [55-65] %. Outros concorrentes (por exemplo, a Paulstra, a Schwab, a Trelleborg ou a Toyo) possuem apenas quotas minoritárias, de 5 % ou menos.
- (26) Apesar destas quotas de mercado relativamente elevadas, a Comissão chegou à conclusão de que não se prevê qualquer posição dominante no mercado das suspensões pneumáticas para veículos ferroviários por duas razões principais: em primeiro lugar, todos os concorrentes (incluindo as partes) têm de comprar até 70 % das componentes dos sistemas de suspensão pneumática aos seus concorrentes, que são produtores de folas de borracha ou de componentes metálicas. Com efeito, a Continental demonstrou que aumentou recentemente o seu fornecimento de folas de borracha a um concorrente do sistema de suspensões pneumáticas, o que corrobora o facto de neste sector os fornecimentos cruzados constituírem uma prática comum. Em segundo lugar, existem suficientes concorrentes potenciais no mercado que poderiam impedir as partes de aumentar os preços de forma independente. As empresas japonesas Toyo e a Sumitomo consolidaram significativamente a sua presença na Europa através da criação de filiais. Conseguiram obter novos mercados através das suas novas filiais na Europa e é muito provável que venham a reforçar a sua posição no mercado num futuro próximo. Tendo em conta o longo período de vida útil dos comboios (até 30 anos), os clientes terão tempo suficiente para escolher novos fornecedores.

- (27) Por conseguinte, a Comissão considera que o projecto de aquisição não conduzirá à criação de uma posição dominante no mercado das suspensões pneumáticas para veículos ferroviários.

### 4. Correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço

- (28) A operação combinaria os dois maiores fornecedores europeus. Com efeito, o estudo aprofundado de mercado levou à conclusão de que a quota de mercado combinada da Continental e da Phoenix seria de [>70] %. Os restantes concorrentes são a Sempertrans [5-15] %, a Bridgestone [0-5] % e vários pequenos fornecedores, sobretudo regionais, com quotas de mercado inferiores de [0-5] %.
- (29) Por conseguinte, a operação reduz o número dos principais concorrentes europeus de quatro para três, sendo os dois restantes (a Sempertrans e a Bridgestone) muito pequenos comparativamente com a entidade resultante da concentração. Por um lado, o estudo de mercado revelou que os principais clientes — grandes empresas do sector da energia, como a RWE — têm certamente algum poder de negociação, que utilizarão para defender a concorrência no mercado. Todavia, estes clientes admitem que, após a concentração, teriam um número limitado de fornecedores alternativos, no caso de existir algum. A posição de mercado da entidade resultante da concentração seria particularmente forte no segmento das correias para minas de lignite e das correias com uma largura superior a 2,4 m. Os clientes das explorações mineiras de lignite representam mais de 50 % da procura total de correias transportadoras de cabos de aço. Relativamente a algumas larguras de correias (> 2,4 m), a entidade resultante da concentração beneficiaria, de facto, de uma posição monopolista na Europa.
- (30) Pelas razões acima apresentadas, é provável que o projecto de aquisição da Phoenix pela Continental conduza a uma posição dominante no mercado das correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço na Europa.

### 5. Conclusão

- (31) Por conseguinte, conclui-se que a concentração notificada levanta sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum no que diz respeito aos mercados das *suspensões pneumáticas para veículos comerciais (OES/OEM)* e das *correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço*.

#### IV. COMPROMISSOS APRESENTADOS PELAS PARTES

- (32) Para eliminar estas preocupações relativamente à concorrência, a empresa notificante apresentou compromissos em 1 de Outubro. A Continental compromete-se a:
- (1) Vender 50 % das acções da Phoenix na Vibracoustic à empresa comum parceira Freudenberg <sup>(5)</sup>;
  - (2) Vender toda a produção de suspensões pneumáticas para automóveis de passageiros da Phoenix (OES/OEM), de Nyíregyháza, na Hungria, à Freudenberg;
  - (3) Vender uma linha de produção de correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço de 3,2 m à sua concorrente Sempertrans.

<sup>(5)</sup> É de assinalar que a Freudenberg tem uma opção de compra relativamente aos 50 % da participação da Phoenix na Vibracoustic no caso de a Phoenix ser comprada por uma terceira empresa. Todavia, na falta do compromisso, não era claro se a Freudenberg exerceria ou não esta opção de compra.

*Avaliação dos compromissos apresentados***Suspensões pneumáticas para veículos comerciais**

- (33) A alienação das acções da Phoenix na Vibracoustic permitirá à Freudenberg/Vibracoustic oferecer uma gama completa de suspensões pneumáticas para veículos comerciais, incluindo suspensões para reboques/eixos e para o mercado IAM. Ao controlar a Vibracoustic, a Freudenberg pode recorrer a uma equipa de investigação e desenvolvimento forte e com experiência de distribuição para competir nos mercados das suspensões pneumáticas. Ao adquirir a fábrica de suspensões pneumáticas da Phoenix situada na Hungria, a Freudenberg/Vibracoustic disporá da sua própria unidade de produção de suspensões pneumáticas, o que lhe permitirá vendê-las não só a clientes que as destinam a carrinhas/autocarros, mas também a fabricantes de reboques e eixos. A alienação também cobre os contratos de fornecimento existentes com os clientes da Phoenix.
- (34) A alienação completa das actividades da Phoenix no mercado das suspensões pneumáticas para veículos comerciais (OES/OEM) elimina a sobreposição existente neste mercado.

**Correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço**

- (35) O compromisso de vender toda uma linha de produção de correias de cabos de aço com uma largura superior a 2,4 m à Sempertrans é também uma solução adequada para resolver os problemas de concorrência no mercado das correias transportadoras de materiais pesados de cabos de

aço. Com efeito, as principais preocupações existentes neste mercado dizem respeito ao segmento das correias para minas de extracção de lignite. O comprador, a Semperit/Sempertrans, que já produz algumas correias neste segmento, terá acesso à tecnologia de produção de correias largas através da alienação e esta capacidade é um factor fundamental para o êxito no mercado das correias transportadoras de cabos de aço. O teste de mercado confirmou a eficiência do compromisso, já que todos os clientes principais indicaram à Comissão que consideram a alienação de uma linha de produção como uma medida efectiva para introduzir a concorrência no mercado das correias transportadoras de cabos de aço. Por conseguinte, a Comissão considera que a alienação resolverá as preocupações em matéria de concorrência neste mercado.

**V. CONCLUSÃO**

- (36) A decisão conclui, assim, que com base nos compromissos apresentados pelas partes, a concentração notificada não conduzirá a uma posição dominante das partes nos mercados das suspensões pneumáticas para veículos comerciais (OEM/OES), para automóveis de passageiros, para veículos ferroviários e das correias transportadoras de materiais pesados de cabos de aço, de que resultem restrições significativas para a concorrência no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo. Por conseguinte, a concentração deverá ser declarada compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE, desde que sejam integralmente respeitadas as obrigações estabelecidas no Anexo, em conformidade com o n.º 2 do artigo 2.º e o n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das Concentrações e com o artigo 57.º do Acordo EEE.

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 19 de Janeiro de 2005

**relativa a um procedimento nos termos do artigo 81.º do Tratado CE e do artigo 53.º do Acordo EEE contra a Akzo Nobel NV, a Akzo Nobel Nederland BV, a Akzo Nobel Chemicals BV, a Akzo Nobel Functional Chemicals BV, a Akzo Nobel Base Chemicals AB, a Eka Chemicals AB e a Akzo Nobel AB, solidariamente responsáveis, a Clariant AG e a Clariant GmbH, solidariamente responsáveis, a Elf Aquitaine SA e a Arkema SA, solidariamente responsáveis, e a Hoechst AG**

(Processo C.37.773 — Ácido monocloroacético)

[notificada com o número C(2004) 4876]

(Apenas fazem fé as versões em língua inglesa, francesa e alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/897/CE)

*Em 19 de Janeiro de 2005, a Comissão adoptou uma decisão relativa a um procedimento nos termos do artigo 81.º do Tratado CE e do artigo 53.º do Acordo EEE. Em conformidade com o disposto no artigo 30.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003 do Conselho <sup>(1)</sup>, a Comissão publica em seguida os nomes das partes e o conteúdo principal da decisão, incluindo as sanções impostas. Neste contexto, deve acautelar o interesse legítimo das empresas na protecção dos seus segredos comerciais. Uma versão não confidencial do texto integral da decisão pode ser consultada nas línguas que fazem fé no âmbito do processo, bem como nas línguas de trabalho da Comissão no seguinte sítio web da DG COMP: <http://europa.eu.int/comm/competition>.*

## I. RESUMO DA INFRACÇÃO

**Introdução**

- (1) São destinatárias da presente decisão a Akzo Nobel NV, a Akzo Nobel Nederland BV, a Akzo Nobel Chemicals BV, a Akzo Nobel Functional Chemicals BV, a Akzo Nobel Base Chemicals AB, a Eka Chemicals AB e a Akzo Nobel AB (a seguir «Akzo»), solidariamente responsáveis, a Clariant AG e a Clariant GmbH (a seguir «Clariant»), solidariamente responsáveis, a Elf Aquitaine SA (a seguir «Elf Aquitaine») e a Arkema SA (a seguir «Arkema», anteriormente denominada Atofina SA), solidariamente responsáveis, e a Hoechst AG (a seguir «Hoechst»).
- (2) No presente resumo, será sobretudo feita alusão à Atofina SA (ou «Atofina») e não à Arkema, apesar de esta última ser a destinatária da presente decisão, dado Atofina ter sido a designação utilizada durante o procedimento administrativo.
- (3) As empresas destinatárias participaram numa infracção única e contínua ao artigo 81.º do Tratado que instituiu a Comunidade Europeia (a seguir «Tratado CE» ou «o Tratado») e, a partir de 1 de Janeiro de 1994, ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu (a seguir «Acordo EEE»), aplicável a todo o território do EEE.
- (4) A Comissão deu início a uma investigação relativa ao sector do ácido monocloroacético a nível do EEE na sequência de um pedido de clemência apresentado pela Clariant em Dezembro de 1999. A investigação revelou a existência de um cartel que havia vigorado pelo menos de 1 de Janeiro de 1984 a 7 de Maio de 1999.

**O mercado de ácido monocloroacético**

- (5) O ácido monocloroacético é um ácido orgânico reactivo, utilizado enquanto produto químico intermédio na produção de detergentes, produtos adesivos, produtos auxiliares têxteis e espessantes destinados a serem utilizados no sector alimentar, farmacêutico e cosmético.
- (6) Considerou-se que o mercado geográfico era o EEE. Em 1998, último ano completo da infracção, o valor deste mercado cifrava-se em aproximadamente 121 milhões de euros. Durante o período objecto de investigação, o cartel tinha efeitos em praticamente todo o mercado comum e o EEE.

**Descrição do cartel**

- (7) Em termos de organização do cartel, demonstrou-se que os contactos entre os principais produtores de ácido monocloroacético remontavam ao final dos anos 70 e ao início dos anos 80. Nesta fase, os contactos assumiam em grande medida uma natureza bilateral e incidiam sobre a troca de informações relativas aos preços e aos clientes.
- (8) No início ou em meados dos anos 80, começaram a organizar-se reuniões multilaterais e os mecanismos tornaram-se mais sólidos, com o objectivo de as empresas manterem as respectivas quotas de mercado. Nesta fase, os participantes eram a Hoechst, a Akzo e a Atochem SA (que se tornou em seguida a Atofina SA e que é actualmente denominada Arkema). A Clariant apenas se associou a estas práticas em 1997 após ter adquirido as actividades da Hoechst no domínio do ácido monocloroacético.
- (9) Nesta época, os participantes reuniam-se 2 a 4 vezes por ano numa base multilateral, sendo as reuniões organizadas de forma rotativa nos países respectivos das empresas envolvidas. Os contactos bilaterais foram mantidos e os participantes encontravam-se igualmente em reuniões especiais e eventos sociais.

<sup>(1)</sup> JO L 1 de 4.1.2003, p. 1. Regulamento com a redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 411/2004 (JO L 68 de 6.3.2004, p. 1).

- (10) O cartel tornou-se mais formal em 1993, tendo em vista assegurar a comunicação de estatísticas mais transparentes, evitar irregularidades («batota»), obter um maior controlo sobre o pessoal de vendas, bem como a criação de um sistema de compensação. Os participantes procederam igualmente à criação de um sistema formal de intercâmbio de dados trimestrais relativos às vendas e aos preços.
- (11) Além disso, numa tentativa de justificar o intercâmbio de dados de mercado, os participantes decidiram recorrer a uma organização estatística, a [...] (a seguir «[...]»). A [...] fornecia estatísticas globais de mercado e os participantes reuniam-se com um representante da [...] duas vezes por ano, normalmente em [...], para debaterem estas e outras questões de interesse para o sector.
- (12) Todavia, estas reuniões legítimas serviam para dissimular a verdadeira finalidade destas reuniões que consistia em permitir às partes reunirem-se para debater a implementação dos mecanismos subjacentes ao cartel. Estas reuniões ilegais tinham normalmente lugar na véspera da reunião com a [...], num local distinto. No período 1994-1999, foram agendadas 13 reuniões com a [...], embora a última reunião pareça ter sido anulada.
- (13) Apesar de a organização do cartel poder ter mudado ao longo da sua vigência, as suas características essenciais mantiveram-se idênticas. Tal incluía a repartição de volumes e de clientes com vista a assegurar a manutenção das quotas de mercado. Esta manutenção das quotas de mercado beneficiava de uma salvaguarda adicional, a saber, um mecanismo de compensação entre as partes na eventualidade de o volume fixado em matéria de vendas não ser atingido ou ser excedido. Verificou-se um importante intercâmbio de informações em matéria de vendas e preços, havendo também elementos comprovativos quanto a aumento de preços concertados.

## II. COIMAS

### Montante de base

#### *Gravidade*

- (14) A infracção consistiu em repartir clientes e quotas de volume, em acordar aumentos de preços concertados, em criar um sistema de compensação destinado a assegurar a implementação das quotas, em proceder ao intercâmbio de dados relativos aos volumes de venda e aos preços, em participar em reuniões regulares, tanto multilaterais como bilaterais, bem como em manter outros contactos com vista a garantir o bom funcionamento do cartel. Estas práticas, pela sua natureza intrínseca, constituem infracções muito graves ao disposto no artigo 81.º do Tratado CE e ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE.
- (15) A partir de 1 de Janeiro de 1994, os produtores aplicaram o acordo de cartel que, no período relevante, abrangia a grande maioria do território do mercado comum e do EEE. Teve, por conseguinte, um impacto sobre o mercado de ácido monocloroacético no mercado comum e no EEE.
- (16) Dada a natureza do comportamento em análise, a Comissão considerou que os destinatários da presente decisão são responsáveis por uma infracção muito grave ao

artigo 81.º do Tratado CE e ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEA.

#### *Tratamento diferenciado*

- (17) As empresas foram divididas em diferentes categorias em função da sua importância relativa no mercado a fim de ter em conta o seu peso específico e, por conseguinte, o verdadeiro impacto de cada empresa no mercado.
- (18) Como base de comparação para avaliar a importância relativa de uma empresa no mercado relevante, a Comissão considerou adequado ter em conta o volume de negócios a nível do EEE. A comparação foi efectuada com base no volume de negócios realizado a nível de todo o EEE no último ano completo da infracção, ou seja, 1998 para todas as empresas, excepto a Hoechst, para a qual o ano de referência foi 1996, uma vez que esta última abandonou o mercado de ácido monocloroacético em meados de 1997.
- (19) A Akzo, a Clariant e a Atofina eram os principais produtores de ácido monocloroacético no EEE em 1998, elevando-se as suas quotas de mercado a cerca de 44 %, 34 % e 17 %, respectivamente. Em 1996, a Hoechst tinha uma quota de mercado de 28 %, antes de ter abandonado o mercado de ácido monocloroacético em meados de 1997. As empresas foram assim divididas em três categorias. Primeira categoria: Akzo; segunda categoria: Hoechst e Clariant; terceira categoria: Atofina.

#### *Efeito dissuasivo suficiente*

- (20) Na categoria de infracções muito graves, o nível das coimas que é possível impor permite igualmente fixá-las a um nível destinado a garantir que tenham um efeito dissuasivo suficiente, atendendo à dimensão de cada empresa. A este respeito, a Comissão faz notar que, em 2003, o volume de negócios da Atofina/Elf Aquitaine se cifrou em 84,5 mil milhões de euros e o da Akzo em 13 mil milhões de euros. Consequentemente, a Comissão considerou que se justificava multiplicar a coima aplicável à Atofina/Elf Aquitaine por um coeficiente de 2,5 e por um coeficiente de 1,5 no que se refere à Akzo.

#### *Duração*

- (21) A Akzo e Atofina cometeram uma infracção de longa duração. Participaram no cartel de Janeiro de 1984 a Maio de 1999, ou seja, durante 15 anos e quatro meses, o que justifica um aumento de 150 % no que se refere ao montante de base aplicável a ambas as empresas.
- (22) A Hoechst cometeu igualmente uma infracção durante um período prolongado, uma vez que participou nos acordos ilegais de Janeiro de 1984 até ao final de Junho de 1997, ou seja, durante 13 anos e 6 meses, o que justifica um aumento de 135 % do montante de base da coima.
- (23) A participação da Clariant restringe-se ao período compreendido entre Julho de 1997, data em que adquiriu à Hoechst as suas actividades no domínio de ácido monocloroacético, até Maio de 1999. Consequentemente, participou no cartel durante um período de um ano e dez meses, o que justifica um aumento de 15 % do montante de base da coima.

### Circunstâncias agravantes

#### Reincidência

- (24) Durante o período em que foi cometida a infracção, duas das empresas destinatárias da presente decisão já haviam sido objecto de decisões anteriores da Comissão relativamente a um cartel. A Hoechst havia sido destinatária da Decisão 94/599/CE de 27 de Julho de 1994 no âmbito do processo PVC II, bem como da Decisão 69/243/CEE de 24 de Julho de 1969 no âmbito do processo relativo a corantes. A Atofina havia sido igualmente destinatária da Decisão PVC II. Estas circunstâncias agravantes justificam um aumento de 50 % do montante de base da coima imposta à Hoechst e à Atofina.

### Circunstâncias atenuantes

#### Cooperação efectiva fora do âmbito da Comunicação da Comissão de 1996 sobre a não aplicação de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas

- (25) A Akzo fez declarações voluntárias que permitiram à Comissão concluir que a Eka Nobel AB, a Eka Nobel Skoghall AB e a Nobel Industrier AB (hoje em dia denominadas respectivamente Eka Chemicals AB, Akzo Nobel Base Chemicals AB e Akzo Nobel AB) haviam participado de forma independente no cartel a partir de 15 de Junho de 1993 até se terem integrado no grupo Akzo em 25 de Fevereiro de 1994. Em consequência destas informações, a Akzo corria o risco de lhe ser aplicada uma coima de montante mais elevado do que teria sido o caso sem esta cooperação. Deste modo, a Comissão considera adequado, atendendo ao princípio de equidade e às circunstâncias específicas do caso, reduzir para zero a coima imposta às empresas supramencionadas pela sua infracção independente.

#### Aplicação da Comunicação da Comissão de 1996 sobre a não aplicação de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas

- (26) Três das empresas destinatárias (Akzo, Atofina e Clariant) da presente decisão cooperaram com a Comissão em diferentes etapas da investigação sobre a infracção no intuito de beneficiarem do tratamento favorável previsto na Comunicação da Comissão de 1996 sobre a não aplicação de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas <sup>(2)</sup>.
- (27) A Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas foi aplicada da seguinte forma no âmbito da presente decisão:
1. *Não imposição de uma coima ou redução muito substancial do seu montante* («Secção B»: redução de 75 % a 100 %)
- (28) A Clariant foi a primeira empresa a apresentar elementos comprovativos determinantes quanto à existência de um cartel secreto no sector do ácido monocloroacético no EEE. Tais informações constavam da declaração e dos elementos de prova apresentados pela Clariant em 6 de Dezembro de 1999

e permitiram à Comissão levar a cabo uma inspecção nas instalações da Akzo e da Atofina. A Clariant satisfaz igualmente as outras condições previstas na Secção B: pôs termo à sua participação no cartel, cooperou plenamente ao longo de toda a investigação e não actuou como instigadora do cartel. A decisão teve em conta todos estes elementos quando optou por uma redução de 100 % da coima que teria sido imposta à Clariant AG e à Clariant GmbH caso estas empresas não tivessem cooperado com a Comissão.

2. *Redução substancial do montante de uma coima* («Secção C»: redução de 50 % a 75 %)

- (29) Nem a Akzo, nem a Atofina preencheram as condições previstas na Secção C da Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas nos processos relativos a acordos, decisões e práticas concertadas.

3. *Redução significativa do montante de uma coima* («Secção D»: redução de 10 % a 50 %)

- (30) Tanto a Akzo como a Atofina cooperaram com a Comissão.

- (31) A Atofina cooperou estreitamente com a Comissão, pelo que era elegível para efeitos de uma redução significativa do montante da coima, uma vez que foi a segunda empresa a fornecer à Comissão informações e elementos de prova que contribuíram de forma significativa para comprovar a existência do cartel. Além disso, a Atofina não refutou os factos em que a Comissão se baseou para comprovar a existência do cartel. No âmbito da presente decisão, a Comissão baseou-se de forma extensiva nas informações e nos elementos de prova pormenorizados apresentados pela Atofina. Deste modo, a Atofina preencheu as condições previstas na Secção D, sendo a sua cooperação reflectida numa redução de 40 % do montante da coima que, caso contrário, lhe teria sido imposta.

- (32) A Akzo pôde beneficiar de uma redução significativa do montante da coima, dado ter sido a terceira empresa a fornecer à Comissão informações e elementos de prova que corroboravam a existência do cartel no sector do ácido monocloroacético. A Akzo não refutou os factos em que a Comissão se apoiou. A Comissão concluiu que a Akzo preenchia as condições previstas na Secção D. A Akzo forneceu informações e elementos de prova pormenorizados em que a Comissão se baseou e tal reflecte-se na redução de 25 % do montante da coima que, caso contrário, lhe teria sido imposta.

### Decisão

- (33) As empresas a seguir referidas infringiram o artigo 81.º do Tratado, ao terem procedido à repartição de quotas de volume e de clientes, acordado aumentos de preços concertados, aprovado um mecanismo de compensação, trocado informações relativas aos volumes de venda e aos preços, participado em reuniões regulares e mantidos outros contactos com vista a acordar e a aplicar as restrições acima referidas. O comportamento das seguintes empresas também constituiu uma infracção ao n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE a partir de 1 de Janeiro de 1994.

- (a) A Akzo Nobel Chemicals BV, a Akzo Nobel Functional Chemicals BV, a Akzo Nobel Nederland BV e a Akzo Nobel NV, de 1 de Janeiro de 1984 a 7 de Maio de 1999;

<sup>(2)</sup> Nos termos do ponto 28 da Comunicação da Comissão de 2002 relativa à imunidade em matéria de coimas e à redução do seu montante nos processos relativos a cartéis, a partir de 14 de Fevereiro de 2002, a referida Comunicação substituiu a Comunicação de 1996 no que se refere a todos os processos relativamente aos quais nenhuma empresa contactou a Comissão a fim de beneficiar do tratamento favorável previsto nessa Comunicação. Uma vez que, no caso em consideração, várias empresas solicitaram clemência junto da Comissão antes de 14 de Fevereiro de 2002, é aplicável a Comunicação de 1996.

- (b) A Akzo Nobel Base Chemicals AB, a Eka Chemicals AB e a Akzo Nobel AB, de 15 de Junho de 1993 a 7 de Maio de 1999;
- (c) A Hoechst AG, de 1 de Janeiro de 1984 a 31 de Junho de 1997;
- (d) A Elf Aquitaine e a Arkema SA (anteriormente denominada Atofina SA), de 1 de Janeiro de 1984 a 7 de Maio de 1999;
- (e) A Clariant AG, a Clariant GmbH, de 1 de Julho de 1997 a 7 de Maio de 1999.
- (34) Em relação a estas infracções, são impostas as seguintes coimas:
- |   |                         |
|---|-------------------------|
| (a) Akzo Nobel Chemicals BV, Akzo Nobel Nederland BV, Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Functional Chemicals BV, Akzo Nobel Base Chemicals AB, Eka Chemicals AB e a Akzo Nobel AB | 84,38 milhões de euros; |
| (b) Hoechst AG  | 74,03 milhões de euros; |
- (c) Elf Aquitaine SA e a Arkema SA (anteriormente denominada Atofina SA) solidariamente responsáveis 45,00 milhões de euros;
- (d) Arkema SA (anteriormente denominada Atofina SA) 13,50 milhões de euros;
- (e) Clariant AG e Clariant GmbH solidariamente responsáveis 0 milhões de euros.
- A Akzo Nobel Base Chemicals AB, a Eka Chemicals AB e a Akzo Nobel AB serão solidariamente responsáveis pelo pagamento da coima imposta na alínea a) do n.º1, até ao montante de 50,63 milhões de euros. As outras empresas Akzo enumeradas nessa alínea serão solidariamente responsáveis pelo montante integral da coima.
- (35) As empresas enumeradas no n.º 1 porão imediatamente termo à infracção por elas cometida, caso ainda não o tenham feito. Abster-se-ão doravante de realizar qualquer acto ou comportamento semelhante à infracção identificada no âmbito do presente processo, bem como qualquer acto ou comportamento eventual que tenha um objectivo ou efeito idêntico ou análogo.
-

**DECISÃO DA COMISSÃO****de 22 de Junho de 2005****relativa às medidas previstas pela Itália a favor dos clubes desportivos profissionais — (Decreto «salva calcio»)**

[notificada com o número C(2005) 1794]

(Apenas faz fé o texto em língua italiana)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/895/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia, nomeadamente o primeiro parágrafo do n.º 2 do artigo 88.º,

Após ter convidado <sup>(1)</sup> os interessados a apresentarem observações nos termos do referido artigo e tendo em conta essas observações,

Considerando o seguinte:

**I. PROCEDIMENTO**

(1) Na sequência de notícias publicadas na imprensa, a Comissão teve conhecimento de que, ao converter em Lei o Decreto-Lei n.º 282 de 24 de Dezembro de 2002, o Governo italiano adoptou disposições em matéria de balanço dos clubes desportivos profissionais. Por carta D/51643 de 12 de Março de 2003, a Comissão solicitou informações relativamente à medida em questão. Por carta de 22 de Abril de 2003, processo N.º 5243, as autoridades italianas solicitaram que o prazo para a apresentação das informações fosse prorrogado para 14 de Maio. Não tendo recebido qualquer resposta até à data mencionada, a Comissão enviou uma carta de insistência, em 22 de Maio de 2003. Nessa ocasião, a Comissão recordou igualmente que, em conformidade com o n.º 3 do artigo 88.º do Tratado CE, não é permitido dar execução a medidas de auxílio antes de a Comissão ter formulado as suas observações relativamente às mesmas. A resposta das autoridades italianas foi recebida em 26 de Junho de 2003.

(2) Por carta de 11 de Novembro de 2003, a Comissão informou a Itália da sua decisão de dar início ao procedimento previsto no n.º 2 do artigo 88.º do Tratado relativamente à medida em causa.

(3) A decisão da Comissão de dar início ao procedimento foi publicada no *Jornal Oficial da União Europeia* <sup>(2)</sup>. A Comissão convidou os terceiros interessados a apresentarem as suas observações relativamente à medida em questão.

(4) A Comissão recebeu as observações das autoridades italianas por carta de 13 de Fevereiro de 2004 e as dos terceiros interessados por cartas de 19 de Janeiro e 16 de Fevereiro de 2004. Por carta n.º D/51415 de 25 de Fevereiro de 2004, a Comissão transmitiu à Itália as observações dos terceiros, dando-lhe a oportunidade de se pronunciar sobre as mesmas.

(5) Por carta de 10 de Março de 2004, processo N.º 08/RB/04, as autoridades italianas comprometeram-se a alterar as disposições em causa de forma a excluir qualquer efeito de tipo fiscal. Tendo registado o compromisso de tornar as disposições compatíveis com as normas comunitárias em matéria de concorrência e o facto de as mesmas não terem efeitos imediatos do ponto de vista dos auxílios estatais, a Comissão suspendeu o procedimento, na pendência da alteração efectiva das disposições em causa.

(6) Por carta n.º 13346 de 11 de Novembro de 2004, as autoridades italianas enviaram à Comissão o texto que altera a «Lei comunitária 2004», em discussão no Parlamento italiano. As alterações anunciadas foram definitivamente introduzidas pelo artigo 28.º da Lei n.º 62 de 18 de Abril de 2005, «Disposições para o cumprimento das obrigações decorrentes da pertença da Itália às Comunidades Europeias-Lei comunitária 2004» (a seguir designada Lei n.º 62/2005) <sup>(3)</sup>.

**II. DESCRIÇÃO DA MEDIDA**

(7) A medida introduzida através do n.º 1-A do artigo 3.º do Decreto-Lei n.º 282 de 24 de Dezembro de 2002, relativo a disposições urgentes em matéria de cumprimento de obrigações comunitárias e fiscais de cobrança e procedimentos contabilísticos, convertido na Lei n.º 27 de 21 de Fevereiro de 2003 (a seguir designada Lei n.º 27/2003), aplica-se aos clubes desportivos a que se refere a Lei n.º 91 de 23 de Março de 1981 (a seguir designada Lei n.º 91/1981).

<sup>(1)</sup> JO C 308 de 18 de Dezembro de 2003, p. 9.

<sup>(2)</sup> Ver nota 1.

<sup>(3)</sup> Publicada na *Gazzetta Ufficiale della Repubblica italiana* n.º 96 de 27 de Abril de 2005 — Suplemento ordinário n.º 76.

- (8) A medida em questão, prevista no n.º 1 do artigo 18.º-A da Lei n.º 91/1981, com a última redacção que lhe foi dada pela Lei n.º 27/2003, permite aos clubes desportivos, no primeiro balanço seguinte à data de entrada em vigor da referida lei, «inscrever numa conta criada para o efeito o montante das desvalorizações dos direitos plurianuais do desempenho desportivo dos jogadores profissionais, determinados com base numa avaliação específica de um perito ajuramentado». Por conseguinte, com o acordo do conselho fiscal, esta rubrica é inscrita no activo do balanço sob a forma de encargos plurianuais a amortizar.
- (9) O n.º 2 do artigo 18.º-A da Lei n.º 91/1981, com a última redacção que lhe foi dada pela Lei n.º 27/2003 estabelece que: «as sociedades que utilizem a possibilidade prevista no n.º 1 devem proceder, para efeitos civis e fiscais, à amortização da desvalorização inscrita em dez anuidades de idêntico valor».
- (10) A fim de determinar se a medida constitui um auxílio estatal na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE, a Comissão deve determinar se: i) a medida em questão favorece certas empresas ou certas produções proporcionando uma vantagem económica; ii) essa vantagem é selectiva e, por conseguinte, falseia ou ameaça falsear a concorrência; iii) afecta as trocas comerciais entre Estados-Membros e iv) é proveniente de recursos estatais.
- (11) Na decisão de dar início ao procedimento formal de investigação previsto no n.º 2 do artigo 88.º do Tratado, a Comissão observou nomeadamente o seguinte:
- Os clubes desportivos destinatários da medida exercem uma actividade económica, devendo, por conseguinte, ser considerados empresas na acepção do n.º 1 do artigo 87.º. A medida teria permitido a estas sociedades compensar as perdas registadas no passado através de lucros futuros durante um período mais longo: a possibilidade de prorrogar o período durante o qual é possível deduzir perdas teria representado uma vantagem económica para as referidas sociedades;
  - A medida é selectiva, já que só se aplica aos clubes desportivos referidos na Lei n.º 91 de 23 de Março de 1981 e teria, por conseguinte, constituído um auxílio sectorial;
  - Os clubes desportivos profissionais exercem diversas actividades económicas. Pelo menos algumas destas sociedades exercem algumas das referidas actividades em mercados internacionais. Uma vez que nestes mercados operam também clubes desportivos e outros operadores económicos de outros Estados-Membros, a medida em causa teria podido afectar as trocas comerciais intracomunitárias;
  - A medida teria implicado a utilização de recursos estatais em termos de renúncia a receitas fiscais. Como

já foi mencionado, a disposição teria permitido aos clubes desportivos diferir as perdas susceptíveis de dedução por um período mais longo do que o permitido pelas normas em vigor, com base na redução das taxas de amortização permitidas durante os primeiros anos. Ao permitir aos clubes desportivos escolher entre dois sistemas alternativos de tributação, o Estado teria permitido a estes contribuintes optar pelo método que mais vantagens lhes traria, aceitando assim renunciar a parte das receitas fiscais.

- (12) Com base nesta análise sucinta, a medida parecia apresentar todos os elementos constitutivos de um auxílio estatal na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado.
- (13) Além disso, pelas razões apresentadas nos pontos 22-29 da decisão de dar início ao procedimento formal de investigação, não pareciam existir as condições necessárias para poder declarar o auxílio compatível com o mercado comum.

### III. APRECIACÃO DA MEDIDA

- (14) O artigo 28.º da Lei n.º 62/2005 alterou o n.º 2 do artigo 18.º-A da Lei n.º 91/1981, referido no ponto 9. Na Lei n.º 62/2005 a expressão «para efeitos civis e fiscais» foi substituída pela expressão «para efeitos exclusivamente civis».
- (15) Esta alteração exclui a possibilidade de invocar para efeitos fiscais o regime contabilístico diferente, opção permitida pela Lei n.º 91/1981, com a última redacção que lhe foi dada pela Lei n.º 27/2003. Deixa de existir assim a possibilidade de os clubes desportivos prorrogarem o período durante o qual podem deduzir dos seus rendimentos colectáveis eventuais perdas.
- (16) Ainda que a Lei n.º 91/1981, com a última redacção que lhe foi dada pela Lei 27/2003, continue a proporcionar vantagens aos clubes desportivos mediante um tratamento contabilístico favorável, na sua nova formulação, já não oferece qualquer vantagem fiscal. Além disso, uma vez que as vantagens fiscais que anteriormente eram possíveis só se realizariam no futuro<sup>(4)</sup>, a medida não proporcionou vantagens fiscais no período de aplicação das normas alteradas.
- (17) Tendo deixado de implicar a renúncia a receitas fiscais, a medida não implica o uso de recursos estatais. Por conseguinte, falta um dos requisitos essenciais para determinar a existência de um auxílio estatal na acepção do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado. A Comissão conclui, portanto, que, na sequência das alterações introduzidas pela Lei n.º 62/2005 («Lei comunitária 2004»), a medida não constitui um auxílio.
- (18) Por conseguinte, não será necessário examinar pormenorizadamente as observações das autoridades italianas e dos terceiros interessados.

<sup>(4)</sup> Ou seja, depois do período habitual de cinco anos previsto para o reporte fiscal das perdas.

IV. **CONCLUSÕES**

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

*Artigo 1.º*

A medida a favor dos clubes desportivos profissionais, introduzida pela Itália através da Lei n.º 27 de 21 de Fevereiro de 2003, com a última redacção que lhe foi dada pela Lei n.º 62 de 18 de Abril de 2005, não constitui um auxílio estatal.

*Artigo 2.º*

A República Italiana é a destinatária da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 22 de Junho de 2005

*Pela Comissão*  
Neelie KROES  
*Membro da Comissão*

---

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 13 de Julho de 2005

que declara uma concentração compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE

(Processo COMP/M.3653 — Siemens/VA Tech)

[notificada com o número C(2005) 2676]

(O texto em língua alemã é o único que faz fé)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/899/CE)

A Comissão adoptou em 13 de Julho de 2005 uma decisão em relação a uma operação de concentração ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 139/2004 do Conselho, de 20 de Janeiro de 2004, relativo ao controlo das concentrações de empresas e, em especial, do n.º 2 do seu artigo 8.º. Para a consulta de uma versão não confidencial da decisão na sua íntegra, na língua que faz fé em relação ao caso e nas línguas de trabalho da Comissão, visite o sítio web da Direcção-Geral da Concorrência, no seguinte endereço: [http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html).

## I. BREVE RESUMO

- (1) O presente processo diz respeito à aquisição do grupo tecnológico austríaco VA Tech pela Siemens.
- (2) A Siemens é um grupo tecnológico diversificado que opera principalmente nos seguintes sectores de actividade: informação e comunicação, tecnologias de automatização e tracção, fornecimento de energia, transportes, iluminação das vias públicas e equipamento médico.
- (3) A VA Tech, com sede social em Linz, é o maior grupo industrial austríaco, com um volume de negócios anual de 4,3 mil milhões de euros e cerca de 17 000 trabalhadores. Os quatro principais domínios de actividade deste grupo são a produção, transmissão e distribuição de electricidade, a engenharia metalúrgica, a construção de instalações eléctricas e as infra-estruturas técnicas.
- (4) Em 10 de Dezembro de 2004, a Siemens lançou uma oferta pública de aquisição sobre a VA Tech, com o objectivo de aumentar a sua actual participação de 16,45 % dos direitos de voto para, pelo menos, 50 % mais uma acção. [...] (\*). A aprovação da Comissão é a única condição que falta cumprir para que a oferta produza efeitos.
- (5) A aquisição prevista, com a qual a Siemens obtém o controlo exclusivo da VA Tech, constitui uma concentração na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações.
- (6) As empresas em questão realizam um volume de negócios total a nível mundial de mais de 5 mil milhões de euros (Siemens: 74 mil milhões de euros no exercício de 1.10.2002 a 30.09.2003; VA Tech: 3,9 mil milhões de euros em 2003). A nível comunitário, o volume de negócios de cada uma destas empresas é superior a 250 milhões de euros [...] (\*). Nenhuma destas empresas realiza mais de dois terços do seu volume de negócios total

na Comunidade num único Estado-Membro. Consequentemente, a operação notificada tem dimensão comunitária.

- (7) A análise de mercado realizada pela Comissão mostrou que a operação conduz a numerosas sobreposições horizontais e verticais nos seguintes domínios: produção de electricidade (ver secção A), transmissão e distribuição de electricidade (B), material de transporte ferroviário (C), conversores de frequências (D), metalurgia e construção de instalações eléctricas (E), quadros de distribuição BT (F), tecnologias de edifícios (G), infra-estruturas e teleféricos (H), outros serviços TI (I).
- (8) Na sua decisão, a Comissão concluiu que, tendo em conta os compromissos apresentados pelas partes no âmbito i) dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para metalurgia, a concentração notificada não resultará em entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo.

## II. RESUMO ALARGADO

## A. PRODUÇÃO DE ELECTRICIDADE

## A1. EQUIPAMENTO PARA CENTRAIS HIDROELÉCTRICAS

 **Mercados relevantes**

- (9) Os equipamentos para centrais hidroeléctricas abrangem um grande número de componentes distintos, como turbinas hidráulicas, geradores e diversos componentes mecânicos e eléctricos (instalações mecânicas (eléctricas) auxiliares — *balance of plant*). É frequente os clientes lançarem concursos separados para estes componentes, sobretudo na Europa, onde grande parte da procura diz respeito à substituição ou modernização de centrais hidroeléctricas existentes. Do lado da procura, os diferentes

(\*) Algumas partes do presente texto foram omitidas, a fim de assegurar que não sejam divulgadas informações confidenciais; essas partes são assinaladas por parêntesis rectos e um asterisco.

componentes não são substituíveis. No entanto, após uma série de fusões entre fabricantes de equipamentos mecânicos e eléctricos para centrais hidroeléctricas, a Siemens/VA Tech e os seus principais concorrentes podem fornecer a totalidade da gama de componentes. Assim, são os factores relacionados com a oferta que levam a Comissão a concordar com a Siemens quanto à existência de um único mercado do produto relevante para os equipamentos das centrais hidroeléctricas, embora os produtos deste mercado sejam muito diferenciados.

- (10) No que respeita ao mercado geográfico relevante, a decisão indica que nas diversas regiões do mundo estão em concorrência vários grupos de fornecedores, embora os principais fornecedores europeus (Siemens, VA Tech, Alstom e GE Hydro) operem a nível mundial. Na China e no resto da Ásia, em particular, há diversas empresas chinesas, indianas e japonesas que os clientes europeus não reconhecem como fornecedores credíveis. Os clientes do EEE não conhecem estes fabricantes, ou, quando os conhecem, consideram-nos muito inferiores aos que operam na Europa. Até agora, estas empresas não obtiveram qualquer contrato no EEE, nem apresentaram qualquer proposta (embora a Siemens tenha mencionado dois projectos realizados com êxito por empresas chinesas na Albânia nos anos 60 e 70).
- (11) [...] (\*) Na decisão conclui-se que as condições da oferta e da procura são sensivelmente diferentes entre o EEE e as outras regiões do mundo e que o EEE deve, por conseguinte, ser considerado como o mercado geográfico relevante.

### Apreciação jusconcorrencial

- (12) A Siemens indicou, para o período 2000-2004, uma quota de mercado conjunta com a VA Tech no EEE de [40-50] (\*) % (Voith Siemens [20-30] (\*) % <sup>(1)</sup>, VA Tech [20-30] (\*)). A VA Tech indicou [40-50] (\*) %, ao passo que a Alstom avalia em 61 % a quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech. As estimativas dos clientes no que respeita às quotas de mercado são geralmente da mesma ordem, embora um concorrente mais pequeno (Andino) considere que a Siemens e a VA Tech detêm 70 % do mercado EEE. Com base nos dados sobre o volume de negócios apresentados pelos principais concorrentes para o mesmo período de cinco anos, obtêm-se os seguintes resultados no que respeita a quotas de mercado (incluindo os dados da Siemens relativos ao volume de negócios de «outros»):

EEE 2000-2004	Milhões de euros	Quota de mercado %
Siemens	318	[10-20] (*) %
VA Tech		[30-40] (*) %
<b>Conjunta</b>		<b>50 %</b>
Alstom		[20-30] (*) %
GE Hydro		[0-10] (*) %
Ansald		[<1] (*) %

<sup>(1)</sup> A Voith Siemens é a empresa comum (*joint-venture*) através da qual a Siemens opera no sector da energia hidroeléctrica.

EEE 2000-2004	Milhões de euros	Quota de mercado %
Andritz		[<1] (*) %
Outros	473	[20-30] (*) %
Total		100 %

Fonte: Análise de mercado efectuada pela Comissão

- (13) A Siemens argumenta que, tratando-se de um mercado que funciona por concurso, as quotas de mercado apresentam fortes flutuações de ano para ano [...] (\*); todavia, diversos factores permitem concluir que as quotas de mercado fornecem informações importantes sobre a repartição do poder das empresas neste mercado. Além disso, os concursos, que incidem em produtos adaptados especificamente ao cliente e muito diferenciados, realizam-se com bastante frequência e são de pequeno volume (apenas [...] (\*) das [...] (\*) propostas apresentadas pela Siemens são superiores a [...] (\*) euros). Além disso, no caso de grandes contratos, o valor real (ou seja, a rentabilidade) do projecto é inicialmente incerto para o proponente escolhido. No entanto, com a redução do número de proponentes credíveis, o valor da proposta mais baixa deverá aumentar. Consequentemente, a elevada quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech e a relativamente pequena dimensão dos restantes concorrentes, associadas à eliminação de um proponente importante, tornam mais provável a criação de uma posição dominante em resultado da concentração.
- (14) As respostas obtidas no âmbito da análise de mercado [...] (\*) permitiram identificar um grupo de quatro concorrentes principais (Siemens, VA Tech, Alstom e GE Hydro). Estas empresas são consideradas pelos clientes como proponentes credíveis para o fornecimento de grandes equipamentos de centrais hidroeléctricas. Todos os outros concorrentes são considerados muito inferiores, ou, mesmo que pudessem ser elegíveis para contratos de menor dimensão, não produzem equipamentos equiparáveis. A decisão apresenta uma agregação quantitativa da classificação atribuída pelos clientes aos diversos fornecedores de equipamentos hidroeléctricos, a fim de corroborar esta conclusão. [...] (\*)
- (15) As listas de proponentes apresentadas pela Siemens, [...] (\*) indicam também que a Siemens é mais frequentemente confrontada com a VA Tech nos concursos (em [...] (\*) % dos concursos de valor superior a [...] (\*) euros) do que com a Alstom [...] (\*) ou a GE [...] (\*). Em [...] (\*) dos casos, a Siemens e a VA Tech foram as únicas das quatro grandes empresas a apresentar uma proposta. A frequência destes casos explica-se em parte pelo facto de a GE Hydro raramente se apresentar a concursos fora da Escandinávia e do Reino Unido (a GE Hydro surgiu da aquisição pela GE do sector hidroeléctrico da Kvaerner.) A Alstom participa com mais frequência em concursos em diversas regiões da Europa, embora tenha estado um pouco mais activa na Península Ibérica do que noutras regiões. Além disso, concorre mais frequentemente a grandes do que a pequenos projectos.

- (16) Nas suas observações apresentadas nos termos do artigo 11.º, um grande número de clientes e concorrentes argumentaram que a aquisição acarretaria aumentos de preços, na medida em que reuniria dois concorrentes directos num mercado já concentrado.
- (17) Aparentemente, a Siemens concorda com a conclusão da Comissão de que a Siemens, a VA Tech e a Alstom são actualmente os principais concorrentes no mercado dos equipamentos para centrais hidroeléctricas no EEE. Por essa razão, a Siemens apresenta essencialmente argumentos dinâmicos em sua defesa.
- (18) Na sua opinião, os fornecedores chineses e os pequenos fornecedores europeus poderiam facilmente fornecer equipamentos competitivos se a Siemens/VA Tech tentasse aumentar os preços após a concentração. Segundo a Siemens, os laços criados desde longa data entre os clientes e os fornecedores têm impedido o aparecimento de novos proponentes no mercado e a procura de novas fontes de fornecimento pelos clientes. No entanto, esta empresa não tem qualquer prova da existência de planos de participação em concursos no EEE por parte de operadores ainda não activos na Europa. Além de fabricantes chineses, a Siemens indicou uma série de pequenos fabricantes europeus de pequenos equipamentos hidroeléctricos e uma série de fornecedores de pequenos componentes, cujos produtos podem também, entre outras aplicações, ser utilizados em centrais hidroeléctricas. Contudo, as empresas indicadas detêm quotas de mercado inferiores a 1 % e fornecem produtos que não são equiparáveis aos da Siemens e da VA Tech.
- (19) A decisão conclui que os argumentos da Siemens são meras especulações, que se resumem essencialmente na afirmação geral de que qualquer monopólio acaba, a longo prazo, por atrair novos concorrentes. Assim, tendo em conta a elevada quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech, a redução do número de proponentes credíveis de quatro para três, os dados relativos a concursos (segundo os quais a Siemens e a VA Tech fornecem produtos estreitamente permutáveis), bem como o grande número de queixas de clientes, a Comissão conclui que a concentração criaria uma posição dominante no mercado dos equipamentos para centrais hidroeléctricas, da qual resultaria um entrave significativo a uma concorrência efectiva.

#### A2. EQUIPAMENTO PARA CENTRAIS ELÉCTRICAS A COMBUSTÍVEIS FÓSSEIS

- (20) No domínio dos equipamentos para centrais eléctricas a combustíveis fósseis, a VA Tech fornece centrais a gás de ciclo combinado enquanto integrador de sistemas, utilizando principalmente componentes fornecidos por terceiros, em especial turbinas a gás fabricadas pela GE, além de turbogeradores de fabrico próprio. Após a concentração, permanecerão no mercado dos contratos chave-na-mão

diversos concorrentes, sobretudo os fabricantes de turbinas Siemens, GE, Alstom e Mitsubishi, mas também empresas gerais como a Bechtel e o fabricante de caldeiras Foster & Wheeler. A quota da VA Tech no mercado EEE de contratos chave-na-mão é inferior a 15 % [...] (\*). A aquisição irá eliminar um canal de escoamento para as turbinas da GE e um fornecedor de geradores destinados a funcionar com as mesmas. No entanto, tendo em conta o papel estratégico das turbinas a gás nas centrais de ciclo combinado e a posição da GE como líder de mercado nesta área, a decisão conclui que a GE poderá substituir a VA Tech enquanto canal de distribuição para as suas turbinas. A GE dispõe de capacidades de fabrico próprio de geradores. Esta empresa não manifestou quaisquer reservas relativamente à aquisição. Por conseguinte, não se exprimem na decisão quaisquer dúvidas do ponto de vista da concorrência.

#### B. EQUIPAMENTOS DE TRANSMISSÃO E DISTRIBUIÇÃO (T&D) DE ELECTRICIDADE

- (21) Tal como para os equipamentos de produção de energia, o mercado T&D abrange uma vasta gama de componentes diferentes, que são fornecidos aos clientes (principalmente operadores de redes nacionais e distribuidores locais/regionais de electricidade) a um certo nível de agregação. Atendendo à sobreposição horizontal entre a Siemens e a VA Tech, a Siemens propõe definir os mercados relevantes em função dos grupos de produtos indicados nos pontos a) a e).
- a. PRODUTOS DE ALTA TENSÃO (PARA REDES DE TRANSMISSÃO QUE OPERAM COM VOLTAGENS DE 52 KV A 800 KV)
- (i) Quadros de distribuição isolados a ar
  - (ii) Quadros de distribuição isolados a gás
  - (iii) Disjuntores
  - (iv) Seccionadores
  - (v) Transformadores de medição
  - (vi) Bobinas
- b. TRANSFORMADORES
- (i) Transformadores de potência
  - (ii) Transformadores de distribuição
- c. SISTEMAS DE AUTOMATIZAÇÃO E INFORMAÇÃO NO DOMÍNIO DA ENERGIA
- (i) Sistemas de gestão de redes
  - (ii) Unidades de protecção

- d. PROJECTOS «CHAVE-NA-MÃO»
- (i) Projectos de alta tensão
- (ii) Projectos de média tensão
- e. SERVIÇOS T&D
- (i) Serviços relativos a instalações
- (ii) Planificação de redes
- (22) Nos mercados de produtos, a análise de mercado forneceu indícios de que, contrariamente à opinião da Siemens, pelo menos alguns dos componentes indicados em (i), (ii), ... em cada secção podem constituir mercados geográficos relevantes distintos. Para efeitos da presente decisão não é, no entanto, necessária uma definição exacta do mercado de produtos, visto que nenhuma das definições de mercado possíveis suscitaria dúvidas do ponto de vista da concorrência.
- (23) No que se refere à definição do mercado geográfico relevante, a decisão conclui que no caso da T&D se trata de mercados à escala do EEE. As normas técnicas já não constituem um obstáculo que impeça os operadores de redes de adquirir os produtos no estrangeiro, sobretudo no mercado da alta tensão, onde os produtos são altamente personalizados. Os grandes fornecedores participam com êxito em concursos para equipamentos T&D em todo o EEE.
- (24) As quotas de mercado seguidamente indicadas, fornecidas pela Siemens na sua notificação, bem como os nomes dos concorrentes em cada mercado, foram em grande medida confirmados pela análise de mercado. O mercado de projectos de alta tensão chave-na-mão é uma excepção, visto que nenhum dos outros agentes do mercado avaliou a quota de mercado da Siemens a um nível tão elevado: [50-60] (\*) %. No entanto, o mercado dos projectos chave-na-mão abrange uma gama de produtos e componentes variados, de tal modo que os participantes na análise de mercado podem atribuir o volume de negócios nos serviços chave-na-mão de modo diferente do dos componentes utilizados nos mesmos.

Produto	Siemens	VA Tech	Conjunta	Principais concorrentes
a. Produtos de alta tensão	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 18, ABB 15
(i) Quadros de distribuição isolados a ar	[0-10] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 12; ABB 9, Cegelec 6, EFACEC 6
(ii) Quadros de distribuição isolados a gás	[30-40] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	ABB 33, Areva 23
(iii) Disjuntores	[30-40] (*)	[0-10] (*)	[40-50] (*)	Areva 30, ABB 28
(iv) Seccionadores	[30-40] (*)	[20-30] (*)	[30-40] (*)	Areva 21, HAPAM 14
(v) Transformadores de medição	10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	Areva 20-25, ABB 10-15, Ritz 10-15, Artech 10-15, Pfiffner 3-8
(vi) Bobinas	[20-30] (*)	[10-20] (*)	[40-50] (*)	Areva 22-27, ABB 17-22, Trafomec 5-10
b. Transformadores	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	ABB 18-23, Areva 13-18, RWE Solutions 8-13, Schneider 4-7, Pauwels 4-7, outros
(i) Transformadores de potência	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 20-25, Areva 15-20, RWE Solutions 7-14, Pauwels 2-5, EFACEC 2-5, outros
(ii) Transformadores de distribuição	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 12-17, Schneider 10-15, RWE Solutions 8-13, Areva 7-12, Pauwels 5-10, outros

Produto	Siemens	VA Tech	Conjunta	Principais concorrentes
c. Sistemas de automatização e de informação no domínio da energia				
(i) Sistemas de gestão de redes	[10-20] (*)	[10-20] (*)	[20-30] (*)	ABB 8-12, Areva 6-10, outros (designadamente diversas empresas de <i>software</i> )
(ii) Unidades de protecção	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[20-30] (*)	Areva 23-27, ABB 13-17, Schneider 4-8
d. <b>Projectos chave-na-mão</b>	[20-30] (*)	[0-10] (*)	[30-40] (*)	ABB 18, Areva 14, Cegelec 9
(i) Projectos de alta tensão	[50-60] (*)	[10-20] (*)	[70-80] (*)	ABB 21, Areva 9
(ii) Projectos de média tensão	[10-20] (*)	[0-10] (*)	[10-20] (*)	ABB 17, Areva 16, Cegelec 12
e. Serviços T&D	Não há mercados afectados, quer a nível do EEE quer a nível nacional			

(\*) Participação de 40 % sem controlo; venda de 60 % em 2004 à Southern States LLC (USA).

(25) Enquanto a Siemens, a VA Tech, a Areva e a ABB fornecem uma vasta gama de componentes T&D, os concorrentes de menor dimensão, como a Cegelec, EFACEC, Ansaldo, HAPAM e Pauwels, cobrem apenas segmentos de produtos mais pequenos.

(26) A aquisição conduz a quotas de mercado superiores a [30-40] (\*) % em diversos mercados T&D possíveis, designadamente os dos quadros de distribuição isolados a gás, disjuntores e projectos chave-na-mão de alta tensão. Além do mais, o número de concorrentes credíveis nestes mercados de produtos seria reduzido de 4 para 3 (Siemens/VA Tech, Areva e ABB). Estes três mercados estão ligados verticalmente, visto que grande parte dos projectos chave-na-mão de alta tensão têm como componente principal os quadros de distribuição isolados a gás. Os disjuntores, por seu turno, são utilizados como componentes das instalações isoladas a gás. A Siemens, a VA Tech, a Areva e a ABB operam a estes três níveis verticais.

(27) Nos restantes mercados T&D, as quotas de mercado conjuntas da Siemens e da VA Tech são mais baixas, além de que existem outros concorrentes. Assim, nestes mercados não surgem quaisquer problemas de concorrência.

(28) As respostas dos clientes e dos concorrentes à análise de mercado realizada pela Comissão foram, no seu conjunto, menos negativas do que em relação aos equipamentos de centrais hidroeléctricas. As observações negativas eram essencialmente de carácter geral, referindo o facto de que é eliminado um concorrente num mercado já concentrado. Por essa razão, a Comissão centrou a sua análise nos possíveis efeitos da redução do número de proponentes credíveis de 4 para 3 em alguns mercados possíveis.

(29) No mercado dos projectos chave-na-mão de alta tensão, as sobreposições entre a Siemens e a VA Tech dizem sobretudo respeito às instalações de distribuição isoladas a gás (GIS) chave-na-mão. O poder de mercado nos

projectos chave-na-mão de alta tensão está, assim, associado à posição dos fornecedores no mercado dos componentes GIS subjacentes. O mercado chave-na-mão depende em grande medida da natureza dos projectos e caracteriza-se por fortes flutuações das quotas de mercado. Durante o período de 1999 a 2003, a quota de mercado da Siemens oscilou entre [5-10] (\*) % em 2000 e [50-60] (\*) % em 2003 e a da VA Tech entre [0-5] (\*) % em 1999 e [15-20] (\*) % em 2002. A ABB e a Areva obtiveram os restantes projectos em cada um dos anos em questão. Um único projecto de grande dimensão pode ter um impacto significativo na quota de mercado de um fornecedor num dado ano. Isto explica a forte posição de mercado de [50-60] (\*) % em 2003. A decisão conclui que o mercado de projectos chave-na-mão de alta tensão é um mercado que funciona por concurso, no qual a concorrência é «para o mercado» e não «no mercado», e onde as quotas de mercado pouco dizem sobre a capacidade de um concorrente obter contratos futuros.

(30) No caso das instalações GIS, operam no EEE os mesmos concorrentes que no mercado dos projectos chave-na-mão de alta tensão: Siemens, VA Tech, ABB e Areva. Segundo a Siemens, a sua quota de mercado conjunta com a VA Tech foi de [40-50] (\*) % em 2003 (Siemens [30-40] (\*) %, VA Tech [10-15] (\*) %). As quotas de mercado conjuntas oscilaram entre [40-50] (\*) % e [60-70] (\*) % no período de 1999 a 2003. As quotas individuais registaram flutuações mais elevadas (Siemens [10-15] (\*) %-[40-50] (\*) % e VA Tech ([10-15] (\*) %-[40-50] (\*) %). Tal como no mercado chave-na-mão, as restantes quotas de mercado no EEE couberam à ABB e à Areva.

(31) Embora as exigências de segurança dos produtos de alta tensão limitem o número de fornecedores susceptíveis de serem escolhidos pelos operadores europeus do sector, parece haver pouca diferenciação entre os equipamentos fornecidos pelos quatro líderes do mercado para um dado

concurso. Tendo em conta estas características (mercado que funciona por concurso, pouca diferenciação dos produtos entre os líderes do mercado), os mercados de GIS/projectos chave-na-mão de alta tensão podem, em princípio, apresentar resultados concorrenciais, mesmo com apenas três concorrentes credíveis.

- (32) No âmbito da análise de mercado foram examinadas as listas de proponentes a projectos chave-na-mão de alta tensão, GIS e disjuntores, bem como os dados relativos ao período a partir de 1999, fornecidos pela Siemens e pelos concorrentes. Desses documentos conclui-se que a ABB foi o concorrente mais frequente da Siemens nos concursos, seguida da Areva. A VA Tech participou com menos frequência em concursos para GIS e raramente constituiu um concorrente da Siemens nesse contexto. Uma explicação para tal pode residir no facto de a actividade europeia da VA Tech no sector GIS ter origem na aquisição por esta do sector «alta tensão» da Schneider, em Grenoble. A base instalada da VA Tech está, pois, concentrada em França, enquanto o centro de acção geográfico tradicional da Siemens se situa noutras regiões da Europa.
- (33) Desde que a Hungria se tornou Estado-Membro da UE, a Ganz-Transselektro apresentou várias propostas no EEE. Esta empresa obteve recentemente um contrato nos Países Baixos, em conjunto com a Corus. Os fabricantes japoneses de GIS, Toshiba-Mitsubishi (TM) e JAEPS, limitaram as suas actividades no EEE a concursos na Islândia e em Chipre.
- (34) A Comissão comparou propostas apresentadas no âmbito de [...] (\*) concursos em que as quatro empresas participaram, a fim de verificar se uma dessas empresas apresentava frequentemente a proposta mais baixa, ou a segunda mais baixa. Tal não era o caso.
- (35) Como indicado na decisão, o mercado de GIS poderá encontrar soluções competitivas mesmo com apenas três concorrentes credíveis, desde que a concentração não envolva o proponente com a proposta de preço mais baixa e a segunda mais baixa ou concorrentes que possam constituir substitutos particularmente próximos sob qualquer outra dimensão. Os dados disponíveis relativos aos concursos não fornecem quaisquer indicações neste sentido.
- (36) Na decisão é igualmente examinada a possibilidade de a transacção prevista ser susceptível de acarretar efeitos coordenados. No entanto, a estrutura dos mercados de GIS, de projectos chave-na-mão e de disjuntores (três concorrentes muito próximos, produtos não homogéneos e grandes clientes), bem como o padrão observado no que respeita aos concursos (todos os concorrentes participam com êxito em concursos em toda a Europa), permitem concluir que um mecanismo de coordenação eficaz no mercado de GIS teria de ser extremamente complexo e seria difícil de aplicar.
- (37) A decisão conclui que não existem entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado T&D relativamente a qualquer das definições possíveis do mercado do produto.

## C. FERROVIAS

### C1. VEÍCULOS SOBRE CARRIS

- (38) A aquisição da VA Tech implica o desaparecimento da VA Tech Elin EBG Traction (ETR) enquanto fornecedor independente de sistemas de tracção eléctrica para eléctricos, metropolitanos e comboios regionais. A ETR abastece também certos fabricantes integrados de veículos sobre carris, que formam consórcios com a Bombardier e a Siemens, entre outros, para determinados tipos de eléctricos e comboios.
- (39) Tal como em decisões precedentes, na presente decisão analisa-se o impacto da transacção prevista com base num mercado EEE para a tracção eléctrica e em mercados nacionais para os veículos sobre carris, separadamente para os diversos tipos de veículos como, por exemplo, eléctricos, metropolitanos, comboios regionais e locomotivas. As sobreposições no mercado da tracção eléctrica são limitadas e não suscitam quaisquer reservas do ponto de vista da concorrência. Todavia, dada a posição da ETR e da Siemens em certos Estados-Membros, alguns mercados são afectados verticalmente.
- (40) A análise de mercado revelou que nos mercados afectados pela transacção prevista, designadamente os eléctricos na Espanha, Polónia, Áustria e República Checa, os metropolitanos na Bélgica e os comboios regionais na Alemanha e Áustria, manter-se-á uma concorrência suficiente após a conclusão da mesma. A fim de suprimir as ligações entre a ETR e a Bombardier nos termos da Decisão da Comissão COMP/M.2139 Bombardier/ADtranz, de 3 de Abril de 2001, propõe-se que seja adoptada ao mesmo tempo uma decisão de acordo com o n.º 2 do artigo 8.º, que anule um dos compromissos assumidos pela Bombardier naquele processo caso a Siemens adquira o controlo exclusivo da VA Tech. Esse compromisso obriga a Bombardier a equipar o seu eléctrico *CityRunner* de tipo «Linz» com um sistema de tracção da ETR.
- (41) As empresas não integradas não serão impedidas de aceder ao mercado, pelas seguintes razões: em primeiro lugar, continuará a existir um fornecedor independente de sistemas de tracção eléctrica para eléctricos (Kiepe) e para metropolitanos (Mitsubishi). Em segundo lugar, os fabricantes não integrados têm a possibilidade de se integrarem no espaço de dois a três anos, como aconteceu com a Stadler relativamente aos eléctricos e comboios regionais. Em terceiro lugar, continua a existir a opção de os fornecedores integrados se unirem aos não integrados, tal como tem acontecido no passado. Por último, continuaria a existir, no futuro, concorrência suficiente no mercado dos veículos sobre carris, mesmo que os fornecedores não integrados tivessem de abandonar o mercado dos veículos sobre carris de tracção eléctrica. A decisão conclui que a transacção prevista não dará origem a entraves significativos a uma concorrência eficaz no mercado dos sistemas de

tracção eléctrica nem no mercado de eléctricos, metropolitanos, comboios regionais e locomotivas.

## C2. CATENÁRIAS

- (42) A decisão conclui que a questão da existência ou não de um mercado global para todos os tipos de catenárias, ou de mercados de produtos mais pequenos (catenárias para tráfego de longa distância, por exemplo), pode ser deixada em aberto. A concentração afecta apenas um mercado nacional. Na Alemanha, a Siemens e a VA Tech teriam uma quota de mercado conjunta de cerca de [30-40] (\*) % no mercado global, seguidas da Balfour Beatty, com uma quota idêntica, e de cinco concorrentes mais pequenos. Com base na análise de mercado, a Comissão conclui que após a concentração não existirão entraves significativos a uma concorrência efectiva. O mesmo se aplica no que respeita ao eventual mercado, mais pequeno, de catenárias para tráfego de longa distância, uma vez que há apenas um cliente, a Deutsche Bahn, para o produto relativamente ao qual se observam sobreposições e existem, pelo menos, quatro concorrentes credíveis. Além do mais, constatou-se que a Siemens e a VA Tech raramente estavam em concorrência uma com a outra. Por outro lado, uma coordenação tácita entre a entidade resultante da concentração e a Balfour Beatty parece pouco provável, uma vez que o mercado se contrai ano após ano e a VA Tech não pode ser considerada como o solitário a adquirir e que facilitaria a coordenação. A decisão conclui que não existem entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado de catenárias.

## C3. ALIMENTAÇÃO ELÉCTRICA DAS LINHAS FERROVIÁRIAS

- (43) A alimentação eléctrica das linhas ferroviárias consiste no fornecimento de electricidade para a rede de catenárias do operador através de subestações. Na decisão são distinguidos dois mercados de produtos: um mercado global de subestações e um mercado de componentes. Existe uma sobreposição no mercado da manutenção de centrais de produção de electricidade para o sector ferroviário na Alemanha. A concentração afecta dois mercados nacionais de alimentação eléctrica de linhas ferroviárias. Na Áustria, a Siemens e a VA Tech teriam uma quota de mercado conjunta de [40-50] (\*) % no mercado global. Além da Siemens/VA Tech, há quatro fornecedores credíveis que operam a nível internacional: a ABB, a Areva, a Balfour Beatty e a SAG (RWE), com quotas de mercado entre 5 e 25 %, e alguns fornecedores de menor dimensão. O lado da procura está fortemente concentrado, correspondendo mais de 90 % da procura à sociedade de caminhos-de-ferro nacional austríaca (ÖBB) e à Wiener Linien, neste mercado em que se realizam concursos. Registam-se, pois, fortes oscilações neste mercado que funciona por concurso.
- (44) Na Alemanha, a Siemens e a VA Tech teriam uma quota tão elevada como na Áustria. Os concorrentes são a ABB, a Balfour Beatty, a Elpro e a Spitzke. A VA Tech realiza a sua actividade quase exclusivamente no segmento do tráfego de longa distância, com a Deutsche Bahn como único cliente. Tendo em conta que se trata de um mercado que funciona por concurso com um cliente forte no segmento onde existe uma sobreposição, não surgem problemas de

concorrência no que respeita ao conjunto das subestações de alimentação eléctrica das linhas ferroviárias. No que respeita aos componentes de subestações, a Comissão foi alertada para o facto de que a entidade resultante da concentração obterá uma posição de monopólio relativamente a determinados componentes, que lhe daria a possibilidade de isolamento dos concorrentes. No entanto, a análise de mercado revelou que a Siemens não fornece nenhum dos três componentes em questão, que existem outros concorrentes para dois destes componentes e que em relação ao componente de que a VA Tech é o único fornecedor a Deutsche Bahn desempenhou um papel activo na realização de testes e na aprovação definitiva pela entidade reguladora. Na decisão conclui-se que não existem entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado da alimentação eléctrica das linhas ferroviárias. O mesmo se verifica no que respeita à manutenção de centrais de produção de electricidade para o sector ferroviário, onde a VA Tech forneceu apenas uma de cerca de 20 centrais para cuja manutenção seria a empresa mais indicada, e visto que estão disponíveis diversas alternativas credíveis à Siemens e à VA Tech.

## C4. PASSAGENS DE NÍVEL

- (45) Tanto a Siemens como a VA Tech são fornecedores de passagens de nível. A VA Tech opera exclusivamente na Áustria e a Siemens pode ser vista como candidato potencial à entrada no mercado austríaco. Um cliente evocou a possibilidade de a Siemens retirar o produto da VA Tech e de o substituir pelo seu próprio produto após a concentração. Todavia, a análise de mercado mostrou que o produto da VA Tech é propriedade de uma empresa alemã, que está legalmente autorizada a transferir os direitos de distribuição para outra empresa. Por conseguinte, o número de fornecedores no mercado austríaco não sofre qualquer alteração.

## D. CONVERSORES DE FREQUÊNCIAS

- (46) Tanto a Siemens como a VA Tech fornecem conversores de frequências. A análise de mercado confirmou a opinião da Siemens de que o mercado geográfico relevante para conversores de frequências é o EEE. Em consonância com decisões precedentes, o mercado do produto relevante deve ser subdividido, situando-se a linha divisória nos 100 kW. A necessidade de subdividir o mercado dos conversores de mais de 100 kW em conversores refrigerados a água e conversores de quatro quadrantes é uma questão que pode ficar em aberto, uma vez que não alteraria a apreciação do ponto de vista da concorrência.
- (47) A quota de mercado conjunta da Siemens e da VA Tech no mercado de conversores de frequências de menos de 100 kW é inferior a [15-20] (\*) %. Uma vez que em 2004 a VA Tech constituiu uma empresa comum (*joint venture*) com a Schneider e a Toshiba (STI), a quota de mercado da STI deve ser adicionada a este valor. No entanto, mesmo neste caso a quota de mercado conjunta é inferior a [30-40] (\*) %. Os concorrentes mais importantes são a ABB e a Danfoss com 10-20 %, a Lenze, a SEW Eurodrive, a Vacon e a

Yaskawa/Omron com 5-10 % cada. A nível local, existem numerosas empresas mais pequenas mas bem representadas. Para os conversores de mais de 100 kW, a quota de mercado conjunta, incluindo a empresa comum STI, é inferior a [20-30] (\*) %. No que respeita aos conversores refrigerados a água e aos conversores de quatro quadrantes, a quota de mercado conjunta é inferior a [20-30] (\*) %. Por conseguinte, a Comissão concluiu que não existem problemas do ponto de vista da concorrência relativamente a qualquer das definições de mercado possíveis.

#### E. CONSTRUÇÃO DE INSTALAÇÕES PARA A METALURGIA E DE OUTRAS INSTALAÇÕES INDUSTRIAIS

##### 1. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

##### a. **DISTINÇÕES FUNDAMENTAIS**

(48) No domínio da construção de instalações industriais, pode estabelecer-se uma distinção de acordo com os sectores (metalurgia, química, papel, cimento, etc.). O presente processo diz respeito sobretudo à construção de instalações no sector da metalurgia. A este nível pode ainda distinguir-se a construção de instalações mecânicas, a construção de instalações eléctricas e a manutenção e serviços.

(49) A construção de instalações mecânicas implica planificar a utilização de máquinas para o processo de produção em causa, fornecer o parque de máquinas e instalá-lo na unidade de produção. A VA Tech opera neste sector através da sua filial VAI. A Siemens não opera neste domínio enquanto fornecedor, mas, no sector da metalurgia, detém uma participação de [...] (\*) na SMS Demag, uma das duas principais concorrentes da VA Tech.

(50) A construção de instalações eléctricas abrange a electrificação geral da unidade, a configuração e montagem de soluções de tracção e a automatização propriamente dita, que consiste essencialmente nos sistemas eléctricos de controlo e regulação e na automatização de processos. Tanto a Siemens como a VA Tech são fornecedores neste domínio, esta última através das suas filiais VAI (metalurgia) e Elin EBG (diversos sectores).

(51) As acções no domínio da manutenção de instalações e serviços incluem a manutenção corrente e a prestação de diversos serviços, mas não a remodelação de partes da instalação. A Siemens e a VA Tech operam ambas na manutenção e prestação de serviços no sector da metalurgia.

##### b. **Construção de instalações mecânicas para a metalurgia**

(52) A Siemens considera que a parte mecânica das instalações industriais é específica a cada sector, pelo que parte do pressuposto de que existe um mercado de produtos distinto

para a construção de instalações mecânicas para a metalurgia. No entanto, não segue a divisão subsequente por etapas dos processos estabelecida pela Comissão na decisão relativa ao processo SMS/Mannesman Demag <sup>(2)</sup>, defendendo antes o ponto de vista de que estas constituem apenas segmentos do mercado mais vasto da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

(53) Com base nos resultados da análise de mercado, a Comissão conclui que a subdivisão por etapas dos processos estabelecida no processo SMS/Mannesmann Demag para a construção de instalações mecânicas no sector ferro/aço é igualmente aplicável para efeitos da presente decisão. Neste contexto importa estabelecer uma distinção entre os mercados de produtos relativos à produção de gusa, à produção de aço, às instalações de fundição contínua, às unidades de laminagem a quente e de laminagem a frio, à laminagem de perfilados, ao fabrico de folhas e ao fabrico de produtos forjados e estampados. Importa igualmente distinguir a construção de instalações metalúrgicas para o ferro/aço da construção de instalações para os metais não ferrosos, em especial alumínio e cobre.

(54) A definição exacta do mercado de produtos no domínio da construção de instalações para a metalurgia pode, no entanto, ser deixada em aberto.

##### c. **Construção de instalações eléctricas para a metalurgia**

(55) A construção de instalações eléctricas para a metalurgia abrange a automatização de nível 0 (abastecimento de electricidade e tracção), a automatização propriamente dita (níveis 1 e 2) e o domínio mais recente das soluções TI para logística/MES (nível 3).

#### **Inexistência de um mercado uniforme**

(56) A Siemens considera que a construção de instalações eléctricas industriais é independente de qualquer sector e que a construção de instalações eléctricas para a metalurgia não constitui um mercado autónomo.

(57) No entanto, no decurso da análise de mercado, a maior parte dos agentes de mercado deixaram claro que é necessário um *know-how* específico para a construção de instalações eléctricas no sector metalúrgico. Nas suas declarações, as empresas concorrentes sublinharam, em particular, a especialização dos seus engenheiros. A importância dada às listas de referências nas respostas recebidas no contexto da análise de mercado permite concluir que a maior parte dos clientes exigem dos seus fornecedores experiência adequada no sector da metalurgia. [...] (\*). Uma outra indicação da especialização crescente por sector é a penetração da Danieli, da SMS Demag e da VAI, antigos especialistas em construção de instalações

<sup>(2)</sup> IV/M.1450 — SMS/Mannesmann Demag.

mecânicas para a metalurgia, no sector da construção de instalações eléctricas para a metalurgia.

- (58) Enquanto os produtos de nível 0 (electricidade, tracção) apresentam pouca especificidade em relação ao sector metalúrgico, o mesmo não acontece com os produtos dos níveis 1 e 2 (automatização propriamente dita). Tal deve-se ao facto de serem necessárias soluções adaptadas a cada sector (módulos de *software*) aplicáveis a estes níveis. A Siemens e os seus concorrentes estão a desenvolver soluções deste tipo para grupos de produtos específicos dos diversos sectores no domínio da construção de instalações eléctricas.
- (59) Pelas razões indicadas, no âmbito da definição do mercado do produto deve considerar-se que existe um mercado específico para a construção de instalações eléctricas, pelo menos no sector da metalurgia. Tal mercado pode ser definido como mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo todos os possíveis submercados, ou, em sentido mais restrito, como um possível mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia aos níveis de automatização 0 a 2 no sector do ferro/aço.

#### **Possibilidade de mercados distintos em função dos diferentes domínios ou etapas dos processos**

- (60) Alguns agentes do mercado consideram que o mercado da construção de instalações eléctricas pode ainda ser subdividido em função das etapas dos processos de produção metalúrgica. Embora a análise de mercado tenha permitido reunir elementos que apontam nesse sentido, pode ser deixada em aberto a questão da existência de mercados distintos de produtos eléctricos para as três principais etapas dos processos na construção de instalações eléctricas para a metalurgia (fase líquida, fase a quente, fase a frio) e para a área específica da laminagem de produtos longos. Para efeitos da presente decisão, a questão de uma subdivisão por etapas dos processos pode também ser deixada em aberto.

#### **Existem mercados distintos para a automatização de nível 1 e 2?**

- (61) A existência de mercados de produtos distintos para os níveis 1 e 2 em conjunto, ou para submercados dos mesmos, é uma questão que pode igualmente ser deixada em aberto na presente decisão.

#### **Mercados distintos para o sector ferro/aço e o sector do alumínio, designadamente a laminagem a quente e a frio do alumínio**

- (62) Pode também ficar em aberto a questão da eventual separação dos mercados de produtos no sector da laminagem do ferro/aço e da laminagem do alumínio.

#### **Possível mercado de soluções TI para a logística das instalações/MES/nível 3**

- (63) A análise de mercado efectuada pela Comissão forneceu indicações de um mercado próprio em evolução, específico da metalurgia, de soluções TI para a logística de instalações/MES/nível 3. No entanto, a questão de saber se se trata de um ramo específico e se deve ser incluído no mercado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia ou separado do mesmo pode igualmente ficar em aberto.

#### **d. Manutenção e prestação de serviços**

- (64) A Siemens considera que a prestação de serviços para instalações metalúrgicas constitui um mercado próprio. A análise de mercado da Comissão confirma, de um modo geral, esta posição. Todavia, pode ser deixada em aberto uma definição exacta do mercado neste domínio.

#### **e. Construção de instalações eléctricas para sectores não metalúrgicos**

- (65) Na presente decisão, a definição de um mercado específico para a construção de instalações eléctricas para outros sectores que não a metalurgia pode ficar em aberto, visto que a concentração prevista não suscita quaisquer reservas do ponto de vista da concorrência qualquer que seja a definição do mercado de produtos (ou seja, um mercado que abranja diversos ramos ou mercados separados para cada ramo).

#### **f. Conclusão quanto à definição do mercado de produtos na construção de instalações para a metalurgia e na construção de instalações para outros sectores industriais**

- (66) Para efeitos da presente decisão, considera-se que os mercados de produtos no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia são os seguintes:

- um mercado global para a construção de instalações mecânicas para a metalurgia, quer limitado aos metais ferrosos, quer abrangendo os metais ferrosos e não ferrosos;

- possíveis submercados para as diversas etapas dos processos no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

(67) Para efeitos da presente decisão, considera-se que os mercados de produtos no domínio da *construção de instalações eléctricas para a metalurgia* são os seguintes:

- o mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo os eventuais submercados seguintes:
- o possível mercado global (mais restrito) da construção de instalações eléctricas para a metalurgia aos níveis de automatização 0 a 2 no sector ferro/aço;
- os possíveis submercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia na fase líquida, fase a quente, fase a frio e laminagem de produtos longos (domínios dos processos) no sector ferro/aço, bem como os possíveis mercados para as etapas dos processos (ou subdivisões suplementares em função dos níveis de automatização) e os possíveis submercados dos níveis 1 e 2;
- os mercados da laminagem a quente e da laminagem a frio do alumínio;
- o possível mercado das soluções TI para a logística das instalações/MES/nível 3.

(68) Na presente decisão, considera-se existir pelo menos um mercado de produtos distinto para a *manutenção e prestação de serviços no domínio das instalações metalúrgicas*.

(69) A definição do mercado do produto no domínio da *construção de instalações eléctricas* para outros sectores industriais pode ficar em aberto.

## 2. MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

### a. *Construção de instalações mecânicas para a metalurgia*

(70) A Siemens entende que o mercado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia é um mercado mundial, ou pelo menos à escala do EEE, com uma forte tendência para uma dimensão mundial.

(71) Na presente decisão não é, no entanto, necessário, determinar o mercado geográfico relevante, uma vez que a concentração suscita dúvidas em matéria de concorrência no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia, independentemente da definição do mercado

geográfico (EEE ou mais vasto).

### b. *Construção de instalações eléctricas para a metalurgia*

(72) A Siemens entende que existe igualmente um mercado de dimensão mundial no domínio da construção de instalações eléctricas para a metalurgia.

(73) De acordo com os resultados da análise de mercado, o mercado geográfico relevante na acepção da presente decisão deverá ser pelo menos à escala do EEE, mas importa ter em conta a possibilidade de um mercado mais vasto.

(74) Isto é válido para todos os possíveis mercados e submercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo o possível mercado das soluções TI para logística de instalações/MES/nível 3.

(75) A Siemens só aceita a definição do mercado geográfico proposta pela Comissão no que respeita à construção de instalações eléctricas para a metalurgia se a Comissão estiver disposta a considerar a possibilidade de um mercado mais vasto do que o EEE, mas não partilha a opinião de que determinadas regiões da Ásia não podem ser incluídas no mercado relevante. Os fornecedores estrangeiros podem, segundo a Siemens, aceder sem restrições aos submercados correspondentes.

(76) No entanto, a Comissão mantém o seu ponto de vista de que em determinadas regiões do mundo existem condições de concorrência diferentes, as quais não decorrem unicamente de factores históricos. A questão da existência de um mercado ao nível do EEE ou de um mercado mais vasto, inclusivamente mundial, pode, contudo, ficar em aberto no caso em apreço.

### c. *Manutenção e prestação de serviços*

(77) A Siemens entende que este mercado deve ser definido como sendo à escala do EEE. No entanto, a maior parte dos agentes de mercado consideram-no mais restrito, dado que a proximidade geográfica em relação ao fornecedor e, em certa medida, a comunicação numa língua comum são vistas como particularmente importantes neste domínio. Um certo número de clientes não escolheria fornecedores de um Estado-Membro diferente daquele em que estão situadas as suas unidades de produção, mesmo no caso de aumentos de 5-10 % dos preços dos serviços dos seus fornecedores actuais. Esta situação verifica-se tanto no domínio mecânico como eléctrico.

(78) Para efeitos da presente decisão, a definição exacta do mercado pode, contudo, ser deixada em aberto. De qualquer modo, o mercado geográfico relevante é, no mínimo, de dimensão nacional e, no máximo, à escala do EEE.

### d. *Construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais*

(79) A organização interna da VA Tech, com o construtor de instalações metalúrgicas VAI, que opera a nível mundial, e a

Elin EBG, responsável pela construção de instalações eléctricas, que concentra a sua actividade na Áustria mas opera também no domínio da construção de instalações industriais na Europa Central, sugere que o(s) mercado(s) da construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais deve(m) ser delimitado(s) de modo mais restritivo em termos geográficos do que os mercados do sector especializado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia. Este ponto de vista foi confirmado pela análise de mercado, no âmbito da qual muitas das empresas industriais interrogadas consideravam os mercados como sendo de dimensão nacional ou regional. Para algumas indústrias transformadoras especializadas, como as do papel ou químicas, poderia ser considerado um mercado geográfico mais vasto. A análise de mercado não forneceu, porém, qualquer indicação da existência de um mercado geográfico mais vasto do que o território do EEE.

- (80) A questão da delimitação exacta do mercado geográfico relevante pode, no entanto, ser deixada em aberto para efeitos da presente decisão. Em qualquer caso, o mercado ou mercados relevantes são, no mínimo, mercados nacionais e, no máximo, mercados à escala do EEE.

### 3. APRECIÇÃO JUSCONCORRENCIAL

#### a. *Construção de instalações mecânicas para a metalurgia*

- (81) A concentração restringirá significativamente a concorrência entre a Siemens/VAI e a SMS, sua principal concorrente, no mercado EEE ou mundial da construção de instalações mecânicas para a metalurgia ou nos respectivos submercados da construção de instalações mecânicas para a produção de aço e para o vazamento contínuo. Criar-se-á, assim, uma posição dominante para a Siemens/VAI, que resultará num entrave significativo a uma concorrência efectiva nos referidos submercados.

#### (1) **Condições de mercado**

- (82) Ao contrário da VA Tech, a Siemens não opera neste domínio. De acordo com a Siemens, a quota de mercado da VA Tech é inferior a [10-15] (\*) % em todos os submercados possíveis.
- (83) Os agentes do mercado apresentaram, contudo, estimativas superiores para a VA Tech em possíveis mercados de produtos no domínio da construção de instalações mecânicas. As quotas de mercado da VA Tech a nível mundial e no EEE na construção de instalações para a metalurgia foram consideradas sensivelmente próximas das do anterior líder único do mercado, a SMS-Demag (a seguir designada «SMS»), seguida da Danieli, o terceiro e único outro fornecedor de «linha completa» activo no EEE. Em certos submercados possíveis do sector das instalações mecânicas, a VA Tech é considerada líder incontestável do mercado.
- (84) As declarações dos agentes do mercado indicam também que o(s) mercado(s) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia deve(m) ser vistos como mercado(s) fortemente concentrado(s).

- (85) A SMS considera a VAI como seu principal concorrente na maior parte das suas áreas de negócio. Segundo a SMS, a sua quota de mercado na construção de instalações mecânicas para a metalurgia situa-se em 24 % e a quota da VAI em 20 %. Nos mercados correspondentes às diversas etapas dos processos, as quotas de mercado conjuntas destas duas empresas são nitidamente superiores. No mercado das etapas dos processos da produção de aço a VAI está ao mesmo nível que a SMS (33 % cada), ao passo que no do vazamento contínuo está muito à frente (SMS: 23 %, VAI: 62 %). A VAI confirmou, em declarações oficiais, a sua posição de líder e as elevadas quotas de mercado no domínio do vazamento contínuo.

#### (2) **Mercado global da construção de instalações mecânicas para a metalurgia no domínio do ferro/aço ou mercado global incluindo metais não ferrosos: entraves significativos a uma concorrência efectiva**

- (86) A análise de mercado da Comissão mostrou que, tendo em conta a participação minoritária da Siemens na SMS, a concentração enfraqueceria consideravelmente a concorrência actualmente existente entre a VAI e a SMS. Considerando o poder da VAI neste mercado fortemente concentrado, a relação concorrencial particularmente estreita entre a VAI e a Siemens, bem como o facto de os outros concorrentes não poderem limitar suficientemente a margem de manobra concorrencial da Siemens/VAI se a pressão concorrencial exercida pela SMS sobre a Siemens/VAI diminuir, a concentração resultará, de qualquer modo, num entrave significativo a uma concorrência efectiva, devido a um comportamento não coordenado e, eventualmente, também pela criação de uma posição dominante da Siemens/VAI.
- (87) A VAI e a SMS são os concorrentes mais próximos no mercado em causa. Assim, um cliente que para um determinado projecto metalúrgico decida não recorrer à VA Tech considerará muito provavelmente a SMS como a primeira alternativa. É o que se depreende da classificação feita pelos concorrentes e clientes interrogados no quadro da análise de mercado realizada pela Comissão.
- (88) A Danieli é geralmente considerada como o terceiro concorrente mais forte, mas, na maior parte dos casos, muito atrás da SMS e da VAI. O seu ponto forte reside sobretudo na laminagem de produtos longos, sector em que é líder do mercado. Devido à sua posição no mercado e à classificação feita pelos clientes, é pouco provável que a Danieli pudesse evitar uma diminuição da concorrência no mercado da construção de instalações mecânicas para a metalurgia na sua globalidade, ou desafiar a posição dominante que a VAI poderia obter em resultado da vantagem que a Siemens/VAI teria em termos de informação. Acresce que os clientes precisam de pelo menos três propostas concorrenciais para poderem negociar com êxito no domínio da construção de instalações metalúrgicas.
- (89) Não há qualquer pressão significativa por parte de outros concorrentes. Os fornecedores mais importantes indicados

pela Siemens, além dos três líderes do mercado, raramente ou nunca operam na Europa, pelo que não constituem uma alternativa válida para os clientes europeus. É pouco provável que os pequenos fornecedores possam candidatar-se com êxito aos grandes contratos. Excepção feita aos três líderes do mercado, a concorrência está muito fragmentada e não poderia contrariar o poder de mercado dos três principais fornecedores.

- (90) Um grande fornecedor de instalações mecânicas para a metalurgia dispõe de um elevado número de clientes, que estão na origem da maior parte das encomendas, não estando, assim, fortemente dependente de um determinado cliente em particular.
- (91) A concentração enfraqueceria consideravelmente a pressão concorrencial exercida pela SMS sobre a Siemens/VAI. Permitiria à Siemens obter o controlo da VA Tech, para além da participação de 28 % que já detém sobre a SMS. É certo que, dadas as circunstâncias especiais do presente caso (ver ponto seguinte relativo ao exercício prévio da opção de venda; em princípio, o valor das ações será determinado por referência a 31.12.2004), não se pode presumir com suficiente certeza que a participação de 28 % da Siemens na SMS (e a participação financeira no êxito comercial da SMS que normalmente lhe está associada) induziria a Siemens/VA Tech a exercer uma concorrência menos intensa em relação à SMS. [...] (\*)
- (92) A Siemens exerceu uma opção de venda da sua participação na SMS ao accionista maioritário. Todavia, o valor da participação detida pela Siemens é objecto de litígio e está actualmente em curso nos tribunais alemães um processo judicial que poderá ser bastante demorado. Enquanto este litígio não for resolvido e a venda da participação de 28 % da Siemens não for concluída [...] (\*)
- (93) [...] (\*)
- (94) [...] (\*)
- (95) [...] (\*). Uma vez que a Siemens continua a deter 28 % da SMS, a concentração enfraqueceria consideravelmente a concorrência entre a Siemens/VAI e a SMS. A questão de saber se a vantagem em matéria de informação em relação ao seu concorrente mais forte, a SMS, e o avanço em relação à Danieli em termos de poder de mercado, conferiria à Siemens/VAI uma posição dominante pode ser deixada em aberto. Em qualquer caso, a concentração teria efeitos particularmente nocivos na concorrência em resultado de um comportamento não coordenado das empresas. Por conseguinte, surgiriam entraves significativos a uma concorrência efectiva no mercado global da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

### 3) **Submercados da construção de instalações mecânicas para a metalurgia: criação de uma posição dominante**

- (96) Estas conclusões são ainda mais pertinentes no que se refere aos possíveis submercados das etapas dos processos na construção de instalações mecânicas para a produção de aço e o vazamento contínuo. Porém, nos outros

submercados possíveis da construção de instalações mecânicas para a metalurgia é impossível determinar com suficiente certeza se a concentração resultaria num entrave significativo a uma concorrência efectiva.

- (97) Na análise de mercado realizada pela Comissão, a VAI foi considerada pelos concorrentes e clientes como a empresa mais forte no eventual mercado da construção de instalações mecânicas para a produção de aço. Imediatamente a seguir, em segundo lugar, encontra-se a SMS. A VAI e a SMS detêm quotas de mercado elevadas ao nível do EEE e a nível mundial neste mercado concentrado. As respectivas quotas no mercado mundial situam-se entre 30 e 40 %; as quotas no mercado EEE são muito provavelmente ainda mais elevadas. Estes valores indicam que o mercado está já fortemente concentrado, o que torna ainda mais provável um impacto extremamente negativo para os clientes. Esta conclusão é particularmente pertinente se se considerar a estreita relação concorrencial existente entre os dois fornecedores mais fortes, a qual na sequência da concentração diminuiria a favor da empresa dominante. A VAI e a SMS são os concorrentes mais próximos. A Danieli ocupa o terceiro lugar, mas a grande distância, não tendo uma relação concorrencial tão estreita. A restante concorrência está fragmentada. Os fornecedores mais pequenos não podem entrar em concorrência com os grandes nos projectos de maior envergadura, ou então são obrigados a cooperar com eles, ou a especializar-se em nichos de mercado específicos.
- (98) No possível mercado da construção de instalações mecânicas para o vazamento contínuo, a VAI é claramente considerada líder do mercado pelos clientes e concorrentes, tanto no EEE como a nível mundial. A VAI detém provavelmente quotas de mais de 50 % no mercado EEE e mundial. Segue-se, em segundo lugar, a SMS, que constitui o concorrente mais próximo da VAI. A Danieli ocupa o terceiro lugar, a grande distância dos primeiros. A concorrência está fragmentada e não pode limitar o poder de mercado da VAI.
- (99) Nestas circunstâncias, [...] (\*) conduziriam a uma posição dominante da Siemens nos possíveis mercados da construção de instalações mecânicas para a produção de aço e para o vazamento contínuo, o que resultaria num obstáculo significativo a uma concorrência efectiva.

### b. **Construção de instalações eléctricas para a metalurgia**

#### **Mercado da construção de instalações eléctricas para a metalurgia (níveis 0-2, ferro/aço), possíveis submercados dos domínios e etapas dos processos**

##### *Estrutura do mercado e quotas de mercado*

- (100) A análise de mercado da Comissão mostrou que a Siemens é considerada por muitos agentes do mercado o mais importante fornecedor na área da construção de instalações eléctricas para a metalurgia no sector ferro/aço, tanto no EEE como a nível mundial. Esta constatação é válida no que respeita ao possível mercado global e à maior parte

dos submercados, excepção feita ao possível submercado da laminagem de produtos longos, no qual a Danieli é vista como líder do mercado. Nestas áreas, a VAI é considerada um forte concorrente, geralmente em segundo lugar, e no domínio do vazamento em contínuo mesmo quase em posição de igualdade em relação à Siemens. É de notar, no entanto, que quatro outros concorrentes são vistos como fornecedores fortes e credíveis. Trata-se sobretudo das empresas ABB, Alstom, SMS e Danieli e, em certos domínios, em especial a nível mundial, a Toshiba (ou TMEIC-GE) e também a Sundwig-Andritz, a Ingelectric e a ASI Robicon.

#### Quotas de mercado

- (101) Neste sector de produtos e serviços homogéneo e diferenciado, é difícil determinar as quotas de mercado. A Comissão dispõe de várias estimativas da Siemens, algumas delas realizadas para efeitos do presente processo e outras muito antes do seu início. Estão igualmente disponíveis estimativas efectuadas pela VA Tech antes do início do processo e estimativas elaboradas no decurso do processo a pedido da Comissão. Foram também apresentadas à Comissão estimativas efectuadas pela SMS para efeitos do processo. Estas estimativas mostram uma ampla margem de valores no que respeita às quotas de mercado. Enquanto as estimativas da Siemens referem quotas de mercado conjuntas inferiores a 20 %, os dados da VAI são consideravelmente superiores, na ordem de 40 a 50 %. Os valores mais elevados para alguns mercados das etapas de processos são os das estimativas apresentadas pela SMS.
- (102) Do ponto de vista da Comissão (e de alguns dos concorrentes mencionados) nenhuma destas estimativas pode ser considerada particularmente fiável.
- (103) A Comissão realizou uma análise do poder de mercado dos principais concorrentes na parte mais importante do mercado acima referido, as encomendas de mais de 1 milhão de euros, no período 2002-2004. Para esse efeito, solicitou informações aos concorrentes sobre o conjunto das encomendas recebidas no período em questão e adicionou os respectivos valores. Os resultados deste inquérito reflectem a dimensão relativa das empresas interrogadas. Numa fase ulterior do processo, a Siemens forneceu novas informações sobre outros concorrentes no sector da fase líquida. A Comissão verificou estas informações e tomou-as em consideração após a respectiva confirmação pelos clientes e/ou concorrentes. Do ponto de vista da Comissão, este cálculo constitui uma aproximação razoável das quotas de mercado efectivas. No entanto, as percentagens indicadas devem ser vistas como limites superiores, uma vez que as quotas de mercado reais são muito provavelmente inferiores.
- (104) Os valores obtidos mostram que a concentração provavelmente não conduzirá a quotas de mercado superiores a 35-40 %. Para cada domínio e cada etapa dos processos permanecerão no mercado pelo menos quatro grandes fornecedores, dos quais se pode esperar uma pressão concorrencial suficiente sobre a entidade resultante da concentração.

#### Análise dos concursos

- (105) O mercado ou mercados relevantes são mercados que funcionam por concurso, nos quais as quotas de mercado têm unicamente valor indicativo. O factor decisivo é a intensidade da pressão concorrencial exercida mutuamente pelas empresas no quadro do processo de concurso, embora as quotas de mercado a longo prazo constituam um indicador importante dessa intensidade.
- (106) A análise dos dados relativos a concursos fornecidos pela Siemens e pela VAI mostra que a Siemens e a VAI podem, quando muito, ser consideradas concorrentes próximos em alguns submercados possíveis (vazamento em contínuo, fase líquida), mas que mesmo nestes submercados não são os concorrentes mais próximos.

#### Efeitos da participação da Siemens na SMS

- (107) Os compromissos exigidos à Siemens relativamente [...] (\*) à sua participação na SMS no intuito de eliminar os problemas de concorrência no domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia também suprimem um obstáculo significativo à concorrência que esta participação, por si só, [...] (\*) implicaria, pelo menos no domínio da construção de instalações eléctricas para a metalurgia (isto é válido igualmente para todos os outros mercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia).

#### Possíveis mercados da automatização de nível 1 e 2

- (108) A análise de mercado confirmou que as soluções de *software* dos níveis 1 e 2 são consideradas pelos concorrentes indicadores pertinentes do poder de mercado.
- (109) [...] (\*). Porém, também nestes mercados permanece um número suficiente de concorrentes fortes, como a SMS, a Danieli, a ABB, a Alstom e a TMEIC-GE. Além do mais, a Siemens e a VA Tech estão em concorrência com diversas outras empresas, que operam sobretudo no nível 1, onde as barreiras à entrada são mais baixas do que no nível 2, ou em nichos de mercado. Isto é confirmado por uma análise do poder de mercado dos módulos de *software* dos níveis 1 e 2 em certas etapas de processos. Não estavam disponíveis dados individuais dos principais concorrentes, mas foi possível efectuar uma análise do cenário mais desfavorável, a qual confirmou a persistência de uma forte concorrência nos mercados possíveis.

#### Construção de instalações eléctricas para a laminagem a quente e a laminagem a frio do alumínio

- (110) Os possíveis mercados para a construção de instalações de laminagem de alumínio são muito pequenos, em comparação com a laminagem do aço. Esta razão é, em si, suficiente para que a precedente análise dos mercados da laminagem de aço não se altere substancialmente quando aplicada a mercados conjuntos de laminagem de aço e alumínio.

- (111) A grande maioria dos clientes considera que o impacto da concentração no domínio da construção de instalações eléctricas para a laminagem a quente e a frio do alumínio não será problemático. É verdade que a Siemens e a VA Tech são frequentemente citadas entre os principais proponentes, mas foram igualmente indicadas outras empresas como proponentes bem sucedidos: ABB, TMEIC, Alstom, ASI Robicon e IAS, por exemplo.
- (112) As barreiras à entrada no sector do alumínio são sensivelmente mais baixas para os fornecedores de instalações mecânicas de laminagem de alumínio e para as empresas que já oferecem automatização de nível 1 e 2 no sector do aço. É certamente possível atribuir um certo poder negocial ao lado da procura, fortemente concentrado, o que pode favorecer a entrada no mercado de novos fornecedores pertencentes a estes grupos. Neste contexto, pode mencionar-se sobretudo a SMS.

### Soluções TI para logística das instalações//MES/nível 3

- (113) Neste mercado relativamente recente e já em forte crescimento, o projecto de concentração não suscita quaisquer reservas do ponto de vista da concorrência. Assim, a inclusão deste sector de pequena dimensão na análise de um possível mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia não terá uma incidência significativa.

### Conclusão quanto a um possível mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, incluindo todos os submercados anteriormente referidos e todos os submercados possíveis

- (114) Não existem problemas de concorrência em qualquer dos submercados possíveis de um mercado global da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, pelo que esses problemas também não existirão num possível mercado global. A questão da criação ou reforço de uma posição dominante ou da existência de outros entraves significativos a uma concorrência efectiva não se coloca em nenhum dos possíveis mercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia. O exame complementar de eventuais efeitos não horizontais também não aponta quaisquer efeitos anticoncorrenciais neste sector.

### c) *Manutenção de instalações metalúrgicas e prestação de serviços*

- (115) As actividades da Siemens e da VA Tech sobrepõem-se igualmente neste mercado. No entanto, a análise de mercado da Comissão não revelou quaisquer indícios da existência de problemas de concorrência no mercado da manutenção e prestação de serviços a instalações metalúrgicas. Os limiares de entrada neste mercado são nitidamente mais baixos do que nos mercados da construção de instalações mecânicas e eléctricas. Por outro lado, opera neste mercado um número suficiente de concorrentes locais. Além disso, os clientes dos construtores de instalações metalúrgicas podem realizar eles próprios estes trabalhos.

- (116) Por conseguinte, a concentração não conduziria à criação ou ao reforço de uma posição dominante nem resultaria noutros entraves significativos a uma concorrência efectiva.

### d) *Construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais*

- (117) A concentração prevista não suscita reservas do ponto de vista da concorrência no mercado da construção de instalações eléctricas industriais não metalúrgicas, independentemente da definição do mercado do produto.

### e) *Conclusões quanto aos mercados da construção de instalações eléctricas para a metalurgia e ao(s) mercado(s) da construção de instalações eléctricas para outros sectores industriais*

- (118) Pelos motivos expostos, a operação notificada não implicará a criação ou o reforço de uma posição dominante, nem resultará noutros entraves significativos a uma concorrência efectiva, quer nos mercados relevantes da construção de instalações eléctricas para a metalurgia, quer no(s) mercado(s) da construção de instalações industriais não metalúrgicas.

### E. QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO BT

- (119) O mercado dos produtos relevante para os quadros de distribuição de baixa tensão pode ser dividido em três submercados em função do interruptor-seccionador integrado, que pode ser de ar comprimido, de caixa moldada ou miniatura (ACB, MCCB, MCB). Existe igualmente um mercado distinto para as barras blindadas (busways), que constituem outro componente. São também componentes os controladores lógicos programáveis (CLP) e os contactores. Em consonância com decisões precedentes, os mercados dos componentes e dos quadros de distribuição pré-montados foram analisados por Estado-Membro, mas visto que a concentração prevista não suscita dúvidas do ponto de vista da concorrência mesmo ao nível do EEE, esta questão pode ser deixada em aberto.

- (120) Nesta base, os mercados austríacos dos quadros de distribuição de baixa tensão e de alguns componentes, bem como os mercados de outros componentes no EEE e em certos Estados-Membros, seriam afectados horizontal e/ou verticalmente pela operação. A VA Tech é fabricante de placas de circuitos e compra a terceiros os componentes necessários para a montagem dos quadros de distribuição BT. A Siemens fabrica não só as placas de circuitos mas também todos os componentes necessários. Independentemente da definição do mercado escolhida, a quota de mercado conjunta não excede [30-40] (\*) % em nenhum dos mercados afectados horizontalmente, e, além disso, existem em todos os mercados afectados concorrentes fortes que fabricam os seus próprios componentes ou, quando não é o caso, dispõem das suas próprias fontes de aprovisionamento independentes, pelo que será impossível para a Siemens excluí-los. Por conseguinte, a Comissão

concluiu que não surgirão problemas de concorrência.

F. **TECNOLOGIAS DE EDIFÍCIOS E GESTÃO DE INSTALAÇÕES**

1. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

G1. **Tecnologias de edifícios**

- (121) A Siemens e a VA Tech operam no domínio das tecnologias para edifícios, que no entender da Siemens deve ser dividido em três níveis: componentes, sistemas e instalações. A Siemens considera que embora existam, com efeito, mercados para a gestão de edifícios (ver G.2), os outros serviços devem ser atribuídos ao respectivo mercado principal. Os níveis relativos a componentes e sistemas devem ser subdivididos em função do domínio de aplicação. No que respeita aos componentes, há que estabelecer uma distinção sobretudo entre a tecnologia das instalações eléctricas, a tecnologia de segurança, a tecnologia de comando e a tecnologia do sector «aquecimento, climatização, ventilação e instalações sanitárias»; ao nível dos sistemas, importa distinguir a tecnologia de segurança e a tecnologia de comando. Por último, ao nível das instalações há que distinguir a construção de instalações eléctricas e de instalações mecânicas. De acordo com os resultados da análise de mercado da Comissão, no domínio da tecnologia de segurança importa estabelecer uma distinção pelo menos entre os sectores i) protecção contra incêndios e ii) controlo de acesso e protecção contra intrusos. A definição de outras subdivisões pode ser deixada em aberto para efeitos da presente decisão.
- (122) Ao nível das instalações, pode distinguir-se o sector das instalações eléctricas e o das instalações mecânicas. A análise de mercado mostrou que pode existir um mercado distinto, com sobreposição destes sectores, para a construção de instalações eléctricas e mecânicas em edifícios<sup>(3)</sup> por um empreiteiro geral responsável pela totalidade do projecto. A delimitação exacta pode, no entanto, ficar em aberto.

G2. **Gestão de edifícios**

- (123) A análise de mercado mostra que este mercado pode ser dividido em gestão técnica, comercial e geral de edifícios. A definição exacta do mercado do produto pode ficar em aberto.

2. MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

G1. **Tecnologias de edifícios**

- (124) A Siemens entende que todos os mercados mencionados na parte G (à excepção dos componentes) se estendem, pelo menos, ao EEE. A análise de mercado permitiu recolher muitos indícios de que se trata de mercados nacionais. A questão da definição do mercado geográfico pode, no entanto, ficar em aberto.

<sup>(3)</sup> As actividades das partes neste domínio referem-se principalmente à construção de imóveis de habitação, escritórios, salas de concertos, museus, hospitais e túneis.

G2. **Gestão de edifícios**

- (125) O mesmo se aplica ao(s) mercado(s) da gestão de edifícios.

3. APRECIACÃO JUSCONCORRENCIAL

G1. **Tecnologias de edifícios**

- (126) Ao nível dos componentes, só poderá haver mercados afectados no plano vertical, visto que a VA Tech não opera nestes mercados.
- (127) A análise de mercado não forneceu elementos suficientes para sustentar a conclusão de que após a concentração a Siemens ficaria em posição de isolar os mercados de componentes na Áustria dos seus concorrentes a este nível. Nos mercados a jusante — sistemas e instalações — existe concorrência suficiente. Ao nível imediatamente a jusante — os sistemas — a soma das quotas de mercado decorrente da concentração seria, além disso, muito baixa. Nos mercados dos componentes propriamente ditos, a Siemens está em concorrência com grandes empresas internacionais (ABB, Möller, Honeywell, Johnson Controls e Sauter, entre outras).
- (128) Segundo declarações da própria VA Tech, esta empresa não opera no mercado dos sistemas. A VA Tech atribui o seu volume de negócios neste domínio ao sector da construção de instalações. Os efeitos horizontais da concentração no domínio das obras específicas fora da Áustria são negligenciáveis. Mesmo a nível nacional, não há na Áustria mercados relevantes em que a cumulação de quotas de mercado exceda 10 %. Existem outros fornecedores e integradores alternativos de sistemas em número suficiente. Também do ponto de vista vertical a concentração não resultaria em entraves significativos a uma concorrência efectiva.
- (129) Ao nível das instalações, apenas na Áustria existem sobreposições significativas entre a VA Tech e a Siemens. Os elementos mais marcantes são a situação de concorrência directa e o poder de mercado da Siemens e da VA Tech no possível submercado das empresas técnicas gerais. A este nível, a concentração implicaria, sem dúvida, uma diminuição do número de fornecedores na Áustria; todavia, continuariam a existir neste país grandes empresas técnicas gerais, como a RWE Solutions, a MCE, o grupo neerlandês Imtech (através da sua filial alemã) e a M+W Zander (Alemanha). Os construtores de instalações eléctricas de média dimensão, como, por exemplo, Klenk & Meder, Landsteiner e Bostelmann, operam neste mercado através de consórcios. Se em certos casos específicos, designadamente no caso de grandes projectos, não houvesse fornecedores suficientes, do ponto de vista dos clientes, estes não hesitariam (segundo afirmações dos próprios) em subdividir os concursos em lotes mais pequenos (para os diversos sistemas/obras em vez do contrato técnico geral na sua totalidade). Os clientes

encarregar-se-iam então eles próprios da planificação e integração, ou confiá-las-iam a um gabinete de engenharia. Não haveria, pois, um entrave significativo à concorrência. O mesmo é válido no que respeita aos domínios da construção de instalações eléctricas e mecânicas.

## G2. Gestão de edifícios

- (130) A maior parte dos clientes da Siemens e da VA Tech indicaram na análise de mercado que a outra parte não era o concorrente mais interessante no contexto dos procedimentos de concurso e de adjudicação. Na Áustria, o único mercado relevante possível, existem diversos outros grandes fornecedores cujos serviços no domínio da gestão técnica de imóveis são de um modo geral equivalentes às prestações da Siemens e da VA Tech, do ponto de vista do cliente. Mesmo as pequenas empresas exercem pressão concorrencial sobre os grandes concorrentes mencionados, sobretudo a nível regional. Por conseguinte, a concentração não resultaria numa limitação significativa da concorrência efectiva neste domínio.

## H. INFRA-ESTRUTURAS E TELEFÉRICOS

### H1. INFRA-ESTRUTURAS DE TRANSPORTES

- (131) No domínio das infra-estruturas de transportes, só na Áustria existiriam ligeiras sobreposições entre a Siemens e a VA Tech no caso da iluminação pública, do equipamento de sinalização de trânsito, das instalações de gestão de parques de estacionamento e das instalações de gestão do trânsito. A delimitação dos mercados dos produtos e geográficos relevantes pode ser deixada em aberto nestes domínios. Os clientes dispõem de alternativas suficientes. A concentração não conduziria a entraves significativos a uma concorrência efectiva.

### H2. INSTALAÇÕES DE TRATAMENTO DE ÁGUAS

- (132) O mesmo se aplica no caso das instalações de tratamento de águas.

### H3. EQUIPAMENTO ELÉCTRICO PARA TELEFÉRICOS

- (133) O mesmo se aplica no caso do equipamento eléctrico para teleféricos.

## I. OUTROS SERVIÇOS TI

- (134) O mesmo se aplica no caso do equipamento eléctrico para outros serviços TI.

## CONCLUSÃO

- (135) A decisão conclui, por conseguinte, que a operação notificada resultaria num entrave significativo a uma concorrência efectiva, sobretudo devido à criação de uma posição dominante, nos mercados i) dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

## J. COMPROMISSOS

- (136) A fim de dissipar as preocupações do ponto de vista da concorrência nos mercados i) dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia, as partes apresentaram os compromissos seguidamente descritos.

- (137) No domínio dos equipamentos para centrais hidroeléctricas, alienação da VA Tech Hydro, uma filial da VA Tech que reúne as actividades da empresa na área dos equipamentos para centrais hidroeléctricas e para centrais de ciclo combinado. Este último sector não suscitou quaisquer preocupações do ponto de vista da concorrência, mas encontra-se em grande parte fortemente integrado, tanto física como financeiramente, nas actividades do sector hidroeléctrico. O teste de mercado confirmou que a alienação da VA Tech Hydro (que elimina completamente as sobreposições concorrenciais no sector hidroeléctrico) resolveria os problemas de concorrência neste mercado.

- (138) No domínio da construção de instalações mecânicas para a metalurgia, alienação da participação de 28 % da Siemens na SMS Demag, o principal concorrente da VA Tech, a fim de eliminar um entrave significativo a uma concorrência efectiva. A Siemens já exerceu uma opção de venda, com efeitos em 31 de Dezembro de 2004, a fim de alienar a sua participação ao accionista que detém o controlo da SMS Demag. Porém, a execução da alienação foi adiada por prazo indeterminado devido a um litígio com a SMS sobre o valor das acções. A Siemens apresentou, assim, um compromisso destinado a eliminar quaisquer distorções da concorrência decorrentes da manutenção da sua participação [...] (\*) na SMS e do interesse económico na sua futura concorrente. Nos termos deste compromisso, um administrador fiduciário substituirá os representantes da Siemens na comissão de accionistas e no conselho fiscal da SMS. Nenhuma informação estratégica sensível relacionada com o comportamento comercial futuro da SMS será transmitida à Siemens. O administrador fiduciário só comunicará à Siemens as informações estritamente necessárias para a sua defesa no quadro dos procedimentos judiciais e para a elaboração das suas contas anuais. As primeiras informações referir-se-ão apenas ao período anterior a 31 de Dezembro de 2004, as segundas basear-se-ão nos direitos normais dos accionistas minoritários e não no acordo dos accionistas. Além disso, a renúncia à recompra e o esclarecimento de que o valor da participação da Siemens será determinado por referência a 31 de Dezembro de 2004, associados ao facto de a Siemens não poder contar com dividendos, eliminam quaisquer receios de que a Siemens pudesse continuar a participar nos lucros futuros da SMS Demag. Por conseguinte, o compromisso corresponde amplamente a uma alienação plena da participação na SMS Demag até à resolução do litígio. O teste de mercado do compromisso apresentado no sector da construção de instalações mecânicas para a metalurgia foi positivo.

(139) Na sua decisão, a Comissão chegou à conclusão de que, tendo em conta os compromissos apresentados pelas partes, a concentração notificada não criará uma posição dominante das partes nos domínios i) do equipamento para centrais hidroeléctricas e ii) da construção de instalações mecânicas para a metalurgia.

K. CONCLUSÃO

(140) A decisão conclui que, sob reserva do pleno cumprimento dos compromissos assumidos pelas partes, a concentração prevista não resultará num entrave a uma concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo. A Comissão decidiu, por conseguinte, declarar a concentração compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE, em conformidade com o n.º 2 do artigo 2.º e o n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações e com o artigo 57.º do Acordo EEE.

III. COMITÉ CONSULTIVO

(141) O Comité Consultivo em matéria de concentração de empresas emitiu por unanimidade, na sua 133ª reunião, de 29 de Junho de 2005, um parecer favorável relativamente ao projecto de decisão da Comissão no sentido de autorizar a concentração, sob reserva do cumprimento de certas condições e obrigações, com base nos compromissos apresentados pelas partes.

(142) Nos termos do n.º 7 do artigo 19.º do Regulamento das concentrações, a Comissão deve tornar público o parecer do comité consultivo, bem como a decisão, tendo em conta o legítimo interesse das empresas em que os seus segredos comerciais não sejam divulgados. No presente caso, o parecer do comité consultivo não contém segredos comerciais.

**DECISÃO DA COMISSÃO****de 20 de Outubro de 2005****relativa ao auxílio estatal concedido pela Finlândia, a título de auxílio ao investimento, a favor da empresa Componenta Oyj***[notificada com o número C(2005) 3871]**(Apenas fazem fé os textos nas línguas finlandesa e sueca)***(Texto relevante para efeitos do EEE)**

(2006/900/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia, nomeadamente o n.º 2, primeiro parágrafo, do artigo 88.º,

Tendo em conta o acordo sobre o Espaço Económico Europeu, nomeadamente o n.º 1, alínea a), do artigo 62.º,

Tendo convidado as partes interessadas a apresentarem as suas observações em conformidade com as disposições acima referidas <sup>(1)</sup>,

Considerando o seguinte:

**I. PROCEDIMENTO**

- (1) Por carta de 10 de Março de 2004, o *Metalhs Verkstadsklubb vid Componenta Alvesta AB* (sindicato dos metalúrgicos da Componenta Alvesta AB, Suécia) informou a Comissão de que o município de Karkkila, cidade finlandesa, tinha concluído um acordo financeiro com a empresa Componenta Oyj (a seguir designada «Componenta»), com sede em Karkkila na Finlândia, levantando a suspeita de que esse acordo incluía um auxílio estatal. Com base nesta informação, a Comissão solicitou esclarecimentos à Finlândia. Por carta de 22 de Junho de 2004, a Finlândia transmitiu à Comissão a informação solicitada.
- (2) Por carta de 19 de Novembro de 2004, a Comissão notificou a Finlândia da sua decisão de dar início ao procedimento previsto no n.º 2 do artigo 88.º do Tratado CE relativamente ao eventual auxílio acima mencionado.
- (3) A decisão da Comissão de dar início ao procedimento foi publicada no *Jornal Oficial da União Europeia* <sup>(2)</sup>. A Comissão convidou as partes interessadas a apresentarem as suas observações sobre a medida em questão,
- (4) Não foram recebidas observações das partes interessadas.

**II. DESCRIÇÃO PORMENORIZADA DO AUXÍLIO****O auxílio e os seus beneficiários**

- (5) A Componenta Oyj (a seguir designada «Componenta») é uma empresa metalúrgica activa a nível internacional com sede em Karkkila. A Componenta possui unidades de produção na Finlândia, Países Baixos e Suécia. Em 2004, a maior parte do seu volume de negócios (316 milhões de

euros) foi realizada nos países nórdicos e na Europa Central. O Grupo Componenta emprega cerca de 2 200 pessoas.

- (6) O alegado auxílio foi concedido à Componenta em Dezembro de 2003, em duas partes. Por um lado, foi concluída uma transacção pela qual o município de Karkkila (a seguir designado «Karkkila») adquiriu 50 % das acções da sociedade imobiliária Karkkila Keskustakiinteistöt Oy (a seguir designada «KK»), até então detida em partes iguais pela Componenta e por Karkkila. Por outro lado, Karkkila concedeu à KK um empréstimo sem juros, que permitiu a esta última reembolsar o empréstimo do mesmo montante que a Componenta lhe havia concedido em 1996. No total, a operação cifrou-se em 2 383 276,50 euros (713 092,50 euros para a compra das acções e 1 670 184 euros para o reembolso do empréstimo) <sup>(3)</sup>.
- (7) O preço das acções baseou-se no valor líquido estimado da KK (activos menos dívidas), dividido por dois, dado que a Componenta possuía 50 % do capital da KK. Sendo 1 495 918 euros a estimativa do valor líquido da KK, o valor de 50 % das acções era de 747 958 euros. Contudo, o preço foi ligeiramente inferior, 713 092,50 euros.
- (8) O acordo entre Karkkila (a compradora) e a Componenta (a vendedora) previa ainda o seguinte:
  - a. «O vendedor compromete-se a realizar, em Karkkila, os investimentos de aumento da capacidade de produção da Componenta Karkkila Oy previstos no Anexo 1 do acordo. Calcula-se que, em 2004, estes investimentos permitirão criar entre 50 a 70 postos de trabalho directos a tempo inteiro em Karkkila (para além dos cerca de 130 já existentes nesse ano).
  - b. Se o vendedor não realizar em 2004 os investimentos de aumento da capacidade de produção previstos no ponto anterior, o comprador terá o direito de rescindir o acordo a qualquer momento».
- (9) O Anexo 1 do acordo previa que a Componenta iria agrupar as actividades das duas fundições do grupo (a de Alvesta na Suécia e a de Karkkila), dado que ambas as unidades tinham um baixo índice de utilização, que era necessário tomar uma decisão sobre a localização da nova

<sup>(1)</sup> JO C 49 de 25.2.2005, p. 11.<sup>(2)</sup> Ver nota 1.<sup>(3)</sup> Para facilitar a leitura, a seguir estes montantes são arredondados.

fundição e dar início às negociações com os trabalhadores com vista ao encerramento da fundição de Alvesta ou de Karkkila e que era necessário um planeamento pormenorizado da nova fundição, incluindo a transferência da maquinaria da fundição a encerrar. Portanto, é claro que a decisão implicava a transferência de uma das unidades para as instalações da outra.

- (10) O relatório anual de 2004 da Componenta indica que a sua fundição de Alvesta na Suécia foi encerrada em Maio desse ano, tendo a produção e a maquinaria sido posteriormente transferidas para Karkkila. Segundo informações da Componenta, o custo total do encerramento da produção na Suécia e do investimento na Finlândia ascendeu a 13 milhões de euros.
- (11) A Finlândia argumenta que a transacção entre a Componenta e Karkkila obedeceu às condições de mercado e que não existiu qualquer auxílio. Contudo, na sua decisão de dar início ao procedimento formal de investigação, a Comissão manifestou dúvidas de que esta transacção tenha sido efectivamente realizada segundo as condições de mercado, alegando que, como o preço pago foi superior ao valor de mercado das acções, foi concedido um auxílio à Componenta. O montante do auxílio equivaleria à diferença entre o preço que um investidor privado estaria disposto a pagar pelas acções e os 2,4 milhões de euros pagos por Karkkila à Componenta.
- (12) Além disso, a Comissão considera que as cláusulas do referido acordo de venda indiciam claramente que a transacção não correspondeu às condições de mercado e que, pelo contrário, era uma forma de compensar os novos investimentos da Componenta em Karkkila relacionados com o encerramento da fundição de Alvesta.
- (13) Após a compra da participação da Componenta na KK, Karkkila decidiu liquidar a KK e transferir os terrenos que esta possuía para a autarquia.

### III. OBSERVAÇÕES DA FINLÂNDIA

- (14) Dado que os únicos activos significativos da KK eram os seus activos imobiliários, a Finlândia especificou mais pormenorizadamente a forma como estes foram avaliados para se determinar o preço das acções.
- a. Para avaliar os terrenos destinados à construção de habitações unifamiliares e prédios de apartamentos, foram utilizados os valores de referência aplicados aos terrenos possuídos e vendidos pela própria autarquia. Segundo a Finlândia, este preço correspondia ou situava-se abaixo do preço de mercado. A Finlândia também enviou a cópia de uma carta de um agente imobiliário autorizado que declarava que o valor de mercado por metro quadrado desse tipo de terrenos era ligeiramente superior ao preço utilizado na transacção em questão.
- b. Quanto ao grande terreno de Asemansuo, situado no centro da cidade, a Finlândia afirma que o preço de compra foi calculado com base no limite inferior da área de construção permitida pelo plano director municipal. Não foram fornecidas explicações sobre a forma como foi fixado o preço por metro quadrado.

c. Finalmente, quanto ao valor dos terrenos destinados à construção de parques, o referido agente imobiliário atribuiu-lhes um valor de mercado de 456 000 euros.

- (15) A Comissão solicitou à Finlândia uma estimativa do valor de mercado de todos os terrenos propriedade da KK no momento da venda. A Finlândia respondeu que tal não era necessário uma vez que Karkkila e a Componenta já tinham solicitado essa avaliação a um agente imobiliário, com base no valor de terrenos idênticos aos transaccionados e que, portanto, essa estimativa do valor de mercado já tinha sido feita.
- (16) No que se refere à condição do acordo que determinava que Karkkila só compraria as acções da KK à Componenta se esta investisse em novas instalações de produção (no âmbito da transferência da sua fundição de Alvesta na Suécia para Karkkila), a Finlândia contesta o argumento da Comissão de que esta cláusula indicia que a transacção não se baseou nas condições de mercado. Justifica a cláusula pelo facto de o aumento de actividade da Componenta em Karkkila ser benéfica para a cidade, aumentando as suas receitas. A procura no mercado imobiliário também aumentaria, fazendo subir o valor dos terrenos propriedade da KK. Caso contrário, Karkkila não «precisaria» de concluir a transacção.
- (17) À pergunta da Comissão sobre se a Componenta tinha tentado encontrar outro comprador para as acções, a Finlândia respondeu pela negativa, na medida em que Karkkila tinha um direito de preferência sobre as acções, ao preço de mercado, caso a Componenta quisesse vender a sua participação na KK.
- (18) Finalmente, no que se refere ao empréstimo, a Finlândia confirma que o reembolso do empréstimo de accionista concedido pela Componenta através dos novos fundos postos à disposição da KK por Karkkila fazia parte integrante da transacção entre Karkkila e a Componenta e que o «valor global da transacção» incluía simultaneamente o pagamento das acções e o reembolso do empréstimo.
- (19) A Finlândia argumenta que a parte relativa ao «empréstimo» também se baseou nas condições de mercado, pois o montante global de 2,37 milhões de euros, pago à Componenta pela sua participação na KK e pelo empréstimo, era inferior a metade do valor de mercado da KK. A situação financeira da KK tinha melhorado desde 1996, ano em que o empréstimo lhe foi concedido pela Componenta.

### IV. APRECIACÃO DO AUXÍLIO

#### Definição de auxílio

- (20) Nos termos do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE, são incompatíveis com o mercado comum, na medida em que afectem as trocas comerciais entre os Estados-Membros, os auxílios concedidos pelos Estados ou provenientes de recursos estatais, independentemente da forma que assumam, que falseiem ou ameacem falsear a concorrência, favorecendo certas empresas ou certas produções. Segundo a jurisprudência constante dos Tribunais Europeus, o critério de afectação das trocas comerciais está preenchido quando a empresa beneficiária exerce uma actividade

económica que é objecto de trocas comerciais entre Estados-Membros.

- (21) As actividades da Componenta são objecto de trocas comerciais entre os Estados-Membros e, portanto, um auxílio concedido a esta empresa é abrangido pelo n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE. Por outro lado, os recursos estatais incluem o auxílio financeiro concedido por autoridades regionais e locais <sup>(4)</sup>.

#### Existência do auxílio

- (22) Na sua decisão que deu início ao procedimento formal de investigação, a Comissão declarou que o montante do auxílio correspondia à diferença entre o preço de compra, 2,37 milhões de euros, e o preço que um investidor privado estaria disposto a pagar pelas acções.
- (23) A Comissão faz notar que o montante global da transacção é constituído por duas partes. A Componenta recebeu, por um lado, 700 000 euros pelas acções e, por outro, 1,67 milhões de euros a título de reembolso do empréstimo que havia concedido à KK. No total, graças a esta transacção, a Componenta recebeu 2,37 milhões de euros. As duas partes do auxílio serão analisadas separadamente.

#### Cláusula condicional

- (24) A Comissão observa que, em alternativa, a Componenta podia ter transferido as suas actividades de fundição de Karkkila para Alvesta. É compreensível que a perspectiva de encerramento das instalações fabris e a consequente perda de postos de trabalho tenha podido causar preocupação em Karkkila.
- (25) Além disso, pode imaginar-se que a procura de terrenos tenderia a aumentar se uma empresa que é um grande empregador da cidade expandisse as suas actividades em vez de as reduzir. No entanto, o facto de o acordo condicionar a compra das acções e a concessão do empréstimo à KK à decisão de investimento da Componenta e de Karkkila ter, inclusivamente, o direito de rescindir o acordo caso a Componenta não realizasse esses investimentos em Karkkila, prova que a decisão da autarquia não se baseou unicamente no valor de mercado da KK, mas que teve igualmente em consideração outros factores.
- (26) Segundo o princípio do investidor numa economia de mercado, consagrado pelo Tribunal de Justiça, um investidor de mercado toma as suas decisões em função da probabilidade de obtenção de lucros e independentemente de considerações de política social, regional ou sectorial. Sendo o investimento da Componenta numa nova unidade de produção uma condição directa da conclusão da transacção em apreço, pode concluir-se que Karkkila não respeitou o princípio do investidor numa economia de mercado. Aceitar que o aumento das receitas fiscais e do bem-estar global de Karkkila sejam considerados para efeitos deste princípio implicaria, com efeito, confundir os papéis da autarquia enquanto autoridade pública e enquanto proprietária da KK.

- (27) A Comissão assinala igualmente que, na sua reunião de 1 de Setembro de 2003, o Conselho Municipal de Karkkila declarou que a transacção concluída com a Componenta estava directamente ligada à sua decisão de investimento em Karkkila e que, quando o município comprasse as acções da KK, a Componenta disporia dos fundos necessários para fazer o seu investimento na fundição local.

- (28) Estas observações corroboram a conclusão da Comissão de que a transacção não se realizou em condições de mercado.

#### Preço de venda das acções

- (29) O preço pago pelas acções da KK é um dos elementos da transacção financeira entre Karkkila e a Componenta. A questão é saber se este preço se baseou, ou não, no preço de mercado.
- (30) A Finlândia justificou o preço das acções da KK pelo valor líquido dos seus activos. Contudo, a transacção em questão não consiste numa venda de bens imobiliários, mas na aquisição das acções de uma empresa. Para um tal investimento, um investidor numa economia de mercado basearia a sua avaliação do preço de mercado no lucro provável que daí poderia retirar. Com efeito, um investidor deste tipo investe em função da perspectiva de obtenção de lucros, ou seja, do rendimento que espera retirar do capital investido. Por isso, teria tido em conta o coeficiente entre o rendimento anual esperado das acções e o capital investido, para ver se poderia esperar obter um lucro adequado, em comparação com outras alternativas de investimento.
- (31) Ora, com base nos resultados obtidos pela empresa nos últimos anos, o rendimento do capital investido na KK seria claramente negativo. Por outro lado, nada indica que esta situação vá melhorar no futuro. A Finlândia não apresentou qualquer plano de actividades da KK com medidas destinadas a melhorar a sua rentabilidade e nem sequer afirma que Karkkila tem esperanças relativamente a uma possível melhoria dos lucros.
- (32) Os maus resultados da KK explicam-se pelo facto de a empresa estar claramente em dificuldades, dada a fraca procura dos seus terrenos, dos quais apenas obtia rendimentos marginais. A KK foi deficitária durante quatro anos consecutivos, caracterizados por vendas muito baixas, pela impossibilidade de distribuir dividendos e por uma situação financeira precária. Estas dificuldades financeiras são tanto mais graves quanto a empresa pôde beneficiar de empréstimos sem juros. Se tivesse de financiar as suas actividades através de empréstimos normais com juros, a situação seria ainda pior. Com base na experiência anterior e não havendo qualquer perspectiva de melhoria da situação financeira, um investidor de mercado não poderia esperar obter qualquer lucro do investimento na compra das acções da KK. Consequentemente, a Comissão considera que o valor das acções da KK era nulo.
- (33) Esta conclusão é reforçada pelo facto de, conforme já referido anteriormente, a KK ser financiada em grande parte por empréstimos sem juros. Isto significa que uma

<sup>(4)</sup> Processo 248/84 (Alemanha/Comissão), Col. 1987, p. 4013, ponto 17.

mudança da propriedade das acções teria de ser acompanhada pela cessão dos empréstimos sem juros, o que, como em seguida se explica, um accionista de mercado não aceitaria.

- (34) Tal como se disse, o factor decisivo é o rendimento esperado a longo prazo, que pode diferir do rendimento efectivamente obtido no passado. Não entanto, um investidor de mercado também tomaria os rendimentos do passado em consideração. No que se refere aos rendimentos esperados, a questão crucial consiste em saber se seria razoável esperar que a KK gerasse um rendimento adequado da venda ou do arrendamento dos seus imóveis. E esta questão está ligada à avaliação global dos bens imobiliários, conforme se explica em seguida.
- (35) A Finlândia explicou que o valor dos terrenos da KK constituiu a base para avaliar as acções. É verdade que um investidor de mercado tem em conta o valor líquido dos activos no momento de tomar a sua decisão. A argumentação finlandesa para a avaliação das acções é resumida no quadro seguinte:

Quadro 1

## Valor da KK segundo a Finlândia

Tipo de terreno	Valor segundo a Finlândia (em euros)
Para habitações unifamiliares	1 031 565
Para prédios de apartamentos	1 136 849
Asemansuo	2 358 158
Parques e espaços públicos	491 738
Outros (Haapala)	49 678
<b>Valor total dos terrenos</b>	<b>5 067 988</b>
Fundos próprios contabilísticos da KK	- 231 595
Dívidas da KK	- 3 340 475
<b>Valor líquido da KK</b>	<b>1 495 918</b>
50 % do valor líquido da KK	747 959
Preço pago por Karkkila	713 092
Auxílio	0

- (36) A Comunicação da Comissão relativa aos auxílios estatais no âmbito da venda de terrenos e imóveis públicos<sup>(5)</sup> não é directamente aplicável porque esta transacção não envolve imóveis, mas sim acções de uma empresa. Não entanto, na medida em que o seu objectivo é assegurar que as transacções imobiliárias entre entidades públicas e privadas não contêm elementos de auxílio, pode aplicar-se a este caso por analogia, pois não só abrange a venda como a compra de terrenos por entidades públicas, como também porque a Finlândia afirma que foi a avaliação dos terrenos

que constituiu a base para estabelecer o preço das acções. Segundo a Comunicação, quando a venda não é feita através de concurso incondicional, deve proceder-se a uma avaliação por um ou mais peritos independentes, para definir o valor de mercado com base em indicadores de mercado e em critérios de avaliação de aceitação geral.

- (37) A Comissão nota que, neste caso, o valor dos terrenos não foi determinado através de um concurso incondicional, e que, portanto, se deveria ter obtido uma avaliação por um perito independente. A questão é saber se a avaliação efectuada pela Finlândia cumpre este requisito. Em primeiro lugar, a Comissão observa que o relatório sucinto de um agente imobiliário apresentado pela Finlândia não indica claramente que se refere à avaliação dos terrenos da KK. A importância deste relatório será analisada mais adiante.
- (38) A Comissão observa que os terrenos da KK foram avaliados de forma diferente consoante o seu tipo (habitações unifamiliares, prédios de apartamentos, terreno de Asemansuo e parques e espaços públicos). Os diferentes tipos de terrenos são analisados separadamente.
- (39) Quanto aos terrenos para habitações unifamiliares, a avaliação baseou-se no preço oficial por metro quadrado aplicado por Karkkila, ou seja, 10,19 euros/m<sup>2</sup>. A Comissão considera que se trata de um preço de venda a retalho, isto é, do preço a que a autarquia vende terrenos aos particulares. A Finlândia também apresentou o parecer de um perito imobiliário sobre o preço por metro quadrado de diversos tipos de terrenos em Karkkila (preços de venda ao público, ou seja, também neste caso, o preço de venda a retalho). O perito afirma que, em 2003, os preços por metro quadrado oscilaram entre 9,43 e 14,76 euros, acrescentando, sem mais precisões, que o preço pago por Karkkila está próximo do seu valor de mercado.
- (40) Não entanto, a Comissão estima que os terrenos da KK para habitações unifamiliares não foram objecto de uma verdadeira avaliação externa. Além disso, também não se avaliou o seu valor de venda por grosso. Do ponto de vista da Comissão, é evidente que o valor dos terrenos para venda a retalho é consideravelmente mais elevado do que para venda em grandes quantidades (neste caso a KK tinha 80 lotes para habitações unifamiliares), já que o comprador não vai utilizá-los para si próprio, mas para revenda posterior.
- (41) Portanto, uma avaliação que se limita a multiplicar o valor de venda a retalho de um tipo de terreno pelo número total dos lotes da KK incorre em dois erros: por um lado, os terrenos em questão não são concretamente avaliados e, por outro, a avaliação não indica o valor que um investidor de mercado estaria disposto a pagar no momento da transacção, especialmente tendo em conta as limitações desse mercado imobiliário.

<sup>(5)</sup> JO C 209 de 10.7.1997, p. 3.

- (42) Quanto aos terrenos destinados à construção de prédios de apartamentos, avaliados em 1 136 849 euros, a Finlândia remete para a avaliação efectuada pelo perito imobiliário. A Comissão faz notar que, segundo essa avaliação, os preços dos apartamentos ascendiam a entre 70 e 80 euros por metro quadrado, valendo os pisos térreos entre 60 e 75 euros por metro quadrado. Os valores adoptados pela Finlândia foram, respectivamente, 74,02 e 79,56 euros. Estes valores situam-se no intervalo de preços apresentado pelo perito ou são ligeiramente superiores. Além disso, o perito sublinha que, durante os últimos anos, as transacções deste tipo de terrenos foram raras e que a procura continua a ser baixa.
- (43) A Comissão observa que, também para este tipo de terrenos, o perito apresenta um valor de venda a retalho e não o valor de venda por grosso, que é o preço que um investidor de mercado pagaria pelo conjunto dos terrenos. Tendo o perito imobiliário sublinhado a fraca procura deste tipo de terrenos, a Comissão considera que, no momento da transacção, o seu valor de mercado para venda por grosso foi claramente sobreavaliado.
- (44) Quanto ao terreno de Asemansuo, situado no centro da cidade, não se sabe como foi feita a estimativa do seu valor de mercado. O valor atribuído é cerca de metade do valor total dos terrenos da KK (2 358 158 euros). A Finlândia faz referência a um valor por metro quadrado edificável (79,56 euros) e multiplica-o pela área edificável (29 640m<sup>2</sup>). Não entanto, o perito citado pela Finlândia avalia este terreno em 50 euros por metro quadrado edificável, o que representaria 1 480 200 euros. A diferença entre estas avaliações é de 877 958 euros. Uma vez que se refere a um único terreno, pode assumir-se que o valor calculado pelo perito era o seu valor de venda a retalho, podendo por isso ser considerado plausível pela Comissão. A Finlândia não forneceu qualquer explicação para a diferença substancial que se verifica relativamente ao relatório do perito.
- (45) Quanto aos terrenos destinados a ser transformados em parques e espaços públicos, avaliados em 491 738 euros, a Comissão duvida que valham tanto: não se destinam a ser explorados com fins lucrativos, não gerarão lucros, logo, um investidor do mercado não estaria disposto a pagar tal importância.
- (46) Baseando-se nestas considerações, a Comissão considera que a avaliação dos terrenos propriedade da KK não foi correcta e não cumpriu os critérios de avaliação referidos na Comunicação da Comissão relativa aos auxílios estatais no âmbito da venda de terrenos e imóveis públicos.
- (47) Tendo apenas em conta a sobreavaliação de Asemansuo, o valor total dos terrenos da KK e, conseqüentemente, o valor da empresa calculado com base no valor dos seus activos, diminui de 876 158 para 619 760 euros.
- (48) Além disso a Comissão considera que os terrenos destinados a habitações unifamiliares, prédios de

apartamentos e parques e espaços públicos foram consideravelmente sobrevalorizados, pois a avaliação cometeu os dois erros já referidos: por um lado, não incidiu sobre os terrenos concretamente abrangidos e, por outro, a avaliação não corresponde ao preço que um investidor de mercado teria obtido se os vendesse num único lote. O valor total dos terrenos era, segundo a Finlândia, de 2 660 152 euros, mas a Comissão considera que foram sobreavaliados em mais de 619 760 euros. Este valor corresponderia ao valor líquido residual da KK, tal como foi calculado pela Finlândia, após ter sido corrigida a sobreavaliação de Asemansuo. Daí se conclui que, mesmo calculando desta forma o valor das acções da KK, a totalidade do preço pago por Karkkila constitui um auxílio à Componenta.

#### Quadro 2

#### **Cálculo, pela Comissão, do auxílio incluído no preço pago pelas acções da KK**

	em euros
Valor líquido da KK segundo a Finlândia	1 495 918
Dedução baseada na avaliação do terreno de Asemansuo efectuada por um perito	876 158
Estimativa do valor líquido da KK após a correcção	619 760
Sobreavaliação dos outros terrenos segundo a Comissão	pele menos 619 760
Valor líquido da KK com base no valor dos seus activos	0

- (49) Dado que um investidor que comprasse as acções de KK não teria podido rentabilizar o seu capital, pelo facto de os terrenos terem sido sobreavaliados, a Comissão considera que o valor líquido dessas acções era nulo. Além disso, a Componenta nem tentou encontrar outro comprador para a sua participação na KK. Também esta circunstância demonstra que Karkkila pagou mais do que o preço de mercado, pois essa tentativa de encontrar outro comprador teria sido a oportunidade para determinar o preço correcto.
- (50) Por conseguinte, a Comissão conclui, tanto com base na avaliação da própria empresa como dos seus terrenos, que no momento da transacção as acções da KK não tinham qualquer valor e que o preço pago por Karkkila (713 092 euros) constitui um auxílio a favor da Componenta.
- (51) No entanto, se a Finlândia puder provar que a sobreavaliação dos terrenos descrita anteriormente é inferior a 619 760 euros, o elemento de auxílio contido na compra das acções pode ser proporcionalmente reduzido. Tal prova deve basear-se numa avaliação rigorosa efectuada por um perito independente que goze de boa reputação e demonstre, pela sua formação universitária e experiência,

que tem a competência necessária para realizar uma avaliação deste tipo de terrenos e imóveis na região em causa. Esta avaliação devia calcular o preço por grosso dos terrenos propriedade da KK no momento da transacção, isto é, o preço que a KK teria podido receber se tivesse vendido todos os seus terrenos nesse momento em condições de mercado.

#### Reembolso do empréstimo

- (52) A segunda vertente da transacção financeira entre Karkkila e a Componenta consistia na concessão por Karkkila de um empréstimo sem juros, no montante de 1,67 milhões de euros, que permitiu à KK reembolsar imediatamente um empréstimo que a Componenta lhe tinha concedido em 1996. Nessa época, a KK não era capaz de cumprir os seus compromissos relativamente aos credores privados. O montante total destes empréstimos ascendia a 3,34 milhões de euros.
- (53) A Finlândia alega que, em 2003, a KK estava numa boa situação financeira. Faz referência, por exemplo, a uma nota do relatório anual de 2003 da KK, onde se avaliam dois terrenos propriedade da KK em 5 052 459 euros, valor superior em 1 971 845 euros ao valor contabilístico desses terrenos. Contudo, tal como indicado na secção precedente, a Comissão considera que estes terrenos não valiam tanto.
- (54) Dos relatórios anuais de 2001, 2002 e 2003 da KK extraem-se os seguintes elementos essenciais:

(em euros)	Volume de negócios	Resultados	Tesouraria (fim de exercício)	Capitais próprios (fim de exercício)
2000	19 883	- 14 817	94 147	- 207 052
2001	25 127	- 16 180	65 576	- 223 233
2002	50 015	- 1 879	53 425	- 225 113
2003	48 044	- 6 481	28 256	- 231 595

- (55) Este quadro mostra claramente que a procura de terrenos foi muito fraca durante esses quatro anos e que a empresa obtinha muito poucos rendimentos da venda ou arrendamento dos seus terrenos. É igualmente claro que a empresa estava a consumir toda a sua liquidez e que tinha uma situação financeira invulgar, com os fundos próprios constantemente negativos. Pode ainda observar-se que a principal fonte de financiamento da empresa, os dois empréstimos concedidos por Karkkila e pela Componenta, no valor total de 3,34 milhões de euros, estavam isentos de juros. Com uma taxa de juros normal, a situação financeira seria bem pior.
- (56) Baseando-se nesta informação, a Comissão não pode concordar com as afirmações da Finlândia no sentido de que a situação financeira da KK era boa.
- (57) A questão consiste em saber se a KK teria podido reembolsar o empréstimo à Componenta sem as medidas tomadas por Karkkila.

- (58) Em primeiro lugar, a Comissão nota que em 1996 a Componenta e Karkkila concederam à KK dois empréstimos sem juros de montante idêntico, destinados a salvá-la da falência. Estes dois empréstimos deram à KK uma clara vantagem. Um investidor de mercado que tivesse concedido um tal empréstimo exigiria que o reembolso dos empréstimos fosse feito em partes iguais a ambos os credores. O reembolso parcial ou total destes empréstimos deveria, por isso, fazer-se em simultâneo a ambos os credores (Componenta e Karkkila), para evitar favorecer um deles relativamente ao outro.
- (59) Dado que nesta transacção a Componenta foi integralmente reembolsada pelo empréstimo concedido, há que ver se a KK, numa situação normal de mercado, teria podido reembolsar não só o empréstimo da Componenta, mas também o de Karkkila, sem que a primeira fosse favorecida relativamente à segunda. Portanto, a questão é saber se a KK teria podido obter 3,34 milhões de euros no mercado, montante necessário para reembolsar os dois empréstimos de accionista que havia obtido.
- (60) Se a KK não tivesse sido financiada através de empréstimos isentos de juros e tivesse de pagar os juros de mercado pelos seus empréstimos de 3,34 milhões de euros, estes ascenderiam, pelo menos, a 265 000 euros. Este cálculo baseia-se na taxa de juros de referência da Comissão para 2003 majorada em 4 %, parâmetros normalmente utilizados pela Comissão para uma empresa em dificuldades ( $3,95 \% + 4 \% = 7,59 \% \times 3,4$  milhões).
- (61) Tendo em conta os resultados dos últimos exercícios da empresa e a sua situação de tesouraria, a KK teria que aumentar consideravelmente os seus rendimentos anuais para poder pagar os juros desses empréstimos. Como os terrenos praticamente não geravam rendimentos, a única forma de a KK pagar os juros seria aumentar rapidamente as suas vendas.
- (62) Dado que, segundo o perito imobiliário, a procura da maioria dos seus terrenos era fraca (para os prédios de apartamentos) e o terreno de Asemansuo não estava pronto para ser explorado, é difícil ver como é que a KK podia aumentar rapidamente e de forma considerável os seus rendimentos anuais.
- (63) Tanto mais que, se vendesse esses bens para pagar os juros dos empréstimos, abriria mão dos seus principais activos só para assegurar o serviço da dívida. Se, por exemplo, a KK vendesse anualmente terrenos no valor de 300 000 euros para este efeito, ao fim de dez anos não teria quaisquer activos, mantendo-se em dívida o capital de 3,34 milhões de euros.
- (64) A Comissão considera assim que, mesmo com base nestes simples cálculos, a KK não poderia obter um empréstimo em condições de mercado para substituir os seus dois empréstimos isentos de juros. Dada a sua situação financeira, é mesmo pouco provável que KK pudesse obter

um empréstimo em condições de mercado de montante inferior para reembolsar parte dos referidos empréstimos sem juros.

- (65) A Comissão conclui que a transacção através da qual a KK recebeu de Karkkila um empréstimo isento de juros no valor de 1,67 milhões de euros, montante que utilizou directamente para reembolsar o empréstimo concedido pela Componenta, não respeitou o princípio do investidor numa economia de mercado e constitui um auxílio estatal a favor da Componenta.

#### Conclusão sobre o montante do auxílio

- (66) Com base nas informações fornecidas pela Finlândia, o montante do auxílio corresponde à totalidade da soma paga à Componenta no âmbito da transacção em apreço, que inclui o pagamento das acções da KK (713 092,50 euros) e o empréstimo concedido à KK para lhe permitir reembolsar o empréstimo da Componenta (1 670 184 euros). Nestes termos, o montante total do auxílio ascende a 2 383 276,50 euros. Contudo, se a Finlândia puder provar que a sobreavaliação dos terrenos é inferior a 617 760 euros, pelo método acima descrito, o elemento de auxílio relativo à compra das acções (713 092,5 euros) pode ser proporcionalmente reduzido.

#### Apreciação da compatibilidade do auxílio com o mercado comum, tendo em conta as dúvidas manifestadas pela Comissão

- (67) A Comissão considera que as suas dúvidas relativas ao respeito das condições de mercado na transacção entre Karkkila e a Componenta são fundadas e que a Componenta recebeu um auxílio de 2 383 276,50 euros.
- (68) A Comissão considera igualmente que este auxílio estatal era ilegal, pois não lhe foi notificado.
- (69) Além disso, considera que as actividades da Componenta são objecto de comércio entre os Estados-Membros e que a noção de recursos estatais inclui os auxílios financeiros concedidos por autoridades regionais e locais <sup>(6)</sup>.
- (70) Consequentemente, a Comissão conclui que o auxílio, cuja existência se acaba de demonstrar, é proibido nos termos do n.º 1 do artigo 87.º do Tratado, uma vez que foi concedido através de recursos estatais, ameaça falsear a concorrência favorecendo uma empresa (a Componenta) e afecta o comércio entre Estados-Membros.
- (71) A única excepção a esta proibição são as derrogações previstas no artigo 87.º do Tratado. Como o auxílio tinha por finalidade financiar um novo investimento em Karkkila, a Comissão examinou a questão de saber se a Componenta teria direito a um auxílio ao investimento com finalidade regional. Chegou à conclusão de que não era o caso, por duas razões:
- (72) Em primeiro lugar, Karkkila situa-se numa zona não assistida nos termos do mapa dos auxílios regionais da Finlândia para 2000-2006. Por outro lado, a Componenta não é uma PME segundo os critérios previstos no Anexo I do Regulamento (CE) n.º 70/2001 da Comissão, de

12 de Janeiro de 2001, relativo à aplicação dos artigos 87.º e 88.º do Tratado CE aos auxílios estatais a favor das pequenas e médias empresas <sup>(7)</sup>. Em 2003, a Componenta registou um volume de negócios de 178 milhões de euros, quando a definição de PME prevê que este não deve ultrapassar 40 milhões de euros. Além disso, nesse mesmo ano, a empresa empregou, em média, 1 595 trabalhadores, o que supera largamente o máximo de 250 trabalhadores previsto na definição de PME.

- (73) Além disso, a Comissão considera que o auxílio não pode ser aprovado com base em nenhuma das derrogações previstas no Tratado CE, nomeadamente no artigo 87.º. Em consequência, declara que este auxílio é ilegal e incompatível com o mercado comum, devendo ser recuperado acrescido de juros.

#### V. CONCLUSÃO

- (74) A Comissão considera que a Finlândia concedeu um auxílio ilegal num montante total de 2 383 276,50 euros, infringindo o n.º 3 do artigo 88.º do Tratado CE. O auxílio foi ilegalmente concedido pelo município de Karkkila, na Finlândia, à empresa finlandesa Componenta Oyj, em duas partes.
- (75) A primeira parte, no valor de 713 092,50 euros, consiste na compra à Componenta Oyj da sua participação na sociedade Karkkilam Keskustakiinteistöt Oy por um preço superior ao preço de mercado. A este montante pode ser subtraído o valor teórico estimado da KK se, nos termos anteriormente descritos, a Finlândia demonstrar que a sobreavaliação dos terrenos desta empresa é inferior a 619 760 euros.
- (76) A segunda parte perfaz 1 670 184 euros e foi paga à Componenta Oyj através de um empréstimo isento de juros concedido à Karkkilam Keskustakiinteistöt Oy, que o utilizou para reembolsar à Componenta Oyj um empréstimo do mesmo montante.
- (77) O auxílio é incompatível com o mercado comum, devendo por isso ser recuperado junto do beneficiário, a Componenta Oyj, acrescido de juros.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

#### Artigo 1.º

O auxílio estatal concedido pela Finlândia a favor da Componenta Oyj, no montante total de 2 383 276,5 euros, sob a forma do preço pago pelo município de Karkkila pela compra à Componenta Oyj das acções da empresa Keskustakiinteistöt Oy, num montante de 713 092,5 euros, e de um empréstimo sem juros, num montante de 1 670 184 euros, concedido pelo município de Karkkila à empresa Karkkilam Keskustakiinteistöt Oy e utilizado por esta para reembolsar à Componenta Oyj um empréstimo do mesmo montante, é incompatível com o mercado comum.

<sup>(7)</sup> JO L 10 de 13.1.2001, p. 33, com a redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 364/2004 (JO L 63 de 28.2.2004, p. 22).

<sup>(6)</sup> Processo 248/84 (Alemanha/Comissão), Col. 1987, p. 4013, ponto 17.

O montante do auxílio de 713 092,50 euros poderá ser reduzido se, nos termos descritos anteriormente, a Finlândia demonstrar que a sobreavaliação dos terrenos é inferior a 619 760 euros. Nesse caso, o montante do auxílio seria corrigido pelo valor correspondente às acções da Karkkilam Keskustakiinteistöt Oy vendidas ao município de Karkkila.

*Artigo 2.º*

1. A Finlândia tomará todas as medidas necessárias para recuperar junto do beneficiário, a Componenta Oyj, o auxílio descrito no artigo anterior, que lhe foi concedido ilegalmente.
2. A recuperação deve ter lugar imediatamente e em conformidade com os procedimentos de direito nacional, desde que estes permitam uma execução imediata e efectiva da presente decisão.
3. O auxílio a recuperar vence juros calculados desde a data em que o auxílio ilegal foi colocado à disposição do beneficiário até à data da sua recuperação efectiva.
4. Os juros serão calculados segundo o disposto no Capítulo V do Regulamento (CE) n.º 794/2004 do Conselho <sup>(8)</sup>.

*Artigo 3.º*

1. No prazo de dois meses a contar da notificação da presente decisão, a Finlândia informará à Comissão das medidas previstas e já adoptadas para recuperar o auxílio referido no artigo 1.º. Para o efeito utilizará o formulário constante do Anexo I à presente decisão.

2. No prazo de dois meses a contar da notificação da presente decisão, a Finlândia apresentará igualmente documentos que demonstrem que foi dado início ao processo de recuperação do auxílio junto da Componenta Oyj.

*Artigo 4.º*

A Finlândia é o destinatário da presente decisão.

Feito em Bruxelas, 20 de Outubro de 2005

*Pela Comissão*  
Neelie KROES  
*Membro da Comissão*

---

<sup>(8)</sup> JO L 140 de 30.4.2004, p. 1.

## ANEXO I

## Informações relativas à execução da Decisão da Comissão 2006//CE

## 1. Cálculo do montante a recuperar

1.1. Discriminar os montantes do auxílio estatal ilegal colocados à disposição do beneficiário:

Data do pagamento (°)	Montante do auxílio (*)	Moeda	Identificação do beneficiário

(°) Data(s) em que o auxílio (ou partes do auxílio) foi colocado à disposição do beneficiário (quando uma medida inclui várias parcelas e reembolsos, utilizar linhas diferentes).

(\*) Montante do auxílio colocado à disposição do beneficiário (em equivalente subvenção bruto).

Observações:

1.2. Especificar o método utilizado para calcular os juros aplicáveis ao auxílio a recuperar.

## 2. Medidas já adoptadas ou previstas para recuperar o auxílio

2.1. Descrever pormenorizadamente as medidas já adoptadas e as que estão previstas para a recuperação imediata e efectiva do auxílio. Especificar igualmente as medidas alternativas existentes na legislação nacional para a recuperação de auxílios, bem como, se for o caso, a base jurídica das medidas previstas ou já adoptadas.

2.2. Indicar a data da recuperação integral do auxílio.

## 3. Recuperação já executada

3.1. Discriminar os montantes do auxílio já recuperados junto do beneficiário:

Data (°)	Montante do auxílio reembolsado	Moeda	Identificação do beneficiário

(°) Data de reembolso do auxílio.

3.2. Anexar à presente ficha os documentos comprovativos do reembolso dos montantes especificados no quadro do ponto 3.1.

**DECISÃO DA COMISSÃO****de 20 de Outubro de 2005****relativa a um processo nos termos do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE****(Processo COMP/C.38.281/B.2 — Tabaco em rama, Itália)**

[notificada com o número C(2005) 4012]

**Apenas fazem fé os textos nas línguas inglesa e italiana**

(2006/901/CE)

**RESUMO DA DECISÃO****1. Introdução**

Em 20 de Outubro de 2005, a Comissão adoptou uma decisão relativa a um processo nos termos do artigo 81.º do Tratado CE (a seguir designada «a decisão»). Em conformidade com o disposto no artigo 30.º do Regulamento n.º 1/2003, a Comissão publica agora os nomes das partes e o conteúdo essencial da decisão, incluindo as sanções impostas e acautelando o interesse legítimo das empresas na protecção dos seus segredos comerciais. Uma versão não confidencial do texto integral da decisão pode ser consultada, nas línguas que fazem fé no presente processo e nas línguas de trabalho da Comissão, no sítio Web da DG Concorrência no seguinte endereço: [http://europa.eu.int/comm/competition/index\\_pt.html](http://europa.eu.int/comm/competition/index_pt.html).

Desde 1995 até ao início de 2002, quatro importantes empresas italianas de transformação de tabaco em rama, a saber, Deltafina, Dimon (agora denominada Míndo), Transcatlab e Romana Tabacchi (a seguir designadas colectivamente por «empresas de transformação») concluíram acordos e/ou participaram em práticas concertadas destinadas a fixar as condições comerciais da compra de tabaco em rama em Itália (tanto no que respeita às compras directas aos produtores, como às compras a outros embaladores), incluindo a fixação de preços e a partilha do mercado.

A decisão também aprecia duas infracções separadas, que tiveram lugar, pelo menos, entre inícios de 1999 e finais de 2001 e que consistiram: a primeira, no facto de a associação profissional das empresas de transformação de tabaco italianas (*Associazione Professionale Trasformatori Tabacchi Italiani*, a seguir designada «APTI») fixar os preços contratuais que iria negociar, em nome dos seus membros, na celebração de acordos interprofissionais com a confederação italiana das associações de produtores de tabaco em rama, a *Unione Italiana Tabacco* («UNITAB»); a segunda, no facto de a UNITAB fixar os preços que iria negociar com a APTI, em nome dos seus membros, na celebração desses mesmos acordos.

**2. Origem do caso e procedimento**

Após ter recebido algumas informações sobre a existência de acordos sectoriais que fixavam as tabelas de preços das diferentes qualidades de uma ou mais variedades de tabaco em rama, em 15 de Janeiro de 2002 a Comissão enviou pedidos de informação às associações comerciais das empresas de transformação e de produção (respectivamente a APTI e a UNITAB), que responderam em 12 de Fevereiro de 2002.

Em 19 de Fevereiro de 2002, a Comissão recebeu um pedido de imunidade de coimas da Deltafina S.p.A. («Deltafina», a principal empresa italiana de transformação) ao abrigo da Comunicação da Comissão relativa à imunidade em matéria de coimas e à redução do seu montante nos processos relativos a cartéis, então recentemente adoptada (a seguir designada «Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas»). Em 6 de Março de 2002, a Comissão concedeu à Deltafina imunidade condicional, nos termos do ponto 15 da referida Comunicação.

Em 4 e 10 de Abril de 2002, a Comissão recebeu mais dois pedidos de imunidade, respectivamente da Dimon S.r.l. («Dimon») e da Transcatlab S.p.A. («Transcatlab»).

Em 18 e 19 de Abril de 2002, a Comissão realizou investigações nas instalações da Dimon, da Transcatlab Trestina Azienda Tabacchi S.p.A. («Trestina») e da Romana Tabacchi s.r.l. («Romana Tabacchi»).

Em 8 de Outubro de 2002, a Comissão informou a Dimon e a Transcatlab da sua intenção de no final do procedimento lhes conceder reduções de coimas (de, respectivamente entre 30 % e 50 % e 20 % e 30 %).

Em 25 de Fevereiro de 2004, a Comissão deu início a um procedimento no âmbito do presente caso e adoptou uma comunicação de objecções (a seguir designada «CdO»), relativamente à qual os destinatários tiveram oportunidade de apresentar observações por escrito e na audição oral realizada em 22 de Junho de 2004.

Em 21 de Dezembro de 2004 foi adoptada uma adenda à CdO de 25 de Fevereiro de 2004 (a seguir designada «adenda»), tendo sido realizada uma segunda audição oral em 1 de Março de 2005.

**3. Partes****3.1. Empresas de transformação**

A *Deltafina* é a filial italiana a 100 % da Universal Corporation («Universal»), o maior comerciante mundial de tabaco. Em 2001 (o último ano completo da infracção das empresas de transformação), a Deltafina comprou cerca de 25 % do tabaco em rama italiano. Tanto a Deltafina como a Universal são destinatárias da decisão.

A *Dimon* e a *Transcatlab* eram, na altura da infracção, as filiais italianas a 100 %, respectivamente, da Dimon Incorporated («Dimon Inc») e da Standard Commercial Corporation («SCC»), que eram o segundo e terceiro maiores comerciantes mundiais de tabaco. Desde Setembro de 2004, a Dimon passou a chamar-se

Mindo S.r.l («Mindo») e deixou de fazer parte do grupo Dimon Inc. A Dimon Inc. e a SCC fundiram-se em 13 de Abril de 2005 e constituíram a Alliance One International Inc. («Alliance»). Em 2001, a Dimon e a Transcatab compraram, respectivamente, cerca de 11,28 % e 10,8 % do tabaco em rama produzido em Itália. A Mindo, a Transcatab e a Alliance são destinatárias da decisão.

A Romana Tabacchi é uma empresa familiar. Até 1997 actuou como agente de um comerciante internacional (que foi depois adquirido pela Dimon Inc.). Funciona desde 1997 como comerciante independente. Em 2001, a Romana Tabacchi comprou 9,5 % do tabaco em rama produzido em Itália.

A APTI é a associação italiana das empresas de transformação de tabaco em rama. De um total de 59 empresas de transformação italianas, dezassete são membros da APTI.

### 3.2. Empresas de produção

A UNITAB Itália é a confederação italiana das associações de produtores de tabaco, representando cerca de 80 % da totalidade dos produtores.

## 4. O sector em questão: tabaco em rama italiano

A produção de tabaco em rama na UE representa aproximadamente 5 % da produção mundial. A Grécia, Itália e Espanha são os principais Estados-Membros em termos de tabaco produzido, representando, respectivamente, 38 %, 37,5 % e 12 % da produção da UE.

O tabaco em rama não é um produto homogéneo. Em Itália, as variedades mais comuns são a «burley» e a «bright». Dentro de cada categoria, existem diversas qualidades. Após a secagem, os produtores vendem o tabaco às empresas de transformação em lotes, cujo preço é estabelecido em função da qualidade do tabaco.

As empresas italianas de transformação de tabaco em rama compram-no aos produtores e associações de produtores italianos (bem como tabaco embalado a outros intermediários) e processam-no (ou reprocessam-no), revendendo-o na forma adequada à indústria de tabaco em Itália e no mundo inteiro. São igualmente conhecidos como «primeiros transformadores», por serem os primeiros a processar o tabaco (por oposição ao segundo processamento efectuado pelos fabricantes de cigarros) ou «comerciantes de tabaco em folha», dado o seu papel de intermediários entre os produtores e os fabricante do produto final.

O termo «exportador» é utilizado geralmente para designar as empresas de transformação que têm equipamento que permite transformar o tabaco no produto final (strips) procurado pelos fabricantes de cigarros. As empresas de transformação que só produzem folhas em bruto são chamadas «terceiros embaladores» ou simplesmente «embaladores». Após o processamento inicial (por exemplo, a remoção de impurezas e selecção), os embaladores enviam o tabaco aos exportadores para processamento suplementar, de forma a que o tabaco possa ser oferecido aos fabricantes. As empresas de transformação destinatárias da decisão podem ser qualificadas como «exportadores».

## 5. Quadro regulamentar

Tanto a produção de tabaco em rama como a sua venda às empresas de transformação estão sujeitas à legislação comunitária e nacional.

### 5.1. A OCM no sector do tabaco em rama

A OCM no sector do tabaco em rama <sup>(1)</sup> prevê (i) um sistema de quotas de produção e (ii) o apoio ao rendimento dos produtores através de um regime de prémios à produção de tabaco em rama.

Só são concedidos prémios em relação ao tabaco produzido dentro dos limites das quotas (com determinados ajustamentos). A partir de 1998, o pagamento de parte do prémio comunitário (a denominada parte variável) passou a estar ligado à qualidade do tabaco produzido, que se reflecte no preço. O pagamento da parte variável do prémio está a cargo dos agrupamentos de produtores.

A OCM exige que cada produtor ou agrupamento de produtores e cada primeiro transformador subscrevam os denominados «contratos de cultura» no início de cada campanha anual (entre Março e Maio, quando as plântulas são transplantadas), nos quais são fixados os «preços contratuais» de cada qualidade, dentro de cada variedade individual. Nesta fase, os preços são frequentemente expressos em preços mínimos ou gamas de preços. De notar, contudo, que o preço final (ou «preço de entrega») apenas pode ser determinado após a colheita (ou seja, entre Outubro e Janeiro) e pode ser consideravelmente diferente do «preço contratual de cultura», em função da qualidade, das quantidades e de outras negociações.

O direito comunitário favorece a criação de organizações interprofissionais no âmbito das quais os produtores e as empresas de transformação devem cooperar tendo em vista o funcionamento eficiente do mercado. Contudo, a fixação de preços e quotas é expressamente proibida. Nenhuma das associações envolvidas no presente caso é uma organização interprofissional na acepção do direito comunitário.

### 5.2. Legislação nacional

Em Itália, a Lei 88/88 regulamenta os acordos interprofissionais (sectoriais), os contratos de cultivo e a venda de produtos

<sup>(1)</sup> Regulamento (CEE) n.º 727/70 do Conselho, de 21 de Abril de 1970, que estabelece uma organização comum de mercado no sector do tabaco em rama, a seguir designado «Regulamento 727/70» (JO L 94 de 28.4.1970, p. 1), com a redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CEE) n.º 2075/92 do Conselho, de 30 de Junho de 1992, que estabelece a organização comum de mercado no sector do tabaco em rama, a seguir designado «Regulamento 2075/92» (JO L 215 de 30.7.1992, p. 70) (com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 864/2004 do Conselho, de 29 de Abril de 2004 (JO L 161 de 30.4.2004, p. 48)). Ver igualmente o Regulamento (CE) n.º 1636/98 do Conselho, de 20 de Julho de 1998, que altera o Regulamento (CEE) n.º 2075/92, a seguir designado «Regulamento 1636/98» (JO L 210 de 28.7.1998, p. 23) e Regulamento (CE) n.º 2848/98 da Comissão, de 22 de Dezembro de 1998, que estabelece normas de execução do Regulamento (CEE) n.º 2075/92 do Conselho no que se refere ao regime de prémios, às quotas de produção e à ajuda específica a conceder aos agrupamentos de produtores no sector do tabaco em rama, a seguir designado «Regulamento 2848/98» (JO L 358 de 31.12.1998, p. 17), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1983/2002 da Comissão, de 7 de Novembro de 2002 (JO L 306 de 8.11.2002, p. 8).

agrícolas. Mais especificamente, o n.º 1, alínea b), do artigo 5.º da Lei 88/88 prevê que os acordos interprofissionais devem determinar o produto abrangido pelo acordo, as modalidades e calendarização das entregas e o preço mínimo. Os incentivos (nomeadamente em termos de ajudas preferenciais) são concedidos aos produtores e às empresas de transformação que cumprem os acordos interprofissionais. A Lei 88/88 encontrou aplicação nalguns sectores agrícolas, incluindo o do tabaco, onde entre 1999 e 2001 a APTI e a UNITAB celebraram alguns acordos interprofissionais (que fixam preços para os contratos de cultivo expressos sob a forma de preços mínimos ou de gamas de preços).

## 6. Práticas objecto da decisão

### 6.1. *Infracção das empresas de transformação*

Desde 1995 ao início de 2002, a Deltafina, a Dimon, a Transcatab e a Romana Tabacchi celebraram acordos e/ou participaram em práticas concertadas destinadas a fixar as condições comerciais da compra de tabaco em rama em Itália (tanto das compras directas aos produtores como aos terceiros embaladores), incluindo: a) a fixação de preços comuns de compra que as empresas de transformação pagariam na entrega de tabaco e outras condições comerciais; b) a repartição de fornecedores e de quantidades; c) o intercâmbio de informações para coordenar o seu comportamento em matéria de compras; d) a determinação das quantidades e preços relativamente à produção excedentária; e e) a coordenação das licitações em hasta pública em 1995 e 1998.

### 6.2. *Infracção da APTI*

Desde 1999 e até ao final de 2001, a APTI determinou a sua posição negocial relativamente aos preços dos graus de qualidade de cada variedade de tabaco a acordar com a UNITAB no contexto da celebração dos acordos interprofissionais.

### 6.3. *Infracção da UNITAB*

Desde 1999 e até ao final de 2001, a UNITAB determinou a sua posição negocial relativamente aos preços dos graus de qualidade de cada variedade de tabaco a acordar com a APTI no contexto da celebração dos acordos interprofissionais.

## 7. Avaliação jurídica

Na decisão, a Comissão conclui que as práticas acima descritas constituem três infracções distintas (únicas e contínuas) ao artigo 81.º do Tratado.

Todos os participantes nas infracções, que são os destinatários da decisão, são empresas, associações de empresas ou associações de associações de empresas na acepção do artigo 81.º do Tratado.

Os acordos e/ou práticas concertadas que fixam, directa ou indirectamente, os preços da transacção ou que partilham quantidades constituem, pela sua própria natureza, restrições da concorrência. Mais concretamente, neste caso a coordenação

pelas empresas de transformação da sua conduta de compras afectou aspectos fundamentais da sua conduta concorrencial, sendo, por definição, susceptível de afectar o seu comportamento em qualquer outro mercado em que concorram, incluindo nos mercados a jusante. Estes comportamentos estão especificamente previstos no n.º 1 do artigo 81.º do Tratado CE.

Estes comportamentos são susceptíveis, pelo menos potencialmente, de afectar o comércio de tabaco em rama entre a Itália e outros Estados-Membros, dado que abrangem uma parte significativa das compras de tabaco em rama italiano e se referem a um produto (tabaco em rama) que é um produto intermédio do tabaco transformado, um produto muito exportado.

A decisão aborda a questão da aplicação do Regulamento n.º 26 do Conselho, de 4 de Abril de 1962, relativo à aplicação de determinadas regras de concorrência à produção e ao comércio de produtos agrícolas (a seguir designado «Regulamento 26») às práticas em análise. Conclui que as práticas restritivas em questão não podem ser consideradas «necessárias» para alcançar os objectivos da política agrícola comum e são, por conseguinte, plenamente abrangidas pelo n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.

Por último, a decisão conclui que nem a legislação nacional nem a prática administrativa obrigavam as empresas de transformação a chegarem a acordo relativamente aos preços máximos e médios de compra do tabaco em rama ou a partilharem as quantidades de tabaco que cada empresa de transformação podia adquirir. Além disso, o quadro regulamentar não exigia que as empresas de transformação e os produtores estabelecessem colectivamente os preços contratuais, nem afastava a possibilidade de que estes tivessem um comportamento concorrencial. Por conseguinte, os acordos e/ou práticas concertadas dos representantes dos produtores, por um lado, e das empresas de transformação, por outro, são abrangidos pelo n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.

## 8. Responsabilidade das empresas-mãe da Deltafina, Transcatab e Dimon

A decisão conclui igualmente que a Universal (relativamente à Deltafina), a Dimon Inc. (relativamente à Dimon) e a SCC (relativamente à Transcatab) exerceram uma influência decisiva sobre as suas filiais no período em questão e devem portanto ser consideradas solidariamente responsáveis pela sua conduta.

## 9. Coimas

### 9.1. *Coimas aplicadas pelas infracções da UNITAB e da APTI*

No que se refere ao comportamento dos representantes dos produtores e das empresas de transformação, a decisão considera que é adequado aplicar uma coima de apenas 1 000 euros.

Embora nos termos da Lei 88/88 não fosse obrigatória a celebração dos acordos interprofissionais e apesar de ao longo de vários anos não ter sido, de facto, celebrado qualquer acordo interprofissional, esta lei (tal como aplicada na prática administrativa do ministério) criou incentivos à celebração de

acordos interprofissionais que incluísem preços mínimos. Deve igualmente ser tomado em consideração o facto de, antes da celebração dos acordos interprofissionais objecto da presente decisão, a Lei 88/88 ter sido aplicada no sector agrícola em várias ocasiões, incluindo no sector do tabaco, e de o comportamento das partes intervenientes nunca ter sido contestado, quer ao abrigo do direito comunitário quer do direito nacional, apesar de estes acordos serem do domínio público e terem sido comunicados ao ministério.

## 9.2. Coimas aplicadas pelas infracções das empresas de transformação

### 9.2.1. Gravidade da infracção das empresas de transformação

A natureza da infracção das empresas de transformação é considerada muito grave, uma vez que consiste na fixação dos preços das variedades de tabaco em rama italiano e na partilha de quantidades. Os cartéis de compra podem de facto distorcer as intenções dos produtores de produzirem, bem como limitar a concorrência entre as empresas de transformação nos mercados a jusante. Isto é especialmente verdade nos casos, como o presente, em que o produto afectado pelo cartel de compradores (tabaco em rama) é uma matéria-prima essencial das actividades desenvolvidas pelos participantes a jusante (neste caso, o primeiro processamento e a venda de tabaco processado). A produção de tabaco em rama em Itália representa cerca de 38 % da produção comunitária sob quota. Em 2001 (o último ano completo de infracção), o valor total desta produção foi de 67,338 milhões de euros.

### 9.2.2. Responsabilidade individual e efeito dissuasor

A Comissão considera que as coimas a aplicar às quatro empresas de transformação envolvidas devem ser fixadas segundo a sua posição de mercado. Deve aplicar-se um montante inicial mais elevado à Deltafina, dado que parece ser o maior comprador, com uma quota de mercado de cerca de 25 % em 2001 (o último ano completo de infracção). Tendo em consideração as suas quotas menores no mercado do tabaco em rama italiano (entre 8,86 % e 11,28 %) devem ser fixados montantes iniciais inferiores à Transcatlab, à Dimon e à Romana Tabacchi.

Como a Deltafina, a Transcatlab e a Dimon (agora chamada Míndo) fazem parte (ou, no caso da Míndo, fazia) de grandes grupos que são igualmente destinatários da decisão, será aplicado um factor de multiplicação às suas coimas para assegurar que são suficientemente dissuasivas.

Por estes motivos, o montante inicial das coimas é fixado do seguinte modo:

— Deltafina	37 500 000 euros
— Transcatlab	12 500 000 euros
— Dimon (Míndo)	12 500 000 euros
— Romana Tabacchi	10 000 000 de euros

### 9.2.3. Duração da infracção

A infracção da Deltafina, da Dimon, e da Transcatlab durou aproximadamente 6 anos e 5 meses. Pensa-se que participação da

Tabacchi Romana na infracção terá durado mais de 2 anos e 9 meses.

Por este motivo, o montante de base das coimas a aplicar neste caso deve fixar-se do seguinte modo:

— Deltafina	60 000 000 de euros
— Transcatlab	20 000 000 de euros
— Dimon (Míndo)	20 000 000 de euros
— Romana Tabacchi	12 500 000 euros

### 9.2.4. Circunstâncias atenuantes

Existe uma circunstância atenuante a favor da Romana Tabacchi, na medida em que não participou em certos aspectos do cartel e actuou contra o objectivo do cartel, a ponto de provocar a reacção conjunta dos outros participantes contra si.

A responsabilidade da Deltafina é igualmente mitigada pela sua cooperação efectiva durante o processo. Como se explica em seguida, nos termos da Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas, a Deltafina perdeu o direito à imunidade de coimas. Contudo, tendo em consideração as circunstâncias excepcionais deste caso (foi o primeiro em que foi efectuado um pedido ao abrigo da Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas), a cooperação da Deltafina deve ser tomada favoravelmente em consideração. Com efeito, a cooperação da Deltafina foi substancial e continuou ao longo de todo o procedimento (com excepção dos factos expostos em seguida), merecendo por conseguinte que lhe seja aplicado um factor de atenuação.

### 9.2.5. Montante máximo da coima

Quanto às coimas a aplicar à Universal/Deltafina e à Alliance/Transcatlab-Míndo, não parece ter-se excedido o limite de 10 % do volume de negócios previsto no n.º 2 do artigo 23.º do Regulamento (CE) n.º 1/2003. Contudo, dado que a Míndo já não mantém qualquer ligação com o antigo grupo Dimon, a sua responsabilidade solidária deve ser confinada a 10 % do volume de negócios realizado durante o exercício precedente (ou seja, 2,59 milhões de euros).

Quanto à Romana Tabacchi, é necessário proceder a uma redução dentro dos 10 %.

Deste modo, os montantes são os seguintes:

— Deltafina	30 000 000 de euros
— Dimon (Míndo)	20 000 000 de euros
— Transcatlab	20 000 000 de euros
— Romana Tabacchi	2 050 000 euros

### 9.3. Aplicação da Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas

A Deltafina, a Dimon e a Transcatlab apresentaram pedidos de imunidade e redução de coimas nos termos da Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas de 2002 (ver secção 2 *supra*).

### 9.3.1. Pedido de imunidade da Deltafina

A Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas condiciona a concessão de imunidade condicional final ao cumprimento das condições cumulativas enumeradas no seu ponto 11. A alínea a) do ponto 11, em especial, exige que as empresas (a quem foi concedida imunidade condicional) cooperem «*completamente, de modo contínuo [...]*».

Na audição oral de 22 de Junho de 2004 tornou-se evidente que a Deltafina divulgou o seu pedido de imunidade por ocasião de uma reunião do Comité de direcção da APTI em que estavam igualmente presentes representantes da Dimon, da Transcatab e da Trestina. Esta revelação ocorreu antes de a Comissão ter podido proceder às investigações e foi bem capaz de ter comprometido o seu resultado.

A decisão conclui que, ao proceder desta forma, a Deltafina violou a obrigação de cooperação a que estava vinculado por força da alínea a) do ponto 11 da Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas. Deste modo, não pode ser concedida imunidade à Deltafina.

Em resposta à defesa da Deltafina relativa a este ponto, a decisão confirma que alínea a) do ponto 11 da Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas inclui o dever de assegurar a confidencialidade do pedido de imunidade, o que se justifica pela necessidade de não comprometer o resultado das investigações subsequentes que a Comissão tenha de efectuar. A Deltafina sabia que a Comissão tencionava efectuar investigações de surpresa. A inspecção foi efectivamente realizada e ocorreu tal como tinha sido anunciado à Deltafina numa reunião entre esta e os serviços da Comissão.

Sempre que um participante num cartel decide efectuar um pedido de imunidade, existe um certo grau de dificuldade inerente à manutenção da confidencialidade. Contudo, tal dificuldade (ou o facto de ter informado a Comissão) não autoriza o candidato à concessão de imunidade a divulgar voluntariamente o seu pedido em reuniões com os concorrentes.

### 9.3.2. Pedido subsidiário da Deltafina de redução da coima

O pedido de imunidade da Deltafina incluía igualmente um pedido de redução da coima que viesse a ser aplicada neste caso, condicionado a uma eventual «*rejeição do seu pedido de imunidade total por parte da DG Concorrência*».

A decisão (com base na letra da Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas, bem como na sua interpretação teleológica e sistemática) conclui que os pedidos subsidiários de redução de coimas só podem ser aceites nos casos em que a imunidade condicional não pode ser concedida no momento em que o pedido é efectuado, perdendo qualquer valor jurídico quando a imunidade condicional é concedida. Dado que foi inicialmente concedida imunidade condicional à Deltafina, que a veio a perder por não ter cumprido as obrigações de cooperação a que estava sujeita, esta empresa não pode beneficiar de uma redução da coima.

### 9.3.3. Aplicação do pedido de imunidade à Dimon e à Transcatab

A decisão conclui que a não concessão de imunidade final à Deltafina não tem influência directa na forma como a Comunicação relativa à imunidade e redução de coimas se deve aplicar à Dimon e à Transcatab. Em especial, esta Comunicação não implica qualquer revalorização da sua situação na sequência da não concessão de imunidade final à Deltafina.

Tanto a Dimon como a Transcatab cumpriram as condições que lhes foram impostas por força do seu pedido de imunidade. Com base na avaliação das provas fornecidas no âmbito da sua cooperação com a Comissão, a decisão concede à Dimon e à Transcatab o nível mais elevado de redução dentro dos parâmetros que lhes foram indicados na sequência dos pedidos que apresentaram (ou seja, respectivamente 50 % e 30 %).

Tendo em conta o exposto, os montantes finais das coimas aplicadas no presente caso são os seguintes:

- Deltafina e Universal, solidariamente: 30 000 000 de euros;
- Dimon (Mindo) e Alliance One International: 10 000 000 de euros;  
A Alliance One International é responsável pela totalidade, sendo a Mindo responsável solidariamente apenas por 3,99 milhões de euros.
- Transcatab e Alliance One International, solidariamente: 14 000 000 de euros;
- Romana Tabacchi: 2 050 000 euros;
- APTI: 1 000 euros;
- UNITAB: 1 000 euros.

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 21 de Dezembro de 2005

relativa a um procedimento nos termos do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia e do artigo 53.º do Acordo EEE relativamente à Flexsys NV, Bayer AG, Crompton Manufacturing Company Inc. (ex-Uniroyal Chemical Company Inc.), Crompton Europe Ltd, Chemtura Corporation (ex-Crompton Corporation), General Química SA, Repsol Química SA e Repsol YPF SA.

(Processo COMP/E/C.38.443 — Produtos químicos para a indústria da borracha)

[notificada com o número C(2005) 5592]

(As versões em língua inglesa, alemã e espanhola são as únicas que fazem fé)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/902/CE)

## 1. RESUMO DA INFRACÇÃO

## 1.1. Destinatários

(1) As seguintes empresas são as destinatárias da presente decisão:

- Flexsys N.V.;
- Bayer AG;
- Crompton Manufacturing Company, Inc. (ex-Uniroyal Chemical Company Inc.);
- Crompton Europe Ltd;
- Chemtura Corporation (ex-Crompton Corporation);
- General Química SA;
- Repsol Química SA ;
- Repsol YPF SA.

(2) Os destinatários da decisão participaram numa infracção única, complexa e contínua ao artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia e ao artigo 53.º do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu, que consistiu na fixação de preços e no intercâmbio de informações confidenciais sobre certos produtos químicos para a indústria da borracha (antioxidantes, antizonantes e aceleradores primários) nos mercados do EEE e a nível mundial.

## 1.2. Sector de produtos químicos para a indústria da borracha

(3) Os produtos químicos para a indústria da borracha são produtos sintéticos ou orgânicos utilizados como agentes para melhorar a produtividade e a qualidade no fabrico de borracha, utilizada sobretudo em pneus para veículos automóveis. Em 2001, o valor do mercado a nível do EEE foi estimado em 200 milhões de euros, abrangendo este montante as categorias de antioxidantes, antizonantes e aceleradores primários afectadas pelo cartel.

(4) Os principais produtores à escala mundial de produtos químicos para a indústria da borracha são a Flexsys, a

Bayer e a Chemtura (ex-Crompton) que, no seu conjunto, controlam aproximadamente metade do mercado de produtos químicos para a indústria da borracha a nível mundial. Há uma série de concorrentes significativos de menor dimensão, tais como a General Química (Espanha), a Duslo (Eslováquia), a Istrochem (Eslováquia), a Noveon (EUA) e a Great Lakes (EUA), bem como inúmeros concorrentes de menor importância, particularmente na Ásia.

(5) Os principais clientes dos produtos químicos para a indústria da borracha são os grandes fabricantes de pneus a nível mundial, a saber, a Michelin (França), a Goodyear (EUA), a Bridgestone/Firestone (Japão), a Continental (Alemanha) e a Pirelli (Itália), que representam no seu conjunto cerca de 35-40 % do consumo mundial.

(6) O âmbito geográfico das actividades no sector dos produtos químicos para a indústria da borracha transformou-se progressivamente, tendo passado de regional para mundial em meados dos anos 90. Tal afectou igualmente o âmbito do cartel, pelo que após 1995 as partes celebravam acordos sobretudo no que respeita a aumentos de preços à escala mundial.

## 1.3. Funcionamento do cartel

(7) Apesar de um certo número de elementos apontar para a realização de actividades de colusão no sector dos produtos químicos para a indústria da borracha, pelo menos ocasionalmente nos anos setenta, a Comissão apenas dispõe de elementos de prova suficientemente sólidos quanto à existência do cartel relativamente ao período 1996–2001 no que diz respeito às empresas Flexsys, Bayer e Crompton (agora denominada Chemtura) (incluindo a Crompton Europe e a Uniroyal Chemical Company). As referidas empresas acordaram aumentar os preços de determinados produtos químicos para a indústria da borracha (antioxidantes, antizonantes e aceleradores primários) nos mercados do EEE e a nível mundial pelo menos em 1996, 1998, 1999, 2000 e 2001. A General Química, que deve ser considerada como um participante marginal neste contexto, participou nos referidos acordos em 1999 e 2000.

- (8) A coordenação dos aumentos de preços desenrolava-se normalmente segundo um processo geral, que envolvia contactos entre os concorrentes durante uma fase preparatória que precedia a respectiva divulgação aos clientes, seguida de negociações com os clientes e, por último, após a celebração dos contratos, acompanhava-se a sua observância e o seu êxito no mercado. Durante os contactos que precediam a acção coordenada, as partes procuravam obter apoio a favor de uma proposta de aumento de preços e acordavam o respectivo montante, produtos e território abrangidos, bem como o líder e o calendário dos anúncios na matéria. Durante a fase de implementação, as atenções centravam-se nas reacções dos clientes aos aumentos de preços anunciados e no intercâmbio de informações sobre o desenrolar das negociações de preços com os clientes. Os contactos na fase de acompanhamento incluíam habitualmente o intercâmbio de informações pormenorizadas sobre os volumes vendidos e os preços estabelecidos nos contratos celebrados com clientes específicos.

#### 1.4. Procedimento

- (9) A investigação no sector dos produtos químicos para a indústria da borracha iniciou-se em consequência de um pedido de imunidade condicional em matéria de coimas apresentado pela Flexsys em Abril de 2002, que lhe foi concedida em Junho de 2002. Posteriormente, a Comissão realizou inspecções nas instalações da Bayer, da Crompton Europe e da General Química em Setembro de 2002.
- (10) A Crompton (actual Chemtura), a Bayer e a General Química apresentaram um pedido de clemência em 8 de Outubro de 2002, 24 de Outubro de 2002 e 7 de Junho de 2004, respectivamente. A Comissão informou oportunamente todos os requerentes da sua intenção de reduzir o montante das coimas.
- (11) Em 12 de Abril de 2005, a Comissão adoptou uma Comunicação de Objecções contra a Bayer, a Crompton, a Crompton Europe, a Uniroyal Chemical Company, a Flexsys, a Akzo Nobel, a Pharmacia (ex-Monsanto), a General Química, a Repsol Química, a Repsol YPF, a Duslo, a Prezam, a Vagus e a Istrochem. Em 18 de Julho de 2005, realizou-se uma audição oral. Subsequentemente, o procedimento foi encerrado em relação à Akzo Nobel NV, à Pharmacia Corporation, à Duslo a.s., à Prezam a.s., à Vagus a.s. e à Istrochem a.s.

#### 1.5. Responsabilidades

- (12) Apesar de não terem participado nos acordos em questão, a Repsol YPF SA e a Repsol Química SA são consideradas responsáveis pelo comportamento da sua filial a 100 %, a General Química.

### 2. COIMAS

#### 2.1. Montante de base

- (13) O montante de base da coima é determinado em função da gravidade e da duração da infracção.

##### 2.1.1. Gravidade

- (14) Na avaliação do grau de gravidade da infracção, a Comissão toma em consideração a natureza respectiva, o

seu impacto concreto no mercado, quando este for quantificável, bem como a dimensão do mercado geográfico relevante.

- (15) Atendendo à natureza da infracção e ao seu âmbito geográfico (a infracção no caso em apreço consistiu principalmente numa colusão secreta entre os membros do cartel com vista a fixar os preços no EEE e noutras regiões do mundo, com base no intercâmbio de informações confidenciais), a infracção deve ser classificada como muito grave.

#### 2.1.2. Tratamento diferenciado

- (16) No âmbito da categoria das infracções muito graves, a escala de coimas possíveis permite aplicar às empresas um tratamento diferenciado, por forma a tomar em consideração a capacidade económica efectiva dos autores das infracções para entravar significativamente a concorrência e também no intuito de fixar a coima a um nível que garanta um efeito suficientemente dissuasivo.

- (17) Com base no facto de tanto o âmbito geográfico do cartel como das actividades no sector dos produtos químicos para a indústria da borracha assumir em geral uma natureza mundial, para efeitos de cálculo das coimas utilizaram-se como parâmetros de referência as quotas de mercado mundiais em 2001, último ano da infracção.

- (18) A Flexsys era o maior operador no mercado mundial, com uma quota de aproximadamente [20-30] %. Será consequentemente colocada na primeira categoria. A Bayer, com uma quota de mercado de cerca de [10-20] % é colocada na segunda categoria. A Crompton, com uma quota de mercado em torno de [10-20] % é colocada na terceira categoria. Por último, a General Química, com uma quota de mercado de aproximadamente [0-10] % é colocada na quarta categoria. Os montantes iniciais serão fixados proporcional, mas não aritmeticamente, tendo em conta as quotas de mercado.

#### 2.1.3. Efeito dissuasor suficiente

- (19) Na categoria das infracções muito graves, a escala de coimas prováveis torna igualmente possível que as coimas sejam fixadas a um nível que garanta um efeito dissuasor suficiente, tendo em conta a dimensão de cada empresa. Em 2004, os volumes de negócios globais das empresas foram as seguintes: Bayer 29,7 mil milhões de euros; Crompton aproximadamente 2 mil milhões de euros; Flexsys aproximadamente 425 milhões de euros e a Repsol 41,7 mil milhões de ienes. Por conseguinte, a Comissão considera adequado aplicar à coima fixada para a Bayer um coeficiente de 2 e à fixada para a Repsol um coeficiente de 2,5.

#### 2.1.4. Aumento devido à duração

- (20) A infracção cometida pela Flexsys, Bayer e Uniroyal (incluindo a Crompton Europe) durou seis anos, enquanto a Crompton Corporation (actual Chemtura) é responsável por uma infracção que durou cinco anos e quatro meses. Todas estas empresas cometeram uma infracção de longa duração e os seus montantes iniciais serão consequentemente majorados de 10 % por cada ano completo em que participaram na infracção.

- (21) A infracção cometida pela General Química durou oito meses. Dado que a duração da sua infracção foi inferior a um ano, não será aplicada qualquer majoração à sua coima.

## 2.2. Circunstâncias atenuantes

- (22) No caso da General Química, cabe reduzir a sua coima em 50 % devido ao seu papel passivo e pouco significativo na infracção, comparativamente aos demais participantes no cartel.

## 2.3. Aplicação da Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas de 2002

### 2.3.1. Imunidade

- (23) A Flexsys foi a primeira a apresentar elementos comprovativos que permitiram à Comissão adoptar uma decisão no sentido de realizar uma investigação sobre o alegado cartel no sector dos produtos químicos para a indústria da borracha. A Flexsys cooperou plenamente, de forma contínua e expedita, durante todo o procedimento administrativo da Comissão, tendo-lhe fornecido todos os elementos de prova de que dispunha relacionados com a infracção presumida. A Flexsys pôs termo à sua participação na infracção presumida, o mais tardar quando apresentou elementos comprovativos ao abrigo da Comunicação relativa à imunidade em matéria de coimas e não tomou medidas para obrigar as outras empresas a participar na infracção. Daí que a Flexsys possa beneficiar de plena imunidade em matéria de coimas.

- (24) A Crompton contestou a imunidade da Flexsys, alegando nomeadamente que a Flexsys não preenchia as condições necessárias na matéria por ter exercido pressões sobre as outras partes e ainda por ter prosseguido a infracção após a apresentação do seu pedido de imunidade. Após uma investigação aprofundada das alegações da Crompton, a Comissão considera que não há elementos comprovativos materiais determinantes que as fundamentem.

### 2.3.2. Alínea b), primeiro travessão, do ponto 23 (redução de 30-50 %)

- (25) A Crompton foi a primeira empresa a satisfazer os requisitos enumerados no ponto 21 da Comunicação relativa à imunidade em matéria de coimas, uma vez que forneceu à Comissão elementos comprovativos que representam um valor acrescentado significativo face aos elementos de que já dispunha aquando da sua apresentação. Por conseguinte, é elegível, nos termos da alínea b), primeiro travessão, do ponto 23, para efeitos de uma redução de 30-50 % do montante da coima.

- (26) Tendo em conta a sua cooperação precoce, a qualidade dos seus elementos comprovativos e a natureza alargada e contínua da sua cooperação durante o procedimento, a Comissão entende que a Crompton pode beneficiar da redução máxima de 50 %.

### 2.3.3. Alínea b), segundo travessão, do ponto 23 (redução de 20-30 %)

- (27) A Bayer foi a segunda empresa a satisfazer os requisitos enumerados no ponto 21 da Comunicação relativa à

imunidade em matéria de coimas, uma vez que forneceu à Comissão elementos comprovativos que representam um valor acrescentado significativo face aos elementos de que já dispunha aquando da sua apresentação. Por conseguinte, é elegível, nos termos da alínea b), segundo travessão, do ponto 23, para efeitos de uma redução de 20-30 % do montante da coima. O âmbito do valor acrescentado fornecido pela Bayer é limitado, tendo a empresa apenas reconhecido a infracção no que respeita aos últimos quatro anos. Deste modo, a Comissão considera que a Bayer pode beneficiar da redução mínima na categoria relevante, a saber, uma redução de 20 %.

### 2.3.4. Alínea b), terceiro travessão, do ponto 23 (redução máxima de 20 %)

- (28) A General Química foi a terceira empresa a satisfazer os requisitos enumerados no ponto 21 da Comunicação relativa à imunidade em matéria de coimas, uma vez que forneceu à Comissão elementos comprovativos que representam um valor acrescentado significativo face aos elementos de que já dispunha aquando da sua apresentação. Por conseguinte, a General Química é elegível, nos termos da alínea b), terceiro travessão, do ponto 23, para efeitos de uma redução de até 20 % do montante da coima. Atendendo ao facto de a General Química ter preenchido a condição quanto a um valor acrescentado significativo numa fase relativamente tardia do procedimento, decorrido mais de um ano e meio após a inspecção realizada pela Comissão nas suas instalações e dado que o âmbito do valor acrescentado dos elementos comprovativos por ela apresentados foi reduzido, a Comissão entende que a General Química (e a Repsol) pode beneficiar de uma redução de 10 % do montante da coima que, caso contrário, lhe teria sido imposta.

### 2.3.5. Observação final relativamente à aplicação da Comunicação sobre a não aplicação ou a redução de coimas

- (29) No caso em consideração, a Comissão emitiu igualmente uma forte advertência aos requerentes de clemência que procuraram enfraquecer a sua capacidade de comprovar a infracção quando havia na globalidade um conjunto coerente de indícios e elementos comprovativos que demonstravam a existência de um cartel. A Comissão considerou que esta atitude põe gravemente em causa o âmbito e a continuidade da cooperação por parte destas empresas.

## 3. DECISÃO

- (30) A empresas que se seguem infringiram o n.º 1 do artigo 81.º do Tratado e o n.º 1 do artigo 53.º do Acordo EEE por terem participado, durante os períodos indicados, num conjunto de acordos e práticas concertadas que consistiram na fixação de preços e no intercâmbio de informações confidenciais no sector dos produtos químicos para a indústria da borracha no EEE:

- a) A Bayer AG., entre 1 de Janeiro de 1996 e 31 de Dezembro de 2001;

- b) A Crompton Manufacturing Company Inc., entre 1 de Janeiro de 1996 e 31 de Dezembro de 2001;
- c) A Crompton Europe Ltd., entre 1 de Janeiro de 1996 e 31 de Dezembro de 2001;
- d) A Chemtura Corporation, entre 21 de Agosto de 1996 e 31 de Dezembro de 2001;
- e) A Flexsys N.V., entre 1 de Janeiro de 1996 e 31 de Dezembro de 2001;
- f) A General Química SA, entre 31 de Outubro de 1999 e 30 de Junho de 2000;
- f) A Repsol Química SA, entre 31 de Outubro de 1999 e 30 de Junho de 2000;
- f) A Repsol YPF SA, entre 31 de Outubro de 1999 e 30 de Junho de 2000.
- (31) As empresas acima indicadas devem pôr imediatamente termo às infracções supramencionadas, se ainda o não fizeram. Devem abster-se de repetir qualquer acto ou comportamento acima descrito ou que tenha objecto ou efeito idêntico ou semelhante.
- (32) Pelas infracções acima referidas, são aplicadas as seguintes coimas às empresas a seguir indicadas:
- |  |  |
|--|--|
| a) Flexsys N.V:  | 0 euros  |
| b) Crompton Manufacturing Company, Inc., solidariamente responsável com a Crompton Europe Ltd.:<br>dos quais solidariamente responsável com a Chemtura Corporation | 13,60 milhões de euros<br>12,75 milhões de euros |
| c) Bayer AG:   | 58,88 milhões de euros                           |
| d) General Química SA, solidariamente responsável com a Repsol Química SA e a Repsol YPF SA:   | 3,38 milhões de euros.                           |
- Uma versão não confidencial do texto integral da decisão pode ser consultada, nas línguas que fazem fé no presente processo e nas línguas de trabalho da Comissão, no sítio Web da DG Concorrência no seguinte endereço: <http://ec.europa.eu/comm/competition/>.

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 3 de Maio de 2006

relativa a um procedimento nos termos do artigo 81.º do Tratado que institui a Comunidade Europeia e do artigo 53.º do Acordo EEE contra a Akzo Nobel NV, a Akzo Nobel Chemicals Holding AB, a EKA Chemicals AB, a Degussa AG, a Edison SpA, a FMC Corporation, a FMC Foret S.A., a Kemira OYJ, a L'Air Liquide SA, a Chemoxal SA, a Snia SpA, a Caffaro Srl, a Solvay SA/NV, a Solvay Solexis SpA, a Total SA, a Elf Aquitaine SA e a Arkema SA

(Processo COMP/F/C.38.620 — Peróxido de hidrogénio e perborato)

[notificada com o número C(2006) 1766]

(Apenas faz fé o texto nas línguas inglesa, francesa e italiana)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/903/CE)

## 1. RESUMO DA INFRACÇÃO

## 1.1. Destinatários

(1) São destinatárias da presente decisão as seguintes empresas:

- Akzo Nobel NV («Akzo»)
- Akzo Nobel Chemicals Holding AB («ANCH»)
- EKA Chemicals AB («EKA»)
- Degussa AG («Degussa»)
- Edison SpA («Edison»)
- FMC Corporation («FMC»)
- FMC Foret S.A. («Foret»)
- Kemira OYJ («Kemira»)
- L'Air Liquide SA («Air Liquide»)
- Chemoxal SA («Chemoxal»)
- Snia SpA («Snia»)
- Caffaro Srl («Caffaro»)
- Solvay SA/NV («Solvay»)
- Solvay Solexis SpA («Solexis»)
- Total SA («Total»)
- Elf Aquitaine SA («Elf Aquitaine»)
- Arkema SA («Atofina»).

(2) As destinatárias da presente decisão participaram numa infracção única e contínua ao artigo 81.º do Tratado e ao artigo 53.º do Acordo EEE no que diz respeito ao **peróxido de hidrogénio** («HP») e ao seu produto derivado, o **perborato de sódio** («PBS»), que abrangeu todo o território

do EEE («a infracção»). O período da infracção estabelecido na presente decisão está compreendido entre 31 de Janeiro de 1994 e 31 de Dezembro de 2000. A infracção consistiu principalmente na troca, entre concorrentes, de informações importantes a nível comercial e de informações confidenciais sobre os mercados e/ou as empresas, numa limitação e/ou num controlo da produção, bem como das capacidades potenciais e reais, numa repartição das quotas de mercado e dos clientes, e na fixação e controlo dos preços (alvo).

## 1.2. O sector do peróxido de hidrogénio e do perborato

(3) O peróxido de hidrogénio é um agente oxidante poderoso com várias aplicações industriais. É um líquido transparente e incolor, disponível no comércio sob a forma de solução aquosa em concentrações que variam normalmente de 30 % a 70 %. Enquanto produto final, o peróxido de hidrogénio é utilizado como agente branqueador nas indústrias do papel e da pasta de papel, para branqueamento dos têxteis, para desinfecção e noutras aplicações ambientais, tais como o tratamento das águas residuais. O peróxido de hidrogénio é igualmente utilizado como matéria-prima para o fabrico de outros produtos derivados do grupo do peróxido, tais como os persais (que incluem o PBS) e o ácido peracético.

(4) O PBS, tal como o percarbonato de sódio («PCS») é principalmente utilizado como substância activa nos detergentes sintéticos e nos pós para lavar. O PBS e o PCS foram ambos analisados no quadro do presente processo, mas as respostas à comunicação de objecções e os argumentos apresentados na audição não permitiram estabelecer que o comportamento ilícito dizia igualmente respeito ao PCS. Por conseguinte, a presente decisão abrange apenas o comportamento ilícito no que diz respeito ao HP e ao PBS, e não ao PCS, apesar de a comunicação de objecções dizer igualmente respeito ao PCS.

### 1.3. A oferta

- (5) HP: no EEE existiam seis fornecedores principais durante o período da infracção: a principal empresa era a Solvay com uma quota de mercado de cerca de [20-30] %, seguida da EKA. Os outros operadores eram a Atofina, a Kemira, a Degussa e a Foret. A Air Liquide e a Ausimont venderam HP até Junho de 1998 e Maio de 2002, respectivamente. Finalmente, um pequeno número de revendedores importava peróxido de hidrogénio da Europa Oriental e de países não europeus. Não entrou no mercado nos últimos anos qualquer novo fornecedor.
- (6) PBS: as empresas activas no EEE durante a totalidade ou parte do período da infracção eram as seguintes: a Degussa, a Foret, a Solvay, a Caffaro (que contudo suspendeu a sua produção em 1999), a Atofina (que cessou a sua produção em 1999), a Air Liquide (terminou a sua produção em 1994) e a Ausimont.

### 1.4. A procura

- (7) Durante o período da infracção, os principais compradores de peróxidos de hidrogénio no EEE eram relativamente pouco numerosos (de seis a oito); tratava-se principalmente de produtores de papel e de pasta de papel, que negociavam contratos à escala do EEE, a preços válidos para todo este território.
- (8) Os principais clientes (tais como os produtores escandinavos e alemães de pasta de papel e de papel) negociavam contratos que previam um preço único para o abastecimento de vários locais em todo o território do EEE. Os custos de transporte ficavam, por conseguinte, a cargo do fornecedor, que podia ter interesse em obter o peróxido de hidrogénio junto de uma fonte situada geograficamente na proximidade das fábricas dos clientes.
- (9) No sector dos persais, um pequeno número de grandes empresas multinacionais encontrava-se presente no lado da procura durante o período da infracção: 75 %-80 % das compras de persais no EEE estavam concentradas nas mãos de um pequeno número de clientes. Dispunham todos de uma estrutura de compras centralizada a nível europeu, que negociava os contratos duas vezes por ano. Repartiam em geral as suas compras de persais entre vários fornecedores, de forma a manter uma certa pressão concorrencial.

### 1.5. Âmbito geográfico

- (10) A infracção abrangia a totalidade do território do EEE, em que existia uma procura dos produtos objecto da investigação.

### 1.6. Funcionamento do cartel

- (11) O período da infracção estabelecido na presente decisão está compreendido entre 31 de Janeiro de 1994 e 31 de Dezembro de 2000.
- (12) As práticas colusivas podem ser descritas da seguinte forma: troca de informações sobre o mercado (nomeadamente sobre os preços e os volumes de venda), repartição do

mercado, limitação/controlado da produção e das fontes de abastecimento, bem como fixação dos preços do peróxido de hidrogénio e do perborato de sódio. A colusão relativa a estes dois produtos é considerada como estando associada e fazendo parte de uma única prática global e, por conseguinte, constitui uma infracção única, ainda que, considerados separadamente, os comportamentos relativos ao peróxido de hidrogénio e ao perborato de sódio fossem também abrangidos pelo âmbito de aplicação do n.º 1 do artigo 81.º do Tratado.

### 1.7. Procedimento

- (13) Em Dezembro de 2002, a Degussa informou a Comissão da existência de um cartel no sector do HP e do PBS e manifestou o seu desejo de cooperar com a Comissão no âmbito da Comunicação da Comissão de 2002 relativa à imunidade em matéria de coimas e à redução do seu montante nos processos relativos a cartéis («Comunicação sobre a clemência») <sup>(1)</sup>. A Degussa forneceu à Comissão elementos de prova que lhe permitiram efectuar, em Março de 2003, inspecções nas instalações de três empresas (relativamente às outras, a investigação começou através do envio de pedidos de informações).
- (14) Após as inspecções, cinco outras empresas apresentaram um pedido de redução de coimas. Três delas obtiveram uma redução das coimas, em conformidade com os pontos 23 e 26 da Comunicação sobre a clemência, nomeadamente a EKA, a Atofina e a Solvay. Os pedidos da Kemira e da Solexis foram rejeitados.

## 2. COIMAS

### 2.1. Montante de base

- (15) O montante de base da coima é determinado consoante a gravidade e a duração da infracção.

#### 2.1.1. Gravidade

- (16) Para apreciar a gravidade da infracção, a Comissão toma em consideração a sua natureza, o seu impacto real no mercado, quando pode ser quantificado, e a dimensão do mercado geográfico relevante.
- (17) Tendo em conta a natureza da infracção cometida e o facto de ter necessariamente tido um impacto e de ter abrangido a totalidade do território do EEE, em que o mercado do peróxido de hidrogénio e do perborato de sódio representava conjuntamente um valor total de cerca de 470 milhões de euros em 1999, ou seja, durante o último ano completo da infracção, a Comissão considera que as empresas destinatárias da presente decisão cometeram uma infracção muito grave ao artigo 81.º do Tratado e ao artigo 53.º do Acordo EEE.

#### 2.1.2. Tratamento diferenciado

- (18) Na categoria das infracções muito graves, o nível das coimas que é possível infligir permite aplicar às empresas um tratamento diferenciado de forma a ter em conta a sua capacidade económica efectiva para causar um prejuízo

<sup>(1)</sup> JO C 45 de 19.2.2002, p. 3.

significativo à concorrência. Tal parece ainda mais adequado, como no caso presente, quando as empresas que participaram na infracção detêm quotas de mercado muito diferentes.

- (19) Ao avaliar o volume de negócios realizado por cada empresa em relação a cada um dos dois produtos e ao confrontá-lo com o volume de negócios total gerado pelo peróxido de hidrogénio e pelo perborato de sódio, a fim de determinar o peso individual de cada participante na infracção, a Comissão teve em conta o facto de certas empresas só desenvolverem actividades no mercado de um dos dois produtos em causa. Ao fazê-lo, a Comissão teve em conta o impacto real do comportamento ilícito de cada empresa sobre a concorrência. Devido às diferentes variedades de peróxido de hidrogénio e de perborato de sódio que podem ser comercializadas, as vendas baseadas no montante total em valor parecem constituir o indicador mais fiável das capacidades dos operadores. Estes valores demonstram que a Solvay era o maior operador do mercado no EEE, com uma quota do conjunto das vendas de cerca de [20-30] %. Por conseguinte, será classificada na primeira categoria. A Degussa, com uma quota de mercado de [10-20] %, será colocada na segunda categoria. A Foret, a EKA, a Atofina, a Kemira e a Ausimont com quotas de [5-15] % respectivamente, serão classificadas numa terceira categoria. Finalmente, a Caffaro, com uma quota no mercado do PBS de cerca de [5-10] % em 1998, o seu último ano completo de infracção, e uma parte das vendas de [1-5] % do mercado cumulado do peróxido de hidrogénio e do perborato de sódio, será colocada numa quarta categoria.
- (20) No caso da Caffaro, a Comissão toma em consideração, apesar das várias ligações existentes entre os dois produtos, o facto de não ter sido estabelecido que a Caffaro estava ao corrente ou podia necessariamente ter tido conhecimento da prática global criada pelos acordos anticoncorrenciais. Por conseguinte, tendo em conta as circunstâncias do caso presente, é aplicável uma redução de 25 % ao montante de base da coima calculada para esta empresa.

### 2.1.3. Efeito dissuasor suficiente

- (21) Na categoria das infracções muito graves, a escala das coimas susceptíveis de serem aplicadas permite igualmente fixar o montante das coimas a um nível que garanta que estas terão um efeito dissuasor suficiente, tendo em conta a dimensão de cada empresa. Relativamente a este aspecto, a Comissão nota que em 2005, o exercício financeiro mais recente anterior à presente decisão, o volume de negócios mundial da Total atingia 143 mil milhões de euros, o da Elf Aquitaine 120 mil milhões, o da Akzo 13 000 milhões, o da Degussa 11 750 milhões, o da Solvay 8 560 milhões e o da Edison 6 650 milhões. Por conseguinte, a Comissão considera adequado multiplicar a coima da Total por um

factor de 3, baseado na dimensão das empresas-mãe, Elf Aquitaine and Total, que dispõem cada uma de um volume de negócios bastante superior a 100 mil milhões de euros. A Akzo e a Degussa, cada uma com um volume de negócios de cerca de 10 % do da Total, são ainda consideradas empresas de grande dimensão, com um volume de negócios bastante superior a 10 mil milhões de euros. Por conseguinte, considera-se apropriado multiplicar a coima aplicada a estas empresas por um factor de 1,75. Tendo em conta o facto de a Solvay ter um volume de negócios de 8 560 milhões de euros, a Comissão considera adequado multiplicar a coima aplicada a esta empresa por um factor de 1,5. Tendo em conta o facto de a Edison ter um volume de negócios de 6 650 milhões de euros, a Comissão considera adequado multiplicar a coima aplicada a esta empresa por um factor de 1,25. Dado que a Ausimont foi transferida para uma outra empresa, tendo em conta as circunstâncias do caso presente, o coeficiente multiplicador só é aplicável à coima a aplicar à Edison.

### 2.1.4. Majoração das coimas em função da duração

- (22) A Degussa, a Solvay e a Kemira participaram na infracção entre 31 de Janeiro de 1994 e 31 de Dezembro de 2000, ou seja, um período de seis anos e onze meses. Estas empresas cometeram uma infracção de longa duração. Os montantes de base das suas coimas respectivas devem por conseguinte ser majorados de 10 % em relação a cada um dos anos completos abrangidos pela infracção. Devem ser ainda aumentados 5 % adicionais em relação a qualquer período remanescente compreendido entre seis e doze meses no máximo. Os montantes de base das coimas que devem ser aplicadas a cada uma das empresas serão, por conseguinte, majorados de 65 %. A EKA participou na infracção de 31 de Janeiro de 1994 a 31 de Dezembro de 1999, ou seja, um período de cinco anos e onze meses, enquanto a Atofina e a Ausimont participaram na infracção de 12 de Maio de 1995 a 31 de Dezembro de 2000, isto é, um período de cinco anos e sete meses. Os montantes de base das coimas que devem ser aplicadas a cada uma das empresas serão, por conseguinte, majorados de 55 %<sup>(2)</sup>. A Foret participou na infracção de 29 de Maio de 1997 a 13 de Dezembro de 1999, ou seja, um período de dois anos e sete meses. O montante de base da coima que deve ser aplicada a esta empresa será, por conseguinte, majorado de 25 %. A Caffaro participou na infracção de 29 de Maio de 1997 a 31 de Dezembro de 1998, ou seja, um período de um ano e sete meses. O montante de base da coima que deve ser aplicada a esta empresa será, por conseguinte, majorado de 15 %.

## 2.2. Circunstância agravantes

- (23) No momento em que se realizou a infracção, a Atofina, a Degussa, a Edison e a Solvay tinham já sido destinatárias de anteriores decisões da Comissão relativamente a actividades

<sup>(2)</sup> Os elementos de prova apresentados pela EKA, que permitiram à Comissão detectar o cartel até 31 de Janeiro de 1994, em conformidade com o ponto 23 da Comunicação sobre a clemência, não serão tomados em consideração aquando da fixação da coima, dando origem a um aumento a título da duração de 20 % em vez de 55 % para esta empresa.

de cartel<sup>(3)</sup>. O facto de as empresas terem de novo adoptado o mesmo tipo de comportamento no mesmo sector ou em sectores diferentes daqueles em relação aos quais tinham sido anteriormente sancionadas demonstra que as primeiras coimas não as incentivaram a alterar o seu comportamento. Tal constitui para a Comissão uma circunstância agravante. Esta circunstância agravante justifica um aumento de 50 % do montante de base da coima que deve ser aplicada a estas empresas<sup>(4)</sup>.

### 2.3. Circunstâncias atenuantes

- (24) No caso da Caffaro, afigura-se adequado reduzir em 50 % o montante da coima a aplicar-lhe, devido ao papel passivo e de menor importância que desempenhou na infracção, em comparação com as outras empresas participantes no cartel.

### 2.4. Aplicação do limite máximo de 10 % do volume de negócios

- (25) O nº 2 do artigo 23º do Regulamento (CE) nº 1/2003 estabelece que a coima aplicada a cada uma das empresas que tenha participado na infracção não deve exceder 10 % do respectivo volume de negócios. No que diz respeito ao limite máximo de 10 %, se a empresa, que é a entidade económica responsável pela infracção sancionada for constituída por vários destinatários à data de adopção da decisão, o limite máximo pode ser calculado com base no volume de negócios global dessa empresa, isto é, de todas as suas partes constituintes tomadas no seu conjunto. Em contrapartida, se essa unidade económica tiver sido posteriormente cindida, cada destinatário da decisão tem o direito de beneficiar de uma aplicação, numa base individual, do limite máximo em questão<sup>(5)</sup>.
- (26) O volume de negócios anual a nível mundial realizado pela Solexis em 2005 elevou-se a 256 190 307 euros. A coima que lhe foi aplicada não pode, por conseguinte, ultrapassar 25 619 milhões de euros.

<sup>(3)</sup> As decisões referidas incluem as seguintes: No que diz respeito à *Degussa*: Decisão da Comissão de 23 de Novembro de 1984 relativa a um processo nos termos do artigo 85.º do Tratado CEE (IV/30.907 — *Produtos de peróxido*, JO L 35 de 7.2.1985, p. 1); Decisão da Comissão de 23 de Abril de 1986 relativa a um processo nos termos do artigo 85.º do Tratado CEE (IV/31.149 — *Polipropileno*, JO L 230 de 18.8.1986, p. 1). No que diz respeito à *Edison*: Decisão da Comissão de 27 de Julho de 1994 relativa a um processo nos termos do artigo 85.º do Tratado CEE (IV/31865 — *PVC II*, JO L 239 de 14.9.1994, p. 14). No que diz respeito à *Solvay*: Decisão da Comissão de 23 de Novembro de 1984 já citada (*Produtos de peróxido*), Decisão da Comissão de 23 de Abril de 1986 já citada (*Polipropileno*), Decisão da Comissão de 27 de Julho de 1994 já citada (*PVC II*). No que diz respeito à *Atofina/Arkema*: Decisão da Comissão de 23 de Novembro de 1984 já citada (*Produtos de peróxido*) já citada, Decisão da Comissão de 27 de Julho de 1994 já citada (*PVC II*).

<sup>(4)</sup> O aumento por reincidência é apenas aplicável à Atofina e não às suas empresas-mãe, a Elf Aquitaine e a Total, uma vez que estas últimas não controlavam a Atofina no momento da infracção anterior. O factor multiplicador aplicado à Total, isto é 3, não está integrado no cálculo. Em vez disso, é utilizado para efeitos de cálculo da reincidência um factor multiplicador de 1,25, que teria sido aplicado se a Atofina fosse a única destinatária da decisão (devido ao seu volume de negócios a nível mundial de 5,7 mil milhões de euros em 2005). Por conseguinte, será apenas aplicada uma coima distinta à Atofina por esse montante.

<sup>(5)</sup> Ver acórdão do Tribunal de Primeira Instância, de 15 de Junho de 2005, nos processos apensos T-71/03, T-74/03, T-87/03 e T-91/03, *Tokai Carbon co. Ltd e outros/Comissão*, ainda não publicado (ver JO C 205 de 20.8.2005, p. 18), ponto 390.

### 2.5. Aplicação da comunicação de 2002 sobre a clemência

- (27) A Degussa, a EKA, a Atofina, a Solvay, a Solexis e a Kemira apresentaram pedidos ao abrigo da Comunicação sobre a clemência. Cooperaram com a Comissão em diferentes fases das investigações, com o objectivo de beneficiarem do tratamento favorável previsto na referida comunicação.

#### 2.5.1. Alínea a) do ponto 8 — Imunidade

- (28) A Degussa foi o primeiro produtor europeu de peróxido de hidrogénio e de persais a informar a Comissão da existência de um cartel no mercado do peróxido de hidrogénio, bem como no mercado conexo do perborato de sódio. A Degussa cooperou plenamente, numa base contínua e de forma diligente com a Comissão ao longo de todo o procedimento administrativo, tendo fornecido todos os elementos de prova de que dispunha relativamente à infracção presumida, dando precisões sobre as reuniões entre concorrentes em relação aos dois produtos, que permitiram à Comissão estabelecer a existência de um cartel nestes domínios. A Degussa pôs termo à sua participação na infracção presumida o mais tardar na altura em que apresentou os elementos de prova a que se refere a alínea a) do ponto 8 da comunicação sobre a clemência, não tendo tomado medidas no sentido de coagir as outras empresas a participarem na infracção. A Degussa satisfaz, portanto, as condições para poder beneficiar de uma imunidade total da coima que, de outra forma, lhe teria sido aplicada.

#### 2.5.2. Alínea b), primeiro travessão, do ponto 23 (redução de 30 %-50 %)

- (29) A EKA foi a segunda empresa a entrar em contacto com a Comissão no âmbito da comunicação sobre a clemência, em 29 de Março de 2003, e a primeira empresa a preencher as condições previstas no ponto 21, uma vez que forneceu à Comissão elementos de prova que representam um valor acrescentado significativo relativamente aos elementos de prova já na posse da Comissão no momento da sua contribuição.
- (30) A EKA pôs termo à sua participação na infracção o mais tardar na altura em que apresentou os elementos de prova. Por conseguinte, a Comissão aplicará uma redução do montante da coima compreendida entre 30 %-50 %. A Comissão concedeu à EKA uma redução de 40 % do montante da coima.
- (31) Os elementos de prova fornecidos pela EKA permitiram à Comissão detectar o cartel remontava já a 31 de Janeiro de 1994. Os elementos de prova fornecidos por esta empresa em relação ao período anterior a 14 de Outubro de 1997 diziam respeito a factos anteriormente ignorados pela Comissão e com uma incidência directa sobre a duração do presumido cartel. Em conformidade com o ponto 23 da comunicação sobre a clemência, a Comissão não teve em conta esses elementos para fixar o montante da coima aplicada à EKA.

2.5.3. *Alínea b), segundo travessão, do ponto 23 (redução de 20 %-30 %)*

- (32) A Atofina (actualmente Arkema) foi a segunda empresa a preencher as condições previstas no ponto 21, uma vez que forneceu à Comissão elementos de prova que representam um valor acrescentado significativo relativamente aos elementos de prova já na posse da Comissão no momento da sua contribuição e, tanto quanto é do conhecimento da Comissão, a Atofina pôs termo à sua participação na infracção o mais tardar na altura em que apresentou tais elementos de prova. Por conseguinte, satisfaz as condições, em aplicação da alínea b), segundo travessão, do ponto 23 da Comunicação sobre a clemência, para poder beneficiar de uma redução do montante da coima compreendida entre 20 % e 30 %. Para determinar o nível de redução no âmbito da margem de 20 %-30 %, a Comissão levou em linha de conta a data na qual foram apresentados os elementos de prova que proporcionam um valor acrescentado significativo e o grau do valor acrescentado que estes representam. A Comissão concedeu à Atofina uma redução de 30 % do montante da coima que de outro modo lhe teria sido aplicada.

2.5.4. *Alínea b), terceiro travessão, do ponto 23 (redução máxima de 20 %)*

- (33) A Solvay foi a terceira empresa a preencher as condições previstas no ponto 21 da comunicação sobre a clemência. Em 4 de Abril de 2003, igualmente logo após as suas instalações terem sido inspeccionadas nos termos do artigo 14º do Regulamento nº 17, em 25 de Março de 2003, a Solvay apresentou um pedido ao abrigo da Comunicação sobre a clemência. A comunicação de 4 de Abril de 2003 preenchia as condições previstas no ponto 21 da Comunicação sobre a clemência, uma vez que a Solvay forneceu à Comissão elementos de prova que representaram um valor acrescentado significativo relativamente aos elementos de prova já na posse da Comissão. Tanto quanto é do conhecimento da Comissão, a Solvay pôs termo à sua participação na infracção o mais tardar na altura em que apresentou tais elementos de prova.
- (34) A Solvay indica que entrou em contacto com a Comissão por telefone na manhã de 3 de Abril de 2003 para a informar da sua intenção de apresentar um pedido ao abrigo da comunicação sobre a clemência. O pedido apresentado pela Atofina em 3 de Abril de 2003 às 15 h 50 incluía treze documentos que, segundo a Solvay, eram ilegíveis e/ou incompreensíveis sem transcrição ou qualquer outra forma de explicação e que não puderam, por conseguinte, ter sido utilizados pela Comissão antes das explicações completas que lhe foram fornecidas em 26 de Maio de 2003, ou seja, após a apresentação do próprio pedido de clemência da Solvay.
- (35) A Solvay alega que um dos factores decisivos, quando se trata de determinar se um pedido de clemência satisfaz as condições necessárias para poder dar origem a uma redução em aplicação da comunicação sobre a clemência, é a qualidade objectiva das informações fornecidas em função do seu grau de utilidade para a Comissão. A Solvay alega que o seu pedido de clemência foi apresentado em boa e devida forma na manhã de 3 de Abril de 2003 e forneceu um valor acrescentado significativo no que diz respeito ao peróxido de hidrogénio e ao perborato de sódio. Por

consequente, considera que é elegível para beneficiar da redução máxima (50 %) do montante das coimas aplicadas em relação aos dois produtos.

- (36) A Comissão considera que as contribuições da EKA e da Atofina representaram um valor acrescentado significativo, em conformidade com o ponto 21 da comunicação sobre a clemência, antes da primeira comunicação da Solvay, que só recebeu em 4 de Abril de 2003. Por conseguinte, a Comissão rejeita o argumento da Solvay.
- (37) À Solvay foi concedida uma redução de 10 % do montante da coima que de outro modo lhe teria sido aplicada.

2.5.5. *Outros pedidos apresentados ao abrigo da Comunicação sobre a clemência*

- (38) A Solvay Solexis e a Kemira também apresentaram pedidos ao abrigo do Título B da comunicação sobre a clemência, mas não foi concedida qualquer redução devido à falta de um valor acrescentado significativo do seu dossier.

### 3. DECISÃO

- (39) As empresas referidas seguidamente infringiram o nº 1 do artigo 81º do Tratado e o artigo 53º do Acordo EEE ao participarem, durante os períodos indicados, numa infracção única e continua relativamente ao peróxido de hidrogénio e ao perborato de sódio, que se estendeu ao conjunto do território do EEE e consistiu essencialmente em trocas de informações entre concorrentes sobre os preços e os volumes de venda, em acordos sobre os preços bem como sobre a redução de capacidades da produção no EEE, bem como no controlo da aplicação dos acordos anticoncorrenciais:
- (a) Akzo Nobel NV, de 25 de Fevereiro de 1994 a 31 de Dezembro de 1999;
  - (b) Akzo Nobel Chemicals Holding AB, de 31 de Janeiro de 1994 a 31 de Dezembro de 1999;
  - (c) EKO Chemicals AB, de 31 de Janeiro de 1994 a 31 de Dezembro de 1999;
  - (d) Degussa AG, de 31 de Janeiro de 1994 a 31 de Dezembro de 2000;
  - (e) Edison SpA, de 12 de Maio de 1995 a 31 de Dezembro de 2000;
  - (f) FMC Corporation, de 29 de Maio de 1997 a 13 de Dezembro de 1999;
  - (g) FMC Foret S.A., de 29 de Maio de 1997 a 13 de Dezembro de 1999;
  - (h) Kemira OYJ, de 31 de Janeiro de 1994 a 31 de Dezembro de 2000;
  - (i) L'Air Liquide SA, de 12 de Maio de 1995 a 31 de Dezembro de 1997;
  - (j) Chemoxal SA, de 12 de Maio de 1995 a 31 de Dezembro de 1997;
  - (k) Snia SpA, de 29 de Maio de 1997 a 31 de Dezembro de 1998;

- (l) Caffaro Srl, de 29 de Maio de 1997 a 31 de Dezembro de 1998;
- (m) Solvay SA/NV, de 31 de Janeiro de 1994 a 31 de Dezembro de 2000;
- (n) Solvay Solexis SpA, de 12 de Maio de 1995 a 31 de Dezembro de 2000;
- (o) Total SA, de 30 de Abril de 2000 a 31 de Dezembro de 2000;
- (p) Elf Aquitaine SA, de 12 de Maio de 1995 a 31 de Dezembro de 2000;
- (q) Arkema SA, de 12 de Maio de 1995 a 31 de Dezembro de 2000;
- (40) No que diz respeito às infracções referidas no ponto anterior, foram aplicadas as seguintes coimas:
- (a) Akzo Nobel NV, Akzo Nobel Chemicals Holding AB e EKA Chemicals AB, solidariamente: 25,2 milhões de euros;
- (b) Degussa AG: 0 euros;
- (c) Edison SpA: 58,125 milhões de euros, dos quais 25,619 milhões de euros solidariamente com a Solvay Solexis SpA;
- (d) FMC Corporation e FMC Foret S.A., solidariamente: 25 milhões de euros;
- (e) Kemira OYJ: 33 milhões de euros;
- (f) L'Air Liquide SA e Chemoxal SA: 0 euros;
- (g) Snia SpA e Caffaro Srl, solidariamente: 1,078 milhões de euros;
- (h) Solvay SA/NV: 167,062 milhões de euros;
- (i) Arkema SA: 78,663 milhões de euros, dos quais 42 milhões de euros solidariamente com a Total SA e 65,1 milhões de euros solidariamente com a Elf Aquitaine SA.
- (41) As empresas anteriormente referidas devem pôr imediatamente termo às infracções em questão, caso ainda não tenham feito e devem abster-se de repetir qualquer acto ou comportamento, tais como os referidos no ponto 2, bem como qualquer acto ou comportamento com objecto ou efeito idêntico ou semelhante.
-

## DECISÃO DA COMISSÃO

de 7 de Junho de 2006

relativa ao auxílio estatal n.º C 8/2005 (ex N 451/2004) que a Alemanha pretende conceder à Nordbrandenburger UmesterungsWerke

[notificada com o número C(2006) 2088]

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2006/904/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia, nomeadamente o n.º 2, primeiro parágrafo, do artigo 88.º,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu, nomeadamente o n.º 1, alínea a), do artigo 62.º,

Após ter convidado as partes interessadas a apresentarem as suas observações nos termos dos referidos artigos (¹),

Considerando o seguinte:

## 1. PROCEDIMENTO

- (1) Por carta de 11 de Outubro de 2004, registada a 12 de Outubro de 2004, a Alemanha comunicou à Comissão a sua intenção de aplicar uma medida de auxílio regional a favor da NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke. A medida foi registada com o número N 451/2004 como auxílio notificado. No seguimento do pedido da Comissão de 6 de Novembro de 2004, a Alemanha transmitiu informações adicionais a 16 de Dezembro de 2004.
- (2) Por carta de 16 de Fevereiro de 2005, a Comissão notificou à Alemanha a sua decisão de dar início ao procedimento previsto no n.º 2 do artigo 88.º do Tratado CE relativamente a este auxílio.
- (3) A decisão da Comissão de dar início ao referido procedimento foi publicada no *Jornal Oficial da União Europeia* (²). As partes interessadas foram convidadas a apresentarem as suas observações sobre a medida de auxílio.
- (4) Por carta de 22 de Março de 2005, registada a 23 de Março de 2005, a Alemanha reagiu ao início do procedimento e enviou à Comissão diversas informações complementares.
- (5) A Comissão não recebeu observações das partes interessadas.
- (6) Com base nas suas próprias investigações, a Comissão constatou que as informações apresentadas pela Alemanha

eram incompletas, tendo-lhe solicitado mais informações por carta de 8 de Novembro de 2005. A Alemanha respondeu a 13 de Janeiro de 2006 e apresentou informações adicionais.

## 2. DESCRIÇÃO DO AUXÍLIO

## 2.1 O beneficiário e o projecto

- (7) O beneficiário do auxílio é a NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG (em seguida designada «NUW») com sede em Schwedt, Brandemburgo, Alemanha, uma região assistida nos termos do n.º 3, alínea a), do artigo 87.º do Tratado CE. A NUW foi fundada em 4 de Maio de 2004. Antes da realização do investimento previsto, a empresa não realizará qualquer actividade industrial. Por conseguinte, em Outubro de 2004 a NUW não tinha ainda funcionários a tempo inteiro ou a tempo parcial.
- (8) A NUW pretende construir e explorar uma instalação para a produção de biodiesel com uma capacidade anual prevista de 130 000 toneladas e custos de investimento elegíveis para auxílio no valor de 41,84 milhões de euros. Esta empresa deverá abastecer principalmente a PCK Raffinerie GmbH de Schwedt (em seguida denominada «PCK»), cujo equipamento está actualmente a ser preparado para a transformação de biocombustíveis.

## 2.2 Medidas financeiras

- (9) O Estado Federado de Brandemburgo pretende conceder à NUW um auxílio equivalente a 50 % dos custos elegíveis, num montante total máximo de 20,92 milhões de euros, no âmbito dos programas de apoio aprovados pela Comissão.
- (10) O auxílio será concedido sob a forma de uma subvenção directa ao investimento num montante de 14 204 milhões de euros e de um prémio ao investimento no montante de 6 716 milhões de euros com base na *tarefa de interesse comum «Melhoria da estrutura económica regional»* (³) (em seguida denominada «Acção de interesse comum») e no

(³) «Gesetz über die Gemeinschaftsaufgabe (GA) «Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur» vom 6. Oktober 1969 in Verbindung mit den einschlägigen Bestimmungen von Teil II des 31. Rahmenplans zur GA», [Lei sobre a acção de interesse comum «Melhoria das estruturas económicas regionais» de 6 de Outubro de 1969, em conjunto com as disposições pertinentes da Parte II do 31.º Plano-quadro relativo à acção de interesse comum]; a última prorrogação foi aprovada por decisão da Comissão com o n.º 642/02 em 1 de Outubro de 2003 (JO C 284 de 27.11.2003, p. 2).

(¹) JO C 27 de 27.01.2001, p. 44.

(²) JO C 86 de 08.04.2005, p. 2.

âmbito do programa de auxílio «Prémios a favor dos investimentos industriais em 2004» <sup>(4)</sup>. A Alemanha garantirá que o montante limite do auxílio de 50 % não será ultrapassado.

### 2.3 Fundamentação do procedimento formal de investigação

- (11) Uma vez que os auxílios se inscrevem em regimes aprovados, a Comissão limitará a sua apreciação à questão de saber se o beneficiário pode ser considerado uma PME, a fim de ser elegível para a majoração de 15 % relativa às PME, incluída no montante previsto do auxílio previsto.
- (12) Nos termos do artigo 2º do Anexo da Recomendação 2003/361/CE da Comissão, de 6 de Maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas (Recomendação PME) <sup>(5)</sup>, as pequenas e médias empresas são definidas como empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros e/ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
- (13) Com base na definição do conceito de empresa, o beneficiário não deve ter obrigatoriamente uma personalidade jurídica distinta, podendo tratar-se de um grupo económico de empresas, que poderá ter um peso muito maior do que uma PME individual. As empresas que mantenham relações por intermédio de uma pessoa singular podem igualmente ser consideradas empresas associadas desde que exerçam as suas actividades no mesmo mercado relevante ou em mercados contíguos.
- (14) As relações entre a NUW e outras empresas estabelecidas por intermédio de pessoas singulares, em especial por membros da família Sauter, são susceptíveis de dar origem a actividades conjuntas no mesmo mercado ou em mercados contíguos. Para efeitos do cálculo dos efectivos, necessário para determinar se uma empresa pode ser classificada como PME, as empresas associadas devem ser consideradas em conjunto.
- (15) No que se refere às relações entre as empresas acima referidas, a Comissão tem dúvidas de que o beneficiário do auxílio ao investimento, a NUW, tenha efectivamente necessidade de beneficiar das vantagens adicionais a favor das PME, previstas nas diversas regras ou medidas que lhes são aplicáveis, tendo igualmente reservas quanto ao facto de a NUW poder ser elegível para beneficiar da majoração notificada relativa às PME. A Comissão também tem dúvidas de que o beneficiário corresponda à definição de PME na acepção da Recomendação relativa às PME.

### 3. OBSERVAÇÕES DAS PARTES INTERESSADAS

- (16) A Comissão não recebeu observações das partes interessadas.

<sup>(4)</sup> «Investitionszulage für betriebliche Investitionen im Jahr 2004», aprovado com o n.º N 336/2003 em 10 de Dezembro de 2003 com base na «Investitionszulagengesetzes 1999 in der Fassung der Bekanntmachung vom 11. Oktober 2002 unter Berücksichtigung des Entwurfs des Steueränderungsgesetzes 2003» [Lei sobre os prémios a favor do investimento de 1999 na versão publicada a 11 de Outubro de 2002 tendo em conta o projecto de lei de alteração dos impostos de 2003], (JO C 67 de 17.3.2004, p. 12).

<sup>(5)</sup> JO L 124 de 20.05.2003, p. 36.

### 4. OBSERVAÇÕES DA ALEMANHA

#### *Critério de independência*

- (17) A Alemanha esclareceu que a NUW Verwaltung GmbH não está financeiramente ligada ao beneficiário NUW. O único objecto social da empresa consiste em gerir e assumir a responsabilidade pelos compromissos da NUW. Também as outras empresas complementares («Verwaltung GmbH») limitam-se a assumir as responsabilidades das respectivas sociedades associadas e não realizam quaisquer outras actividades económicas.
- (18) Enquanto que Daniela Sauter NUW detém uma participação de 74 %, a sua participação nas empresas NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG, MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG e SBE Swiss BioEnergy AG não excede 50 %. A Alemanha indicou que a empresa NUW não está associada a outras empresas.
- (19) No que diz respeito às empresas em parceria, e segundo os dados fornecidos pela Alemanha, Daniela Sauter tem uma participação de 50 % na NBE, de 38 % na BEM e de 20 % na SBE. Consequentemente, apenas as participações na NBE e na MBE seriam importantes para a avaliação da dimensão do beneficiário.
- (20) No que diz respeito a um possível comportamento conjunto de pessoas singulares, a Alemanha informou a Comissão que Daniela Sauter e Georg Pollert actuam conjuntamente como comanditários principais da empresa NUW apenas em relação a esta empresa e não em relação a outras. Os seus interesses comuns restringem-se exclusivamente à empresa NUW; não existem outros acordos além do contrato de associação.
- (21) A Alemanha refere que, em relação à participação dos irmãos, dos pais e da cunhada, não existe uma estrutura uniforme que aponte para a existência de um mesmo interesse. Para além do grau de parentesco, não existem relações jurídicas ou económicas entre estas pessoas. Não existem outros acordos além do contrato de associação.

#### *Mercados relevantes*

- (22) Segundo dados da Alemanha, as empresas NUW e MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG operam no mesmo mercado mas têm clientes diferentes. As empresas têm uma relação entre si através do Sr. Pollert, que não é significativa devido à sua fraca intensidade.
- (23) Segundo os dados fornecidos pela Alemanha, a NUW produz biodiesel, enquanto que a NBE e a BEM estão activas no mercado do betanol. Embora estas três empresas tenham como clientes as grandes empresas petrolíferas, utilizam matérias-primas e métodos de produção totalmente diferentes.

#### *Crerios de gestão, de financiamento e de emprego das empresas*

- (24) Desde o final de 2004, o Sr. Heidenreich deixou de ser o gestor da NBE Verwaltung GmbH. Segundo informações da Alemanha, todas as outras empresas em questão são geridas

por pessoas diferentes, não havendo qualquer ligação entre a gestão das diversas empresas.

- (25) A Alemanha calcula os dados financeiros e os respeitantes ao pessoal com base no pressuposto que a NUW, a MBE e a NBE são empresas em parceria e não empresas associadas. Em relação à definição de PME, a Alemanha conclui que este grupo fica abaixo do limiar em relação a todos os critérios aplicáveis às PME.

*O contratante principal SBE Swiss Bio Energy AG*

- (26) A empresa NUW contratou a SBE para a construção da instalação de biodiesel. O objectivo comercial da empresa SBE é a construção e a colocação em funcionamento de instalações químicas para a produção de biodiesel, a nível europeu, bem como a comercialização de combustíveis biogénicos. Embora a SBE financie uma parte dos investimentos, a Alemanha garante que não existem outros laços de dependência entre as duas empresas. Para evitar que a NUW se torne dependente da SBE, a NUW pode determinar livremente a data do reembolso do empréstimo.
- (27) Por outro lado, a SBE pré-financiará a subvenção directa ao investimento a partir de 2004. A Alemanha sublinha que o contrato entre a SBE e a NUW está redigido de forma a que a SBE não tenha qualquer influência sobre as decisões comerciais da NUW.

*Sauter Verpachtung GmbH*

- (28) Segundo informações da Alemanha, a comercialização de combustíveis tem uma importância muito reduzida para a empresa, dado que representa apenas 1 % do volume de negócios da mesma. De acordo com estes dados, a Sauter Verpachtung GmbH não tem nenhuma actividade significativa no âmbito da transformação ou da comercialização de biodiesel ou bioetanol.
- (29) No entanto, esta empresa foi o contratante principal da construção da instalação de bioetanol da NBE.
- (30) A Sauter Verpachtung não tem nenhuma ligação jurídica ou comercial directa com a NUW.

*Conclusões da Alemanha*

- (31) Uma vez que a relação entre a NBE e a MBE apenas existe por intermédio de Daniela Sauter e que não há outras relações importantes com as outras empresas, a Alemanha conclui que a NUW pode ser qualificada como PME. Os sócios comanditários da NUW não são um grupo de pessoas singulares que actuam concertadamente. Segundo o Estado federado de Brandemburgo, os laços familiares não são suficientes para levar a concluir que existe um interesse comum na aceção da definição das PME.

##### 5. INFORMAÇÕES ADICIONAIS TRANSMITIDAS PELA ALEMANHA

- (32) Mediante o seu próprio inquérito, a Comissão obteve provas de que outras empresas, de cuja existência a

Alemanha não tinha informado a Comissão, pertenciam igualmente à família Sauter. Respondendo às perguntas da Comissão de 8 de Novembro de 2005 neste contexto, a Alemanha transmitiu informações adicionais a 13 de Janeiro de 2006.

*Participações e relações de propriedade*

- (33) Para além de diversas empresas do sector imobiliário e de energia eólica (a Alemanha não forneceu mais detalhes), os membros da família Sauter detêm participações maioritárias em 16 empresas. Daniela Sauter detém a maioria da NUW (74 %), empresa para a qual a maioria relativa às PME foi notificada; é a irmã de Bernd e Claus Sauter. Alois e Albertina Sauter são os pais de Daniela, Bernd e Claus Sauter. Marion Sauter é a esposa de Claus Sauter. Georg Pollert, que não tem nenhum laço familiar com a família Sauter, tem uma participação significativa na NUW (24 %).
- (34) Com excepção da empresa NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke Verwaltung GmbH <sup>(6)</sup> (Daniela Sauter: 50 %), a família Sauter controla todas as empresas da família mediante participações maioritárias:

SBE Swiss BioEnergy AG (100 %), Sauter Verpachtung GmbH (100 %), Alois Sauter Landesprodukten-Großhandlung GmbH & Co. KG (100 %), Sauter GmbH (100 %), Compos Entsorgung GmbH (100 %), MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke GmbH & Co. KG (66 %), MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke Verwaltung GmbH (66 %), AIEN GmbH (100 %), Autokontor Bayern GmbH (66 %), Autokontor Vertriebs GmbH (60 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG (100 %), NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH (100 %) e NUW (74 %).

- (35) O objectivo das empresas NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke Verwaltung GmbH, MUW Mitteldeutsche Umesterungswerke Verwaltung GmbH, Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH e NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH consiste na gestão e na representação de outras empresas.

*Relações empresariais*

- (36) De acordo com a Alemanha, o termo «Grupo Sauter» só é usado publicamente em relação à Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung, à Sauter Verpachtung e à Compos Entsorgung, que cooperam estreitamente no âmbito do tratamento de resíduos e dos transportes. Os veículos de transporte da Sauter Verpachtung e da Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung fazem publicidade ao biodiesel. A Alemanha não consegue explicar por que motivo instituições de crédito como o Banco NordLB usam o termo «grupo» em relação a várias empresas da família Sauter.

- (37) As empresas têm diversas relações comerciais entre si que, segundo a Alemanha, não podem ser indicadas em detalhe:

<sup>(6)</sup> A NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke Verwaltung GmbH é a «empresa complementar» da NUW.

- (a) Na sua qualidade de empreiteiro geral, a SBE Swiss BioEnergy AG construirá a unidade de biodiesel para o beneficiário proposto NUW. Por outro lado, financiará parcialmente o investimento e pré-financiará a subvenção ao investimento. Sauter Verpachtung GmbH foi o empreiteiro geral da construção das instalações de bioetanol da MBE GmbH e da NBE GmbH, bem como da unidade de produção de biodiesel da MUW. Também construiu diversas instalações de energia eólica para a MUW e a MBE. Os veículos da MBE e da Autokontor Bayern abastecem-se nas suas estações de serviço.
- (b) Na remoção das lamas de depuração, a Compos Entsorgung GmbH utiliza sobretudo veículos da Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung GmbH e da Sauter Verpachtung GmbH. A Sauter Verpachtung partilha um edifício administrativo com a Compos Entsorgung GmbH e a Autokontor Bayern GmbH.
- (c) A Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung, a Autokontor Bayern, a Sauter Verpachtung e a MBE são clientes da MUW. A SBE fornece à MUW petróleo bruto e produtos refinados para transformação em biodiesel.
- (d) A Alois Sauter Landesproduktengrosshandlung aluga edifícios e terrenos à Autokontor Bayern e repara e mantém os veículos da Sauter Verpachtung, da Autokontor Bayern, da MBE e da MUW; explora uma estação de serviço para as empresas MUW, MBE, Sauter Verpachtung e Autokontor Bayern
- (e) Durante algum tempo, a MBE e a Sauter Verpachtung partilharam um edifício administrativo. A MBE efectua serviços de transporte para a Sauter Verpachtung e a Autokontor Bayern.
- (f) A SBE coopera com as empresas MUW, NUW, BEM, NBE e Autokontor Bayern.

*Relações no âmbito da gestão da empresa e dos efectivos*

- (38) O Sr. Niesmann, administrador executivo da NUW, foi antes dirigente da empresa MUW. Até 2004, o administrador executivo da MBE, o Sr. Klotz, tinha procuração na Sauter Verpachtung.
- (39) A proprietária maioritária da empresa beneficiária, Daniela Sauter, é a administradora executiva da NBE.
- (40) O Sr. Johnne tem procuração na SBE e trabalhou na MUW até Dezembro de 2004. O Sr. Heidenreich foi administrador executivo da NBE e desempenha agora a mesma função na NUW.
- (41) Nalguns casos, os funcionários das empresas da família Sauter trocam de cargo entre si.

*Fornecedores e clientes das empresas da família Sauter*

- (42) As empresas Bunge Deutschland GmbH e Cargill fornecem óleo vegetal à MUW e à NUW. A SBE é cliente das empresas NUW, MUW, MBE e NBE.

## 6. ANÁLISE DO ESTATUTO DE PME

*Critérios aplicáveis para beneficiar da majoração relativa às PME*

- (43) No Anexo da Recomendação PME, as pequenas e médias empresas são definidas como empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros e/ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
- (44) O n.º 1 do artigo 87.º do Tratado CE faz referência ao conceito de empresa para definir o beneficiário do auxílio. Tal como indicado pelo Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias <sup>(7)</sup>, este conceito não se limita a uma única entidade jurídica distinta, podendo abranger um grupo de empresas.
- (45) De acordo com a jurisprudência em vigor, a Comissão pode em primeiro lugar verificar se uma empresa pertence a um grupo que deve ser considerado como entidade económica autónoma e em seguida determinar se o grupo em questão preenche os critérios da Recomendação PME. Quando pessoas singulares ou colectivas juridicamente distintas formam uma entidade económica, devem ser tratadas como uma única empresa para efeitos do direito comunitário da concorrência. Por outro lado, é preciso garantir que são eliminadas as formas de organização jurídica através das quais as PME formam um grupo económico mais forte do que uma empresa normal, e que a definição de PME não é contornada mediante aspectos meramente formais. O Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias referiu expressamente que a Comissão tem um grande poder de apreciação para determinar se as empresas que fazem parte de um grupo devem ser consideradas como uma entidade económica única <sup>(8)</sup>.
- (46) A Recomendação PME adopta esta abordagem. No n.º 3 do artigo 3.º do Anexo é indicado que as empresas que têm uma influência dominante sobre as outras empresas por intermédio de pessoas singulares ou de um grupo de pessoas singulares que actuam concertadamente são consideradas empresas associadas desde que exerçam as suas actividades, ou parte delas, no mesmo mercado relevante ou em mercados contíguos. Entende-se por mercado contíguo o mercado de um produto ou serviço situado directamente a montante ou a jusante do mercado em questão.
- (47) No acórdão do Tribunal de Justiça no processo Itália/Comissão <sup>(9)</sup>, é indicado de que forma a Comissão pode decidir quando avalia a compatibilidade da majoração destinada às PME: «Assim, se uma empresa não sofre, na

<sup>(7)</sup> Acórdão de 14 de Novembro de 1984 no processo 323/82, *Intermills/Comissão*, Col. 1984, 3808.

<sup>(8)</sup> Acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 14 de Outubro de 2004 no processo T-137/02, *Pollmeier Malchow/Comissão*, Colect. 2005, II-3541.

<sup>(9)</sup> Acórdão do Tribunal de Justiça de 29 de Abril de 2004 no processo C-91/01, *Itália/Comissão*, Col. 2004, I-4355, n.º 54.

realidade, as desvantagens típicas das PME, a Comissão tem o direito de recusar essa majoração do auxílio. Com efeito, aprovar uma majoração do auxílio às empresas que, apesar de preencherem os critérios formais da definição de PME, não sofrem as desvantagens típicas destas PME, seria contrário ao artigo 87.º CE, na medida em que esta majoração pode falsear ainda mais a concorrência e, portanto, alterar as condições das trocas comerciais numa medida contrária ao interesse comum, na acepção do n.º 3, alínea c), do referido artigo.»

- (48) Tendo em vista determinar a eventual necessidade de uma maior intensidade do auxílio à empresa beneficiária, a Comissão considera que é preciso analisar diversos factores, nomeadamente a estrutura accionista, a identidade dos gestores, o grau de integração económica e quaisquer outras relações das empresas em questão. Com base nesses princípios, a Comissão determina se a NUW preenche os critérios indicados na definição de PME e se poderia reunir as condições para o aumento da intensidade do auxílio.

*Relações entre as empresas da família Sauter*

- (49) A estrutura de propriedade constitui o principal critério para a análise do poder de controlo nas empresas; permite comprovar os laços entre as várias empresas e tirar conclusões sobre as entidades económicas.
- (50) Com excepção da NUW Nordbrandenburger Umesterungswerke *Verwaltung* GmbH (sem volume de negócios, sem funcionários e com um total de balanço de 32 000 euros), empresa na qual Daniela Sauter detém uma participação de 50 %, a família Sauter controla 15 empresas com participações maioritárias (ver considerando 34 e Anexo).
- (51) No que se refere às relações por intermédio de pessoas singulares que controlam cada uma das empresas, existem relações familiares estreitas entre seis pessoas.
- (52) Daniela Sauter detém a maioria da NUW (74 %), empresa para a qual a majoração relativa às PME foi notificada; é a irmã de Bernd e Claus Sauter. Alois e Albertina Sauter são os pais de Daniela, Bernd e Claus Sauter. Marion Sauter é a esposa de Claus Sauter. Desta forma, Daniela, Bernd, Claus, Alois e Albertina constituem o «núcleo familiar» tradicional e Marion Sauter é uma cunhada. Tanto a qualidade como a intensidade das relações familiares entre estas seis pessoas parecem ser bastante fortes.
- (53) As relações empresariais como, por exemplo, as relações ao nível de gestão, as sobreposições ao nível das relações com fornecedores e clientes, a utilização comum da logística (meios de transporte, edifícios e gabinetes) são consideradas neste caso como indicadores de existência de uma relação entre as empresas. Estes indicadores poderão servir para controlar se a relação entre as pessoas singulares se traduz, não apenas informal mas também formalmente, numa relação em áreas e actividades económicas.

- (54) Segundo os dados fornecidos pela Alemanha, as empresas têm tantas relações comerciais que seria impossível enumerá-las todas. A SBE Swiss BioEnergy AG e a Sauter Verpachtung são os empreiteiros principais das instalações de bioetanol e de biodiesel, exploradas pelas empresas que pertencem à família. A cooperação entre as empresas controladas pela família Sauter, sobretudo no sector dos transportes, gestão, efectivos e clientes, demonstra que as actividades das empresas estão coordenadas e que se procura adoptar um comportamento comum.

- (55) A Alemanha forneceu três exemplos simples das diversas actividades conjuntas e da cooperação, que ilustram as relações entre as diversas empresas da família Sauter: os veículos das empresas Sauter Verpachtung GmbH e Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG fazem publicidade ao biodiesel. A empresa Alois Sauter Landesproduktengroßhandlung GmbH & Co. KG possui um helicóptero que é usado por todos os membros da família no âmbito das suas actividades económicas. A mesma empresa efectua a manutenção e a reparação dos veículos das empresas Sauter Verpachtung GmbH, Autokontor Bayern GmbH, MBE e MUW.

- (56) Para além destas relações empresariais, os laços estreitos entre os membros da família Sauter são ainda visíveis em diversas empresas do sector imobiliário e de energia eólica.

- (57) Por esse motivo, a Comissão considera que o grupo de empresas deve ser considerado como uma entidade única de uma perspectiva económica. As relações entre as diversas pessoas singulares— a família Sauter — bem como as suas relações comerciais e as ligações em termos de organização permitem-lhes coordenar facilmente, enquanto grupo, tanto a sua actividade comercial como o seu desenvolvimento estratégico. As ligações entre as empresas não são recentes, parecendo antes assentarem numa história comum e num desenvolvimento comum e planeado.

- (58) Na Internet, as empresas Landesprodukten-Großhandlung GmbH, Sauter GmbH, Compos Entsorgung GmbH, MUW GmbH, AIEN GmbH, Autokontor Bayern GmbH e Biodiesel Production S.A apresentam-se no endereço [http://www.sauter-logistik.de/Sauter\\_Gruppe.htm](http://www.sauter-logistik.de/Sauter_Gruppe.htm) como o Grupo Sauter, o que indica novamente que têm um comportamento económico conjunto.

- (59) Por outro lado, bancos como o NordLB referem-se a várias empresas controladas pela família Sauter com o «grupo Sauter». A intervenção das empresas Sauter como um grupo é confirmada pela análise do banco. A Alemanha não conseguiu explicar por que motivo os bancos se referem desta forma às empresas em questão.

(60) As relações comerciais concretas entre a NUW e a SBE Swiss BioEnergy AG sublinham a profunda integração da NUW na rede das empresas que pertencem à família Sauter. Tal como antes mencionado, a SBE Swiss BioEnergy AG será o contratante principal da construção da instalação de biodiesel para o beneficiário proposto NUW. Além disso, a SBE financiará parcialmente o investimento e pré-financiará a subvenção directa ao investimento

(61) Com base nas informações enviadas pela Alemanha (ver secções 4 e 5), a Comissão conclui que as empresas em que a família Sauter detém a maioria, individualmente ou em conjunto, pertencem a uma entidade económica única. Parece evidente que os membros da família constituem um grupo de pessoas singulares que actuam conjuntamente nas suas actividades comerciais, na acepção do n.º 3 do artigo 3.º do Anexo da Recomendação relativa às PME.

(62) As diversas empresas exercem as suas actividades no mesmo mercado ou em mercados contíguos. Neste contexto, há que sublinhar que as empresas NUW, MUW, MBE e NBE fornecem os seus produtos à empresa SBE Swiss BioEnergy AG e que três empresas do grupo (NUW, NBE e MBE) vendem a sua produção às grandes empresas petrolíferas. Por outro lado, tanto a NUW como a MUW compram o óleo vegetal, que constitui o seu principal produto de base, à Bunge Deutschland GmbH e à Cargill GmbH. Importa igualmente referir que a SBE Swiss BioEnergy AG instala e explora instalações químicas para a produção de biocombustíveis, tal como acontece com diversas empresas da família Sauter, e que esta empresa também comercializa biocombustíveis. Aparentemente, a Sauter Verpachtung GmbH, a Alois Sauter Landesproduktionshandlung e a Autokontor Bayern actuam no sector dos serviços de transportes, sendo largamente solicitadas e utilizadas por todas as empresas do grupo, sempre que necessário. Por fim, tanto o biodiesel como o bioetanol são combustíveis para veículos. Em relação à análise dos mercados contíguos, é irrelevante que o biodiesel seja directamente utilizado em veículos pesados e que o bioetanol seja misturado com óleos minerais e utilizado em veículos ligeiros. Ambos os produtos são distribuídos por canais de comercialização que são os mesmos ou similares, sendo utilizados em veículos que efectuem serviços de transportes. Por esse motivo, o número de efectivos e os dados financeiros das empresas devem ser acumulados para efeitos de verificação do estatuto de PME da NUW.

#### Ano de referência

(63) Nos termos da Recomendação da Comissão relativa às PME, os dados a considerar para verificar se a empresa beneficiária é uma PME são os dados do último exercício contabilístico anual encerrado. Uma empresa que ultrapasse o limiar dos efectivos ou os limiares financeiros só perde a qualidade de PME se tal se repetir durante dois exercícios consecutivos. No caso de uma empresa constituída recentemente, cujas contas ainda não tenham sido encerradas, os dados a considerar serão objecto de uma estimativa de boa fé no decorrer do exercício.

(64) Independentemente dos anos tidos em conta (2002, 2003, 2004 e 2005), o grupo Sauter sempre ultrapassou os limiares relativos ao volume de negócios anual e ao balanço total anual. Em 2004 e 2005, ultrapassou todos os limiares, incluindo o relativo ao número de efectivos.

#### Número de efectivos e dados financeiros do grupo Sauter

(65) Com base nas informações da Alemanha, os dados relativos ao número de efectivos e os dados financeiros das empresas, em que a família Sauter tem uma participação maioritária (com excepção da NUW Verwaltung GmbH) para os anos de 2002, 2003, 2004 e 2005 são os seguintes:

	2002	2003	2004	2005
Número de efectivos	122	164	332	412
Volume de negócios anual em euros	79 819 124	107 082 928	296 332 725	421 855 238
Balanço total anual em euros	135 966 984	327 657 218	331 071 069	404 652 910

No Anexo podem ser consultadas informações mais completas sobre os efectivos e os dados financeiros de cada empresa.

(66) No Anexo da Recomendação PME da Comissão, as pequenas e médias empresas são definidas como empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros. Se, por um lado, o grupo Sauter ultrapassou o limiar do volume de negócios e do volume de negócios anual em 2002 e 2003, nos anos de 2004 e 2005 ultrapassou os três critérios. Por conseguinte, a NUW, enquanto membro deste grupo, não pode ser considerada uma PME e não tem direito a beneficiar da majoração atribuída às PME.

(67) Tendo em conta a estrutura do grupo Sauter, as relações entre os sócios das diferentes empresas e os laços económicos entre as diferentes entidades do grupo, constata-se que nem o grupo na sua totalidade nem a NUW como membro do grupo são confrontados com as dificuldades típicas das PME; considerando o volume de negócios e o balanço total anual do grupo, deve partir-se do princípio que a NUW tem pleno acesso aos mercados financeiros e pode financiar o investimento planeado em condições semelhantes a qualquer outra grande empresa.

(68) Pelo menos a NUW, a NBE e a MBE têm como clientes as grandes empresas petrolíferas. Por esse motivo, os membros do grupo Sauter estão em condições de efectuar fornecimentos para além dos mercados regionais ou alemães. Sobretudo através da SBE todas têm igualmente acesso à tecnologia necessária. Uma vez que todos os membros do grupo estão activos na cadeia de produção e comercializa-

ção a diferentes níveis, o grupo Sauter pode agir como um grupo integrado e não como uma PME típica. A Comissão conclui que a NUW e o grupo Sauter não constituem uma PME na acepção da definição da Recomendação e, por esse motivo, não sofrem as desvantagens típicas das PME. Por esse motivo, não são elegíveis para beneficiar da majoração destinada às PME.

## 7. CONCLUSÃO

- (69) Tendo em conta todos os factos que lhe foram dados a conhecer, a Comissão conclui que o auxílio estatal que a Alemanha pretende conceder à NUW sob a forma de uma majoração destinada às PME não pode ser considerado compatível com o mercado comum,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

### *Artigo 1.º*

O auxílio estatal que a Alemanha pretende conceder à empresa NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG sob a forma de uma majoração destinada às PME é incompatível com o mercado comum. Por conseguinte, o referido auxílio não pode ser concedido.

### *Artigo 2.º*

A República Federal da Alemanha é a destinatária da presente decisão.

Feito em Bruxelas, 07 de Junho de 2006

*Pela Comissão*  
Neelie KROES  
*Membro da Comissão*

## ANEXO

## Empresas da família Sauer segundo as informações enviadas pela Alemanha

## Participações

Bernd Sauter:	33 %	Bernd Sauter:	33 %	Mario Biele:	1 %			Bernd Sauter:	12 %	Bernd Sauter:	12 %				
Claus Sauter:	33 %	Claus Sauter:	33 %	Karl-Heinz Reipert:	1 %			Claus Sauter:	12 %	Claus Sauter:	12 %				
Dr. Georg Pollert:	34 %	Dr. Georg Pollert:	34 %	Daniela Sauter:	74 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	38 %	Daniela Sauter:	50 %	Daniela Sauter:	50 %
				Dr. Georg Pollert:	24 %	Dr. Georg Pollert:	50 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	38 %	Marion Sauter:	50 %	Marion Sauter:	50 %

## Administradores

Dr. Georg Pollert		Dr. Georg Pollert		Theodor Niesmann		Theodor Niesmann		Dr. Bernd Klotz		Dr. Bernd Klotz		Daniela Sauter & Klaus-Dieter Bettin		Daniela Sauter & Klaus-Dieter Bettin	
MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke Verwaltungs GmbH		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke GmbH & Co. KG		NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH		MBE Mitteldeutsche BioEnergie GmbH & Co. KG		NBE Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH		NBE Nordbrandenburger BioEnergie GmbH & Co. KG	
rappresentada por MUW Mitteldeutsche UmesterungsWerke GmbH				rappresentada por NUW Nordbrandenburger UmesterungsWerke Verwaltung GmbH						rappresentada por MBE Mitteldeutsche BioEnergie Verwaltung GmbH				rappresentada por Nordbrandenburger BioEnergie Verwaltung GmbH	
Produto: biodiesel		Produto: biodiesel		Produto: biodiesel		Produto: biodiesel		Produto: bioetanol		Produto: bioetanol		Produto: bioetanol		Produto: bioetanol	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Volume de negócios:	110 358 000	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	4 104 087	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	12 531 681
Total do balanço:	73 788 863	Total do balanço:	48 084	Total do balanço:	25 085 041	Total do balanço:	28 000	Total do balanço:	48 084	Total do balanço:	60 894 944	Total do balanço:	36 147	Total do balanço:	67 919 722
Efectivos	44	Efectivos:	0	Efectivos:	2	Efectivos:	0	Efectivos:	0	Efectivos:	76	Efectivos:	0	Efectivos:	65
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)	
Volume de negócios	120 000 000	Volume de negócios	0	Volume de negócios:	10 200 000	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	26 135 000	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	35 300 000
Total do balanço:	60 000 000	Total do balanço:	50 000	Total do balanço:	48 000 000	Total do balanço:	32 000	Total do balanço:	50 000	Total do balanço:	60 900 000	Total do balanço:	40 000	Total do balanço:	70 000 000
Efectivos	44	Efectivos:	0	Efectivos:	45	Efectivos:	0	Efectivos:	0	Efectivos:	95	Efectivos:	0	Efectivos:	70

## Participações

Bernd Sauter:	40 %	Albertina Sauter:	25 %	Bernd Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	50 %								
Claus Sauter:	40 %	Alois Sauter:	25 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	100 %	Bernd Sauter:	50 %	Bernd Sauter:	33,33 %	Bernd Sauter:	40 %
Daniela Sauter:	20 %	Bernd Sauter:	25 %	Sauter GmbH:	0 %					Claus Sauter:	50 %	Claus Sauter:	33,33 %	Claus Sauter:	20 %
		Claus Sauter:	25 %									Roland Koch:	33,33 %	Roland Koch:	40 %

## Administradores

Claus Sauter		Bernd Sauter & Alois Sauter		Bernd Sauter		Bernd Sauter		Alois Sauter		Bernd Sauter		Bernd Sauter & Roland Koch		Roland Koch	
SBE Swiss BioEnergie AG		Sauter Verpachtung GmbH		Alois Sauter Landesprodukten- -Großhandlung GmbH & Co. KG		Sauter GmbH		Compos Entsorgungs GmbH		ALLEN GmbH		Autorkontor Bayern GmbH		Autokontor Vertriebs GmbH	
Comércio de biocombustíveis		Aluguer e locação, comércio, transformação e comercialização de matérias-primas recicláveis		<i>rappresentada por Sauter GmbH</i> Comércio de produtos agrícolas		Remoção, de lamas de depuração		Instalações de produção de energia		Exploração e comércio de veículos, transporte		Exploração e comércio de veículos, transporte		Exploração e comércio de veículos, transporte	
2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR	2004	EUR
Volume de negócios:	41 923 832	Volume de negócios:	99 610 485	Volume de negócios:	5 078 988	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	1 120 786	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	18 203 975	Volume de negócios:	3 400 000
Total do balanço:	33 947 576	Total do balanço:	54 695 450	Total do balanço:	5 936 678	Total do balanço:	41 790	Total do balanço:	1 787 142	Total do balanço:	1 442 219	Total do balanço:	4 006 114	Total do balanço:	1 400 000
Efectivos	4	Efectivos:	61	Efectivos:	37	Efectivos:	0	Efectivos:	4	Efectivos:	0	Efectivos:	32	Efectivos:	7
2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR	2005	EUR
(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)		(Estimativa)	
Volume de negócios:	172 220 238	Volume de negócios:	25 000 000	Volume de negócios:	4 800 000	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	1 200 000	Volume de negócios:	0	Volume de negócios:	2 700 000	Volume de negócios:	0
Total do balanço:	95 677 910	Total do balanço:	55 000 000	Total do balanço:	5 900 000	Total do balanço:	43 000	Total do balanço:	1 800 000	Total do balanço:	1 100 000	Total do balanço:	6 000 000	Total do balanço:	100 000
Efectivos	7	Efectivos:	50	Efectivos:	37	Efectivos:	0	Efectivos:	4	Efectivos:	0	Efectivos:	60	Efectivos:	0