

ACÓRDÃO DO TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Primeira Secção)  
22 de Outubro de 2002 \*

No processo T-310/01,

Schneider Electric SA, com sede em Rueil-Malmaison (França), representada por F. Herbert, J. Steenbergen e M. Pittie, advogados,

recorrente,

apoiada por

República Francesa, representada por G. de Bergues e F. Million, na qualidade de agentes, com domicílio escolhido no Luxemburgo,

interveniente,

\* Língua do processo: francês.

contra

**Comissão das Comunidades Europeias**, representada por P. Oliver, P. Hellström e F. Lelièvre, na qualidade de agentes, com domicílio escolhido no Luxemburgo,

recorrida,

apoiada por

**Comité central d'entreprise de la SA Legrand**,

**Comité européen du groupe Legrand**,

com sede em Limoges (França), representados por H. Masse-Dessen, advogado,

intervenientes,

que tem por objecto um pedido de anulação da decisão C (2001) 3014 final da Comissão, de 10 de Outubro de 2001, que declara uma operação de concentração incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do acordo EEE (processo COMP/M.2283 — Schneider-Legrand),

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA  
DAS COMUNIDADES EUROPEIAS (Primeira Secção),

composto por: B. Vesterdorf, presidente, N. J. Forwood e H. Legal, juízes,  
secretário: B. Pastor, secretária adjunta,

vistos os autos e após a audiência de 10 de Julho de 2002,

profere o presente

**Acórdão**

**Enquadramento jurídico**

- 1 O artigo 2.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas [(JO L 395, p. 1), tal como rectificado (JO 1990, L 257, p. 13), com a redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 do Conselho, de 30 de Junho de 1997 (JO L 180, p. 1), a seguir «Regulamento n.º 4064/89»], dispõe:

«1. As operações de concentração abrangidas pelo presente regulamento serão apreciadas de acordo com as disposições que se seguem, com vista a estabelecer se são ou não compatíveis com o mercado comum.

Nessa apreciação, a Comissão terá em conta:

- a) A necessidade de preservar e desenvolver uma concorrência efectiva no mercado comum, atendendo, nomeadamente, à estrutura de todos os mercados em causa e à concorrência real ou potencial de empresas situadas no interior ou no exterior da Comunidade;
  
- b) A posição que as empresas em causa ocupam no mercado e o seu poder económico e financeiro, as possibilidades de escolha de fornecedores e utilizadores, o seu acesso às fontes de abastecimento e aos mercados de escoamento, a existência, de direito ou de facto, de barreiras à entrada no mercado, a evolução da oferta e da procura dos produtos e serviços em questão, os interesses dos consumidores intermédios e finais, bem como a evolução do progresso técnico e económico, desde que tal evolução seja vantajosa para os consumidores e não constitua um obstáculo à concorrência.

2. Devem ser declaradas compatíveis com o mercado comum as operações de concentração que não criem ou não reforcem uma posição dominante de que resultem entraves significativos à concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial deste.

3. Devem ser declaradas incompatíveis com o mercado comum as operações de concentração que criem ou reforcem uma posição dominante de que resultem entraves significativos à concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial deste.

[...]»

2 Segundo o artigo 6.º, n.º 1, alínea c), do Regulamento n.º 4064/89, se a Comissão verificar que a operação de concentração notificada é abrangida pelo presente regulamento e suscita sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum, decidirá dar início ao processo.

3 Nos termos do artigo 7.º do Regulamento n.º 4064/89:

«1. Uma concentração, tal como definida no artigo 1.º, não pode realizar-se antes de ser notificada nem antes de ter sido declarada compatível com o mercado comum [...]

3. O n.º 1 não prejudica a realização de uma oferta pública de compra ou de troca que tenha sido notificada à Comissão de acordo com o n.º 1 do artigo 4.º, desde que o adquirente não exerça os direitos de voto inerentes às participações em causa ou os exerça apenas tendo em vista proteger o pleno valor do seu investimento com base numa dispensa concedida pela Comissão nos termos do n.º 4.

[...]»

4 O artigo 8.º do Regulamento n.º 4064/89 prevê, designadamente:

«2. Se a Comissão verificar que uma concentração notificada, eventualmente após as alterações introduzidas pelas empresas em causa, preenche o critério do

n.º 2 do artigo 2.º [...], tomará a decisão de declarar a concentração compatível com o mercado comum.

[...]

3. Se a Comissão verificar que uma operação de concentração preenche o critério do n.º 3 do artigo 2.º [...] tomará a decisão de declarar a concentração incompatível com o mercado comum.

4. Se uma operação de concentração já tiver sido realizada, a Comissão pode ordenar, numa decisão tomada ao abrigo do n.º 3 ou numa decisão distinta, a separação das empresas ou dos activos agrupados ou a cessação do controlo conjunto ou qualquer outra medida adequada ao restabelecimento de uma concorrência efectiva.»

5 Segundo o artigo 10.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89, as decisões que declarem a incompatibilidade de uma operação de concentração com o mercado comum devem ser tomadas num prazo máximo de quatro meses a contar da data do início do processo.

6 Nos termos do n.º 4 deste mesmo artigo, este prazo fica excepcionalmente suspenso sempre que a Comissão, devido a circunstâncias pelas quais seja responsável uma das empresas que participa na concentração, tenha tido de solicitar uma informação por via de decisão ao abrigo do artigo 11.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89.

- 7 Nos termos do artigo 10.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, quando o Tribunal de Justiça profira um acórdão que anule no todo ou em parte uma decisão da Comissão tomada ao abrigo deste regulamento, os prazos fixados neste texto começarão de novo a correr a contar da data em que o acórdão foi proferido.
- 8 O artigo 10.º, n.º 6, do Regulamento n.º 4064/89 precisa que, se a Comissão não tomar qualquer decisão nos termos do artigo 8.º, n.º 3, no prazo de quatro meses já referido, a operação de concentração é considerada compatível com o mercado comum.
- 9 O artigo 11.º, n.º 1, do Regulamento n.º 4064/89 habilita a Comissão, no exercício das competências que lhe são atribuídas por este regulamento, a obter todas as informações necessárias, designadamente junto das partes na operação de concentração notificada.
- 10 Este mesmo artigo precisa, no seu n.º 5, que se uma pessoa não prestar as informações assim solicitadas pela Comissão no prazo fixado, ou se as fornecer de modo incompleto, a Comissão solicitá-las-á por via de decisão. Esta especificará as informações exigidas, fixará um prazo adequado para a prestação das informações e indicará o recurso interposto da decisão para o órgão jurisdicional comunitário.
- 11 O artigo 18.º do Regulamento n.º 4064/89 especifica, no seu n.º 3, que a Comissão fundamentará as suas decisões exclusivamente em objecções relativamente às quais os interessados tenham podido fazer valer as suas observações, por um lado, e que o direito de defesa dos interessados será plenamente garantido durante todo o processo, por outro.

- 12 Por fim, segundo o artigo 9.º, n.º 1, alínea a), do Regulamento (CE) n.º 447/98 da Comissão, de 1 de Março de 1998, relativo às notificações, prazos e audições previstos no Regulamento n.º 4064/89 (JO L 61, p. 1), o prazo de quatro meses, já referido, suspende-se quando a Comissão, nos termos do artigo 11.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, tiver de adoptar uma decisão, por as informações solicitadas a uma das notificantes não lhe terem sido prestadas ou o terem sido de forma incompleta no prazo por ela fixado.

### Antecedentes do litígio

- 13 A Schneider Electric SA (a seguir «Schneider»), sociedade de direito francês, é a sociedade-mãe de um grupo activo na produção e na venda de produtos e sistemas nos sectores da distribuição eléctrica, do controlo industrial e da automação. No exercício de 2000, o volume de negócios da Schneider foi de 8 750 milhões de euros a nível mundial e de 4 095 milhões de euros na Comunidade.
- 14 A Legrand SA é uma sociedade de direito francês especializada na produção e na venda de aparelhagens eléctricas de instalações de baixa tensão. Em 2000, o seu volume de negócios foi de 2 791 milhões de euros a nível mundial e de 1 684 milhões de euros na Comunidade.
- 15 Em 16 de Fevereiro de 2001, a Schneider e a Legrand notificaram a Comissão, de acordo com o disposto no Regulamento n.º 4064/89, do projecto da Schneider de lançar uma oferta pública de troca (a seguir «OPT») sobre a globalidade das acções Legrand detidas pelo público.



- 16 Esta diligência seguiu-se às notificações informais apresentadas, respectivamente, em 12 de Dezembro de 2000 e 5 de Janeiro de 2001.
- 17 As empresas notificantes dirigiram à Comissão, em 29 de Janeiro de 2001, um novo projecto de notificação.
- 18 A Schneider e a Legrand responderam ainda a 71 questões colocadas pela Comissão, em 7 de Fevereiro de 2001, destinadas a completar este terceiro projecto de notificação.
- 19 A Comissão concluiu que a operação de concentração notificada era abrangida pelo Regulamento n.º 4064/89 e que a sua compatibilidade com o mercado comum e com o Espaço Económico Europeu (a seguir «EEE») suscitava sérias dúvidas.
- 20 Consequentemente, a Comissão adoptou, em 30 de Março de 2001, uma decisão baseada no artigo 6.º, n.º 1, alínea c), do Regulamento n.º 4064/89, através da qual deu início à segunda fase do processo de análise da operação notificada.
- 21 Por carta de 6 de Abril de 2001, a Comissão dirigiu um pedido de informações à Schneider e à Legrand, com base no artigo 11.º, n.º 1, do Regulamento n.º 4064/89.
- 22 Uma vez que as duas sociedades não forneceram, antes do termo do prazo de resposta fixado em 18 de Abril de 2001, todas as informações solicitadas relativamente aos diferentes mercados a que a operação de concentração dizia respeito, a Comissão notificou cada uma delas de uma decisão de pedido de informações na acepção do artigo 11.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, datada de 27 de Abril de 2001.

- 23 Em 25 de Junho de 2001, a Comissão tinha recebido todas as informações solicitadas.
- 24 Em 7 de Junho de 2001, a Schneider apresentou os termos da sua OPT ao Conseil français des marchés financiers, que a declarou admissível na sua sessão de 14 de Junho seguinte. A aprovação da Commission des opérations de bourse foi obtida em 19 de Junho de 2001.
- 25 Uma vez que o artigo 7.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89 autoriza a realização das ofertas públicas notificadas à Comissão, desde que o adquirente não exerça os direitos de voto inerentes às acções em causa, a Schneider lançou a OPT em 21 de Junho de 2001 e encerrou-a em 25 de Julho seguinte.
- 26 Nos termos do artigo 13.º, n.º 2, do Regulamento n.º 447/98, a Comissão dirigiu à Schneider, em 3 de Agosto de 2001, uma comunicação das objecções, concluindo pela criação ou pelo reforço de uma posição dominante, devido à operação de concentração notificada, num certo número de mercados sectoriais nacionais.
- 27 Em 6 de Agosto de 2001, a Commission des opérations de bourse emitiu o parecer sobre o resultado definitivo da OPT lançada pela Schneider sobre os títulos da Legrand. A Schneider obteve assim 98,7% dos títulos da Legrand.
- 28 A Schneider apresentou à Comissão um relatório datado de 14 de Agosto de 2001 que o professor L. Waverman e o gabinete «National Economic Research

Associates» redigiram por conta das empresas notificantes (a seguir «primeiro relatório NERA»). Este documento analisa a definição do mercado sectorial dos quadros de distribuição eléctrica, as vendas integradas dos componentes para quadros eléctricos de dois concorrentes da Schneider, a saber, a ABB e a Siemens, e a situação da concorrência no mercado dos quadros eléctricos em Itália, em Espanha, em Portugal e na Dinamarca.

29 As empresas notificantes responderam à comunicação das objecções por documento apresentado em 16 de Agosto seguinte.

30 Em 21 de Agosto de 2001, teve lugar uma audição.

31 Em 29 de Agosto de 2001, teve lugar uma reunião entre a Schneider e os serviços da Comissão, para definir eventuais alterações, na acepção do artigo 8.º, n.º 1, do Regulamento n.º 4064/89, destinadas a resolver os problemas de concorrência identificados pela Comissão.

32 Para tal, a Schneider apresentou as suas propostas de compromissos («soluções» ou «medidas correctivas»), em 14 de Setembro de 2001, último dia do prazo legal.

33 Em 18 de Setembro de 2001, a Comissão enviou aos terceiros interessados um questionário sobre esta propostas.

- 34 O comité consultivo em matéria de concentração de empresas reuniu-se em 19 de Setembro de 2001, para analisar o projecto de decisão final.
- 35 Em 24 de Setembro de 2001, a Schneider dirigiu à Comissão uma nova versão dos seus já referidos compromissos de 14 de Setembro, para responder aos pedidos específicos formulados pela Comissão em 21 de Setembro anterior.
- 36 No mesmo dia, os serviços da Comissão convocaram as partes para uma reunião.
- 37 Numa nota anexa à sua carta de 25 de Setembro de 2001, dirigida ao membro da Comissão encarregado das questões de concorrência, a Schneider e a Legrand afirmaram que a reacção, novamente negativa, dos serviços da Comissão, a respeito das novas propostas de compromissos, foi para elas uma grande surpresa, uma vez que previam a retirada da Legrand dos mercados de componentes para quadros eléctricos em todo o EEE.
- 38 O comité consultivo em matéria de concentração de empresas reuniu-se novamente, em 28 de Setembro de 2001, para analisar as medidas correctivas propostas e para se pronunciar sobre o projecto de decisão.
- 39 Em 10 de Outubro de 2001, a Comissão adoptou uma decisão com base no artigo 8.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89 [C (2001) 3014 final (processo COMP/M.2283 — Schneider-Legrand)] (a seguir «decisão») [NT: não existe versão oficial da decisão em língua portuguesa].

40 Nos termos do artigo 1.º da decisão:

«A concentração notificada à Comissão pela Schneider em 16 de Fevereiro de 2001, que lhe permitiria adquirir o controlo exclusivo da Legrand, é declarada incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do acordo EEE.»

41 A decisão inclui a descrição do sector do material eléctrico de baixa tensão (ponto V A, intitulado «Compatibilidade com o mercado comum»), a definição dos mercados sectoriais nacionais a que a operação de concentração diz respeito (ponto V B), a análise desta operação (ponto V C) e a apreciação das soluções propostas pela Schneider para resolver os problemas de concorrência identificados pela Comissão (ponto VI, intitulado «Medidas correctivas»).

42 O sector industrial a que a operação notificada diz respeito agrupa os equipamentos situados nos edifícios industriais, terciários ou residenciais, a jusante da sua ligação à rede de distribuição de média tensão. Estes equipamentos podem ser agrupados em três categorias, descritas no considerando 12 da decisão.

43 Em primeiro lugar, os quadros de distribuição de baixa tensão servem essencialmente para alimentar em energia eléctrica os diferentes níveis da instalação e para proteger esta e o utilizador do risco de excesso de tensão e de curto-circuitos.

44 Estes quadros, constituídos principalmente por um armário e por componentes de protecção, como os disjuntores, os fusíveis ou os interruptores diferenciais, podem subdividir-se em três grupos diferentes de produtos, correspondendo aos diferentes níveis de distribuição eléctrica:

- os quadros gerais, para a ligação dos grandes edifícios do sector terciário ou industrial à rede de média tensão;
  
- os quadros de distribuição secundária, utilizados para um andar;
  
- os quadros terminais, empregues para o utilizador final com poucas necessidades de energia, como o ocupante de um apartamento.

45 Em segundo lugar, os suportes de cabos e as canalizações eléctricas prefabricadas garantem a sustentação dos cabos eléctricos subterrâneos, da galeria técnica ou do tecto falso de um edifício.

46 Em terceiro lugar, os equipamentos eléctricos situados a jusante do quadro de distribuição terminal estão agrupados em seis categorias de produtos (v., designadamente, o considerando 302 da decisão):

- os equipamentos ultraterminais que constituem a parte final da instalação eléctrica (tomadas, interruptores, etc.);

- os sistemas de controlo, que comandam uma aplicação específica, como o aquecimento, numa zona específica de um edifício;
  
- os sistemas de protecção, que garantem a segurança dos bens e das pessoas (sistemas de alarme, detecção de incêndios, iluminação de segurança, etc.);
  
- os dispositivos informáticos de ligação para sistemas de comunicação (dispositivos informáticos de ligação, armários eléctricos, etc.);
  
- os materiais de fixação e de derivação, que permitem a derivação, a fixação e a fixação dos cabos de ligação das instalações a jusante dos quadros terminais;
  
- os componentes da disposição ambiental (calhas, caixas de tomadas de solo ou tomadas em coluna).

47 A operação notificada tem também efeitos noutros tipos de produtos de utilização industrial, designadamente os auxiliares de controlo e de sinalização, também designados «actuadores industriais», e os equipamentos de alimentação e de transformação eléctrica.

48 As partes acordaram em segmentar o sector industrial em causa nos termos do quadro seguinte, reproduzido no considerando 14 da decisão:

Módulo	Nome	Produtos
Módulo 1	Quadros gerais de baixa tensão	Elementos de armários, disjuntores, fusíveis, etc.
Módulo 2	Quadros de distribuição secundária	Elementos de armários, disjuntores, fusíveis, etc.
Módulo 3	Suportes de cabos e canalizações prefabricadas	Suportes de cabos e canalizações prefabricadas
Módulo 4	Quadros terminais	Elementos de armários, disjuntores, fusíveis, interruptores e disjuntores diferenciais, etc.
Módulo 5A	Equipamentos eléctricos a jusante do quadro terminal	Sistemas de equipamentos ultra-terminais Sistemas de controlo Sistemas de segurança e de protecção Componentes para sistemas de redes de comunicação
Módulo 5B	Acessórios de instalação repartida	Caixas de derivação, material de fixação e material de instalação de cabos a jusante do quadro terminal e a montante do equipamento de instalação
Módulo 5C	Disposição ambiental	Caixas de tomadas de solo, calhas, tomadas em coluna, etc.
Componentes industriais	Produtos de transformação e de alimentação Auxiliares de comando e de sinalização.	Equipamentos destinados a garantir a alimentação eléctrica em corrente alternada ou em corrente contínua de equipamentos industriais Aparelhos de ligação destinados a garantir o comando de um equipamento industrial.

49 A oferta e a procura dos equipamentos em causa dizem respeito a seis tipos de operadores distintos.

50 Os fabricantes, como a Schneider e a Legrand, são os grupos industriais que produzem os equipamentos eléctricos em causa.



51 Os grossistas são distribuidores de proximidade que compram aos fabricantes e oferecem aos instaladores e aos montadores de quadros eléctricos a gama de materiais necessários para se efectuar uma instalação eléctrica.

52 Os montadores de quadros eléctricos são profissionais que montam os diferentes elementos de um quadro de distribuição eléctrica num edifício. Na prática, asseguram quatro funções, a saber:

— o estudo e a adaptação do quadro às necessidades próprias de cada instalação;

— o fornecimento e a montagem das partes constitutivas do quadro (elementos de armários, disjuntores, fusíveis, etc.);

— a instalação dos cabos do quadro;

— a verificação do bom funcionamento do conjunto.

53 Os montadores entregam depois os armários prontos a ser utilizados ao instalador que os colocará nas instalações do cliente final. Na prática, os montadores intervêm principalmente nos quadros gerais e secundários. Os quadros terminais são geralmente adaptados e montados directamente pelos instaladores.

- 54 Os instaladores são profissionais que garantem a colocação de materiais eléctricos de baixa tensão nas instalações do cliente final.
- 55 Os donos da obra são os arquitectos, os gabinetes de estudos, as sociedades de edifícios e obras públicas (EOP) ou os promotores imobiliários responsáveis pelos projectos em que serão instalados os materiais eléctricos.
- 56 Os clientes finais são as pessoas ou as empresas proprietárias do edifício onde o material eléctrico é instalado. Segundo uma segmentação tradicional, os clientes finais podem ser divididos em duas grandes categorias: os industriais, por um lado, e as empresas de construção civil, por outro. O próprio sector da construção civil é, por vezes, subdividido em sociedades do sector terciário e em clientes residenciais.
- 57 A Comissão entendeu, no considerando 782 da decisão, que a operação pretendida cria uma posição dominante que terá como consequência um entrave significativo da concorrência efectiva nos seguintes mercados:
- os mercados de disjuntores compactos, disjuntores-miniatura e armários destinados aos quadros secundários de distribuição eléctrica em Itália;
  - os mercados de disjuntores-miniatura, interruptores diferenciais e «coffrets» destinados aos quadros terminais de distribuição eléctrica na Dinamarca, em Espanha, em Itália e em Portugal;
  - os mercados de disjuntores de circuito em França e em Portugal;

- o mercado dos suportes de cabos no Reino Unido;
  
- o mercado das tomadas e interruptores na Grécia;
  
- o mercado dos equipamentos estanques em Espanha;
  
- o mercado dos materiais de fixação e de derivação em França;
  
- o mercado dos produtos de transformação eléctrica em França;
  
- o mercado dos auxiliares de comando e de sinalização em França.

58 A Comissão entendeu também, no considerando 783 da decisão, que a operação projectada reforça uma posição dominante, tendo como consequência ser a concorrência efectiva significativamente entravada nos seguintes mercados:

- os mercados dos disjuntores compactos, disjuntores-miniatura e armários destinados aos quadros secundários de distribuição eléctrica em França;

- os mercados dos disjuntores-miniatura, interruptores diferenciais e «coffrets» destinados aos quadros terminais de distribuição eléctrica em França;
  
  - o mercado das tomadas e interruptores em França;
  
  - o mercado dos equipamentos estanques em França;
  
  - o mercado dos sistemas de iluminação de segurança ou dos blocos autónomos de iluminação e de segurança em França.
- 59 A Comissão considerou, por fim, que os compromissos propostos pela Schneider não permitirão resolver os problemas de concorrência identificados na decisão.
- 60 A Schneider apresentou à Comissão um segundo relatório, elaborado pelo gabinete NERA em Dezembro de 2001 (a seguir «segundo relatório NERA»), relativo à elasticidade da procura de componentes para quadros eléctricos, à fidelidade dos instaladores às marcas, à estrutura da distribuição em Itália, em Espanha, em Portugal e na Dinamarca, às características das vendas integradas de componentes para quadros eléctricos realizadas pela ABB e pela Siemens e, por fim, à definição do mercado sectorial dos quadros eléctricos a considerar.

## Processo no Tribunal de Primeira Instância

- 61 A Schneider interpôs recurso de anulação da decisão, por petição apresentada na Secretaria do Tribunal em 13 de Dezembro de 2001.
- 62 Por requerimento separado, a Schneider apresentou um pedido para que o Tribunal decidisse o recurso segundo uma tramitação acelerada, nos termos do artigo 76.º-A do Regulamento de Processo.
- 63 Em 23 de Janeiro de 2002, o Tribunal indeferiu este pedido, dada a natureza do processo e, designadamente, o volume da petição e dos documentos anexos.
- 64 Em 5 de Abril de 2002, foi organizada uma reunião informal com os representantes das partes na presença do presidente da Primeira Secção e do juiz-relator.
- 65 Em 3 de Maio de 2002, o Tribunal (Primeira Secção) decidiu, ouvida a Comissão, concordar com o pedido da Schneider destinado a que se observasse a tramitação acelerada, uma vez que esta parte confirmava a manutenção da versão abreviada da sua petição, enviada em 12 de Abril de 2002.
- 66 Por despacho de 6 de Maio de 2002, a República Francesa foi admitida a intervir em apoio dos pedidos da Schneider.

- 67 Em 16 de Maio de 2002, a Comissão apresentou uma nova versão da sua contestação, anteriormente apresentada, adaptada ao texto abreviado da petição.
- 68 Por despacho de 7 de Junho de 2002, o Comité d'entreprise de la SA Legrand e o Comité européen du groupe Legrand foram admitidos a intervir no processo, em apoio dos pedidos da Comissão.
- 69 Com base no relatório do juiz-relator, o Tribunal deu início à fase oral e fez perguntas às partes, a título de medidas de organização do processo previstas no artigo 64.º do Regulamento de Processo do Tribunal de Primeira Instância. As partes responderam a essas perguntas.
- 70 As alegações das partes e as suas respostas às questões do Tribunal foram ouvidas na audiência que teve lugar em 10 de Julho de 2002.

### **Pedidos das partes**

- 71 A Schneider, apoiada pela República Francesa, conclui pedindo que o Tribunal se digne:

— a título principal, considerando procedente o primeiro fundamento, anular a decisão e declarar que o artigo 10.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89 não é aplicável ao caso em apreço;

- a título subsidiário, anular a decisão;
  
- na medida do possível, reservar à recorrente o direito de pedir a adopção de toda e qualquer medida de organização do processo ou de instrução necessária ao estabelecimento dos factos e à análise da operação de concentração em causa;
  
- condenar a Comissão na totalidade das despesas.

72 A Comissão, apoiada pelo Comité d'entreprise de la SA Legrand e pelo Comité européen du groupe Legrand, conclui pedindo que o Tribunal se digne:

- negar provimento ao recurso;
  
- condenar a Schneider nas despesas.

### Questão de direito

73 A argumentação desenvolvida pela Schneider em apoio do seu recurso é articulada em diferentes fundamentos que, para fins de comodidade de apresentação, devem ser considerados baseados, respectivamente, em irregularidade processual à luz do artigo 10.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89, em erros manifestos cometidos pela Comissão na sua apreciação do impacto da operação

notificada, por um lado, e dos compromissos apresentados pela Schneider para tornar a operação compatível com o mercado comum, por outro, e em violação do direito de defesa.

### *Irregularidade processual*

Quanto ao primeiro fundamento, baseado em violação do artigo 10.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89

#### — Argumentos das partes

- 74 No âmbito deste fundamento, suscitado a título principal, a Schneider observa que, ao abrigo do artigo 10.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89, a Comissão tinha um prazo de quatro meses, a contar de 30 de Março de 2001, data do início da segunda fase do processo, para declarar a incompatibilidade da operação de concentração com o mercado comum.
- 75 Este prazo imperativo terminou em 10 de Agosto de 2001, por aplicação das disposições do Regulamento n.º 447/98 relativas ao cálculo dos prazos, ou seja, antes da adopção da decisão da Comissão, em 10 de Outubro de 2001.
- 76 Nestas condições, deve considerar-se que a operação de concentração em causa foi declarada compatível com o mercado comum, nos termos do artigo 10.º, n.º 6, do Regulamento n.º 4064/89.



- 77 A Comissão valeu-se, contudo, da suspensão excepcional do prazo de quatro meses prevista pelo artigo 10.º, n.º 4, do Regulamento n.º 4064/89, quando circunstâncias imputáveis a uma das partes da operação de concentração notificada obriguem a Comissão a solicitar informações por via de decisão, em aplicação do artigo 11.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89.
- 78 A decisão de 27 de Abril de 2001, dirigida à Schneider (v. n.º 22 *supra*), ordenou-lhe, efectivamente, que fornecesse à Comissão uma série de informações que esta, por carta de 6 de Abril de 2001, tinha já solicitado para 18 de Abril de 2001. No entanto, as condições bastante rigorosas a que o artigo 10.º, n.º 4, do Regulamento n.º 4064/89 subordina a suspensão do prazo de quatro meses não foram preenchidas.
- 79 Esta suspensão é excepcional e não resulta necessariamente de toda e qualquer decisão de pedido de informações. No caso em apreço, a Comissão foi levada a adoptar tal decisão, não devido a circunstâncias imputáveis às partes na operação notificada, mas devido à fixação, na carta de pedido de informações de 6 de Abril de 2001, de um prazo de cinco dias úteis para responder a 322 questões. Estas questões implicam a recolha de mais de 300 000 dados, cuja utilização posterior na apreciação da operação não foi demonstrada.
- 80 A própria Comissão teria assim criado uma circunstância que utilizou posteriormente para justificar a adopção de uma decisão de pedido de informações com efeito suspensivo.
- 81 A Schneider sublinha que a decisão, no seu considerando 8, baseia a suspensão do prazo no artigo 10.º, n.º 4, do Regulamento n.º 4064/89, ao passo que a decisão de pedido de informações de 27 de Abril de 2001 se apoia, a este respeito, no artigo 9.º do Regulamento n.º 447/98.

- 82 A Comissão não pode tentar justificar a suspensão do prazo de quatro meses, sublinhando que o artigo 9.º do Regulamento n.º 447/98 não refere, ao contrário do artigo 10.º, n.º 4, do Regulamento n.º 4064/89, o carácter excepcional da suspensão e a necessidade de demonstrar a existência de circunstâncias imputáveis a uma parte na operação de concentração. O Regulamento n.º 447/98 não pode derrogar as disposições do Regulamento de base n.º 4064/89, cuja execução garante.
- 83 A circunstância de a Schneider não ter interposto directamente recurso de anulação da decisão de pedido de informações de 27 de Abril de 2001 não afecta a admissibilidade do presente fundamento. A suspensão do prazo máximo de quatro meses constitui um acto sem qualquer conteúdo material específico que afecte o direito das empresas. Esta análise não é alterada pela indicação, na própria fundamentação da decisão de 27 de Abril de 2001, de que a mesma podia ser objecto de recurso de anulação. O seu dispositivo não refere a suspensão do prazo de quatro meses e a Schneider não conseguiu, de qualquer forma, justificar um interesse suficiente em pedir a anulação desta decisão.
- 84 Se o primeiro fundamento for considerado procedente, a Schneider pede, por outro lado, ao Tribunal que declare, com base no artigo 241.º CE, a inaplicabilidade do artigo 10.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, segundo o qual os prazos fixados por este regulamento começam a correr de novo a partir da data da prolação de um acórdão anulando uma decisão da Comissão. Renovar os prazos, numa situação em que uma decisão de compatibilidade se considera tomada, equivale não a punir mas a consagrar a ilegalidade cometida, uma vez que a Comissão passa a dispor de um novo prazo para voltar a decidir.
- 85 A Comissão invoca a inadmissibilidade manifesta do fundamento baseado na ilegalidade da decisão de 27 de Abril de 2001, uma vez que não foi interposto qualquer recurso de anulação desta decisão no prazo de recurso contencioso (acórdão do Tribunal de Justiça de 30 de Janeiro de 1997, Wiljo, C-178/95, Colect., p. I-585, n.º 19).

- 86 Com efeito, a decisão de pedido de informações de 27 de Abril de 2001, adoptada ao abrigo do artigo 11.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, constitui um acto susceptível de ser objecto de recurso de anulação. Por outro lado, a Schneider justificou um interesse efectivo e actual suficiente para pedir directamente a anulação desta decisão.
- 87 Seja como for, o fundamento não é procedente: esta mesma decisão está de acordo com as disposições do Regulamento n.º 4064/89 e do Regulamento n.º 447/98. Em especial, as informações solicitadas foram necessárias ao inquérito e a Comissão foi efectivamente obrigada a adoptar esta decisão devido a um atraso imputável às empresas notificantes.
- 88 O carácter razoável de um prazo deve ser apreciado em função das circunstâncias próprias de cada processo (acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 22 de Outubro de 1997, SCK e FNK/Comissão, T-213/95 e T-18/96, Colect., p. II-1739) e a Comissão tem de respeitar prazos estritos.
- 89 A carta de pedido de informações de 6 de Abril de 2001 não foi mais do que a consequência lógica de várias interrogações expressas pela Comissão desde o início do processo, a que uma empresa como a Schneider devia responder com toda a diligência exigida a um operador normalmente prudente.
- 90 Não existe qualquer divergência, quanto aos efeitos das decisões de pedido de informações na acepção do artigo 11.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, entre o artigo 10.º, n.º 4, do Regulamento n.º 4064/89 e o artigo 9.º do Regulamento n.º 447/98. É possível fazer referência a uma ou a outra destas duas disposições.

- 91 Nestas condições, a circunstância de que, para fundamentar a suspensão do prazo de quatro meses, a decisão de 27 de Abril de 2001 indica como base legal, no seu décimo considerando, o artigo 9.º do Regulamento n.º 447/98 e a decisão, e, no seu oitavo considerando, o artigo 10.º, n.º 4, do Regulamento n.º 4064/89, não tem quaisquer consequências.
- 92 Por outro lado, a Comissão considera prematura e, logo, inadmissível a excepção de ilegalidade suscitada a propósito do artigo 10.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, segundo o qual os prazos fixados neste regulamento se aplicam novamente a partir da data da prolação de uma decisão de anulação.
- 93 Seja como for, é lógico, e mesmo indispensável, que o Regulamento n.º 4064/89 contenha uma disposição que preveja os efeitos nos prazos da anulação contenciosa de uma decisão baseada neste texto legal.

#### — Apreciação do Tribunal

- 94 A suspensão impugnada do prazo de quatro meses concedido à Comissão para decidir refere-se ao período compreendido entre 19 de Abril de 2001, dia seguinte ao termo fixado no pedido de informações de 6 de Abril de 2001 da Comissão, e 25 de Junho seguinte, data em que a Comissão considera ter recebido todas as informações solicitadas.
- 95 É pacífico que, se a suspensão do prazo devesse ser considerada legal, a decisão, adoptada em 10 de Outubro de 2001, ocorreu, descontando os dias úteis, no prazo de quatro meses a partir de 30 de Março de 2001, data de abertura do processo; em contrapartida, a declaração de ilegalidade da suspensão obriga a considerar que a Comissão não tomou a decisão ao abrigo do artigo 8.º, n.º 3, no prazo regulamentar.

- 96 Tal suspensão, apresentada como excepcional pelo Regulamento n.º 4064/89, pressupõe que a Comissão tenha sido levada a solicitar informações por via de decisão, devido a circunstâncias pelas quais uma das partes na concentração é responsável.
- 97 A este respeito, a Comissão salientou, no sétimo considerando da decisão de 27 de Abril de 2001, que as informações solicitadas na sua carta de 6 de Abril de 2001 eram necessárias, na acepção do artigo 11.º, n.º 1, do Regulamento n.º 4064/89, para analisar a compatibilidade da transacção proposta com o mercado comum e, em especial, para determinar a posição das empresas notificantes nos diferentes mercados sectoriais afectados.
- 98 A Schneider não contesta verdadeiramente a necessidade destes dados, uma vez que se limita a afirmar que a sua utilização posterior na apreciação da operação de concentração notificada está por demonstrar.
- 99 É, além disso, pacífico que as partes na notificação não respeitaram o prazo de resposta, fixado em 18 de Abril de 2001 por carta de 6 de Abril de 2001. Como resulta do quarto considerando da decisão de pedido de informações de 27 de Abril de 2001, as empresas notificantes informaram a Comissão, por carta de 23 de Abril de 2001, de que não estavam em condições de respeitar este prazo de resposta.
- 100 Tendo em conta as circunstâncias do caso em apreço (v., designadamente, n.ºs 15 a 18 *supra*) e o imperativo de celeridade que caracteriza a economia geral do Regulamento n.º 4064/89, o Tribunal considera razoável, apesar do grande número de questões colocadas, o prazo de resposta fixado na carta de 6 de Abril de 2001, com termo em 18 de Abril seguinte.

- 101 A carta de pedido de informações de 6 de Abril de 2001 seguia-se a uma série de contactos e de conversações entre as empresas notificantes e a Comissão, com início em 8 de Dezembro de 2000. Ao longo deste período, as empresas notificantes tinham já tido ocasião de responder a numerosos pedidos informais de informações.
- 102 Dada a sua natureza, as informações solicitadas na carta de 6 de Abril de 2002, que se inscreviam na linha das informações já prestadas ao longo da fase de análise informal, deviam estar normalmente disponíveis num curto espaço de tempo numa sociedade com a dimensão da Schneider.
- 103 Além disso, as empresas notificantes não impugnaram de imediato a amplitude das informações solicitadas na carta de pedido de informações de 6 de Abril de 2001, uma vez que só reagiram através da carta de 23 de Abril de 2001, já referida.
- 104 Não se verifica, portanto, que a Comissão tenha errado ao ordenar às empresas notificantes, em 27 de Abril de 2001, que lhe prestassem as informações solicitadas, por via de decisão adoptada com base no artigo 11.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89.
- 105 A circunstância de as empresas notificantes terem, em 23 de Abril de 2001, ou seja, cinco dias após o termo do prazo de resposta fixado na carta de pedido de informações de 6 de Abril de 2001, proposto alargar o prazo até 29 de Abril seguinte não é susceptível de alterar esta conclusão.
- 106 Em tal caso, o prazo de quatro meses referido no artigo 10.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89 «fica excepcionalmente suspenso», segundo os termos imperativos do n.º 4 deste artigo. A utilização do termo «excepcionalmente» não

impede que, quando uma decisão de pedido de informações tenha sido regularmente dirigida pela Comissão a uma empresa notificante, esta decisão tenha automaticamente por efeito suspender o prazo de quatro meses a partir da data em que foi verificada a falta de prestação das informações necessárias e até à data em que seja posto fim a este incumprimento.

107 A este respeito, não se pode apontar qualquer contradição entre os termos utilizados, respectivamente, pelo artigo 10.º, n.º 4, do Regulamento n.º 4064/89 e pelo artigo 9.º do Regulamento n.º 447/98.

108 Também a Comissão pôde legalmente precisar, no décimo considerando da decisão de 27 de Abril de 2001:

«Segundo o artigo 9.º do Regulamento n.º 447/98, os prazos fixados no artigo 10.º, n.ºs 1 e 3, do Regulamento n.º 4064/89 são suspensos quando a Comissão adopte uma decisão ao abrigo do artigo 11.º, n.º 5, do referido regulamento, durante o período compreendido entre o fim do prazo fixado no pedido de informações e a recepção das informações completas e exactas exigidas por esta decisão» [NT: não existe versão oficial da decisão em língua portuguesa].

109 O argumento baseado em que se fez assim uma aplicação derogatória e ilegal da regra de base constante do Regulamento n.º 4064/89 não é convincente. O carácter excepcional que este regulamento atribui à suspensão do prazo refere-se à superveniência das condições que permitem a adopção de uma decisão de pedido de informações e não às consequências a extrair de tal decisão. Ora, como resulta de quanto precede, a Schneider não demonstrou a ilegalidade desta decisão.

- 110 Dado que a Comissão pôde legalmente adoptar a decisão de 27 de Abril de 2001, que teve como efeito a suspensão do prazo de quatro meses que lhe é concedido para decidir sobre a compatibilidade da operação notificada, a decisão não está viciada de ilegalidade neste ponto.
- 111 Nestas condições, o primeiro fundamento deve ser considerado improcedente, sem que seja necessário apreciar a sua admissibilidade, na medida em que alega, a título incidental, a ilegalidade da decisão de 27 de Abril de 2001.
- 112 Quanto à excepção de ilegalidade dirigida contra o artigo 10.º, n.º 5, do Regulamento n.º 4064/89, na medida em que esta impõe a reabertura dos prazos após a anulação de uma decisão de incompatibilidade, só foi suscitada para o caso de o Tribunal dar provimento ao fundamento baseado em ilegalidade da suspensão do prazo de quatro meses. Não é, portanto, necessário, decidir a este respeito.
- 113 De resto, ainda que o fundamento tivesse sido considerado procedente, esta excepção de ilegalidade deveria ser considerada inadmissível, uma vez que a Comissão não adoptou, nesta fase, contra a Schneider, qualquer decisão baseada na disposição cuja ilegalidade é suscitada a título incidental (v., neste sentido, acórdão do Tribunal de Justiça de 5 de Outubro de 2000, Conselho/Chvatal e o., C-432/98 P e C-433/98 P, Colect., p. I-8535, n.º 33).

*Fundamentos em que se critica a apreciação da Comissão sobre o impacto da operação de concentração notificada*

- 114 A título subsidiário, a Schneider alega falta de fundamentação das objecções relativas à criação de uma posição dominante. Por outro lado, a decisão está viciada por erros manifestos de metodologia e de apreciação e ignora as condições a que o artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89 subordina a



declaração da incompatibilidade de uma concentração com o mercado comum. A decisão está assim inquinada por vícios substanciais que justificam a sua anulação.

- 115 Antes de dar início à análise dos diferentes fundamentos que se incluem nesta rubrica, há que expor o essencial do raciocínio económico em que a Comissão baseou a sua apreciação do impacto da operação notificada.
- 116 Segundo o considerando 488 da decisão, a análise das características principais da concorrência no que respeita aos quadros de distribuição eléctrica, que consta da parte introdutória da apreciação da Comissão relativa ao impacto da concentração em causa (ponto V C 1.1 da decisão), «aplica-se *mutatis mutandis* aos outros mercados de produtos afectados pela operação notificada, sob reserva de considerações específicas [...] evocadas no âmbito das secções relativas aos produtos em causa».
- 117 No âmbito desta análise geral exposta nos considerandos 489 a 520, a Comissão sublinha a pouca sensibilidade aos preços da procura de material eléctrico de baixa tensão. Por um lado, a decisão de lançamento de projectos de construção ou de renovação não é influenciada pelo preço do material eléctrico, que só constitui, muitas vezes, uma parte pouco significativa do custo total dos empreendimentos. Por outro, o material eléctrico representa frequentemente apenas 20% do valor total da instalação eléctrica, resultando os restantes 80% essencialmente das despesas com mão-de-obra. Consequentemente, um aumento global dos preços do material eléctrico tem um efeito reduzido, ou mesmo nulo, na procura.
- 118 A Comissão considera também que os instaladores e os montadores demonstram uma significativa fidelidade à marca do seu fabricante, de que só muito dificilmente se separam, ainda que lhes sejam oferecidos preços mais baixos pelos produtores concorrentes.

- 119 A Comissão precisa, contudo, que esta fidelidade à marca não é absoluta. Enquanto uma marca garantir uma qualidade e uma disponibilidade imediata do material eléctrico de baixa tensão, não é fácil para os outros fabricantes conquistarem a clientela, mesmo oferecendo produtos superiores e/ou preços reduzidos. Em contrapartida, se uma marca deixar de satisfazer as exigências essenciais dos instaladores e dos montadores, poderá perder rapidamente a confiança deles e será difícil tornar a conquistá-la.
- 120 Embora a marca constitua, por continuar a ser um dos principais factores de escolha dos electricistas, um obstáculo importante à entrada ou à diversificação dos fabricantes noutros mercados sectoriais, a extensão da gama de produtos constitui, segundo a Comissão, outro factor de sucesso para o fabricante. A vontade, por parte dos interessados, de alargar a sua oferta de produtos corresponde, aliás, ao desejo dos grossistas de favorecer os fabricantes que dispõem de uma vasta gama de produtos, a fim de otimizar os seus custos.
- 121 Ora, como resulta do considerando 71, ainda que não intervenham nas vendas de componentes para quadros gerais, os grossistas representam entre 80% e 90% do escoamento dos outros tipos de material eléctrico abrangidos pela transacção notificada.
- 122 Além disso, os fabricantes que dispõem de vastas gamas de produtos têm vantagens ao nível da distribuição, devido aos diferentes descontos que concedem aos grossistas e dos quais estes retiram uma parte importante do seu volume de negócios (v. considerando 589). Em especial, os descontos ditos de «volume» têm por base as vendas de todo o material eléctrico de baixa tensão (considerando 587).
- 123 Assim, ainda que os seus critérios de escolha devam, evidentemente, seguir os dos seus clientes (montadores e instaladores), os grossistas não deixam de procurar os fornecedores que dispõem das gamas de produtos mais vastas possível (considerando 81).

- 124 A entidade resultante da fusão tornar-se-á, na opinião da Comissão, um actor incontornável em relação à distribuição, devido à sua capacidade de reforçar as posições que tinha, em detrimento dos seus concorrentes, graças à sua cobertura geográfica sem equivalente, às suas relações privilegiadas com os grossistas, à sua gama de produtos inigualada e à sua incomparável panóplia de marcas.
- 125 Tendo em conta a fragmentação da procura por parte dos montadores e dos instaladores, bem como a sua fidelidade às marcas mais conhecidas, o novo grupo ficará em condições de impor aumentos de preços, sem que o seu efeito seja neutralizado por correspondentes perdas de mercado (considerandos 592 e 688).
- 126 A Comissão conclui que os efeitos da operação de concentração se arriscam a ser especialmente importantes no nível dos preços dos quadros de distribuição eléctrica (considerando 612), dos suportes de cabos (considerando 641) e dos equipamentos eléctricos ultraterminais (considerando 688).

Quanto ao segundo fundamento, baseado no carácter errado do raciocínio económico em que assenta a análise do impacto da concentração

— Argumentos das partes

- 127 Em primeiro lugar, a Schneider alega que, para concluir que a entidade resultante da fusão tem a faculdade de se comportar independentemente dos outros intervenientes e, por conseguinte, de aumentar os preços, a Comissão escolheu o critério da pouca sensibilidade aos preços da procura geral de material eléctrico de baixa tensão. Ora, este critério não tem qualquer pertinência no que respeita à apreciação das estruturas concorrenciais de cada um dos diferentes mercados sectoriais.

- 128 Deveria, pelo contrário, basear-se na elasticidade própria da oferta tarifária de uma empresa. A este respeito, o segundo relatório NERA demonstra que as campanhas publicitárias lançadas pelos fabricantes a favor de um artigo implicam um aumento das vendas, em detrimento dos concorrentes.
- 129 A Comissão recorda que afirmou, nos considerandos 517 a 519, que a procura global de material eléctrico de baixa tensão é pouco sensível aos preços, ou inelástica, porque é largamente determinada por factores exógenos.
- 130 O ponto de desacordo entre a Comissão e a Schneider consiste, portanto, na sensibilidade aos preços da procura dirigida a cada fabricante. Esta questão confunde-se, na realidade, com a da fidelidade da procura às marcas dos fabricantes.
- 131 A Comissão considera que os dois relatórios NERA não demonstram que as promoções tenham permitido aos seus autores conquistar clientes dos seus concorrentes. Contudo, estas acções podem contribuir, apesar do reduzido nível de elasticidade da procura, para o lançamento de novos produtos e garantem a necessária manutenção da fidelidade dos consumidores à marca.
- 132 Em segundo lugar, a Schneider defende que a Comissão não pode, sem contradição, considerar simultaneamente, por um lado, que a significativa fidelidade dos montadores e dos instaladores à marca é um factor que permite aos concorrentes resistir melhor à operação notificada e, por outro, que a mesma constitui, apesar disso, um obstáculo importante à entrada, que há que ter em consideração para fins de análise dos efeitos anticoncorrenciais desta operação.

- 133 A Comissão recorda que, segundo o considerando 499, o grau de fidelidade à marca não tem qualquer consequência na apreciação da posição dominante e que esta fidelidade não é absoluta, mas significativa. Ela não pode, portanto, garantir uma protecção inultrapassável em proveito dos concorrentes existentes (considerando 494). Contudo, este raciocínio não é infirmado — nem entra em contradição — pelo facto de, relativamente aos potenciais concorrentes, a fidelidade à marca constituir um obstáculo à entrada.

#### — Apreciação do Tribunal

- 134 O Tribunal verifica, em primeiro lugar, que, como resulta da leitura do segundo relatório NERA, a Schneider não põe em causa o reduzido grau de elasticidade da procura, em geral, de material eléctrico de baixa tensão. O diferendo entre as partes consiste, portanto, somente na necessidade de se ter em conta, segundo a Schneider, uma eventual elasticidade cruzada entre fabricantes, para a apreciação das estruturas concorrenciais dos diferentes mercados de material eléctrico de baixa tensão.
- 135 Da exposição dos argumentos da Schneider consta que esta última questão está estreitamente ligada à da fidelidade à marca por parte dos montadores e dos instaladores. Assim, no seu ponto 2.1.2., o segundo relatório NERA deduz do aumento de vendas de artigos em promoção que os clientes, como os montadores e os instaladores, mudam rapidamente de marca em caso de variação dos preços do material eléctrico.
- 136 Ora, a Schneider não impugnou o considerando 22, segundo o qual as compras directas aos fabricantes são feitas pelos grossistas, cuja reduzida sensibilidade aos preços, sublinhada pela Comissão, designadamente, no considerando 650, não é discutida.

- 137 A Schneider também não criticou o considerando 70, segundo o qual só os grandes clientes industriais ou os montadores de grande dimensão, existentes no segmento dos quadros gerais, em que não há grossistas, podem ter interesse em comprar os seus produtos directamente aos fabricantes.
- 138 Nestas condições, o aumento das vendas de artigos em promoção por certos fabricantes, partindo do princípio que é feito em detrimento dos concorrentes, não é, em si, susceptível de pôr em causa a significativa fidelidade à marca por parte dos montadores e dos instaladores, afirmada pela Comissão.
- 139 Efectivamente, não é proibido considerar que a progressão das vendas dos produtos colocados em promoção pelos fabricantes seja imputável aos grossistas.
- 140 Não se pode, portanto, inferir necessariamente do aumento das vendas de artigos em promoção uma propensão dos montadores e dos instaladores para uma rápida mudança de marca nem, conseqüentemente, uma forte elasticidade cruzada da procura por parte destes operadores.
- 141 A significativa fidelidade dos montadores e dos instaladores relativamente às marcas dos fabricantes de material eléctrico de baixa tensão, como afirmada pela Comissão, pode, por consequência, ser admitida.
- 142 Assim sendo, a Schneider não demonstrou que a Comissão considerou erradamente, para fins da apreciação da incidência da operação notificada, o critério da sensibilidade aos preços da procura, em geral, de material eléctrico de baixa tensão, em vez de se basear numa elasticidade cruzada, não provada, da procura por parte dos montadores e dos instaladores.

- 143 O Tribunal considera, em segundo lugar, que, devido ao carácter importante que há que reconhecer à fidelidade dos montadores e dos instaladores, não se pode excluir que a penetração num mercado sectorial nacional se revela difícil para um novo concorrente.
- 144 Mas isso não significa ser impossível admitir que esta fidelidade possa também constituir, desta vez, relativamente a um fabricante já presente no mercado em causa, um factor que lhe permita resistir melhor aos efeitos da operação de concentração controvertida.
- 145 Não se verifica, portanto, que a Comissão tenha feito uma apreciação contraditória da fidelidade dos electricistas à marca.
- 146 Nestas condições, o fundamento deve ser considerado improcedente.

Quanto ao terceiro fundamento, baseado na sobreavaliação da posição da entidade resultante da fusão

— Argumentos das partes

- 147 A Schneider recorda que a Comissão procedeu a uma delimitação, país a país, dos diferentes mercados de produtos em causa na operação notificada, ao passo que as empresas notificantes tinham, pelo contrário, defendido, ao longo do procedimento administrativo, que certos mercados sectoriais tinham uma dimensão europeia.

- 148 Sem reapreciar esta delimitação, a Schneider censura a Comissão por ter feito, no ponto V C da decisão, uma análise global, ao nível europeu, do impacto da operação notificada, em vez de proceder, país a país, com base na delimitação dos mercados de produtos feita no ponto V B da decisão.
- 149 Esta análise global levou a Comissão a qualificar a nova entidade como «líder europeu» e a concluir que ela dispõe de uma série de vantagens substanciais relativamente aos seus concorrentes, designadamente, a extensão da sua cobertura geográfica, as suas relações com os grossistas, a amplitude da sua gama de produtos e a panóplia das suas marcas.
- 150 Contudo, a Comissão não pode censurar a futura entidade por se tornar o líder incontestado na Europa, quando a rigorosa delimitação nacional dos mercados a que procedeu demonstra, pelo contrário, os apertados limites geográficos das dificuldades concorrenciais identificadas.
- 151 A Comissão considera ter concluído que a operação notificada conduz à criação ou ao reforço de uma posição dominante, baseando-se unicamente numa análise dos efeitos da operação em cada um dos países afectados, quer estes efeitos sejam comuns a todos os mercados nacionais quer sejam específicos de um só ou de alguns deles.
- 152 A Comissão nega ter procurado demonstrar a existência de uma posição dominante da entidade resultante da fusão num qualquer mercado sectorial de dimensão europeia, ou a sua posição de «líder europeu». Sublinha que a entidade resultante da fusão beneficiou, designadamente, de uma cobertura geográfica inigualável, de uma gama de produtos e de uma panóplia de marcas sensivelmente mais extensas que as dos seus concorrentes.



## — Apreciação do Tribunal

- 153 Como resulta do n.º 8 da Comunicação da Comissão relativa à definição de mercado relevante para efeitos do direito comunitário da concorrência (JO 1997, C 372 p. 5, n.º 7), o mercado geográfico a ter em consideração compreende a área em que as empresas em causa fornecem produtos ou serviços, em que as condições da concorrência são suficientemente homogêneas e que se pode distinguir de áreas geográficas vizinhas devido ao facto, em especial, das condições da concorrência serem consideravelmente diferentes nessas áreas.
- 154 O Tribunal de Justiça confirmou que o mercado geográfico é uma zona definida, na qual o produto em causa é comercializado e onde as condições de concorrência são suficientemente homogêneas para todos os operadores económicos, de modo a ser possível apreciar razoavelmente os efeitos sobre a concorrência da concentração de empresas notificada (acórdão do Tribunal de Justiça de 31 de Março de 1998, França e o./Comissão, C-68/94 e C-30/95, Colect., p. I-1375, n.ºs 143).
- 155 No ponto V B da decisão, intitulado «Definição dos mercados relevantes», a Comissão tomou em conta a dimensão nacional dos diferentes mercados e segmentos de mercado do material eléctrico de baixa tensão, previamente identificados e retomados no quadro reproduzido no n.º 48 do presente acórdão.
- 156 Para concluir pela existência de mercados nacionais de componentes para quadros de distribuição secundária e terminais, a Comissão baseou-se em quatro factores, no considerando 194.

- 157 Em primeiro lugar, existem diferenças significativas entre os produtos vendidos nos diferentes países.
- 158 Em segundo lugar, os preços continuam a ser determinados a nível nacional e alguns produtos têm diferenças de preço consideráveis (chegando a atingir o dobro) de um país para outro.
- 159 Em terceiro lugar, os elementos determinantes do jogo da concorrência, quer do lado da oferta (posicionamento das marcas e acesso aos grossistas) quer do lado da procura (estrutura e expectativas dos clientes), dependem de factores essencialmente nacionais, como a concentração, a dimensão e o campo de actividade dos grossistas, a percepção das marcas e das gamas de produtos pelos instaladores. Por outro lado, estes factores variam substancialmente de um país para outro. Em especial, o grau de concentração dos grossistas varia de forma muito significativa segundo os países e as compras dos grossistas são organizadas numa base nacional (considerando 220). As negociações entre fabricantes e grossistas, designadamente no que respeita à escolha dos fornecedores e à determinação das gamas de produtos que serão compradas e vendidas, quase sempre decorrem a nível nacional ou regional (considerando 223).
- 160 Em quarto lugar, existem, entre os países, barreiras significativas à entrada e à expansão. Estas resultam, em especial, do «conservadorismo» dos instaladores (v. considerando 240), dos hábitos nacionais (v. considerandos 194 e 203) e da inexistência de uma harmonização completa das normas técnicas a nível comunitário (v. considerando 201), e podem exigir, de quem entra de novo, investimentos a fundo perdido muito importantes.
- 161 No considerando 268, a Comissão salienta que estes elementos essenciais se aplicam de forma análoga aos suportes de cabos e às canalizações prefabricadas.

- 162 Do mesmo modo, a Comissão considera que os diferentes segmentos do mercado dos equipamentos eléctricos ultraterminais têm uma dimensão nacional (considerandos 380, 381 a 384, 394 e 424).
- 163 No fim da sua análise da operação notificada, a Comissão tece, em relação a esta operação, algumas críticas relativas à criação ou ao reforço de uma posição dominante nos diferentes mercados sectoriais nacionais afectados pela operação e, nessa qualidade, enumerados nos considerandos 782 e 783 (v. n.<sup>os</sup> 57 e 58 do presente acórdão).
- 164 A Comissão baseou-se também, contudo, para fins de análise do impacto da concentração controvertida em cada um destes mercados sectoriais nacionais afectados por esta operação, nas posições detidas pela entidade resultante da fusão fora destes mercados, na medida em que tomou em consideração a cobertura geográfica inigualada desta entidade, ou seja, a extensão do campo territorial das suas actividades em todo o EEE.
- 165 Em primeiro lugar, quanto aos mercados nacionais de componentes para quadros eléctricos, a Comissão refere-se, para demonstrar a aquisição, pela nova entidade, de uma posição de poder inigualada, à «força da entidade combinada no conjunto dos mercados de materiais eléctricos de baixa tensão» (considerando 551) e apresenta, no quadro 30 reproduzido a seguir, a gama dos materiais eléctricos de baixa tensão que o grupo Schneider-Legrand poderá oferecer em cada um dos quinze países enumerados:

(v. p. II-4118)

*Mercados dos materiais eléctricos de baixa tensão afectados pela operação notificada*

	Quadros gerais (DFI)	Quadros secundários (DBM)	Quadros terminais	Suportes de cabos	CEP	Ultraterminal	Derivações e fixações	Distribuição ambiental
Áustria	*****	***	*	-	*****	**	-	***
Bélgica	*****	*****	***	*	*****	**	-	***
Alemanha	*	-	-	-	***	-	-	-
Dinamarca	***	****	****	**	*****	*****	*****	*
Espanha	****	*****	*****	-	****	***	*	**
França	*****	*****	*****	-	*****	*****	*****	***
Finlândia	*	**	**	-	**	**	**	**
Grécia	*	**	**	-	*****	*****	-	*
Itália	**	***	****	**	**	*****	**	*
Irlanda	**	**	**	-	*****	*	-	-
Países Baixos	****	**	**	**	****	-	-	*
Portugal	**	**	****	-	*****	****	-	****
Reino Unido	*****	****	***	****	*	*	-	**
Suécia	**	**	**	*****	*****	****	**	****
Noruega	**	**	**	****	**	****	****	****

Legenda: Cada asterisco representa uma parcela de vendas entre 10% e 20% e assim sucessivamente até cinco asteriscos (\*\*\*\*\*), que representam qualquer parcela de vendas superior a 50%.

166 A este propósito, a Comissão precisa, no considerando 550, que «[j]á antes da operação proposta cada uma das partes dispunha de um grande leque de produtos no sector dos materiais eléctricos de baixa tensão. Detinham frequentemente posições muito significativas nalguns destes produtos e nalgumas zonas geográficas. Assim, a operação notificada permitir[á] às partes combinar as posições fortes da Schneider nos países nórdicos no que diz respeito aos equipamentos eléctricos situados a jusante dos quadros terminais com as da Legrand no Sul da Europa. Desta forma, a Schneider leva a sua forte presença a todas as categorias de quadros eléctricos e alia-a à presença forte da Legrand no que respeita a todos os produtos a jusante».

167 A Comissão continua nestes termos, no considerando 551:

«Depois da operação notificada, só existir[ão] dois países do EEE (a Alemanha e a Finlândia) em que a entidade combinada não dispor[á] de posições preponderantes. Mais em geral, há que assinalar que a Schneider declara ocupar o segundo lugar no *ranking* mundial dos materiais eléctricos de baixa tensão, enquanto a Legrand se apresenta como o líder mundial da distribuição eléctrica ultraterminal [...]»

168 A Comissão observa ainda, no considerando 552, que «nenhum dos concorrentes da Schneider-Legrand dispor[á] de tal panóplia de produtos e de tal cobertura geográfica com posições fortes nos mercados em causa».

169 Em segundo lugar, quanto aos mercados nacionais de equipamentos eléctricos ultraterminais, a Comissão sublinha que a entidade resultante da fusão oferecerá uma panóplia completa de produtos e disporá de uma cobertura completa de todo o EEE, sem equivalente (considerandos 654 e 658). A transacção proposta conduzirá, portanto, segundo a Comissão, à combinação das consideráveis quotas de mercado detidas pela Schneider na Europa do Norte com as que a Legrand detém na Europa do Sul (considerando 659).

170 Assim, ainda que tenha tido em consideração a dimensão nacional dos mercados sectoriais do material eléctrico de baixa tensão para demonstrar a criação ou o reforço de uma posição dominante, a Comissão não deixa de considerar os indícios de poder económico de todos os mercados sectoriais nacionais, quer estes apresentem ou não dificuldades concorrenciais causadas pela operação notificada.

171 Contudo, há que observar que a criação ou o reforço de uma posição dominante nos mercados sectoriais de dimensão nacional só podem, no caso em apreço, ser percebidos através de indícios de poder económico relativos a estes mercados, eventualmente completados pela tomada em consideração de efeitos transnacionais, desde que a sua existência seja aqui demonstrada. Ora, não é esse o caso.

172 A este respeito, a própria Comissão salienta, além disso, nos considerandos 534 e 537, que, embora a operação de concentração crie, por exemplo, somas de quotas

de mercado em todos os mercados nacionais de quadros eléctricos, só suscita contudo dificuldades concorrenciais em cinco países, como resulta dos quadros 27 a 29, reproduzidos a seguir (pp. II-4121 e II-4122).

### *Quadro 27 da decisão*

#### *Quotas dos mercados de componentes para quadros de distribuição secundária*

Números 2000	Disjuntores compactos (%)				Disjuntores-miniatura (%)				Armários (%)			
	F	IT	N	EEE	F	IT	N	EEE	F	IT	N	EEE
Schneider	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Legrand	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
S + L	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Hager	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
Siemens	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
ABB	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*
GE <sup>1</sup>	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*	[...]*

1 — Abreviatura de General Electric.

\* Dados confidenciais.

## Quadro 28 da decisão

## Quotas dos mercados de componentes para quadros terminais

Números 2000	Disjuntores-miniatura (%)						Protecções diferenciais (%)						«Coffrets» (%)							
	P	SP	F	IT	DK	EEE	P	SP	F	IT	DK	EEE	P	SP	F	IT	DK	EEE		
Schneider	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
Legrand	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
S+L	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
Hager	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
Siemens	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
ABB	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*
GE	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*	[...]	*

\* Dados confidenciais.

## Quadro 29 da decisão

## Quotas dos mercados de disjuntores de circuito

Disjuntores de circuito				
	P	F		
Schneider	[...]	*	[...]	*
Legrand	[...]	*	[...]	*
Schlumberger	[...]	*	[...]	*
S + L	[...]	*	[...]	*
Hager	[...]	*	[...]	*
GE	[...]	*	[...]	*

\* Dados confidenciais.



- 173 Da mesma forma, o quadro 35 da decisão, reproduzido *infra*, tem como finalidade ilustrar a presença da entidade resultante da fusão e dos seus principais concorrentes nos diversos segmentos do mercado dos equipamentos eléctricos ultraterminais em todo o território do EEE.

*Quadro 35 da decisão*

*Presença dos principais fabricantes nos mercados dos equipamentos situados a jusante do quadro de distribuição terminal*

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Tomadas e interruptores	*** F, GR, I ** A, P * B, E, IRL, GB	** A, D, E, FIN, I, NL * IRL, S	*** DK ** FIN, S, N * B, D, F, GR	* A, D, GR	* GB
Sistemas de controlo			* DK	* D, FIN	
Sistemas de segurança	** F * E, I, P		* FIN, S, N	** D, FIN * S	
Elementos para redes de comunicação	* F, I		** DK, N * FIN, NL, S		
Material de fixação e derivação	*** F * E, IRL, NL, P	** FIN	*** DK, N ** F, FIN, S * I	* D	
Material de disposição ambiental	*** P ** A, B, E, F * GR, IRL		*** S, N ** FIN, GB * DK, NL	* D	*** DK ** D * B, F, FIN, NL, P, S, N

Legenda: um asterisco (\*) representa uma quota de mercado compreendida entre 5% e 20%; dois asteriscos (\*\*), uma quota de mercado compreendida entre 20% e 50%; e três asteriscos (\*\*\*), uma quota de mercado superior a 50%.

- 174 De entre os segmentos dos mercados nacionais considerados no quadro 35 (p. II-4123), só são, contudo, alvo das objecções de criação ou de reforço de posição dominante expostas nos considerandos 782 e 783 os seguintes segmentos:

	Legrand	ABB	Schneider	Siemens	Hager
Tomadas e interruptores	*** F <sup>1</sup> , GR, * E <sup>2</sup>		* F, GR		
Sistemas de controlo					
Sistemas de segurança	** F				
Elementos para redes de comunicação					
Material de fixação e derivação	*** F		** F		
Material de distribuição ambiental					

1 — Objecções que incluem as tomadas e interruptores e objecção quanto aos equipamentos estanques.

2 — Objecções abrangendo também o mercado dos disjuntores de circuito.

- 175 Daqui resulta que, de todos os mercados nacionais considerados no quadro 30 reproduzido no n.º 165 *supra* (p. II-4118), só apresentam, segundo os elementos de facto contidos na decisão, dificuldades concorrenciais relativas à criação ou ao reforço de uma posição dominante, devido à transacção proposta, os mercados e segmentos seguintes:

(v. p. II-4125)

	Quadros gerais (DFI)	Quadros de distribuição secundária (DBM)	Quadros terminais	Suportes de cabo	Canalização eléctrica prefabricada	Ultraterminal	Derivações e fixações	Distribuição ambiental
Áustria								
Bélgica								
Alemanha								
Dinamarca			****					
Espanha			*****			*** 1		
França		*****	***** 2			***** 3	*****	
Finlândia								
Grécia						***** 4		
Itália		****	****					
Irlanda								
Países Baixos								
Portugal			**** 5					
Reino Unido				****				
Suécia								
Noruega								

1 — Objecção relativa ao segmento dos equipamentos estanques.

2 — Objecção relativa ao mercado dos disjuntores de circuito.

3 — Objecção relativa aos segmentos das tomadas e interruptores, dos equipamentos estanques e dos sistemas de segurança.

4 — Objecção relativa ao mercado das tomadas e interruptores.

5 — Objecção relativa também ao mercado dos disjuntores de circuito.

Legenda: um asterisco (\*) representa uma quota de mercado entre 5% a 20%; dois asteriscos (\*\*), uma quota de mercado entre 20% e 50%; e três asteriscos (\*\*\*), uma quota de mercado superior a 50%.

- 176 O Tribunal verifica, assim, que a Comissão integrou, não só na sua apresentação dos factos mas também na sua análise, o carácter desigualado da cobertura geográfica da entidade resultante da fusão, na medida em que esta se entende a todo o EEE, a fim de demonstrar a criação ou o reforço da sua posição dominante nos mercados sectoriais nacionais dos componentes para quadros eléctricos, bem como dos equipamentos ultraterminais, tal como referidos nas objecções expressas nos considerandos 782 e 783.
- 177 O Tribunal salienta, a este respeito, que a operação notificada, segundo os elementos documentais contidos na própria decisão, só coloca, na realidade, problemas de concorrência em França e noutros seis mercados nacionais.
- 178 Na verdade, como se disse no n.º 171 *supra*, em princípio, a Comissão pode ter em consideração a existência de efeitos transnacionais susceptíveis de reforçar o impacto de uma operação de concentração em cada um dos mercados sectoriais nacionais considerados relevantes.
- 179 Estes efeitos não podem, contudo, ser presumidos, incumbindo, pelo contrário, à Comissão demonstrar satisfatoriamente a sua existência.
- 180 Há que reconhecer que a Comissão só considerou, em apoio da sua demonstração dos problemas de concorrência criados nos mercados sectoriais afectados pela concentração controvertida, referidos nos considerandos 782 e 783, o poder que a entidade resultante da fusão irá deter em todos os outros mercados sectoriais nacionais referidos no quadro 30 (p. II-4118), sem ponderar este poder em função das forças concorrenciais dos concorrentes existentes nestes mercados.

- 181 Com efeito, nenhum dos seus rivais consta do quadro 30. Este não dá, portanto, qualquer indicação sobre o impacto da transacção notificada em cada um dos vários mercados sectoriais nacionais que não apresentem, por causa desta operação, qualquer problema de concorrência.
- 182 Em especial, o quadro 30 não demonstra que a Legrand só estava presente nos mercados dos componentes para quadros de distribuição secundária em três dos quinze países nele referidos, a saber, a França, a Itália e a Noruega (v. considerando 530), nem, conseqüentemente, que a transacção proposta só é susceptível de colocar problemas de concorrência nestes três países.
- 183 O quadro 30 também não permite saber se a força que é atribuída à entidade resultante da fusão em cada um dos mercados sectoriais nacionais indicados provém da transacção notificada ou da presença, anterior a esta operação, de uma ou da outra parte notificante (v. n.ºs 327 e 392, *infra*). Em especial, este quadro não demonstra que, antes da operação notificada, a Legrand estava ausente de todos os mercados nacionais de componentes para quadros gerais e que, conseqüentemente, esta operação não pode aí levantar problemas de concorrência (considerando 245).
- 184 Além disso, a ABB, a Siemens e a GE têm uma vasta gama de produtos de baixa tensão (considerando 17), enquanto a ABB e a Siemens estão geralmente presentes num grande número de Estados-Membros (considerando 20). Em especial, a ABB está representada em todos os mercados nacionais de equipamentos eléctricos ultraterminais ou na maior parte deles, enquanto a Siemens e a Hager estão presentes em vários destes mercados (considerandos 644 e 645).
- 185 Também o Tribunal não pode, face à economia da decisão, considerar admitida a afirmação segundo a qual «a avaliação do papel que a Schneider-Legrand terá à escala europeia, longe de infirmar a definição geográfica dos mercados em causa,

como sendo de dimensão nacional, faz parte integrante da análise dos efeitos da concentração em cada um dos mercados de produtos e nacionais afectados» (considerando 654).

186 A este respeito, a Comissão aludiu, na audiência, à capacidade de resposta de uma sociedade presente em todos os mercados e que dispõe de uma posição dominante em todos os mercados geográficos do EEE.

187 É, contudo, relativamente a cada um dos territórios em causa que a Comissão sublinha, no considerando 605, que a presença da entidade combinada numa panóplia muito ampla de produtos lhe permitirá dispor de meios de represália dirigidos aos seus concorrentes.

188 Da mesma forma, segundo a interpretação que a própria Comissão faz do quadro 30 na sua resposta ao sétimo fundamento (v. n.º 304 do presente acórdão), é no âmbito de um mesmo mercado geográfico que é suposto que a nova entidade retira das suas posições fortes uma vantagem concorrencial substancial relativamente a outros mercados de produtos em que intervêm os mesmos grossistas.

189 Assim, verifica-se que só o mercado espanhol é atingido pela compra de equipamentos eléctricos ultraterminais que a Schneider pôde, segundo a afirmação da Comissão nos considerandos 678 e 685, impor aos grossistas espanhóis graças à presença significativa que lhe é reconhecida neste país nos mercados de componentes para quadros eléctricos.

190 Da mesma forma, segundo o considerando 604, só em Portugal se imputa à Schneider, considerada detentora de posições muito fortes no mercado dos disjuntores-miniatura, sobretudo para aplicações industriais e terciárias, a prática que consiste em alimentar regularmente a guerra dos preços no segmento residencial, de forma a acantonar a Hager e a ABB neste mercado pouco rentável e a proteger assim as suas quotas de mercado nos segmentos de aplicação terciária e industrial.

191 Resulta do exposto que a Comissão, na sua análise da cobertura geográfica da entidade resultante da fusão, fez uma aplicação errada do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89.

192 Há, assim, que considerar o fundamento precedente.

Quanto ao quarto fundamento, baseado na análise contraditória da estrutura da concorrência ao nível dos grossistas

— Argumentos das partes

193 A Schneider salienta, por um lado, ter havido erros manifestos de raciocínio na apreciação global, feita pela Comissão, da relação de forças entre fabricantes e grossistas e, por outro, incoerências nas consequências que esta retira, em especial, do maior ou menor grau de concentração da distribuição na pressão concorrencial que os grossistas são capazes de exercer sobre a entidade resultante da fusão.

- 194 A Comissão responde que o grau de concentração dos grossistas, e, portanto, o seu poder de compra individual, varia significativamente de país para país. Mas, independentemente do grau de concentração dos grossistas, a sua rivalidade não se reporta ao nível dos fabricantes, pelo menos ao dos mais importantes, cujo primeiro lugar é ocupado pela entidade resultante da fusão.
- 195 Um grau de concentração da distribuição reduzido (Itália e Espanha) ou médio (Portugal) não implica que a concorrência entre os grossistas daí resultante se traduza numa pressão significativa sobre os principais fabricantes. Pelo contrário, as margens de manobra dos grossistas relativamente aos fabricantes são especialmente limitadas e não lhes permitem exercer uma pressão sensível sobre os preços.
- 196 Nos países em que a distribuição é muito concentrada (França e Dinamarca), os grossistas dependem, no que se refere a uma grande parte dos produtos, dos fabricantes importantes, que dispõem das marcas mais conhecidas. Os principais fabricantes concedem aos grossistas descontos tanto maiores quanto mais estes concentrem as suas vendas nos seus produtos, reduzindo na mesma proporção o interesse dos grossistas em exercerem o seu poder de compra sobre os fabricantes.

#### — Apreciação do Tribunal

- 197 Há que declarar que a Comissão se limitou a proceder, nos considerandos 579 a 583, a um exame muito geral das relações de força entre fabricantes e grossistas a nível transnacional, quando a dimensão nacional dos mercados geográficos considerados relevantes exigia uma análise precisa país a país.



198 Por outro lado, a análise efectuada pela Comissão não permite considerar demonstrados o carácter incontornável da nova entidade relativamente aos grossistas nem a incapacidade destes últimos para exercerem uma pressão concorrencial sobre esta entidade.

199 Em primeiro lugar, não se demonstra que o método seguido pela Comissão para medir as variações significativas que detectou no grau de concentração da distribuição prevalecente nos vários mercados nacionais seja suficientemente fiável para poder apoiar efectivamente as conclusões que a instituição recorrida daí retira a propósito das relações de força existente entre fabricantes e grossistas.

200 Nos considerandos 26 e 221, a Comissão coloca Portugal, bem como a Espanha, entre os países em que os grossistas estão mais pulverizados. A Comissão nota também, no considerando 594:

«Por um lado, os instaladores e os montadores estão muito fragmentados para exercerem um poder de compra significativo sobre a entidade fusionada. O mesmo acontece com os grossistas espanhóis, dinamarqueses ou portugueses.»

201 Entretanto, não resulta do quadro 6 da decisão que figura *infra* (p. II-4132) que a estrutura da distribuição em Portugal esteja pulverizada, uma vez que dois grossistas detêm sozinhos 40% do mercado dos quadros eléctricos.

## Quadro 6 da decisão

*Estimativas da Schneider quanto às quotas de mercado dos cinco grupos de grossistas internacionais nos mercados dos quadros de distribuição eléctrica*

	[A] *	[B] *	[C] *	[D] *	[E] *
Alemanha	7	10	13	1	-
Áustria	39	-	-	-	-
Bélgica	14	14	-	-	-
Dinamarca	-	7	-	6	-
Espanha	4	7	8		-
Finlândia	-	10	10	2	-
França	42	33	-	-	-
Irlanda	3	-	6	-	6
Itália	4	4	-	-	-
Noruega	-	15	10	8	-
Países Baixos	9	37	5	7	6
Portugal	33	7	-	-	-
Suécia	19	12	12	12	-
UK	7	-	25	-	18

\* Dados confidenciais.

- 202 Seja como for, a estrutura da distribuição prevalecente em Portugal demarca-se da de Espanha, onde três grossistas detêm conjuntamente 19% do mercado dos quadros eléctricos, e do da Dinamarca, onde dois grossistas controlam juntos 13%. Aliás, na sua contestação, a Comissão qualifica Portugal como país onde a distribuição está medianamente concentrada, como resulta da resposta da Comissão ao fundamento reproduzido *supra*.
- 203 Em segundo lugar, várias passagens da decisão (v. considerandos 26 e 221, já referidos) contradizem a conclusão da Comissão segundo a qual, nos países em que o grau de concentração da distribuição é reduzido, as margens de manobra dos grossistas relativamente aos fabricantes são particularmente limitadas e não lhes permitem exercer uma pressão sensível sobre os preços.
- 204 No considerando 26, a Comissão observa, referindo-se aos planos a médio prazo da Legrand, que, «[s]egundo os documentos internos das partes, estas diferenças de estrutura [da distribuição] não deixam de ter consequências no comportamento dos grossistas nos países em causa» e que «[p]arece, assim, que, nos países onde os grossistas estão mais pulverizados, como Portugal, a concorrência entre grossistas conduz a uma guerra dos preços que se reporta ao nível dos fabricantes». Ora, a Comissão considera, contudo, que a Legrand detém posições fortes no sul da Europa.
- 205 No considerando 221, a Comissão precisa, com efeito:

«Como indica um documento interno da Legrand, existem [em Portugal] vários níveis de distribuidores, principalmente independentes, com gestão familiar

especulativa, sem política comercial estruturada, funcionando a muito curto prazo. Consequência: forte concorrência anárquica entre eles, que implica (i) uma baixa dos preços em geral e da sua margem em especial, de que resulta perpétua pressão sobre os fabricantes para melhorarem as suas condições de compra [...]»

206 O exemplo de Portugal referido pela Comissão não é, portanto, susceptível de servir de base à tese segundo a qual, nos países com reduzida concentração da distribuição, os grossistas não estão em condições de exercer uma pressão sensível nos preços.

207 Da mesma forma, segundo o plano a médio prazo para 2001-2005 da Legrand para Espanha, «as margens [dos distribuidores] e a sua rentabilidade continuam a descer ano após ano devido à forte pressão exercida nos preços, por causa do número elevado de distribuidores existentes no mercado, reportando em seguida aos fabricantes a descida destes preços».

208 Assim, estes dados põem em causa a tese da Comissão, exposta no considerando 579, segundo a qual é muito improvável que cada grossista espanhol disponha de um poder de compra suficiente para pressionar de forma apreciável o comportamento concorrencial da entidade resultante da fusão, cujo carácter incontornável para a distribuição, contrariamente ao que defende a Comissão no considerando 581, não pode, aliás, considerar-se demonstrado (v. n.ºs 216 e segs., *infra*).

- 209 Em terceiro lugar, a conclusão da Comissão segundo a qual um grau elevado de concentração dos grossistas não implica necessariamente uma pressão forte na descida dos preços não pode considerar-se suficientemente fundamentada.
- 210 Em apoio desta consideração, a Comissão salienta, com efeito, no considerando 582, que, num certo número de países, como a Itália, os grossistas apreciam os produtos da Legrand, devido, designadamente, à sua relativa carestia, que lhes permite obter uma boa margem de lucro.
- 211 Ora, por um lado, resulta do exposto que a Comissão posiciona a Itália entre os países cuja distribuição é pouco concentrada, como resulta efectivamente do quadro 6 da decisão constante do n.º 201 *supra*.
- 212 A referência a este país não é, portanto, susceptível de demonstrar que um grau elevado de concentração da distribuição não implica necessariamente uma forte pressão na descida dos preços.
- 213 Quanto ao reenvio, no considerando 582, para a estrutura da distribuição na Áustria, o mesmo carece de pertinência: segundo a própria decisão, nenhum mercado sectorial relevante deste país é afectado pela operação de concentração (v. considerandos 782 e 783).

- 214 Por outro lado, há que ter em consideração as características da generalidade da procura de material eléctrico, incluída a procura por parte dos clientes.
- 215 A este respeito, resulta do considerando 213 que a carestia dos produtos da Legrand pode constituir, antes, um obstáculo significativo, na medida em que, por vezes, torna estes produtos «inadaptados ao poder de compra dos clientes».
- 216 Em quarto lugar, o quadro 31 da decisão, reproduzido *infra*, não ilustra utilmente a qualificação dada à entidade resultante da fusão, no considerando 567, de parceira incontornável para a maior parte destes grossistas, baseada no seu controlo de uma proporção muito apreciável — em certos casos, mais de 40% das vendas nacionais —, nem a sua detenção, na maior parte das vezes, de posições consideráveis em cada país.
- 217 O quadro 31, reproduzido *infra* (p. II-4137), dá uma ideia da percentagem de vendas de todo o material eléctrico de baixa tensão efectuadas pelos principais fabricantes ao grossista [A] \*.

\* Dado confidencial.

Quadro 31 da decisão

Percentagem das vendas de material eléctrico de baixa tensão ao grossista [A]\*

	Schneider- -Legrand	Siemens	Möller	Gewiss	ABB	GE	Hager	Outros
Áustria	0-10	0-10	0-10	0-10	10-20	-	0-10	>70
Bélgica	10-20	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>70
Alemanha	0-10	0-10	0-10	-	10-20	0-10	10-20	>50
Espanha	10-20	0-10	0-10	-	0-10	-	0-10	>70
França	40-50	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	>40
Itália	30-40	0-10	-	0-10	0-10	0-10	0-10	>50
Países Baixos	0-10	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>80
Portugal	30-40	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>50
Reino Unido	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	0-10	>80
Suécia	10-20	0-10	0-10	-	0-10	0-10	0-10	>80

SCHNEIDER ELECTRIC / COMISSÃO

- 218 Sem o índice de concentração nacional da distribuição de todo o material eléctrico de baixa tensão, como o que resulta do quadro 6 *supra* em relação aos mercados de quadros eléctricos, é impossível concluir do quadro 31 que a entidade resultante da fusão será incontornável para os grossistas nacionais quanto a todo o material eléctrico de baixa tensão.
- 219 Um cruzamento dos quadros 31 e 6, supondo que tal aproximação é possível, uma vez que o quadro 6 se limita aos componentes para quadros eléctricos, também não permitiria, de qualquer forma, considerar significativa a proporção de vendas aos grossistas efectuada pela nova entidade.
- 220 A atribuição ao grupo Schneider-Legrand, no quadro 31, de uma percentagem entre 30% a 40% das vendas de material eléctrico de baixa tensão, efectuadas pelo grossista [A] \* em Itália, não basta para medir correctamente o poder económico que este grupo irá deter na distribuição neste país.
- 221 Por um lado, este grossista representa somente 4% do mercado italiano dos componentes para quadros eléctricos. Ora, segundo a própria Comissão, há que ter em conta a solidez da implantação dos grossistas para determinar em que medida a posição concorrencial dos fabricantes é substancialmente determinada pelo seu acesso à distribuição.
- 222 No considerando 73, a Comissão salienta assim que «a posição concorrencial dos diferentes fabricantes será determinada, em grande parte, pelo [...] seu acesso aos grossistas, pelo menos nos Estados-Membros em que estes estão suficientemente implantados».

\* Dado confidencial.



- 223 Por outro lado, o quadro 6 não é, de forma alguma, exaustivo. Como a Comissão precisa, no considerando 72, os fabricantes não têm forçosamente acesso aos mesmos grossistas. Enquanto os fabricantes mais importantes trabalham sobretudo com os grandes grupos internacionais, os concorrentes mais pequenos têm uma presença mais regional e trabalham essencialmente com os grossistas mais pequenos.
- 224 Resulta do primeiro relatório NERA, não contestado a este respeito pela Comissão, que, segundo as estimativas da Legrand, existem no mercado italiano de material eléctrico ultraterminal cerca de 800 grossistas.
- 225 Além disso, o considerando 63 demonstra que os grossistas locais nos quais se abastecem os instaladores não são necessariamente filiais de grossistas de dimensão internacional.
- 226 Pelas mesmas razões, o Tribunal também não pode considerar demonstrada a afirmação da Comissão, no considerando 676, segundo a qual o novo grupo «representará uma parte importante do volume de negócios dos grossistas e, conseqüentemente, uma parte importante das suas compras na maior parte dos Estados-Membros do EEE (v., além disso, o quadro 31, p. II-4137)».
- 227 Contrariamente ao que a Comissão defende no considerando 637, o Tribunal já não pode considerar que a entidade resultante da fusão beneficiará, nos mercados de produtos de distribuição eléctrica no Reino Unido, de um acesso privilegiado à

distribuição, por representar 10% a 20% das vendas de produtos de distribuição eléctrica efectuadas por um dos grossistas mais importantes no Reino Unido, enquanto o segundo fornecedor deste mesmo grossista representa menos de 10% das suas vendas.

228 Pelo seu carácter indeterminado, uma vez que pode variar entre menos de 1% e mais de 19%, a distância que separa o grupo Schneider-Legrand do segundo fornecedor não pode considerar-se um índice fiável de acesso privilegiado à distribuição.

229 Pela mesma razão, o Tribunal não pode subscrever a conclusão do considerando 573, segundo a qual o grupo Schneider-Legrand, em Espanha, será relativamente mais importante que os seus concorrentes, tendo em conta as diferenças entre as quotas das vendas de [A] \*, respectivamente representadas pelos principais intervenientes no mercado do material eléctrico de baixa tensão e constantes do quadro 31, onde figuram diferenças entre quotas de mercado também imprecisas.

230 Nestas condições, nem o carácter incontornável da nova entidade relativamente aos grossistas nem a incapacidade de estes exercerem uma pressão concorrencial sobre esta entidade foram validamente demonstrados.

231 O fundamento deve, portanto, ser declarado procedente.

\* Dado confidencial.

Quanto ao quinto fundamento, baseado na falta de análise do impacto da concentração notificada nos diferentes mercados sectoriais nacionais alvo das objecções da Comissão

— Argumentos das partes

232 A Schneider considera que a análise do impacto da operação notificada que a Comissão realizou a nível europeu a conduziu a substituir uma análise da posição da entidade resultante da fusão, em cada um dos mercados nacionais afectados, por considerações gerais. Em vez de proceder a tal análise, a Comissão dedicou-se a desenvolvimentos gerais sobre a gama de produtos e sobre a inigualada panóplia de marcas da nova entidade. Na realidade, a Comissão procedeu a uma extrapolação da situação concorrencial dos mercados sectoriais franceses resultante da operação de concentração nos outros mercados nacionais de produtos.

233 A Comissão considera ter estruturado a análise da operação em função de uma apresentação por categorias de argumentos aplicáveis a cada um dos mercados afectados, ainda que em diversos graus e segundo modalidades diferentes devidamente explicitadas. A apresentação geral não só não falseou a análise posterior de cada um dos mercados afectados pela operação notificada como esclareceu ainda efectivamente a análise concorrencial de cada um destes mercados.

— Apreciação do Tribunal

234 Na sua resposta ao sétimo fundamento (v. n.º 304 *infra*), a Comissão afirma que o quadro 30 (v. n.º 165 *supra*, p. II-4118) pretende mostrar que, em cada um dos mercados afectados pela operação notificada, a nova entidade tirará uma vantagem concorrencial substancial do facto de ir deter posições fortes, no

mesmo mercado geográfico, noutros mercados de produtos em que intervêm os mesmos grossistas (considerandos 567 a 578).

235 Para adoptar este índice de poder económico deduzido da gama dos materiais eléctricos de baixa tensão que a entidade resultante da fusão oferecerá aos grossistas, a Comissão baseou-se, como resulta das respostas que deu na audiência, no artigo 2.º, n.º 1, alínea b), do Regulamento n.º 4064/89.

236 Esta disposição precisa efectivamente que a Comissão deve ter em conta o acesso aos mercados das empresas em causa e, portanto, o seu acesso à distribuição, ao apreciar a compatibilidade de uma concentração com o mercado comum.

237 O Tribunal considera, contudo, que a Comissão não integrou validamente este parâmetro na sua avaliação do poder económico da nova entidade em cada um dos mercados sectoriais nacionais afectados pela operação, enumerados nos considerandos 782 e 783 da decisão, devido às lacunas e às contradições verificadas, aquando da análise do quarto fundamento, no exame da estrutura da distribuição.

238 Devido a estas insuficiências, não se pode considerar demonstrada a capacidade de que a entidade resultante da fusão disporá, em cada um dos mercados sectoriais nacionais afectados pela transacção notificada, de pressionar os grossistas para que distribuam produtos da sua gama que não distribuíam até então.

239 Por outro lado, o carácter inigualado que a Comissão atribui à gama de produtos do grupo Schneider-Legrand resulta da soma abstracta dos vários tipos de materiais eléctricos de baixa tensão que o grupo irá oferecer em todo o território do EEE e não de uma apreciação da gama de produtos que este grupo irá oferecer

efectivamente em cada um dos mercados sectoriais nacionais afectados pela transacção proposta e referidos pelas objecções, nos considerandos 782 e 783 da decisão.

240 Como foi salientado *supra*, a Comissão considera, efectivamente, que a operação notificada permitirá às partes «combinar as posições fortes da Schneider nos países nórdicos, no que se refere aos equipamentos eléctricos situados a jusante dos quadros terminais, com as da Legrand no sul da Europa», e aliar a forte presença da Schneider «em todas as categorias de quadros de distribuição eléctrica» à «forte presença da Legrand em todos os produtos a jusante» (considerando 550). Assim, a entidade resultante da fusão disporá, segundo a Comissão, de uma panóplia completa de produtos cobrindo todos os mercados de equipamentos eléctricos situados a jusante do quadro terminal (considerando 654).

241 Contudo, contrariamente ao que o considerando 654, já referido, poderia dar a entender, não resulta da decisão que a entidade combinada irá necessariamente oferecer a gama completa dos materiais eléctricos de baixa tensão em cada um dos mercados nacionais mencionados nas objecções enumeradas nos considerandos 782 e 783 da decisão.

242 Resulta, assim, do quadro 35, reproduzido no n.º 173 *supra* (p. II-4123), que o grupo Schneider-Legrand não estará presente nalguns segmentos do mercado dos equipamentos eléctricos ultraterminais, mesmo em França, em Itália e em Espanha. Em especial, o grupo Schneider-Legrand estará ausente do segmento dos sistemas de controlo, mesmo em França.

243 Verifica-se que a Comissão reconstituiu de forma transnacional a gama de produtos da entidade resultante da fusão. Esta gama abstracta não pode, contudo, indicar validamente o poder económico que esta entidade irá deter em cada um dos mercados sectoriais nacionais afectados pela operação.

- 244 É, efectivamente, pacífico que a determinação das gamas de produtos que serão compradas ou vendidas entre fabricantes e grossistas intervém quase totalmente ao nível nacional ou regional (considerando 223, já referido).
- 245 Além disso, ainda que não mencione, por exemplo, nem a dimensão nem a dispersão das quotas de mercado que os concorrentes da nova entidade detêm nos mercados sectoriais nacionais afectados, o quadro 30 fornece apenas uma vaga ideia das quotas de mercado, em vez de posições suficientemente precisas, as únicas que permitiriam avaliar correctamente o poder económico desta entidade. O mesmo se passa com o quadro 35.
- 246 Verifica-se que a sua aproximação abstracta conduziu a Comissão a sobrestimar directamente o poder do novo grupo em certos mercados sectoriais nacionais afectados pela operação. A afirmação, no considerando 550, de que a Schneider tem uma presença forte em todas as categorias de quadros de distribuição eléctrica é assim contrariada pelo quadro 28 reproduzido no n.º 172 *supra*, de que resulta que as quotas de mercado detidas pela Schneider nos mercados italianos de componentes para quadros terminais considerados pela Comissão oscilam entre [...] \* e [...] \*.
- 247 Deve, além disso, relativizar-se a importância que a Comissão concede à própria dimensão das gamas de materiais eléctricos de baixa tensão. No considerando 507, a Comissão observa que, segundo as empresas notificantes, «para ser credível quanto aos quadros de distribuição secundária e aos quadros terminais, há que dispor da oferta completa dos componentes (armários, fusíveis, disjuntores, protecções diferenciais e aparelhos de comando, etc.) correspondente a estes quadros, e [...] na instalação repartida, é necessário que os fabricantes disponham de gamas completas de produtos».

\* Dado confidencial.

- 248 Embora a extensão da gama de produtos oferecida por um fabricante possa constituir um factor de sucesso, nem por isso resulta do considerando 507 que um fabricante tenha necessariamente de oferecer aos grossistas todo o material eléctrico de baixa tensão, nem que os grossistas tenham de reduzir o número dos seus fornecedores indiferenciadamente em todos os mercados sectoriais do material eléctrico de baixa tensão.
- 249 Seja como for, todos os grandes concorrentes das partes (como a ABB, a Siemens ou a Hager) dispõem de gamas completas de componentes para quadros eléctricos, segundo os próprios termos do considerando 141, o que lhes deve permitir responder à necessidade, salientada no considerando 82, de dispor das mais vastas gamas de produtos possíveis neste sector.
- 250 A Comissão observa ainda, no considerando 507, que cada um dos grandes fabricantes, entre os quais figuram não só a Schneider e a Legrand como também a ABB, a Siemens e a GE, propõe mais de 2 000 referências de componentes de quadros de distribuição secundária e mais de 5 000 referências de componentes de quadros terminais.
- 251 Da mesma forma, a Comissão nota, no considerando 17, que a ABB, a Siemens e a GE possuem um vasto catálogo de produtos de baixa tensão. Verifica-se também, através da leitura do considerando 507, que os catálogos de produtos dos grandes fabricantes de materiais a jusante dos quadros terminais e de equipamentos conexos contam também com vários milhares de referências.
- 252 Por outro lado, relativamente a certos componentes de quadros eléctricos, é possível até fazer misturas (considerandos 136 e 163). A este respeito, a Comissão

salienta, no considerando 168, que o «monomarquismo» não é absoluto, quer quanto aos quadros terminais quer quanto aos quadros de distribuição secundária.

- 253 Além disso, da leitura da decisão deduz-se que a mistura não é, de forma alguma, excluída entre, por um lado, os componentes de quadros de distribuição eléctrica e, por outro lado, os restantes tipos de material eléctrico de baixa tensão.
- 254 Por fim, há também que ter em conta o papel significativo que a Comissão reconhece, nas escolhas dos materiais «visíveis» (tomadas, interruptores, disposição ambiental, etc.), ao cliente final e aos empreiteiros, cujos principais critérios de selecção são a estética e a funcionalidade (considerandos 66 e 79) e não a disponibilidade de uma vasta gama de produtos.
- 255 A Comissão não podia, portanto, para apreciar o poder económico da entidade resultante da fusão nos mercados sectoriais nacionais afectados, referidos nos considerandos 782 e 783, basear-se numa gama de produtos cuja alegada falta de equivalente nos concorrentes provém da sua composição abstracta através da soma dos vários tipos de material eléctrico de baixa tensão que a entidade resultante da fusão irá oferecer em todo o território do EEE.
- 256 Daqui se conclui que a Comissão, mais uma vez, sobrestimou o poder económico da nova entidade nos mercados sectoriais nacionais referidos nos considerandos 782 e 783, ao integrar na sua análise do impacto da operação nestes mercados toda uma gama de produtos que não traduz a situação real da concorrência que aí prevalecerá após a operação de concentração notificada.



- 257 Deve aplicar-se o mesmo raciocínio a propósito da panóplia de marcas da entidade resultante da fusão, cujo carácter incomparável resulta também da agregação abstracta das marcas detidas pelas empresas notificantes em todo o território do EEE.
- 258 Portanto, como o grupo Schneider-Legrand não oferece necessariamente toda a gama de produtos de baixa tensão em cada um dos vários mercados sectoriais nacionais afectados, não disporá necessariamente de todas as marcas de que é titular em todo o território do EEE.
- 259 Por outro lado, há que ter em conta o número e a notoriedade dos outros concorrentes presentes em cada mercado sectorial nacional. Assim, resulta de uma resposta da Comissão a uma pergunta do Tribunal na audiência que, face aos quatro concorrentes que constam dos quadros 27 e 28, reproduzidos no n.º 172 *supra*, o grupo Schneider-Legrand só será, por exemplo, titular de duas marcas no mercado dos componentes para quadros terminais na Dinamarca, em Espanha e em Portugal.
- 260 O Tribunal observa também que, mesmo aceitando a importância das gamas de componentes e das marcas no jogo concorrencial, não deixa de ser verdade, como a própria Comissão salienta no considerando 176, que a força de uma marca assenta principalmente na competitividade dos seus diferentes componentes.
- 261 Esta consideração tende a relativizar a importância que a Comissão atribui no seu raciocínio à panóplia das marcas da entidade resultante da fusão.

- 262 Segue-se que a Comissão errou ao referir-se a toda a gama de produtos e à panóplia das marcas de que a entidade resultante da fusão irá dispor em todo o EEE, para apreciar o seu poder económico em cada um dos vários mercados sectoriais nacionais afectados pela operação.
- 263 Nesta medida, a Comissão aplicou erradamente o artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89.
- 264 Há, portanto, que considerar o fundamento como precedente.

Quanto ao sexto fundamento, baseado em erros manifestos de apreciação que viciam a análise do impacto da concentração notificada em certos mercados nacionais de componentes para quadros de distribuição eléctrica

— Argumentos das partes

- 265 A Schneider contesta a recusa da Comissão de contabilizar nas quotas de mercado da ABB e da Siemens, dois dos principais concorrentes da entidade resultante da fusão, a parte não despidianda das vendas de componentes para quadros eléctricos que estas duas sociedade realizam aos instaladores e aos montadores que integraram verticalmente no seu grupo.
- 266 Na medida em que todos eles podem ganhar os concursos públicos lançados para efeitos dos grandes projectos de construção, deve considerar-se que os fabricantes de quadros eléctricos são concorrentes directos, quer tenham ou não actividades integradas de montador ou instalador.

- 267 Segundo a Schneider, as empresas notificantes entregaram à Comissão exemplos concretos de concursos públicos em que fizeram concorrência directa às propostas que a ABB e a Siemens tinham apresentado por intermédio das suas filiais integradas.
- 268 Esta concorrência materializa a existência de um mercado independente dos canais de distribuição privilegiados por cada fabricante. Nesta medida, o mercado dos componentes para quadros eléctricos distingue-se radicalmente das hipóteses de produção interna destinada a ser transformada com a finalidade exclusiva de autoconsumo.
- 269 Ao recusar-se a ter em conta as vendas integradas da ABB e da Siemens, a Comissão subestimou as quotas de mercado destas duas sociedades e, consequentemente, sobreavaliou o poder económico da nova entidade nos mercados francês e italiano de componentes para quadros de distribuição secundária, bem como nos mercados dinamarquês, espanhol, francês, italiano e português de componentes para quadros terminais.
- 270 Seguidamente, a Schneider censura a Comissão por ter cometido um erro manifesto de apreciação na quantificação das vendas integradas da ABB e da Siemens. A Schneider indica ter estimado em [...] \* a quota das vendas integradas no volume de negócios a tomar em consideração na venda de quadros de distribuição eléctrica na Europa. Esta percentagem é muito superior aos 5% anunciados pela Siemens na audiência de 21 de Agosto de 2001 e afirmada, sem análise, pela Comissão no considerando 527.

\* Dados confidenciais.

271 O estudo Schroder Salomon Smith Barney confirma nestes termos a avaliação da Schneider:

«Around [...] \* of [Automation] & [Drives] 2000 sales that includes Low Voltage Activities were made to other Siemens divisions.»

272 A Comissão responde que não tomou em consideração as vendas integradas de componentes realizadas pela ABB e pela Siemens, porque estes produtos não podem ser imediatamente reorientados para o mercado livre. Como tal, não exercem pressão concorrencial directa e não devem ser integrados no cálculo das quotas de mercado das empresas em causa, designadamente quando se adiciona um valor acrescentado aos produtos em questão [Decisão 2002/174/CE da Comissão, de 3 de Maio de 2000, que declara uma operação de concentração compatível com o mercado comum e com o Acordo EEE (Processo COMP/M 1693 — Alcoa/Reynolds) (JO 2000, L 58, p. 25)]. Esta prática decisória foi aprovada pelo Tribunal de Primeira Instância no seu acórdão de 28 de Abril de 1999, Endemol/Comissão (T-221/95, Colect., p. II-1299, n.º 109).

273 Cada categoria de operadores presentes nos três níveis da cadeia vertical de produção dos quadros de distribuição eléctrica secundários e de terminais acrescenta valor aos componentes [grossistas (cerca de 20%), montadores (de 15% a 20%) e instaladores (cerca de 80%)], antes da sua instalação nos locais do cliente final (considerando 523 e n.º 179 da contestação).

274 A Schneider não pode, portanto, censurar a Comissão por ter feito distinção entre alegados modos de distribuição, uma vez que os componentes utilizados no âmbito das actividades integradas da ABB e da Siemens não são vendidos, mas sim colocados directamente nos quadros montados e ligados (actividade do montador) ou instalados (actividade do instalador).

- 275 Para que estas vendas internas estejam disponíveis num curto espaço de tempo e a um custo mínimo, os fabricantes em causa têm de ter interesse económico em disponibilizar no mercado livre os componentes que utilizam nas suas actividades integradas.
- 276 Assim, a Schneider não podia, sem contradição, afirmar simultaneamente que a ABB e a Siemens estão dispostas a renunciar a vendas como montadores ou instaladores em benefício de vendas suplementares de componentes como fabricantes, por um lado, e que estes dois operadores beneficiam de uma vantagem concorrencial graças às suas actividades integradas, por outro. Além disso, abandonar estas vendas beneficiaria, então, os montadores e os instaladores terceiros que não utilizam necessariamente os componentes da ABB e da Siemens.
- 277 Mesmo supondo que estas duas sociedades têm nisso algum interesse, seria necessário que dispusessem de um meio de escoamento das suas «ex-vendas internas», o que implica, designadamente, um acesso acrescido à distribuição e uma marca reconhecida.
- 278 A substituição da oferta no mercado livre pela oferta interna não é, portanto, obviamente imediata, o que exclui a integração das vendas internas da ABB e da Siemens no cálculo das suas quotas de mercado.
- 279 Quanto à avaliação quantitativa das vendas internas de componentes da ABB e da Siemens, a Comissão declara só a ter realizado a título meramente subsidiário, com base nos dados fornecidos pelos operadores, a fim de ilustrar a sua reduzida incidência.

280 Os diferentes métodos de avaliação propostos pela Schneider não são convincentes. Seja como for, a inclusão das vendas integradas, depois de correctamente avaliadas, só marginalmente alteram as relações de força nos mercados em causa (considerando 528).

#### — Apreciação do Tribunal

281 Em primeiro lugar, resulta do primeiro relatório NERA, não criticado neste ponto pela Comissão, que a realização dos projectos de construção de grande dimensão se efectua normalmente através de concursos públicos a que os fabricantes concorrem directamente.

282 Não se pode contestar que, no âmbito de tais modalidades de concorrência, a ABB e a Siemens, na sua qualidade de produtores integrados, fazem concorrência aos seus homólogos não integrados, como a Schneider, quer directamente, quando estes últimos se associam a montadores e a instaladores para apresentarem as suas propostas, quer indirectamente, quando estes mesmos fabricantes vendem os componentes para quadros a um montador que ganhou o concurso público. Em ambas as hipóteses, os preços dos fabricantes não integrados sofrem directamente a pressão concorrencial proveniente das propostas paralelas da ABB e da Siemens apresentadas nos mesmos concursos públicos.

283 Nestas condições, o raciocínio seguido pela Comissão para se recusar a contabilizar as vendas integradas de componentes para quadros eléctricos da ABB e da Siemens, baseado nos três níveis da cadeia vertical de produção dos quadros eléctricos, não pode constituir uma resposta adaptada às modalidades de concorrência directa existentes entre os produtores adjudicatários dos concursos públicos lançados para a realização de projectos de construção de grande dimensão.

- 284 Esta concorrência directa entre fabricantes, caracterizada pela ausência de grossistas, transparece, além disso, indirectamente, no ponto V A da decisão, consagrado à descrição de todo o sector do material eléctrico de baixa tensão.
- 285 A Comissão sublinha que os grandes clientes e os grandes montadores, que trabalham em grande escala, se abastecem, na maior parte das vezes, directamente nos fabricantes (considerandos 25 e 29).
- 286 A Comissão confirma, no considerando 41, que, na maioria dos contratos industriais e dos grandes contratos de construção, os fabricantes vendem directamente os materiais eléctricos em causa quer ao cliente final, para os grandes locais industriais, quer aos grandes montadores.
- 287 No considerando 71, a Comissão observa ainda que existe uma clivagem entre os projectos de grande dimensão e as outras instalações em que os grossistas constituem um intermediário obrigatório entre fabricantes e instaladores (ou montadores), antes de concluir, no considerando 79, que, para os contratos industriais e para os grandes contratos de construção, os equipamentos são geralmente escolhidos por um empreiteiro ou por um grande montador e adquiridos directamente nos fabricantes.
- 288 Em segundo lugar, o Tribunal não pode considerar demonstrado que, de qualquer forma, a contabilização das vendas integradas da ABB e da Siemens nas suas quotas de mercado só alteraria marginalmente a avaliação das relações de força nos mercados em causa.

- 289 Se se admitir a orientação tradicional da ABB e da Siemens para os clientes industriais, cuja ideia a Comissão parece aceitar no considerando 42, esta circunstância é susceptível de ampliar a importância quantitativa das vendas integradas destas duas sociedades nas suas respectivas quotas de mercado.
- 290 Inversamente, há que considerar que, devido à ausência da Legrand do sector dos componentes para quadros gerais, a operação de concentração controvertida não terá por efeito entrar de forma significativa a concorrência (considerando 245).
- 291 Por fim, o Tribunal nota que, segundo o considerando 17, um terceiro concorrente importante da Schneider, a GE, está, também ele, verticalmente integrado em certa medida.
- 292 A Comissão errou, portanto, ao se recusar a contabilizar nas quotas de mercado da ABB e da Siemens as vendas integradas de componentes para quadros eléctricos.
- 293 Para considerar que a contabilização destas vendas integradas só tem uma incidência marginal, a Comissão baseia-se na sua avaliação de 5% do volume de negócios da ABB e da Siemens referente à sua produção de componentes para quadros eléctricos.



294 Esta percentagem só constitui, no entanto, uma estimativa geral, fornecida sem maiores precisões, das vendas integradas de componentes para quadros eléctricos, que não se refere, além disso, a um mercado nacional específico. Ora, a Comissão precisou bem, no considerando 28, que a ABB e a Siemens só dispõem das suas próprias actividades de montador em certos países.

295 Nestas condições, não se pode conceder valor probatório à percentagem de 5% considerada *motu proprio* pela Comissão, a que falta fiabilidade e que, por outro lado, só diz respeito às actividades exercidas pela Siemens a nível europeu. Contrariamente ao que a Comissão sugere no considerando 528, esta percentagem não permite medir a extensão das correcções das quotas de mercado que resultam da incorporação das vendas integradas de componentes para quadros eléctricos realizadas pelos concorrentes da Schneider, nem, consequentemente, afirmar que a tomada em consideração as vendas integradas dos concorrentes só afectaria marginalmente a posição da entidade resultante da fusão nos mercados nacionais em causa, referidos nas objecções enumeradas nos considerandos 782 e 783.

296 Resulta do exposto que, ao se recusar a contabilizar nas quotas de mercado da ABB e da Siemens as vendas integradas de componentes para quadros eléctricos realizadas por estes dois grupos, a Comissão subestimou o poder económico destes dois importantes concorrentes da entidade resultante da fusão e, reciprocamente, avaliou exageradamente a força desta entidade nos mercados francês e italiano de componentes para quadros eléctricos de distribuição secundária, bem como nos mercados dinamarquês, espanhol, francês, italiano e português de componentes para quadros eléctricos terminais.

297 Há, portanto, que considerar procedente este fundamento.

Quanto ao sétimo fundamento, baseado na análise errada da incidência da concentração notificada nos mercados dinamarqueses de componentes para quadros eléctricos terminais

— Argumentos das partes

- 298 Em primeiro lugar, a Schneider contesta que a nova entidade detenha na Dinamarca uma posição dominante ou um poder inigualado nos mercados dos disjuntores-miniatura, interruptores diferenciais e «coffrets» destinados aos quadros terminais.
- 299 A Comissão objecta que a nova entidade dispõe de uma quota de mercado indicativa de dominância (considerandos 534 a 536), porque substancialmente superior às quotas de mercado dos seus concorrentes (considerando 542). O total das quotas dos seus três principais rivais não é susceptível de pôr em causa esta afirmação.
- 300 Em segundo lugar, a Schneider alega que nada autoriza a Comissão a afirmar, no considerando 546, que a operação notificada elimina também a competição entre a Schneider e a Legrand. Nunca existiu qualquer rivalidade entre estas duas sociedades nos mercados dinamarqueses.
- 301 A Comissão objecta que a Legrand foi um concorrente activo no mercado dinamarquês dos quadros terminais (ou dos seus componentes), dispondo de uma posição significativa (considerando 545). Existiu efectivamente uma rivalidade concorrencial entre a Schneider e a Legrand, e a concentração proposta permite à entidade fusionada aceder a uma posição de líder incontestável neste mercado.

- 302 Em terceiro lugar, a Schneider defende que a panóplia de produtos atribuída pela Comissão à nova entidade não é demonstrada pelo quadro 30 da decisão, reproduzido no n.º 165 *supra*. Este quadro não pode substituir a análise da concorrência que a Comissão não fez relativamente aos mercados dinamarqueses.
- 303 Quanto ao resto, nem as sobreposições nem as quotas de mercado reais da nova entidade aí estão expressos, tendo-se a Comissão limitado a fornecer simples intervalos. Os concorrentes também não constam desta descrição. Por fim, a Comissão serve-se unicamente do mercado francês para comentar o quadro 30, no considerando 552, aliás, totalmente contraditório.
- 304 A Comissão observa que o quadro 30 pretende demonstrar a vantagem concorrencial substancial de que o grupo Schneider-Legrand beneficiará em cada um dos mercados afectados pela operação de concentração, devido às suas fortes posições, no mesmo mercado geográfico, noutros mercados de produtos onde operam os mesmos grossistas (considerandos 567 a 578).
- 305 Em quarto lugar, a Schneider é de opinião de que o argumento deduzido pela Comissão da sua panóplia de marcas inigualada não confirma a alegada criação de uma posição dominante no mercado em causa. A marca Legrand é desconhecida para os instaladores da Dinamarca.
- 306 A Comissão afirma ter explicado, nos considerandos 554 a 565, que a panóplia de marcas à disposição da entidade resultante da fusão lhe irá conferir uma vantagem concorrencial substancial em relação a cada um dos seus concorrentes. Os quadros eléctricos e os seus componentes comercializados sob a marca Legrand representaram [...] \* das vendas na Dinamarca em 2000. Além disso, a

\* Dados confidenciais.

marca Legrand é utilizada para comercializar outras categorias de equipamentos eléctricos de baixa tensão na Dinamarca, gozando aí, dessa forma, de uma certa notoriedade.

307 Além disso, como se explica no considerando 565, a posse de várias marcas permite consolidar um poder de mercado pela possibilidade de exercer represálias contra os concorrentes ou de concentrar os seus esforços comerciais numa das duas marcas.

308 Em quinto lugar, a Schneider considera que a inexistência de pressão significativa da procura na Dinamarca não está demonstrada. A Comissão não demonstrou de forma alguma que a nova entidade irá constituir um parceiro incontornável para os grossistas, que um nível de concentração elevado não implica forçosamente uma pressão no sentido da descida e que as relações complexas entre o grupo Schneider-Legrand e os grossistas favorecem a manutenção da posição da entidade resultante da fusão. A decisão não comporta qualquer descrição da procura no mercado dinamarquês, que nem sequer consta do quadro 31 reproduzido no n.º 217 *supra*.

309 Existiu na Dinamarca uma concentração muito grande dos grossistas, susceptível de exercer uma pressão não despreciada sobre os fabricantes. Não se verifica minimamente que a constituição da nova entidade tenha favorecido o aumento da celebração, entre a Schneider e certos distribuidores, de acordos de convergência que não existiam anteriormente. As vendas directas aos montadores e aos instaladores constituem 50% de todas as vendas. A procura é função dos instaladores e não dos grossistas, que se encarregam, de facto, da logística dos produtos procurados pelos instaladores.

- 310 A Comissão replica que nem os grossistas, nem os montadores, nem os instaladores têm condições para se oporem a um aumento dos preços da entidade resultante da fusão. Na Dinamarca, os distribuidores são, para os fabricantes, um meio menos importante de distribuição dos seus produtos, devido à percentagem de 50% de vendas directas aos montadores e aos instaladores. Os instaladores e os montadores são extremamente numerosos e o seu peso individual é reduzido nas vendas totais dos fabricantes. Além disso, não parecem ter incentivos para exercer pressão sobre os fabricantes.
- 311 Por fim, em sexto lugar, a Schneider salienta que a inexistência de pressão significativa da concorrência considerada pela Comissão não é de forma alguma justificada, por falta de qualquer análise da concorrência no mercado dinamarquês dos quadros terminais. Três concorrentes importantes, a ABB, a Siemens e a Hager, partilham [...] ” ou [...] ” deste mercado.
- 312 A Schneider acusa a Comissão de graves contradições. No considerando 610, esta afirma que, segundo a Hager, é quase impossível imaginar o desenvolvimento de uma gama comparável à da nova entidade, em todos os países em causa. Contudo, a Comissão salienta, no considerando 141, que «[t]odos os grandes concorrentes das partes, como a ABB, a Siemens ou a Hafer, dispõem de gamas completas de componentes».
- 313 A Comissão recorda que, no considerando 609, qualificou de improvável a entrada de um novo concorrente no mercado dinamarquês dos quadros terminais (ou dos seus componentes), dado o próprio facto das vantagens concorrenciais acumuladas pela entidade resultante da fusão (considerandos 595 a 608).

## — Apreciação do Tribunal

- 314 Como resulta da exposição do fundamento, a Schneider invoca, relativamente aos mercados dinamarqueses de componentes para quadros eléctricos terminais, os erros, já verificados *supra*, que a Comissão cometeu na sua apreciação do poder económico da entidade resultante da fusão, em cada um dos diferentes mercados sectoriais nacionais afectados pela transacção notificada e enumerados nos considerandos 782 e 783.
- 315 Daqui resulta que as conclusões a que a Comissão chegou, para, nos considerandos 611 e 613, concluir pela incompatibilidade da concentração controvertida com o mercado comum nos mercados dinamarqueses dos componentes em causa, estão afectadas pelos mesmos vícios que o Tribunal verificou aquando da análise dos terceiro, quarto, quinto e sexto fundamentos.
- 316 Para além do carácter ilustrativo dos fundamentos anteriores, a argumentação desenvolvida pela Schneider a propósito dos mercados dinamarqueses de componentes para quadros eléctricos apresenta um carácter complementar relativamente a estes.
- 317 A este respeito, verifica-se, com efeito, que a análise da Comissão relativa ao impacto da operação de concentração nos mercados dinamarqueses dos produtos em causa está afectada por vícios específicos, que atingem mais particularmente a legalidade da declaração de incompatibilidade concernente a esses mercados.

318 Assim, a não contabilização das vendas integradas de componentes para quadros eléctricos da ABB e da Siemens nas quotas dos mercados dinamarqueses de componentes para quadros terminais controladas por estas duas sociedades conduziu a Comissão a sobrestimar o poder económico do grupo Schneider-Legrand nestes mercados.

319 A este propósito, conclui-se efectivamente da leitura do quadro *infra*, extraído do n.º 461 da petição, que as quotas detidas pelo grupo Schneider-Legrand nestes mercados são susceptíveis de variar sensivelmente consoante sejam ou não tidas em consideração as vendas integradas de componentes que a Schneider credita à ABB e à Siemens.

*Mercados dinamarqueses de componentes para quadros terminais*

Disjuntores-miniatura (%)		Interruptores diferenciais (%)		«Coffrets» (%)	
Sem vendas integradas	Com vendas integradas	Sem vendas integradas	Com vendas integradas	Sem vendas integradas	Com vendas integradas
Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *	Schneider [...] *
Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *
ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *
Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *	Siemens [...] *
Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *
S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *

\* Dados confidenciais.

320 Nestas condições, não se pode considerar demonstrado que, apesar da importância quantitativa que de qualquer forma se reveste, a soma das quotas de mercado da Legrand com as da Schneider, consecutiva à transacção notificada,

basta, por si mesma, para criar uma posição dominante em cada um destes diferentes mercados.

- 321 Além disso, mesmo a supô-la demonstrada, uma eventual posição dominante da nova entidade não pode ser considerada, perante a leitura da decisão, como tendo por consequência que uma concorrência efectiva será significativamente entravada na Dinamarca, na acepção do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89.
- 322 Em primeiro lugar, não se demonstrou que a operação notificada terá por efeito, contrariamente ao que a Comissão afirma no considerando 544, eliminar um «concurrent immédiat» [concorrente imediato] nos mercados dinamarqueses de componentes para quadros terminais.
- 323 Resulta, com efeito, de uma comparação das quotas de mercado dos principais intervenientes que constam do quadro 28 e do quadro que figura no n.º 319 *supra* que a Legrand está em quinta posição em cada um dos mercados dos produtos em causa e não pode, assim, considerar-se um «concurrent immédiat» [concorrente imediato] da Schneider.
- 324 Contrariamente ao que a Comissão observa nos considerandos 544 e 545, também não se verifica que a transacção proposta se possa traduzir, nos mercados dinamarqueses de componentes para quadros terminais, num reforço substancial do líder, através da aquisição de actividades suplementares noutros mercados sectoriais do material eléctrico de baixa tensão.



325 A Legrand está ausente quer de todos os segmentos do mercado dinamarquês dos equipamentos eléctricos ultraterminais referidos no quadro 35, reproduzido no n.º 173 *supra* (p. II-4123), quer, como resulta dos quadros 14 e 15 *infra* (pp. II-4163 e II-4164) que constam dos considerandos 286 e 288 da decisão, dos mercados dinamarqueses das canalizações prefabricadas e dos suportes de cabos.

#### *Quadro 14 da decisão*

#### *Quotas de mercado dos principais intervenientes presentes no mercado das canalizações prefabricadas nos principais Estados-Membros do EEE*

	Schneider	Moeller	Zucchini	Pogliano	Outros 1	Outros 2
Alemanha	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	Siemens [...] *	Lanz [...] *
Áustria	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	Lanz [...] *	
Bélgica	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	EAE [...] *	
Dinamarca	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *		
Espanha	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *		
França	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	Erico [...] *	
Finlândia	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	MEM [...] *	
Grã-Bretanha	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	MEM [...] *	
Grécia	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	EAE [...] *	
Irlanda	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *	MEM [...] *	
Noruega	[...] *	[...] *	[...] *			
Países Baixos	[...] *	[...] *	[...] *		EAE [...] *	
Portugal	[...] *	[...] *	[...] *			
Total EEE	[...] *	[...] *	[...] *	[...] *		

\* Dados confidenciais.

## Quadro 15 da decisão

*Quotas de mercado dos principais intervenientes presentes no mercado dos suportes de cabos nos diferentes Estados-Membros do EEE*

	Schneider	Legrand	Hager	Outros 1	Outros 2
Alemanha	[...] *	[...] *	[...] *	OBO	Van Geel
Áustria	[...] *	[...] *	[...] *		
Bélgica	[...] *		[...] *	Vergocan	Van Geel
Dinamarca	[...] *	[...] *	[...] *	RM Industrial Group	Van Geel
Espanha	[...] *	[...] *	[...] *		
Finlândia	[...] *		[...] *	Meka	Nordic Aluminium
França	[...] *	[...] *	[...] *	Tolmega [...] *	Métal Déployé [...] *
Grã-Bretanha	[...] *	[...] *	[...] *	RM Cable Tray [...] *	Unitrust [...] *
Grécia	[...] *	[...] *			
Irlanda	[...] *	[...] *		RM Cable Tray	Unitrust
Itália	[...] *	[...] *	[...] *	Sati [...] *	ABB [...] *
Noruega	[...] *	[...] *	[...] *	Ögland	Van Geel
Países Baixos	[...] *	[...] *	[...] *	Van Geel	Gouda
Portugal	[...] *	[...] *	[...] *		
Suécia	[...] *	[...] *	[...] *	Meka	Van Geel
Total	[...] *	[...] *	[...] *		

\* Dados confidenciais.

326 Contrariamente à leitura que a Comissão faz do quadro 30 (pp. II-4118) na sua argumentação recordada *supra*, os dados que constam na decisão não permitem, portanto, demonstrar que a entidade resultante da fusão irá beneficiar de uma vantagem concorrencial substancial, sob a forma de posições fortes noutros mercados sectoriais que não os de componentes para quadros terminais.

- 327 Em definitivo, não resulta dos quadros 14, 15 e 35 (pp. II-4163, II-4164 e II-4123) que a presença do grupo Schneider-Legrand na Dinamarca, noutros mercados sectoriais, proceda da operação de concentração. A análise dos quadros já referidos leva antes a pensar que esta presença resulta das posições que a Schneider aí ocupava antes mesmo da realização desta operação.
- 328 Consequentemente, o Tribunal não pode considerar suficientemente justificada a tese da Comissão, exposta no considerando 546, segundo a qual a fusão da Schneider e da Legrand irá eliminar «a competição entre as duas empresas, cuja rivalidade parecia constituir um elemento central da concorrência nos países em causa».
- 329 Para além de a sua importância não ter sido verificada em termos muito seguros, esta rivalidade não se pode considerar demonstrada no que diz respeito à Dinamarca. Os exemplos referidos pela Comissão no considerando 547, em apoio da sua demonstração, referem-se unicamente à França e a Portugal. Quanto ao considerando 540, limita-se a uma referência geral ao «desaparecimento da rivalidade entre a Schneider e a Legrand em certos mercados», sem mais precisões.
- 330 Não se podia, de resto, esperar tal rivalidade, neste país, entre duas empresas cujo centro de gravidade está, segundo a decisão, situado, para uma, na Europa do Norte e, para outra, na Europa do Sul (considerandos 550 e 659).
- 331 Em segundo lugar, devido à ausência da Legrand dos segmentos do mercado dinamarquês dos equipamentos ultraterminais referidos no quadro 35 (p. II-4123), o contributo das marcas da Legrand e a sua notoriedade são necessariamente limitados, como confirma a lista das marcas detidas pelas empresas notificantes que constam do quadro 36 e do anexo 2 da decisão. Conclui-se destas listas que a Legrand possui somente um total de duas marcas na Dinamarca para todo o material eléctrico de baixa tensão.

332 O Tribunal observa, a este respeito, que este país nunca é referido, como tal, nas considerações que a Comissão consagra, nos considerandos 554 a 565, à panóplia de marcas atribuídas à entidade resultante da fusão.

333 De facto, dado que a Legrand está ausente de todos os segmentos do mercado dinamarquês dos equipamentos ultraterminais referidos no quadro 35, não se verifica que a Dinamarca possa ser afectada pela última frase do considerando 555, segundo a qual «a notoriedade e a imagem de marca das partes são, ainda, evidentemente aumentadas pela sua presença no essencial do sector do material eléctrico de baixa tensão, como ilustrado no quadro 30 *supra*».

334 Consequentemente, a notoriedade da marca Legrand que supostamente procede, segundo a argumentação apresentada *supra* pela Comissão, da comercialização na Dinamarca dos materiais eléctricos de baixa tensão que não os componentes para quadros eléctricos também não pode ser aceite.

335 Em terceiro lugar, segue-se também que o acesso privilegiado aos principais grossistas internacionais da Legrand, a parte notificante menos forte na Dinamarca, segundo o considerando 545, não se pode considerar demonstrado.

336 Este acesso não pode considerar-se demonstrado, por maioria de razão, uma vez que a Dinamarca não consta do quadro 31, reproduzido no n.º 217 *supra*, do qual a Comissão conclui, precisamente, no considerando 573, que cada uma das partes representa uma proporção muito significativa do volume de negócios dos principais grossistas, no conjunto de todos os materiais eléctricos de baixa tensão.

337 Devido à ausência da Legrand dos segmentos do mercado dinamarquês dos equipamentos ultraterminais referidos no quadro 35, também não se pode considerar demonstrada a qualidade de parceiro obrigatório dos grossistas que a

Comissão atribui ao novo grupo, no considerando 567, por causa da sua gama de materiais eléctricos inigualada.

338 A Comissão limita-se, no mesmo considerando, a declarar que o carácter incontornável da nova entidade relativamente aos grossistas vai ser particularmente acentuado em França e, em menor medida, em Espanha, em Itália e em Portugal, sem mencionar, conseqüentemente, a Dinamarca.

339 Além disso, segundo a própria Comissão, empresas terceiras exerciam, antes da operação de concentração, em termos de quotas de mercado, uma concorrência não despidianda relativamente às empresas notificantes nos mercados de componentes para quadros eléctricos (considerando 548).

340 Com efeito, a importância e a concentração relativas das quotas de mercado detidas pelos três concorrentes directos da entidade resultante da fusão merecem ser sublinhadas.

341 Em quarto lugar, a afirmação da Comissão, que consta do considerando 595, segundo a qual os actuais concorrentes da nova entidade dificilmente poderão exercer uma pressão significativa no comportamento desta, não está demonstrada na decisão no que concerne à Dinamarca.

342 O ponto V C 1.4. da decisão não comporta a este respeito qualquer análise da estrutura da concorrência ao nível dos outros fabricantes presentes nos mercados dinamarqueses examinados. A importância e a concentração relativas das quotas de mercado detidas pelos principais concorrentes, que resultam do quadro reproduzido no n.º 319 *supra* (p. II-4161), necessitam, contudo, de desenvolvi-

mentos tanto mais elaborados quanto, segundo o considerando 548, as empresas notificantes faziam face a uma concorrência não despicienda, em termos de quotas de mercado, por parte destas terceiras empresas.

343 Ora, a Comissão não acrescenta nada às declarações lacónicas emitidas nos considerandos 536 e 548, segundo as quais a transacção notificada, por um lado, «conduzirá à criação de posições muito fortes» e, por outro, «permitirá à entidade fusionada aceder a uma posição de líder incontestável» nos mercados dinamarqueses em causa.

344 Tais considerações não são, por si sós, susceptíveis de demonstrar que a eventual criação de uma posição dominante, por efeito da operação notificada, terá por resultado entravar significativamente a concorrência efectiva nos mesmos mercados.

345 Além disso, a Dinamarca não é referida, como tal, pela Comissão, na sua demonstração, no ponto V C 1.4. da decisão, da dificuldade que terão os actuais concorrentes da nova entidade em exercer uma pressão significativa no seu comportamento.

346 Assim, os desenvolvimentos dedicados a este tema na decisão, nos considerandos 596 e seguintes, colocam a tónica na proeminência das marcas líderes das partes na operação de concentração, apoiada por referências baseadas, ainda aqui, em mercados nacionais diversos dos da Dinamarca.

347 A dificuldade que os concorrentes da entidade resultante da fusão poderão encontrar, segundo o considerando 601, ao nível dos instaladores e dos montadores, devido à reputação alegadamente inferior da sua oferta, não é de forma alguma justificada por elementos factuais directamente relacionados com a Dinamarca.

- 348 Por fim, devido à reduzida presença da Legrand nos mercados dinamarqueses dos materiais eléctricos de baixa tensão e, em especial, à sua ausência dos mercados dinamarqueses dos equipamentos ultraterminais referidos no quadro 35 (p. II-4123), o Tribunal não pode considerar demonstrada a conclusão expressa pela Comissão no considerando 606, segundo a qual a operação proposta vai conduzir ao reforço de cada uma das empresas notificantes nos seus pólos de excelência tradicionais e permitir a constituição de um grupo detentor das marcas de referência em cada um dos três segmentos de aplicação (residencial, terciário e industrial).
- 349 Segue-se que não foram juridicamente demonstrados a criação, devido à transacção notificada, de uma posição dominante nos mercados dinamarqueses de componentes para quadros terminais, nem, a supô-la provada, um entrave significativo a uma concorrência efectiva, na acepção do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89, proveniente, nestes mesmos mercados, dessa posição dominante.
- 350 Há, portanto, que considerar o fundamento precedente.

Quanto ao oitavo fundamento, baseado na análise errada da incidência da concentração notificada nos mercados italianos de componentes para quadros eléctricos de distribuição secundária e terminais

— Argumentos das partes

- 351 A Schneider alega, em primeiro lugar, que as quotas dos principais intervenientes nos mercados italianos de componentes para quadros de distribuição secundária e terminais, onde reina uma viva concorrência, não permitem demonstrar a criação de uma posição dominante. Segundo a Schneider, a operação não terá, portanto, por efeito reforçar substancialmente o líder aí existente.

- 352 Da aquisição, num ano, pela Gewiss, de [...] \* só no mercado dos disjuntores-miniatura para quadros de distribuição secundária ou terminais, não se pode concluir pela existência de barreiras muito fortes à entrada em Itália. Uma concorrência viva num mercado caracterizado pela presença de oito marcas não pode ser associada à existência de tais barreiras. Pelo contrário, a penetração da Gewiss nos mercados de quadros de distribuição secundária e terminais e a sua progressão fulgurante para [...] \* dos «coffrets» para quadros terminais demonstra a inexistência dessas barreiras.
- 353 A Comissão responde que as quotas de mercado da entidade resultante da fusão, comparadas com as dos seus concorrentes, são, manifestamente, um indicador sério de domínio. A Gewiss é um caso excepcional porque, como resulta do considerando 516, pôde ultrapassar as barreiras à entrada, com um sucesso muito relativo, ao abastecer-se na ABB e ao dispor do acesso aos grossistas e aos instaladores resultante das suas actividades no mercado dos equipamentos ultraterminais.
- 354 Em segundo lugar, a Schneider acusa a Comissão de basear, em larga medida, a sua análise no desaparecimento da rivalidade entre a Schneider e a Legrand, que nunca constituiu um factor central de concorrência. A ABB, a Siemens e a GE, no mercado dos quadros de distribuição secundária, e a ABB, a Siemens, a Hager e a GE, no mercado dos quadros terminais, têm uma dimensão equivalente à da Legrand.
- 355 A Comissão responde que, tal como resulta do considerando 545, a Legrand constitui a referência concorrencial em Itália. A Schneider detém nesse país uma posição significativa e goza de uma boa reputação e de um acesso privilegiado aos principais grossistas internacionais. Os grossistas classificam a Schneider e a Legrand no primeiro lugar.

\* Dados confidenciais.



- 356 A Schneider observa, em terceiro lugar, que os mercados italianos de componentes para quadros eléctricos não se concentram unicamente em três marcas (Bticino, ABB e Merlin-Gerin), como afirma a Comissão, integrando também novas ofertas (Gewiss) e renovações (GE, Siemens).
- 357 A grande fidelidade às marcas, afirmada pela Comissão, priva de efeitos toda e qualquer decisão da nova entidade de acentuar a especialização de cada uma das marcas de referência que a Schneider e a Legrand detêm, respectivamente, nas aplicações industriais e terciárias, por um lado, e nas aplicações residenciais, por outro.
- 358 A Comissão responde que, tal como sublinha no considerando 565, as clientelas da Schneider e da Legrand não se sobrepõem completamente, de modo que o grupo Schneider-Legrand pode reforçar a especialização das suas marcas em certas categorias de clientela.
- 359 Em quarto lugar, a Schneider nega o carácter incontornável da nova entidade, a que a ABB e a GE constituem alternativas. Compreende-se mal como podem as boas relações da Legrand com os seus grossistas em Itália, a supô-las demonstradas, restringir a concorrência. Os principais grossistas controlam uma parte muito pequena da distribuição, tal como resulta do quadro 6 da decisão (reproduzida no n.º 201 *supra*, p. II-4132).
- 360 Além disso, as empresas notificantes não representam a maioria das vendas dos distribuidores, comercializando cada um muitas marcas diferentes. A Schneider e a Legrand não beneficiam de relações privilegiadas com os grossistas. A transacção proposta não conduz, de forma alguma, à marginalização dos outros fabricantes, porque os grossistas reequilibram a sua oferta noutros fornecedores.

- 361 Há que acrescentar que se vê mal como é que a operação de concentração pode ter por consequência o enfraquecimento dos concorrentes, porque as vendas combinadas das empresas notificantes só representam [...] \* das vendas totais do seu principal grossista. Por fim, supondo provada a forte ligação às marcas, os grossistas têm interesse em continuar a honrar a procura de produtos dos fabricantes mais pequenos.
- 362 Para demonstrar que uma forte concentração da distribuição não implica necessariamente uma pressão intensa no sentido da descida dos preços, a Comissão afirma que os grossistas apreciam os produtos da Legrand, cuja carestia relativa lhes permite obter uma boa margem de lucro. A Schneider objecta que a distribuição é muito fragmentada nos mercados italianos de quadros de distribuição secundária e terminais, como a própria Comissão indica no quadro 6 (v. p. II-4132) da decisão.
- 363 A Comissão recorda os três factores que tornam a nova entidade incontornável relativamente à procura em Itália: a captação de uma proporção muito apreciável do volume de negócios global dos grossistas, uma gama de materiais eléctricos inigualada e posições concorrenciais consideráveis em cada país (v. quadro 30, p. II-4118). Além disso, a Schneider não contesta a exposição, nos considerandos 584 a 591, dos meios de que o grupo Schneider-Legrand vai dispor para consolidar o seu domínio. Os grossistas não estão, portanto, em condições de exercer uma pressão significativa sobre a nova unidade.
- 364 Por fim, em quinto lugar, a Schneider considera meramente aproximativa a diligência da Comissão consistente em deduzir o enfraquecimento dos concorrentes da concentração das marcas resultante da operação notificada, tendo em conta o conjunto das marcas presentes no mercado italiano.

\* Dado confidencial.

- 365 A marginalização dos outros concorrentes é um exagero. Concorrentes como a ABB, a Siemens e a GE dispõem de um poder comparável ao da nova entidade nos mercados dos quadros de distribuição eléctrica. Concorrentes como a Hager, a Gewiss e a Moeller gozam neles de uma notoriedade considerável.
- 366 A inexistência de pressão por parte da concorrência é, além disso, fundamentalmente incompatível com a estrutura dos mercados e da distribuição em Itália, tendo em conta a sua grande sensibilidade a toda e qualquer promoção praticada por um concorrente credível, a presença de tais concorrentes junto dos grossistas e a falta de acesso privilegiado (v. o primeiro relatório NERA, pontos 4.3, 4.4 e 4.5).
- 367 A Comissão recorda, por um lado, que a Schneider reconhece que o único concorrente real da entidade resultante da fusão é a ABB e, por outro, que o relatório NERA só trata das condições de concorrência anteriores à operação notificada e não dos efeitos desta.
- 368 A Comissão limitou-se a considerar que os concorrentes «terão dificuldades crescentes para aliciar clientes do grupo Schneider-Legrand e podem contentar-se com posições de seguidores nos mercados em causa» (considerando 602). No considerando 608, a Comissão observa ainda: «Os actuais concorrentes das partes não estarão em condições de exercer uma pressão suficientemente forte para influenciar o comportamento da entidade fusionada.»

#### — Apreciação do Tribunal

- 369 Tal como o fundamento anterior, o oitavo fundamento invoca, relativamente aos mercados italianos de componentes para quadros eléctricos de distribuição secundária e terminais, os erros, já verificados *supra*, que a Comissão terá

cometido na sua apreciação do poder económico da entidade resultante da fusão em cada um dos diferentes mercados sectoriais nacionais afectados pela transacção notificada e enumerados nos considerandos 782 e 783.

- 370 Segue-se que as conclusões a que a Comissão chegou para afirmar, nos considerandos 611 e 613, a incompatibilidade da concentração controvertida com o mercado comum nos mercados italianos de componentes em causa, estão afectadas pelos mesmos vícios declarados pelo Tribunal na análise dos terceiro, quarto, quinto e sexto fundamentos.
- 371 Além do carácter ilustrativo destes fundamentos anteriores, a argumentação desenvolvida pela Schneider a propósito dos mercados italianos de componentes para quadros eléctricos de distribuição secundária e terminais apresenta um carácter complementar relativamente a estes mesmos fundamentos.
- 372 A este respeito, verifica-se, com efeito, que a análise da Comissão relativa ao impacto da operação de concentração nos mercados italianos considerados está afectada por vícios específicos, que atingem mais particularmente a legalidade da declaração de incompatibilidade no que concerne a estes mercados.
- 373 Assim, a não contabilização das vendas integradas de componentes para quadros eléctricos da ABB e da Siemens nas quotas dos mercados italianos de componentes para quadros de distribuição secundária e terminais controladas por estas duas sociedades conduziu a Comissão a sobreavaliar o poder económico do grupo Schneider-Legrand nestes mercados.
- 374 A este propósito, resulta efectivamente dos quadros *infra* (pp. II-4175 e II-4176), extraídos do n.º 461 da petição, que as quotas detidas pela nova entidade nestes mercados são susceptíveis de variar sensivelmente conforme se tenha ou não em consideração as vendas integradas de componentes que a Schneider atribui à ABB e à Siemens.

*Mercados italianos de componentes para quadros de distribuição secundária*

Disjuntores compactos		Disjuntores-miniatura		Armários	
Sem vendas integradas	Com vendas integradas	Sem vendas integradas	Com vendas integradas	Sem vendas integradas	Com vendas integradas
Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *
ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *	ABB [...] *	Schneider [...] *
Legrand [...] *	Siemens [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *
GE [...] *	Legrand [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *
Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *
Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *
S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *

\* Dados confidenciais.

*Mercados italianos de componentes para quadros terminais*

Disjuntores-miniatura (%)		Interruptores diferenciais (%)		«Coffrets» (%)	
Sem vendas integradas	Com vendas integradas	Sem vendas integradas	Com vendas integradas	Sem vendas integradas	Com vendas integradas
Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *	Legrand [...] *
ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *	ABB [...] *
Schneider [...] *	Siemens [...] *	Hager [...] *	Siemens [...] *	Schneider [...] *	Siemens [...] *
Hager [...] *	Hager [...] *	Schneider [...] *	Hager [...] *	Hager [...] *	Schneider [...] *
GE [...] *	Schneider [...] *	GE [...] *	Schneider [...] *	GE [...] *	Hager [...] *
Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *	Siemens [...] *	GE [...] *
S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *	S + L [...] *

\* Dados confidenciais.

- 375 Acresce que, no considerando 195, inserido na parte da decisão relativa à delimitação geográfica do mercado dos quadros eléctricos, a Comissão coloca a Gewiss entre os principais concorrentes da Legrand em Itália. Ora, este fabricante não consta dos quadros 27 e 28 da decisão, reproduzidos no n.º 172 *supra*, pp. II-4121 e II-4122.
- 376 Além disso, a Schneider afirmou na audiência, sem ser, neste ponto, contrariada pela Comissão, que a Gewiss controla [...] \* do mercado italiano dos «coffrets» para quadros terminais, contra [...] \* pela entidade resultante da fusão.
- 377 A este propósito, o Tribunal verifica que o total das quotas deste mercado de componentes detidas pelos fabricantes existentes em Itália e referidas no quadro 28 se eleva somente a 66%. Este quadro não indica, portanto, nem a repartição nem a dispersão das quotas de mercado do ou dos produtores que controlam os restantes 34% deste mercado.
- 378 Devido às lacunas que assim viciam a análise da estrutura dos mercados considerados, nem as quotas neles detidas pelos diferentes produtores nem as que a entidade fusionada neles controlará, após a soma das quotas de mercado das empresas notificantes, podem considerar-se suficientemente fiáveis.
- 379 Não está, conseqüentemente, demonstrada a criação, por efeito da operação de concentração, de uma posição dominante nos mercados italianos de componentes para quadros de distribuição secundária e terminais.

\* Dados confidenciais.

380 Além disso, a supô-la demonstrada, não se pode considerar que uma eventual posição dominante da nova entidade, em consequência da leitura da decisão, tenha por efeito, em Itália, um entrave significativo a uma concorrência efectiva na acepção do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89.

381 Uma vez que se devem ter em conta as vendas integradas de componentes da ABB e da Siemens, é duvidoso que se possa considerar que a Schneider ocupa o primeiro lugar, em termos de quotas dos mercados dos componentes para quadros de distribuição secundária, dadas as reduzidas diferenças que a separam da ABB, segundo os próprios números exarados pela Comissão no quadro 27 (p. II-4121).

382 Nestas condições, a conclusão, no considerando 549, de que a operação notificada reforçará a dimensão já preponderante de uma das duas empresas notificantes, ou seja, no caso em apreço, a Schneider, nos mercados italianos de componentes para quadros de distribuição secundária, não está demonstrada.

383 Nos mercados italianos dos componentes para quadros terminais referidos no quadro 28, a Schneider só ocupava, antes da transacção proposta, o terceiro lugar, muito atrás da ABB. A tomada em consideração das vendas integradas de componentes da ABB e da Siemens avaliadas pela Schneider é, portanto, susceptível de a relegar para a penúltima posição (v. o segundo quadro reproduzido no n.º 374 *supra*, p. II-4174).

384 Não está, portanto, demonstrado que, como afirma a Comissão no considerando 544, a operação notificada terá por efeito a eliminação de um «concurrent immédiate» [concorrente directo] do líder Legrand nos mercados italianos de componentes para quadros terminais.



- 385 Além disso, a rivalidade que opunha a Schneider à Legrand, segundo o considerando 546, não está suficientemente justificada no que diz respeito à Itália, baseando-se os exemplos referidos pela Comissão, no considerando 547, em apoio desta afirmação, unicamente nos mercados francês e português. Quanto ao considerando 540, limita-se a uma referência geral ao «desaparecimento da rivalidade entre a Schneider e a Legrand em certos mercados», sem qualquer outra precisão.
- 386 Da mesma forma, a Comissão atribui, no considerando 612, à rivalidade entre a Schneider e a Legrand, a qualidade de fonte essencial da concorrência «em certos mercados em causa, designadamente em França», sem fazer, novamente, referência específica à Itália.
- 387 Além disso, há que observar que, segundo a própria Schneider, os seus desempenhos no domínio logístico são medíocres, devendo alterá-los consideravelmente para atingir os seus objectivos, quer ao nível italiano quer ao nível central (considerando 214).
- 388 Aliás, como sublinha a Comissão no considerando 158, a posição da Schneider caracteriza-se pela sua reduzida competitividade no que diz respeito aos clientes residenciais.
- 389 Contrariamente ao que a Comissão afirma no considerando 545, não se conclui da decisão que a Schneider, parte mais fraca na operação notificada nos mercados italianos dos componentes para quadros terminais, disponha aí de um acesso privilegiado aos principais grossistas internacionais.
- 390 Efectivamente, o considerando 545 refere-se especificamente à França e ao caso da Legrand, cujas posições mais significativas noutros mercados de materiais eléctricos de baixa tensão são salientadas pela Comissão.

- 391 Ora, não se pode atribuir à Schneider, em Itália, contrariamente ao que acontece com a Legrand, em França, a detenção de posições muito significativas nos mercados de materiais eléctricos de baixa tensão para além dos componentes para quadros eléctricos.
- 392 Com efeito, entre todos os segmentos do mercado dos equipamentos eléctricos ultraterminais, referidos no quadro 35 reproduzido no n.º 173 *supra* (p. II-4123), a Schneider só está presente em Itália no segmento do material de fixação e de derivação. Além disso, como se conclui do quadro 15 reproduzido no n.º 325 *supra* (p. II-4164), a Schneider está totalmente ausente do mercado italiano dos suportes de cabos. Por fim, a Itália não figura entre os países representados no quadro 14 da decisão, relativo às quotas de mercado das canalizações eléctricas (v. n.º 325 *supra*, p. II-4163). Consequentemente, a posição da Schneider em Itália neste mercado sectorial nem sequer é considerada na decisão.
- 393 A Comissão deixou, assim, por provar que, devido à aquisição de actividades suplementares, a operação notificada reforçará substancialmente a posição da Legrand nos mercados italianos de componentes para quadros terminais (v. considerando 544).
- 394 Quanto ao conjunto inigualado de marcas que é atribuído à entidade resultante da fusão, a Comissão observa, no considerando 556, sem grande convicção, de resto, que esta entidade «parece» possuir uma vantagem concorrencial significativa em Itália, devido à concentração do mercado nas três primeiras marcas (Bticino, ABB e Merlin Gerin).
- 395 Esta consideração hipotética deve, de qualquer modo, ser relativizada, tendo em conta a ausência da Gewiss, que, no entanto, a Comissão considera um dos principais concorrentes da Legrand.

396 Há também que ter presente que a Comissão posiciona entre as três primeiras marcas, a da ABB, principal rival da entidade resultante da fusão nos mercados que são objecto do presente fundamento. A ABB detém, além disso, a marca Vimar, como mostra o quadro 36 da decisão. Resulta, ainda, do considerando 195 que esta marca se reveste de uma importância não despreciable.

397 Quanto às relações da nova entidade com os grossistas, o Tribunal observa que, após ter afirmado, no considerando 567, que «o carácter incontornável da entidade combinada relativamente aos grossistas será particularmente acentuado em França e em menor medida em [...] Itália», a Comissão nota, no considerando 569, que a Legrand aí «mantém muito boas relações com a distribuição».

398 Devido à sua imprecisão, estes dois considerandos não são susceptíveis de contribuir para a demonstração jurídica suficiente do carácter incontornável da entidade resultante da fusão face aos grossistas italianos.

399 Além disso, a decisão não demonstra, relativamente à Itália, que, como afirma a Comissão no considerando 595, os concorrentes existentes da nova entidade dificilmente poderão exercer uma pressão significativa no seu comportamento.

400 Este dado resulta, na óptica da Comissão, do carácter incontornável da entidade relativamente aos grossistas. Ora, resulta do exposto que esta qualidade não pode ser reconhecida a esta entidade em Itália, perante os actuais elementos de facto apresentados pela Comissão em apoio desta qualificação.

401 Por fim, a dificuldade que os concorrentes da entidade resultante da fusão poderão encontrar, segundo o considerando 601, ao nível dos instaladores e dos montadores, devido à reputação alegadamente inferior das suas ofertas, não é de forma alguma apoiada por elementos factuais directamente relacionados com a Itália.

402 Não foi, portanto, juridicamente demonstrada nem a criação, por efeito da operação de concentração, de uma posição dominante nos mercados italianos de componentes para quadros de distribuição secundária e terminais, nem, a supô-la provada, um entrave significativo à concorrência efectiva, na acepção do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89, proveniente, nestes mesmos mercados, dessa posição dominante.

403 Nestas condições, há que considerar procedente o fundamento.

Quanto às consequências dos erros de análise e de apreciação superverificados

404 O Tribunal considera que os erros, omissões e contradições verificados *supra* na análise do impacto da operação notificada, efectuada pela Comissão, têm um carácter certo de gravidade.

405 Ao basear-se na extensão das actividades da entidade resultante da fusão em todo o EEE, a Comissão integrou indicadores de poder económico alheios aos mercados sectoriais nacionais afectados pela operação e que tiveram por efeito ampliar indevidamente o impacto desta nesses mercados.

- 406 Deve recordar-se, a este respeito, que nenhum dos elementos de facto referidos na decisão permite considerar que a transacção proposta pode colocar problemas de concorrência noutros mercados além dos mercados sectoriais em França e em seis outros países, que a decisão, nos seus considerandos 782 e 783, identifica como sendo afectados pela operação.
- 407 A decisão não contém, em especial, qualquer análise da estrutura concorrencial dos mercados sectoriais nacionais não afectados pela concentração controvertida, tal como referidos no quadro 30 reproduzido no n.º 165 *supra* (p. II-4118).
- 408 Devido às lacunas e às contradições que viciam a análise das estruturas da distribuição, a Comissão também não podia considerar vantagens concorrenciais substanciais da entidade resultante da fusão o seu alegado acesso privilegiado à distribuição resultante das suas posições no conjunto dos mercados dos materiais eléctricos de baixa tensão ao nível da distribuição nem a incapacidade de os grossistas exercerem uma pressão concorrencial sobre a nova entidade.
- 409 Pelo seu carácter abstracto e desligado dos mercados sectoriais nacionais a ter em consideração, os índices de poder económico baseados na gama de produtos inigualada e na incomparável panóplia de marcas do grupo Schneider-Legrand conduziram a Comissão a avaliar ainda mais exageradamente o impacto da operação notificada nos mercados sectoriais nacionais por ela afectados.
- 410 O mesmo se passa, por um lado, com a recusa da Comissão de ter em consideração as vendas integradas realizadas pela ABB e pela Siemens nos mercados nacionais de componentes para quadros eléctricos afectados pela operação e, por outro, com as lacunas que viciam, em especial, a análise do impacto desta operação nos mercados dinamarqueses de componentes para quadros terminais e nos mercados italianos de componentes para quadros de distribuição secundária e terminais.

- 411 Os erros de análise e de apreciação supra-referidos são, portanto, susceptíveis de privar de valor probatório a apreciação económica do impacto da operação de concentração, na qual se baseia a declaração de incompatibilidade impugnada.
- 412 Todavia, seja qual for a dimensão das lacunas que possa apresentar uma decisão da Comissão que declare a incompatibilidade de uma operação de concentração com o mercado comum, as mesmas não podem implicar a sua anulação se e na medida em que todos os outros elementos contidos nesta decisão permitam ao Tribunal considerar demonstrado que, de qualquer forma, a realização da operação conduzirá à criação ou ao reforço de uma posição dominante tendo por efeito entravar significativamente a concorrência efectiva, na acepção do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89.
- 413 A este respeito, os erros verificados não bastam, por si só, para pôr em causa as objecções que a Comissão opôs relativamente a cada um dos mercados sectoriais franceses enumerados nos considerandos 782 e 783.
- 414 O Tribunal nota, a este propósito, que a Schneider não impugnou seriamente a análise do impacto da operação notificada nestes mercados. Dedicou-se, pelo contrário, a censurar a Comissão por ter extrapolado para os outros mercados sectoriais nacionais afectados a situação da concorrência nos mercados franceses consecutiva à operação notificada.
- 415 Efectivamente, perante os elementos de facto contidos na decisão, não é possível deixar de subscrever a conclusão da Comissão de que a transacção proposta irá criar ou reforçar, nos mercados franceses, onde cada uma das duas empresas notificantes era já muito poderosa, uma posição dominante, tendo por efeito, na acepção do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89, um entrave

significativo à concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial do mesmo (v., sobre a noção de parte substancial do mercado comum, acórdão do Tribunal de Justiça de 16 de Dezembro de 1975, Suiker Unie e o./Comissão, 40/73 a 48/73, 50/73, 54/73 a 56/73, 111/73, 113/73 e 114/73, Colect., p. 563, n.ºs 375 e 448).

- 416 Resulta, com efeito, da decisão que o grupo Schneider-Legrand detém em cada um dos mercados franceses afectados quotas de mercado indicativas de domínio ou de uma posição dominante reforçada, tendo em conta a presença reduzida e a dispersão das quotas de mercado dos principais concorrentes da entidade fusionada (v., designadamente, os quadros 27 a 29 reproduzidos no n.º 172, *supra*, pp. II-4121 e II-4122).
- 417 Além disso, a Comissão afirmou, no considerando 582, sem ser criticada neste ponto pela Schneider, e isso resulta, aliás, dos quadros 7 a 10 que constam dos considerandos 228 e 234 da decisão, que os preços do material eléctrico de baixa tensão pagos pelos grossistas eram, em média, sensivelmente mais elevados em França do que nos outros mercados nacionais afectados, antes da realização da concentração.
- 418 Por fim, não se pode contestar que a rivalidade entre as empresas notificantes preponderou nos mercados sectoriais franceses referidos nas objecções e que a operação notificada terá por efeito a supressão, nesses mercados, de um factor essencial de concorrência.
- 419 A análise económica subjacente à decisão só pode, portanto, considerar-se insuficiente em relação a todos os mercados sectoriais nacionais afectados que não os mercados franceses, constituindo estes, sem dúvida, uma parte substancial do mercado comum, na acepção do artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89.

- 420 Há que analisar, portanto, apenas em relação aos mercados franceses afectados pela operação notificada, os outros fundamentos suscitados na petição e, em especial, aquele que a Schneider baseia na violação do direito de defesa relativamente às propostas de medidas correctivas que a Schneider apresentou ao longo do processo na Comissão para tornar a operação de concentração compatível com o mercado comum.

*Violação do direito de defesa*

Quanto ao nono fundamento, baseado na discordância entre a comunicação das objecções e a decisão

— Argumentos das partes

- 421 A Schneider, apoiada pela República Francesa, afirma, essencialmente, que a Comissão baseou, no considerando 811, uma objecção determinante do reforço, em França, da posição dominante da Schneider nos mercados dos quadros de distribuição secundária e terminais, resultante da posição preponderante da Legrand no sector dos equipamentos ultraterminais, abstraindo de qualquer sobreposição das actividades das duas empresas notificantes.
- 422 Ora, em nenhum momento, a comunicação das objecções formulou essa objecção de forma suficientemente precisa para permitir à Schneider identificá-la como tal, apresentar efectivamente as suas observações a propósito da mesma e daí retirar



as consequências adequadas, incluindo sob a forma de apresentação de soluções apropriadas aos problemas da concorrência identificados pela Comissão.

- 423 Com efeito, a análise da incidência da operação de concentração notificada na concorrência, contida na comunicação das objecções, cobre os vários mercados geográficos em geral, mas não visa o caso particular da França. Além disso, quando a comunicação das objecções aborda o domínio da Legrand em certos mercados em França, nunca invoca a posição da Schneider nos mercados dos quadros eléctricos.
- 424 No seu relatório complementar de 8 de Outubro de 2001, o conselheiro-auditor reconhece que, efectivamente, existe uma objecção baseada na posição de poder combinado relativamente aos grossistas, sem qualquer sobreposição das actividades das duas partes. O conselheiro-auditor considera, contudo, que esta objecção já constava da comunicação das objecções na medida em que se trata «de um dos factores essenciais da criação ou do reforço de uma posição dominante».
- 425 Contudo, nenhum dos pontos extraídos pelo conselheiro-auditor da análise concorrencial contida na comunicação das objecções faz referência a uma objecção que considere o cúmulo das posições dominantes das partes nos dois mercados sectoriais franceses em causa, justificando, por si só, uma decisão de proibição da concentração.
- 426 Esta objecção foi apresentada às empresas notificantes como o obstáculo decisivo às propostas alternativas de medidas correctivas feitas pela Schneider em 24 de Setembro de 2001. A objecção em causa foi retomada na decisão, na parte consagrada à análise das medidas correctivas, por razões evidentes de justificação da recusa das soluções propostas pela Schneider.

427 A Comissão considera o fundamento inadmissível quanto à forma, na medida em que lhe falta clareza e não lhe permite articular a sua defesa.

428 Quanto ao mérito, a Comissão afirma que a Schneider procura, sem dúvida, demonstrar que a Comissão adoptou uma noção estranha ao Regulamento n.º 4064/89, ou seja, o simples cúmulo de posições dominantes, em diversos mercados sectoriais, sem que neles exista sobreposição de actividades. Este argumento deixa a Comissão perplexa, porque a Schneider reconhece, no n.º 177 da petição, que esta noção também não consta da decisão.

429 Na falta de menção desta objecção, puramente fictícia, na decisão, a Schneider tenta demonstrar que a Comissão introduziu na decisão frases contendo uma alusão implícita e camuflada a esta mesma objecção.

430 Esta tentativa não é, contudo, convincente. As passagens da decisão referidas pela Schneider não revelam qualquer modificação substancial das objecções expostas na comunicação notificada às partes em 3 de Agosto de 2001. Os extractos citados pela Schneider limitam-se, com base nas observações e nas informações recolhidas junto das partes e de terceiros ao longo do procedimento administrativo, a tirar uma conclusão lógica das objecções expostas na comunicação, prática considerada aceitável pelo Tribunal no acórdão Endemol/Comissão, já referido (n.º 81), ou a ilustrar um propósito através de exemplos.

- 431 A Schneider confunde a noção, inexistente no caso em apreço, de «cúmulo de posições dominantes» com a objecção relativa à possibilidade de a entidade resultante da fusão dispor de um acesso privilegiado aos grossistas, devido à gama de actividades que detém.
- 432 Sobre este último ponto, tanto a comunicação das objecções como a decisão referem que a nova entidade ia possuir um conjunto de actividades nos diferentes mercados em causa e que esta inigualada panóplia de produtos faria dela um parceiro incontornável dos grossistas. Nestes dois documentos, a Comissão considerou que a detenção deste catálogo de actividades, associada a uma série de outros elementos como a criação de um novo interveniente com quotas de mercado muito elevadas, a supressão da rivalidade entre a Schneider e a Legrand e a combinação das marcas detidas por estas duas sociedades num conjunto de marcas incomparável, ia constituir um dos factores essenciais de criação e de reforço de uma posição dominante, tendo em conta as características dos mercados afectados pela operação.
- 433 A Schneider teve muitas ocasiões de dar a conhecer a sua opinião sobre este assunto ao longo do procedimento administrativo. O conselheiro-relator recusou, por conseguinte, a sua queixa a este propósito, no primeiro ponto do seu relatório complementar de 8 de Outubro de 2001.
- 434 Na medida em que o fundamento diz respeito às soluções, foi materialmente impossível abordá-las na comunicação das objecções, uma vez que ainda não tinham sido propostas pela Schneider.

435 A supor que a nova objecção resulta claramente do considerando 811, como defende a Schneider no n.º 179 da petição, a Comissão interroga-se por que razão não se deu a Schneider ao trabalho de analisar esta questão e de explicar em que é que consiste a menção desta nova objecção.

436 Na medida em que a objecção visa o «cúmulo de posições dominantes em França», resulta do exposto que esta parte do fundamento se reduz, de facto, a censurar à Comissão o ter utilizado esta expressão numa reunião que teve lugar em 24 de Setembro de 2001. Supondo fundamentada esta censura, é, ainda assim, difícil compreender como é que foi violado o direito de defesa da Schneider, uma vez que esta alegada objecção não consta nem da comunicação das objecções nem da decisão.

#### — Apreciação do Tribunal

437 O Tribunal considera que a violação do direito de defesa da Schneider, por a Comissão ter mencionado na decisão uma objecção específica não expressa claramente na comunicação das objecções, foi alegada com a precisão e a coerência necessárias para permitir à Comissão responder efectivamente ao fundamento e ao Tribunal apreciar a sua procedência.

438 Segundo uma jurisprudência bem assente, a decisão não deve ser necessariamente uma cópia da exposição das objecções. Admitem-se, assim, aditamentos à comunicação das objecções efectuados à luz da contestação das partes, cujos argumentos demonstrem que estas puderam, efectivamente, exercer o seu direito de defesa. A Comissão pode também, perante o procedimento administrativo, rever ou acrescentar argumentos de facto ou de direito em apoio das objecções

que formulou (v., neste sentido, acórdão do Tribunal de Primeira Instância de 28 de Fevereiro de 2002, *Compagnie générale maritime e o./Comissão*, T-86/95, *Colect.*, p. II-1011, n.º 448).

439 É evidentemente possível à Comissão, como esta observou na audiência, completar a sua apreciação sobre a compatibilidade de uma concentração com o mercado comum, à luz das medidas correctivas propostas pelas empresas notificantes, uma vez que, por definição, estas medidas não podiam ser analisadas antes da comunicação das objecções.

440 Contudo, a comunicação das objecções deve conter uma exposição das objecções redigidas em termos suficientemente claros para poder satisfazer o objectivo que os regulamentos comunitários lhe atribuem e que consiste em fornecer todos os elementos necessários às empresas para que estas possam apresentar efectivamente a sua defesa antes que a Comissão adopte uma decisão definitiva.

441 É tanto mais assim quanto, no caso em apreço, a Comissão não procedeu à repressão, com base nos artigos 81.º CE e 82.º CE, de comportamentos anticoncorrenciais já consumados e cuja materialidade não poderia ter sido ignorada pelas empresas acusadas. A Comissão verificou a incompatibilidade de uma operação de concentração com o mercado comum, que afecta a estrutura concorrencial dos mercados sectoriais nacionais, tal como enumerados nos considerandos 782 e 783.

442 Além disso, nos procedimentos de controlo das operações de concentração, a comunicação das objecções não tem como única finalidade identificar as objecções e dar à empresa destinatária a possibilidade de apresentar as suas observações em resposta. Este acto destina-se também a permitir às empresas notificantes analisarem a oportunidade de apresentar medidas correctivas, designadamente, propostas de cessão de activos, e avaliarem suficientemente cedo, tendo em conta o imperativo de celeridade que caracteriza a economia geral

do Regulamento n.º 4064/89, a dimensão necessária dessa cessão, a fim de, em tempo oportuno, tornar a operação notificada compatível com o mercado comum.

443 Também resulta da leitura do ponto VI da decisão que a Comissão, tal como deve fazer nos termos do Regulamento n.º 4064/89 (acórdão França e o./Comissão, já referido, n.º 221), se dedicou a uma abordagem prospectiva da situação da concorrência susceptível de resultar, no futuro, da operação de concentração, a fim de tomar posição sobre as propostas de cessão de activos apresentadas pela Schneider.

444 A Comissão devia, conseqüentemente, precisar mais claramente os problemas de concorrência suscitados pela transacção proposta, de modo a permitir às empresas notificantes apresentarem efectivamente e no tempo desejado propostas de cessão de activos susceptíveis, eventualmente, de tornar a operação compatível com o mercado comum.

445 Ora, não resulta da sua leitura que a comunicação das objecções tenha abordado com suficiente clareza e precisão o reforço da posição da Schneider relativamente aos distribuidores franceses de materiais eléctricos de baixa tensão, resultante não só da soma das vendas da Legrand nos mercados de componentes de quadros eléctricos mas também da posição preponderante da Legrand nos segmentos dos equipamentos eléctricos ultraterminais. Há que observar, designadamente, que a conclusão geral da comunicação das objecções enumera os diversos mercados sectoriais nacionais afectados pela operação de concentração, sem pôr em evidência qualquer junção de uma posição detida por uma das duas empresas notificantes num dado mercado de produtos à posição da outra parte noutra mercado sectorial.

- 446 Como a Comissão confirmou ao longo da parte das suas alegações relativa à análise das soluções efectuada na decisão, este reforço resultava de dois factores, segundo o considerando 811, que remete para a análise concorrencial dos mercados relevantes: por um lado, as sobreposições puras e simples das quotas de mercado de componentes para quadros de distribuição secundária e terminais e, por outro, o reforço da posição da Schneider relativamente aos grossistas, resultante da soma das vendas e da posição preponderante da Legrand no sector dos equipamentos eléctricos ultraterminais.
- 447 A Comissão também repetiu na audiência que as propostas de compromisso de 24 de Setembro de 2001, relativas aos mercados franceses dos quadros eléctricos, só eliminaram a soma das quotas de mercado de componentes para quadros eléctricos.
- 448 Em contrapartida, subsistiu o reforço resultante da soma do peso da Legrand relativamente aos grossistas com o peso da Schneider. Com efeito, a entidade resultante da fusão manteve a maior parte das actividades ultraterminais da Legrand, que conferem a esta última uma posição de força face aos grossistas, de modo que continuou a pôr-se o problema do acesso privilegiado da nova entidade à distribuição.
- 449 A Comissão sublinha efectivamente, no considerando 545, que a Legrand detém em França posições muito significativas noutros mercados de produtos de baixa tensão, para além do dos quadros de distribuição eléctrica, e que a Legrand dispõe já de posições dominantes nos mercados das tomadas e dos interruptores, dos equipamentos estanques, dos materiais de fixação e de derivação e dos blocos autónomos de iluminação e de segurança. Esta precisão não consta, contudo, da correspondente passagem da comunicação das objecções (n.º 460).

450 Segundo o n.º 501 da comunicação das objecções, a transacção proposta «conduz ao nascimento de um grupo que, em numerosos mercados de produtos eléctricos de baixa tensão, será o principal fornecedor dos grossistas com um avanço substancial em relação ao segundo fornecedor». A Comissão considerou, contudo, dever precisar, no considerando 590 da decisão, que, «[c]omo foi explicado atrás, esse será, designadamente, o caso da França».

451 Além disso, resulta do n.º 4 da sua nota de 18 de Setembro de 2001, dirigida aos membros do comité consultivo em matéria de concentração de empresas, relativa às propostas de compromisso de cessão de activos apresentadas pelas empresas notificantes, que a Comissão submetia o seu acordo às soluções propostas no sector económico em causa à dimensão suficiente dessas cessões, de forma a eliminar todas as sobreposições concorrenciais identificadas na comunicação das objecções.

452 Ora, uma sobreposição concorrencial só se pode conceber num único e mesmo mercado sectorial nacional e distingue-se, portanto, por natureza, da junção, ao nível da distribuição, de duas posições preponderantes detidas, num só país, por duas empresas, em dois mercados sectoriais distintos mas complementares.

453 Segue-se que a comunicação das objecções não permitiu à Schneider avaliar em toda a sua dimensão os problemas de concorrência identificados pela Comissão por efeito da operação de concentração notificada no mercado francês do material eléctrico de baixa tensão considerado ao nível da distribuição.

454 Logo, o direito de defesa da Schneider foi violado em vários aspectos.



- 455 A Schneider foi, antes de mais, privada da possibilidade de contestar utilmente o mérito da tese da Comissão, consistente em concluir, ao nível da distribuição, pelo reforço, em França, da posição dominante da Schneider no sector dos componentes para quadros de distribuição secundária e terminais devido à posição preponderante da Legrand nos equipamentos ultraterminais.
- 456 A Schneider não teve, assim, oportunidade de apresentar efectivamente as suas observações a este respeito, tanto na sua resposta à comunicação das objecções como na audiência de 21 de Agosto de 2001.
- 457 Se não tivesse sido esse o caso, a Comissão poderia ter revisto a sua posição ou, pelo contrário, reforçado a demonstração da sua tese com novos elementos, de modo que a decisão poderia, de qualquer forma, ter sido diferente.
- 458 Deve considerar-se, seguidamente, que a Schneider não beneficiou da oportunidade de apresentar efectivamente e em tempo oportuno propostas de cessão de activos de dimensão suficiente para permitir resolver os problemas de concorrência identificados pela Comissão nos mercados sectoriais franceses em causa.
- 459 O Tribunal salienta, a este respeito, que a Schneider sublinhou, na audiência, que, efectivamente, não tinha podido propor em tempo útil soluções para os problemas de concorrência que não impugnou na decisão.

- 460 A Schneider pôde ser assim indirectamente desapossada da possibilidade de obter o acordo que a Comissão podia ter dado às soluções propostas, se as empresas notificantes tivessem podido apresentar, em tempo oportuno, propostas de redução de dimensão suficiente para resolver todos os problemas concorrenciais identificados pela Comissão ao nível da distribuição em França.
- 461 A incidência destas irregularidades é tanto mais grave quanto, como a Comissão salientou várias vezes na audiência, as soluções constituem o único meio de preservar uma operação de concentração abrangida pelo artigo 2.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89 de uma declaração de incompatibilidade.
- 462 Estando a decisão, conseqüentemente, afectada por violação do direito de defesa, há que considerar o fundamento procedente.
- 463 Nestas condições, a decisão deve ser anulada, sem que seja necessário tomar posição sobre os outros fundamentos e argumentos articulados pela Schneider em apoio do seu recurso, dirigidos, designadamente, contra a apreciação que a Comissão fez das propostas de cessão de activos que a Schneider apresentou a fim de tornar a operação de concentração compatível com o mercado comum.
- 464 Nos termos do artigo 233.º CE, cabe, com efeito, à Comissão, tomar as medidas que a execução do presente acórdão implica.

465 Estas medidas de execução devem respeitar a fundamentação que constitui a justificação necessária do dispositivo do acórdão (v. acórdão do Tribunal de Justiça de 26 de Abril de 1988, Asteris e o./Comissão, 97/86, 99/86, 193/86 e 215/86, Colect., p. 2181, n.º 27). As razões pertinentes do presente acórdão implicam, designadamente, na hipótese de ser retomada a análise da compatibilidade da operação notificada, que a Schneider possa, para os mercados sectoriais nacionais afectados, a propósito dos quais a análise económica contida na decisão não foi afastada pelo presente acórdão, a saber, os mercados sectoriais franceses, apresentar efectivamente a sua defesa e, eventualmente, propor medidas correctivas que respondam às objecções formuladas e anteriormente precisadas pela Comissão.

#### Quanto às despesas

466 Nos termos do artigo 87.º, n.º 2, do Regulamento de Processo, a parte vencida deve ser condenada nas despesas, se a parte vencedora o tiver requerido. Tendo a Comissão sido vencida no essencial dos seus pedidos, há que condená-la a suportar, além das suas próprias despesas, as da Schneider, de acordo com o que esta requereu.

467 Em conformidade com o artigo 87.º, n.º 4, terceiro parágrafo, do Regulamento de Processo, o Comité central d'entreprise de la SA Legrand e o Comité européen du groupe Legrand, intervenientes, suportarão as respectivas despesas.

468 Nos termos do artigo 87.º, n.º 4, primeiro parágrafo, do Regulamento de Processo, os Estados-Membros intervenientes num processo suportam as suas próprias despesas. Por conseguinte, a República Francesa suportará as suas próprias despesas.

Pelos fundamentos expostos,

O TRIBUNAL DE PRIMEIRA INSTÂNCIA (Primeira Secção)

decide:

- 1) É anulada a decisão C (2001) 3014 final da Comissão, de 10 de Outubro de 2001, que declara uma operação de concentração incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do acordo EEE (processo COMP/M.2283 — Schneider-Legrand).
- 2) A Comissão é condenada a pagar, além das suas próprias despesas, as da Schneider Electric SA.
- 3) O Comité central d'entreprise de la SA Legrand e o Comité européen du groupe Legrand suportarão as respectivas despesas.
- 4) A República Francesa suportará as suas próprias despesas.

Vesterdorf

Forwood

Legal

Proferido em audiência pública no Luxemburgo, em 22 de Outubro de 2002.

O secretário

O presidente

H. Jung

B. Vesterdorf

II - 4198

## Índice

Enquadramento jurídico .....	II-4077
Antecedentes do litígio .....	II-4082
Processo no Tribunal de Primeira Instância .....	II-4095
Pedidos das partes .....	II-4096
Questão de direito .....	II-4097
Irregularidade processual .....	II-4098
Quanto ao primeiro fundamento, baseado em violação do artigo 10.º, n.º 3, do Regulamento n.º 4064/89 .....	II-4098
— Argumentos das partes .....	II-4098
— Apreciação do Tribunal .....	II-4102
Fundamentos em que se critica a apreciação da Comissão sobre o impacto da operação de concentração notificada .....	II-4106
Quanto ao segundo fundamento, baseado no carácter errado do raciocínio económico em que assenta a análise do impacto da concentração .....	II-4109
— Argumentos das partes .....	II-4109
— Apreciação do Tribunal .....	II-4111
Quanto ao terceiro fundamento, baseado na sobreavaliação da posição da entidade resultante da fusão .....	II-4113
— Argumentos das partes .....	II-4113
— Apreciação do Tribunal .....	II-4115
Quanto ao quarto fundamento, baseado na análise contraditória da estrutura da concorrência ao nível dos grossistas .....	II-4129
— Argumentos das partes .....	II-4129
— Apreciação do Tribunal .....	II-4130
Quanto ao quinto fundamento, baseado na falta de análise do impacto da concentração notificada nos diferentes mercados sectoriais nacionais alvo das objecções da Comissão .....	II-4141
— Argumentos das partes .....	II-4141
— Apreciação do Tribunal .....	II-4141
	II - 4199

Quanto ao sexto fundamento, baseado em erros manifestos de apreciação que viciam a análise do impacto da concentração notificada em certos mercados nacionais de componentes para quadros de distribuição eléctrica .....	II-4148
— Argumentos das partes .....	II-4148
— Apreciação do Tribunal .....	II-4152
Quanto ao sétimo fundamento, baseado na análise errada da incidência da concentração notificada nos mercados dinamarqueses de componentes para quadros eléctricos terminais .....	II-4156
— Argumentos das partes .....	II-4156
— Apreciação do Tribunal .....	II-4160
Quanto ao oitavo fundamento, baseado na análise errada da incidência da concentração notificada nos mercados italianos de componentes para quadros eléctricos de distribuição secundária e terminais .....	II-4169
— Argumentos das partes .....	II-4169
— Apreciação do Tribunal .....	II-4173
Quanto às consequências dos erros de análise e de apreciação superverificados ..	II-4182
Violação do direito de defesa .....	II-4186
Quanto ao nono fundamento, baseado na discordância entre a comunicação das objecções e a decisão .....	II-4186
— Argumentos das partes .....	II-4186
— Apreciação do Tribunal .....	II-4190
Quanto às despesas .....	II-4197