

Edição em língua
portuguesa

Legislação

Índice

I *Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade*

- ★ Regulamento (CE) n.º 386/96 da Comissão, de 1 de Março de 1996, que altera o Regulamento (CEE) n.º 220/91 que prevê normas de execução do Regulamento (CEE) n.º 1360/78 do Conselho, relativo aos agrupamentos de produtores e suas uniões 1
- ★ Regulamento (CE) n.º 387/96 da Comissão, de 1 de Março de 1996, que altera o Regulamento (CEE) n.º 2698/93 e (CE) n.º 1590/94 e fixa as quantidades disponíveis, no sector da carne de suíno, para o período compreendido entre 1 de Abril e 30 de Junho de 1996, no âmbito dos contingentes pautais comunitários previstos pelos acordos europeus, em conformidade com o Regulamento (CE) n.º 3066/95 do Conselho 4
- ★ Regulamento (CE) n.º 388/96 da Comissão, de 1 de Março de 1996, que rectifica o Regulamento (CE) n.º 1600/95 que estabelece regras de execução do regime de importação e que abre contingentes pautais no sector do leite e dos produtos lácteos 12
- Regulamento (CE) n.º 389/96 da Comissão, de 1 de Março de 1996, que altera as restituições à exportação no sector da carne de aves de capoeira 13
- Regulamento (CE) n.º 390/96 da Comissão, de 1 de Março de 1996, que determina em que medida os pedidos de certificados de exportação no sector da carne de aves de capoeira podem ser aceites 15
- Regulamento (CE) n.º 391/96 da Comissão, de 1 de Março de 1996, que altera os preços representativos e os direitos adicionais de importação de determinados produtos do sector do açúcar 16
- Regulamento (CE) n.º 392/96 da Comissão, de 1 de Março de 1996, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas 18

Comissão

96/177/CE:

- * **Decisão da Comissão, de 19 de Julho de 1995, que declara uma concentração incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE (Processo n.º IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution) ⁽¹⁾** 20

96/178/CECA:

- * **Decisão da Comissão, de 18 de Outubro de 1995, relativa a um auxílio estatal do *Land* da Baviera à empresa siderúrgica CECA Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg ⁽¹⁾** 41

96/179/CE:

- * **Decisão da Comissão, de 31 de Outubro de 1995, que ordena ao Governo alemão a apresentação de toda a documentação, informações e dados relativos aos novos projectos de investimento do grupo Volkswagen nos novos *Länder* alemães e ao auxílio que lhes será concedido (C 62/91 ex NN 75, 77, 78 e 79/91) ⁽¹⁾** 50

⁽¹⁾ Texto relevante para efeitos do EEE

I

(Actos cuja publicação é uma condição da sua aplicabilidade)

REGULAMENTO (CE) Nº 386/96 DA COMISSÃO

de 1 de Março de 1996

que altera o Regulamento (CEE) nº 220/91 que prevê normas de execução do Regulamento (CEE) nº 1360/78 do Conselho, relativo aos agrupamentos de produtores e suas uniões

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1360/78 do Conselho, de 19 de Junho de 1978, relativo aos agrupamentos de produtores e suas uniões⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Acto de Adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia e, nomeadamente, o nº 3, segundo e terceiro travessões, do seu artigo 6º,

Considerando que o Acto de Adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia, no título V, nº 2 alínea a), do subtítulo C, do seu anexo I, alargou o âmbito de aplicação do Regulamento (CEE) nº 1360/78 a todo o território da Finlândia;

Considerando que o Regulamento (CEE) nº 220/91 da Comissão⁽²⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1755/95⁽³⁾, determina as normas de execução relativas à actividade económica dos agrupamentos de produtores e suas uniões; que é necessário completar essas normas, na sequência da extensão do âmbito de aplicação do Regulamento (CEE) nº 1360/78 à Finlândia;

Considerando que, a fim de promover uma concentração suficiente da oferta, devem ser fixados os limiares mínimos de produção convencional e biológica assim como do número de membros dos agrupamentos de produtores; que, com o objectivo de assegurar que as uniões tenham uma dimensão económica adequada, se afigura oportuno fixar um número mínimo para os seus membros e uma extensão territorial apropriada;

Considerando que a redução temporária da produção de um agrupamento ou de uma união, em consequência de calamidades naturais, não deve comportar a retirada auto-

mática do reconhecimento desse agrupamento ou dessa união por motivo de já não atingirem os limiares mínimos de produção;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité das estruturas agrícolas e do desenvolvimento rural,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

O Regulamento (CEE) nº 220/91 é alterado do seguinte modo:

1. Ao artigo 2º é aditado o seguinte número:

«4. A redução do volume de produção de um agrupamento ou de uma união num ano determinado, por motivo de calamidades naturais, não comporta a conclusão automática de que as condições de reconhecimento fixadas no nº 1 já se não encontram reunidas.

Um cálculo forfaitário de volume de produção, baseado na média de produção de três anos normais precedentes, pode ser aplicado e comunicado previamente à Comissão para ter em consideração as calamidades naturais ocorridas durante um ano, que tenham afectado de forma significativa o volume de produção do agrupamento, a fim de manter o reconhecimento dos agrupamentos de produtores em zonas delimitadas pelo Estado-membro como afectadas pela calamidade natural em questão.

No que se refere ao valor dos produtos provenientes dos membros, utilizado para o cálculo do montante da ajuda ao arranque previsto no nº 2, alínea a), do artigo 10º do Regulamento (CEE) nº 1360/78, apenas a produção efectivamente colocada no mercado pode ser tomada em consideração.»

⁽¹⁾ JO nº L 166 de 23. 6. 1978, p. 1.

⁽²⁾ JO nº L 26 de 31. 1. 1991, p. 15.

⁽³⁾ JO nº L 170 de 20. 7. 1995, p. 7.

2. Ao nº 2 do artigo 3º é aditada a seguinte alínea:

- *i) No que diz respeito à Finlândia, as uniões devem ser compostas no mínimo por cinco agrupamentos reconhecidos de produtores e operar em duas províncias no mínimo; nessa acepção a Åland é considerada província. No que diz respeito à produção biológica, as uniões devem corresponder às exigências mínimas fixadas no ponto IX A do anexo em matéria de área de produção, volume de negócios, parcela do volume de produção nacional e número de agrupamentos reconhecidos de produtores.*

3. No anexo, são inseridos os quadros IX, referente à produção convencional, e IX A, referente à produção biológica, que figuram no anexo do presente regulamento, antes das notas de pé-de-página, a seguir ao quadro VIII.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor no terceiro dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 1 de Março de 1996.

Pela Comissão

Franz FISCHLER

Membro da Comissão

ANEXO

·IX. Agrupamentos de produtores na Finlândia (Produção convencional)

Código NC	Designação das mercadorias	Agrupamentos de produtores	
		Volume de produção ou volume de negócios	Número mínimo de membros
Capítulo 6	Plantas vivas e produtos de floricultura (*)	400 000 ecu	5
	Batatas, frescas ou refrigeradas (*):		
0701 90 90	a) de consumo	2 000 toneladas	10
0701 90 59	b) temporãs	300 toneladas	10
0701 90 51			
ex 1214	Feno	500 toneladas	15

IX A. Agrupamentos de produtores na Finlândia (Produção biológica)

Código NC	Designação das mercadorias	Agrupamentos de produtores		Unões			
		Volume de produção ou volume de negócios	Número mínimo de membros	Área mínima ou equivalente	Volume de negócios (em milhões de ecu)	Parte do volume nacional de produção biológica (%)	Número mínimo de membros
ex 0701	Batatas frescas ou refrigeradas (*):						
0701 90 90	a) de consumo	500 toneladas	10	300 ha	1	25	5
1001 a	Cereais	200 toneladas	20	1 000 ha	0,4	10	5
1004							

REGULAMENTO (CE) Nº 387/96 DA COMISSÃO

de 1 de Março de 1996

que altera o Regulamento (CEE) nº 2698/93 e (CE) nº 1590/94 e fixa as quantidades disponíveis, no sector da carne de suíno, para o período compreendido entre 1 de Abril e 30 de Junho de 1996, no âmbito dos contingentes pautais comunitários previstos pelos acordos europeus, em conformidade com o Regulamento (CE) nº 3066/95 do Conselho

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 3066/95 do Conselho, de 22 de Dezembro de 1995, que estabelece determinadas concessões sob forma de contingentes pautais comunitários para certos produtos agrícolas e que prevê a adaptação autónoma e transitória de certas concessões agrícolas previstas nos acordos europeus, para ter em conta o Acordo sobre a agricultura concluído no âmbito das negociações comerciais multilaterais do «Uruguay Round»⁽¹⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 8º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2759/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece a organização comum de mercado no sector da carne de suíno⁽²⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 3290/94⁽³⁾, e, nomeadamente, o seu artigo 22º,

Considerando que foram outorgadas concessões para o sector da carne de suíno respeitantes a certos produtos, no âmbito do Regulamento (CEE) nº 2698/93 da Comissão, de 30 de Setembro de 1993, que estabelece as regras de execução, no sector da carne de suíno, do regime previsto nos acordos provisórios de associação concluídos pela Comunidade com a Polónia, a Hungria e a antiga República Federativa Checa e Eslovaca⁽⁴⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 2416/95⁽⁵⁾, e do Regulamento (CE) nº 1590/94 da Comissão, de 30 de Junho de 1994, que estabelece as normas de execução, no sector da carne de suíno, do regime previsto nos acordos provisórios, entre a Comunidade, por um lado, e a Bulgária e a Roménia, por outro⁽⁶⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 2252/95⁽⁷⁾;

Considerando que estão em curso negociações com os países em causa com vista à conclusão de protocolos adicionais aos acordos europeus; que os aspectos comerciais desses protocolos adicionais serão objecto de proto-

colos adicionais designados provisórios; que, todavia, devido aos prazos muito curtos, os protocolos adicionais provisórios não podem entrar em vigor em 1 de Janeiro de 1996; que é, por conseguinte, oportuno tomar, a título autónomo e transitório, medidas de adaptação das concessões agrícolas previstas pelos acordos europeus; que essas medidas devem ser aplicáveis de 1 de Janeiro a 30 de Junho de 1996;

Considerando que, para assegurar uma distribuição equitativa das quantidades disponíveis, é, por um lado, conveniente considerar as quantidades já concedidas durante o primeiro trimestre de 1996 e as novas quantidades e, por outro, é necessário ter em conta a Decisão 94/391/CE do Conselho⁽⁸⁾, relativa ao acordo sob a forma de troca de cartas entre a Comunidade Europeia e a Bulgária, e a Decisão 94/392/CE do Conselho⁽⁹⁾, relativa ao acordo sob a forma de troca de cartas entre a Comunidade Europeia e a Roménia;

Considerando que os certificados de importação para as quantidades disponíveis a título do período compreendido entre 1 de Janeiro e 31 e Março de 1996 já foram emitidos com base nos Regulamentos (CEE) nº 2698/93 e (CE) nº 1590/94; que é, portanto, conveniente fixar as quantidades disponíveis para o período compreendido entre 1 de Abril e 30 de Junho de 1996, atendendo às quantidades concedidas e aos contingentes fixados para este período; que, a fim de assegurar uma passagem harmoniosa para as novas disposições, e nomeadamente para que as quantidades importadas a partir de 1 de Janeiro de 1996, no quadro dos regulamentos acima citados beneficiem de redução de 20 % das taxas dos direitos aduaneiros, é conveniente prever a restituição dos montantes pagos em excesso;

Considerando que foram concedidos, no âmbito do Regulamento (CE) nº 3066/95, novos contingentes pautais com um direito aduaneiro fixo em relação a produtos dos códigos NC 1501 00 19 e 1601 00 91; que é, por conseguinte, necessário incluir os produtos em questão no anexo I do Regulamento (CEE) nº 2698/93;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de gestão da carne de suíno,

(1) JO nº L 328 de 30. 12. 1995, p. 31.

(2) JO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 1.

(3) JO nº L 349 de 31. 12. 1994, p. 105.

(4) JO nº L 245 de 1. 10. 1993, p. 80.

(5) JO nº L 248 de 14. 10. 1995, p. 28.

(6) JO nº L 167 de 1. 7. 1994, p. 16.

(7) JO nº L 230 de 27. 9. 1995, p. 12.

(8) JO nº L 178 de 12. 7. 1994, p. 69.

(9) JO nº L 178 de 12. 7. 1994, p. 75.

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

O Regulamento (CEE) nº 2698/93 é alterado do seguinte modo:

No artigo 1º, o primeiro parágrafo passa a ter a seguinte redacção:

«Todas as importações para a Comunidade, efectuadas no âmbito do regime previsto nos nºs 2 e 4 do artigo 14º dos acordos provisórios, de produtos dos grupos 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12 e 13 constantes do anexo I estão sujeitas à apresentação de um certificado de importação.»

Artigo 2º

Os anexos I e II do Regulamento (CEE) nº 2698/93 são substituídos pelos anexos I e II do presente regulamento.

Artigo 3º

O anexo I do Regulamento (CE) nº 1590/94 é substituído pelo anexo III do presente regulamento.

Artigo 4º

As quantidades disponíveis para os produtos dos grupos 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 e 17 previstos no anexo I dos Regulamento (CEE) nº 2698/93 e (CE) nº 1590/94, para o período compreendido entre 1 de Abril e 30 de Junho de 1996, constam do anexo IV do presente regulamento.

Artigo 5º

No que respeita aos produtos dos grupos 1, 2, 3, 4, H1, H2, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16 e 17 importados a título dos certificados utilizados a partir de 1 de Janeiro de 1996, proceder-se-à restituição, aos operadores em causa, dos montantes pagos em excesso.

Artigo 6º

O presente regulamento entra em vigor no sétimo dia seguinte ao da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

É aplicável de 1 de Janeiro a 30 de Junho de 1996.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 1 de Março de 1996.

Pela Comissão

Franz FISCHLER

Membro da Comissão

ANEXO I

ANEXO I

A. Produtos originários da Hungria

(em toneladas)

Número do grupo	Código NC	1. 1 a 30. 6. 1996	Taxa dos direitos (¹)
1	1601 00 91	3 320	20 %
2	1602 49 15 1602 49 19 1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 30 1602 49 50	279	20 %
3	0210 11 11 0210 12 11 0210 19 40 0210 19 51	750	20 %
4	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59	15 085	20 %
H 1	1501 00 19	1 200	164 ecu/tonelada
H 2	1601 00 91	250	1 759 ecu/tonelada

(¹) Percentagem dos direitos convencionais.(²) Não incluindo "filet-mignon" quando apresentado individualmente.

B. Produtos originários da Polónia

(em toneladas)

Número do grupo	Código NC	1. 1 a 30. 6. 1996	Taxa dos direitos (¹)
5	0210 11 11 0210 11 19 0210 11 31 0210 11 39 0210 12 11 0210 12 19 0210 19 10 0210 19 20 0210 19 30 0210 19 40 0210 19 51 0210 19 59 0210 19 60 0210 19 70 0210 19 81 0210 19 89	1 500	20 %

(em toneladas)

Número do grupo	Código NC	1. 1 a 30. 6. 1996	Taxa dos direitos (¹)
6	1601 00 91 1601 00 99	1 125	20 %
7	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	4 800	20 %
8	0103 92 19	700	20 %
9	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59	4 900	20 %

(¹) Percentagem dos direitos convencionais.

(²) Não incluindo "filet-mignon" quando apresentado individualmente.

C. Produtos originários da República Checa

(em toneladas)

Número do grupo	Código NC	1. 1 a 30. 6. 1996	Taxa dos direitos (¹)
10	0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59	2 135	20 %
11	1602 41 10 1602 42 10 1602 49	355	20 %

(¹) Percentagem dos direitos convencionais.

(²) Não incluindo "filet-mignon" quando apresentado individualmente.

D. Produtos originários da República Eslovaca

(em toneladas)

Número do grupo	Código NC	1. 1 a 30. 6. 1996	Taxa dos direitos (¹)
12	0103 92 19 0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59	1 065	20 %
13	1602 41 10 1602 42 10 1602 49	105	20 %

(¹) Percentagem dos direitos convencionais.

(²) Não incluindo "filet-mignon" quando apresentado individualmente.

ANEXO II

ANEXO II

Aplicação do Regulamento (CE) nº 387/96

 COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS DG VI/D/3 — Sector da carne de suíno

Pedido de certificados de importação com direitos aduaneiros reduzidos:	Data	Período
---	------	---------

Estado-membro:

Expedidor:

Responsável a contactar:

Telefone:

Telefax:

Número do grupo	Quantidade pedida
1	
2	
3	
4	
H 1	
H 2	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13*	

ANEXO III

«ANEXO I

A. Produtos originários da Bulgária

(em toneladas)

Número do grupo	Código NC	1. 1 a 30. 6. 1996	taxa dos direitos (¹)
14	0203 11 10 0203 29 55 (²)	114,6	20 %

⁽¹⁾ Percentagem dos direitos convencionais.⁽²⁾ Não incluindo "filet-mignon" quando apresentado individualmente.

B. Produtos originários da Roménia

(em toneladas)

Número do grupo	Código NC	1. 1 a 30. 6. 1996	taxa dos direitos (¹)
15	1601 00 91 1601 00 99	510	20 %
16	1602 41 10 1602 42 10 1602 49 11 1602 49 13 1602 49 15 1602 49 19 1602 49 30 1602 49 50	1 021,5	20 %
17	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 0203 19 55 (²) 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 0203 29 55 (²) 0203 29 59	7 235	20 %

⁽¹⁾ Percentagem dos direitos convencionais.⁽²⁾ Não incluindo "filet-mignon" quando apresentado individualmente.

ANEXO IV

(toneladas)

Número do grupo	Quantidade total disponível para o período compreendido entre 1. 4 e 30. 6. 1996
HUNGRIA:	
1	1 792,5
2	212,2
3	725
4	10 451
H 1	1 200
H 2	500
POLÓNIA:	
5	1 500
6	941
7	4 451
8	700
9	4 900
REPÚBLICA CHECA:	
10	2 135
11	355
REPÚBLICA ESLOVACA:	
12	1 065
13	105
BULGÁRIA:	
14	114,6
ROMÉNIA:	
15	510
16	960,1
17	7 235

REGULAMENTO (CE) Nº 388/96 DA COMISSÃO

de 1 de Março de 1996

que rectifica o Regulamento (CE) nº 1600/95 que estabelece regras de execução do regime de importação e que abre contingentes pautais no sector do leite e dos produtos lácteos

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 804/68 do Conselho, de 27 de Junho de 1968, que estabelece a organização comum de mercado no sector do leite e dos produtos lácteos⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 2931/95 da Comissão⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 3 do seu artigo 13º e os nºs 1 e 4 do seu artigo 16º,Considerando que o Regulamento (CE) nº 1600/95 da Comissão⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 32/96⁽⁴⁾, prevê, no seu artigo 15º, um prazo de validade dos certificados que não pode exceder a data de 30 de Junho seguinte à data de emissão; que se produziu um erro aquando da tradução para finlandês da referida disposição; que é oportuno rectificá-la com efeito a partir de 1 de Julho de 1995;

Considerando que as medidas previstas no presente regulamento estão em conformidade com o parecer do Comité de gestão do leite e dos produtos lácteos,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

(Só diz respeito à versão finlandesa).

*Artigo 2º*O presente regulamento entra em vigor na data da sua publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*.

É aplicável a partir de 1 de Julho de 1995.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 1 de Março de 1996.

Pela Comissão

Franz FISCHLER

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 148 de 28. 6. 1968, p. 13.⁽²⁾ JO nº L 307 de 20. 12. 1995, p. 10.⁽³⁾ JO nº L 151 de 1. 7. 1995, p. 12.⁽⁴⁾ JO nº L 8 de 11. 1. 1996, p. 16.

REGULAMENTO (CE) Nº 389/96 DA COMISSÃO
de 1 de Março de 1996
que altera as restituições à exportação no sector da carne de aves de capoeira

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 2777/75 do Conselho, de 29 de Outubro de 1975, que estabelece uma organização comum de mercado no sector da carne de aves de capoeira⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 2916/95⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 3 do seu artigo 8º,

Considerando que as restituições aplicáveis à exportação no sector da carne de aves de capoeira foram fixadas pelo Regulamento (CE) nº 273/96 da Comissão⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 308/96⁽⁴⁾;

Considerando que a aplicação dos critérios referidos no artigo 8º do Regulamento (CEE) nº 2777/75 aos dados dos quais a Comissão tem conhecimento implica a altera-

ção das restituições à exportação, actualmente em vigor, em conformidade com o anexo do presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

As restituições à exportação dos produtos referidos no nº 1 do artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 2777/75, fixadas no anexo do Regulamento (CE) nº 273/96 alterado são alteradas em conformidade com o anexo do presente regulamento.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 4 de Março de 1996.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 1 de Março de 1996.

Pela Comissão

Franz FISCHLER

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 77.

⁽²⁾ JO nº L 305 de 19. 12. 1995, p. 49.

⁽³⁾ JO nº L 36 de 14. 2. 1996, p. 18.

⁽⁴⁾ JO nº L 43 de 21. 2. 1996, p. 6.

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 1 de Março de 1996, que altera as restituições à exportação no sector da carne de aves de capoeira

Código do produto	Destino das restituições (¹)	Montante das restituições (²)	Código do produto	Destino das restituições (¹)	Montante das restituições (²)
		ECU/100 unidades			ECU/100 kg
0105 11 11 000	01	1,60	0207 25 10 000	04	8,00
0105 11 19 000	01	1,60	0207 25 90 000	04	8,00
0105 11 91 000	01	1,60	0207 14 20 900	05	4,50
0105 11 99 000	01	1,60	0207 14 60 900	05	4,50
		ECU/100 kg	0207 14 70 190	05	4,50
0207 12 10 900	02	30,00	0207 14 70 290	05	4,50
	03	8,00	0207 27 10 990	04	12,00
0207 12 90 190	02	33,00	0207 27 60 000	04	6,50
	03	8,00	0207 27 70 000	04	6,50

(¹) Os destinos são identificados do seguinte modo:

01 Todos os destinos, excepto os Estados Unidos da América,

02 Angola, Arábia Saudita, Kuwait, Barém, Catar, Omã, Emirados Árabes Unidos, Jordânia, República do Iémen, Líbano, Irão, Arménia, Azerbaijão, Geórgia, Rússia, Usbequistão e Tadjiquistão,

03 Todos os destinos, excepto os Estados Unidos da América, a Bulgária, a Polónia, a Hungria, a Roménia, a Eslováquia, a República Checa e os referidos no ponto 02,

04 Todos os destinos, excepto os Estados Unidos da América, a Bulgária, a Polónia, a Hungria, a Roménia, a Eslováquia, a República Checa,

05 Todos os destinos, excepto os Estados Unidos da América, a Bulgária, a Polónia, a Hungria, a Roménia, a Eslováquia, a República Checa, a Arménia, o Azerbaijão, a Bielorrússia, a Geórgia, o Cazaquistão, o Quirguizistão, a Moldávia, a Rússia, o Tadjiquistão, o Turcomenistão, o Usbequistão, a Ucrânia, a Lituânia, a Estónia e a Letónia.

(²) As restituições à exportação para a República Federativa da Jugoslávia (Sérvia e Montenegro) só podem ser concedidas no respeito das condições previstas nos Regulamentos (CEE) nº 990/93 alterado e (CE) nº 2815/95.

NB: Os códigos dos produtos, incluindo as remissões em pé-de-página, são definidos no Regulamento (CEE) nº 3846/87 da Comissão, alterado.

REGULAMENTO (CE) Nº 390/96 DA COMISSÃO

de 1 de Março de 1996

que determina em que medida os pedidos de certificados de exportação no sector da carne de aves de capoeira podem ser aceites

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 1372/95 da Comissão, de 16 de Junho de 1995, que estabelece as normas de execução dos certificados de exportação no sector da carne de aves de capoeira⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 180/96⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 4 do seu artigo 3º,Considerando que o Regulamento (CE) nº 1372/95 prevê medidas especiais sempre que os certificados de exportação sejam respeitantes a quantidades e/ou despesas que superem ou possam superar as quantidades de escoamento normal, atendendo aos limites referidos no nº 12 do artigo 8º do Regulamento (CEE) nº 2777/75 do Conselho⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 2916/95 da Comissão⁽⁴⁾, e/ou as respectivas despesas durante o período considerado;

Considerando que o mercado de certos produtos do sector da carne de aves de capoeira se caracteriza por alguma incerteza; que as restituições actualmente aplicáveis a estes produtos poderiam conduzir à apresentação, com fins especulativos, de pedidos de certificados de exportação; que a emissão de certificados para as quantidades pedidas de 26 a 28 de Fevereiro de 1996 pode conduzir a uma superação das quantidades de escoamento normal dos produtos em questão; que é conveniente recusar os pedidos relativamente aos quais não foram ainda conce-

didos certificados de exportação para os produtos em causa e fixar os coeficientes de aceitação a aplicar às quantidades solicitadas,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

No que diz respeito aos pedidos de certificados de exportação apresentados nos termos do Regulamento (CE) nº 1372/95 no sector da carne de aves de capoeira:

1. Os pedidos apresentados de 26 a 28 de Fevereiro de 1996 serão aceites com um coeficiente de 100 % para as categorias 5, 6 e 8 referidas no anexo I do regulamento supracitado;
2. Os pedidos apresentados de 26 a 28 de Fevereiro de 1996 serão aceites com um coeficiente de 54 % para as categorias 3 e 4 referidas no anexo I do regulamento supracitado.
3. Não será dado seguimento aos pedidos pendentes e cuja emissão deveria ocorrer a partir de 4 de Março de 1996 para a categoria 7 referida no anexo I do regulamento supracitado.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 4 de Março de 1996.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 1 de Março de 1996.

Pela Comissão

Franz FISCHLER

Membro da Comissão⁽¹⁾ JO nº L 133 de 17. 6. 1995, p. 26.⁽²⁾ JO nº L 25 de 1. 2. 1996, p. 27.⁽³⁾ JO nº L 282 de 1. 11. 1975, p. 77.⁽⁴⁾ JO nº L 305 de 19. 12. 1995, p. 49.

REGULAMENTO (CE) Nº 391/96 DA COMISSÃO**de 1 de Março de 1996****que altera os preços representativos e os direitos adicionais de importação de determinados produtos do sector do açúcar**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 1785/81 do Conselho, de 30 de Junho de 1981, que estabelece a organização comum de mercado no sector do açúcar ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1101/95 ⁽²⁾,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 1423/95 da Comissão, de 23 de Junho de 1995, que estabelece as regras de aplicação relativas à importação dos produtos do sector do açúcar, excluindo o melado ⁽³⁾, alterado pelo Regulamento (CE) nº 2528/95 ⁽⁴⁾, e, nomeadamente, o nº 2, segundo parágrafo, do seu artigo 1º e o nº 1 do seu artigo 3º,

Considerando que os montantes dos preços representativos e dos direitos adicionais aplicáveis na importação de açúcar branco, de açúcar em bruto e de determinados xaropes foram fixados pelo Regulamento (CE) nº 1568/95 da Comissão ⁽⁵⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 379/96 ⁽⁶⁾;

Considerando que a aplicação das regras e modos de fixação referidos no Regulamento (CE) nº 1423/95 aos dados de que a Comissão tem conhecimento implica que os citados montantes actualmente em vigor sejam alterados em conformidade com o anexo do presente regulamento,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

Os preços representativos e os direitos adicionais aplicáveis na importação dos produtos referidos no artigo 1º do Regulamento (CE) nº 1423/95 são fixados conforme indicado no anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 2 de Março de 1996.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 1 de Março de 1996.

Pela Comissão

Franz FISCHLER

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 177 de 1. 7. 1981, p. 4.

⁽²⁾ JO nº L 110 de 17. 5. 1995, p. 1.

⁽³⁾ JO nº L 141 de 24. 6. 1995, p. 16.

⁽⁴⁾ JO nº L 258 de 28. 10. 1995, p. 50.

⁽⁵⁾ JO nº L 150 de 1. 7. 1995, p. 36.

⁽⁶⁾ JO nº L 51 de 1. 3. 1996, p. 35.

ANEXO

do regulamento da Comissão, de 1 de Março de 1996, que modifica os preços representativos e os montantes dos direitos adicionais aplicáveis na importação do açúcar branco, do açúcar em bruto e dos produtos do código NC 1702 90 99

(em ecus)

Código NC	Montante do preço representativo por 100 quilogramas líquidos do produto em causa	Montante do direito adicional por 100 quilogramas líquidos do produto em causa
1701 11 10 ⁽¹⁾	24,14	4,23
1701 11 90 ⁽¹⁾	24,14	9,46
1701 12 10 ⁽¹⁾	24,14	4,04
1701 12 90 ⁽¹⁾	24,14	9,03
1701 91 00 ⁽²⁾	31,11	9,68
1701 99 10 ⁽²⁾	31,11	5,16
1701 99 90 ⁽²⁾	31,11	5,16
1702 90 99 ⁽³⁾	0,31	0,34

⁽¹⁾ Fixação para a qualidade-tipo tal como definida no artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 431/68 (JO nº L 89 de 10. 4. 1968, p. 3), alterado.

⁽²⁾ Fixação para a qualidade-tipo tal como definida no artigo 1º do Regulamento (CEE) nº 793/72 (JO nº L 94 de 21. 4. 1972, p. 1).

⁽³⁾ Fixação por 1 % de teor de sacarose.

REGULAMENTO (CE) Nº 392/96 DA COMISSÃO**de 1 de Março de 1996****que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas**

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CE) nº 3223/94 da Comissão, de 21 de Dezembro de 1994, que estabelece regras de execução do regime de importação dos frutos e dos produtos hortícolas ⁽¹⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 2933/95 ⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 1 do seu artigo 4º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 3813/92 do Conselho, de 28 de Dezembro de 1992, relativo à unidade de conta e às taxas de conversão a aplicar no âmbito da política agrícola comum ⁽³⁾, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 150/95 ⁽⁴⁾, e, nomeadamente, o nº 3 do seu artigo 3º,

Considerando que o Regulamento (CE) nº 3223/94 prevê, em aplicação dos resultados das negociações comerciais multilaterais do «Uruguay Round», os critérios para a fixa-

ção pela Comissão dos valores forfetários de importação dos países terceiros, relativamente aos produtos e períodos que especifica no seu anexo;

Considerando que, em aplicação dos supracitados critérios, os valores forfetários de importação devem ser fixados nos níveis constantes em anexo,

ADOPTOU O PRESENTE REGULAMENTO:

Artigo 1º

Os valores forfetários de importação referidos no artigo 4º do Regulamento (CE) nº 3223/94 são fixados como indicado no quadro constante do anexo.

Artigo 2º

O presente regulamento entra em vigor em 2 de Março de 1996.

O presente regulamento é obrigatório em todos os seus elementos e directamente aplicável em todos os Estados-membros.

Feito em Bruxelas, em 1 de Março de 1996.

Pela Comissão

Franz FISCHLER

Membro da Comissão

⁽¹⁾ JO nº L 337 de 24. 12. 1994, p. 66.

⁽²⁾ JO nº L 307 de 20. 12. 1995, p. 21.

⁽³⁾ JO nº L 387 de 31. 12. 1992, p. 1.

⁽⁴⁾ JO nº L 22 de 31. 1. 1995, p. 1.

ANEXO

do Regulamento da Comissão, de 1 de Março de 1996, que estabelece os valores forfetários de importação para a determinação do preço de entrada de certos frutos e produtos hortícolas

(ECU/100 kg)			(ECU/100 kg)		
Código NC	Código países terceiros (¹)	Valor forfetário de importação	Código NC	Código países terceiros (¹)	Valor forfetário de importação
0702 00 15	052	43,7	0805 30 20	052	51,5
	060	80,2		204	88,8
	064	59,6		220	74,0
	066	41,7		388	67,5
	068	62,3		400	61,2
	204	84,5		512	54,8
	208	44,0		520	66,5
	212	83,1		524	100,8
	624	161,5		528	85,1
	999	73,4		600	78,9
0707 00 15	052	125,6	0808 10 51, 0808 10 53, 0808 10 59	624	61,0
	053	156,2		999	71,8
	060	61,0		052	64,0
	066	53,8		064	78,6
	068	121,6		388	105,8
	204	144,3		400	73,2
	624	156,5		404	69,3
	999	117,0		508	68,4
0709 10 10	220	369,6	512	87,7	
	999	369,6	524	57,4	
0709 90 73	052	134,9	528	97,9	
	204	77,5	624	86,5	
	412	54,2	728	107,3	
	624	241,6	800	78,0	
	999	127,1	804	21,0	
0805 10 01, 0805 10 05, 0805 10 09	052	46,4	0808 20 31	999	76,5
	204	41,1		039	103,0
	208	58,0		052	86,3
	212	47,7		064	72,5
	220	47,1		388	88,3
	388	40,5		400	111,9
	400	42,2		512	69,3
	436	41,6		528	67,8
	448	36,4		624	79,0
	600	75,3		728	115,4
	624	49,4		800	55,8
	999	47,8		804	112,9
				999	87,5

(¹) Nomenclatura dos países fixada pelo Regulamento (CE) nº 3079/94 da Comissão (JO nº L 325 de 17. 12. 1994, p. 17). O código «999» representa «outras origens».

II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 19 de Julho de 1995

que declara uma concentração incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE

(Processo nº IV/M.490 — Nordic Satellite Distribution)

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(96/177/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas⁽¹⁾ alterado pelo Regulamento (CEE) nº 2367/90⁽²⁾, e, nomeadamente, o nº 3 do seu artigo 8º,

Tendo em conta o artigo 57º do Acordo sobre o Espaço Económico Europeu,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 24 de Março de 1995 de dar início a um processo relativamente a este caso,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de darem a conhecer os seus pontos de vista relativamente às objecções formuladas pela Comissão,

Tendo em conta o parecer do Comité consultivo em matéria de concentrações⁽³⁾,

Considerando o seguinte:

- (1) O processo em análise diz respeito ao projecto de criação, pela Norsk Telekom AS (NT), Tele Danmark (TD) e Industriförvaltnings AB Kinnevik (Kinnevik) de uma empresa comum designada Nordic Satellite Distribution (NSD).
- (2) Por decisão de 13 de Março de 1995, a Comissão ordenou a suspensão da operação de concentração

na sua totalidade, nos termos do nº 2 do artigo 7º e do nº 2 do artigo 18º do Regulamento (CEE) nº 4064/89 (a seguir designado «regulamento das concentrações»), até adoptar uma decisão final.

- (3) Por decisão de 24 de Março de 1995, a Comissão concluiu que a concentração notificada levanta sérias dúvidas no que se refere à sua compatibilidade com o mercado comum. Consequentemente, a Comissão decidiu dar início a um processo, nos termos do nº 1, alínea c), do artigo 6º do regulamento das concentrações.

I. AS PARTES

- (4) A NT, a TD e o grupo Kinnevik criaram uma empresa comum denominada Nordic Satellite Distribution (NSD) para a prestação de serviços de transmissão via satélite e serviços de distribuição por redes de cabo ou de transmissão directa para as residências no que se refere a programas de televisão nos países nórdicos (Dinamarca, Suécia, Noruega e Finlândia).
- (5) A NT é uma empresa norueguesa controlada pela Telenor AS que, por sua vez, é propriedade do Estado norueguês. A Telenor AS é o principal fornecedor de serviços telefónicos na Noruega e detém e/ou aluga capacidade de repetidor (*transponder*) nos satélites Thor, Intelsat e TV-Sat, situados a 1º oeste. A NT é proprietária, através da Telenor Avidi AS, de uma importante rede de cabo na Noruega. Por último, a NT fornece igualmente serviços de distribuição de televisão ao mercado da

⁽¹⁾ JO nº L 395 de 30. 12. 1989, p. 1.

⁽²⁾ JO nº L 257 de 21. 9. 1990, p. 13.

⁽³⁾ JO nº C 63 de 2. 3. 1996, p. 3.

transmissão directa para as residências na Noruega, Suécia e Finlândia, bem como na Dinamarca através da sua filial Telenor CTV.

(6) A TD é o operador de telecomunicações dinamarquês, propriedade a 51 % do Estado dinamarquês. Desenvolve a sua actividade no âmbito de uma concessão que lhe garante direitos exclusivos para o fornecimento de serviços públicos de telefonia vocal e outros serviços afins na Dinamarca, bem como para a instalação e exploração da infra-estrutura da rede pública de telecomunicações dinamarquesa. A TD detém uma rede nacional de distribuição de banda larga denominada «Hybrid Network», que é normalmente utilizada para a transmissão de sinais de rádio e de televisão às redes locais de distribuição. As filiais da TD que operam a rede por cabo distribuem canais de TV para as redes sua propriedade e para outras redes locais.

(7) O Kinnevik é um grupo sueco privado de empresas que desenvolve a sua actividade principalmente nos sectores florestal, agrícola, dos materiais de embalagem, televisão e meios de comunicação social e telecomunicações. Nesta última área, o grupo tem ou controla empresas nos países escandinavos cujas actividades se centram nos seguintes sectores:

- radiodifusão televisiva via satélite (para assinantes dos serviços de transmissão directa para as residências e do cabo) de canais comerciais (TV3, TV G, TV 6 e Z-TV) e de canais de televisão por assinatura (TV 1000, Film Max e TV 1000 Cinema),
- distribuição de televisão via satélite (através das suas filiais Viasat Suécia, Viasat Noruega e Viasat Dinamarca),
- sistemas de acesso condicionado,
- radiodifusão via rádio.

Além disso, o grupo Kinnevik tem uma participação de 23 % no canal de televisão comercial TV 4 (um canal sueco),⁽¹⁾ [. . .].

Por último, o grupo tem uma participação de 37,4 % na Kabelvision AB, um operador de televisão por cabo que desenvolve a sua actividade na Suécia.

II. A OPERAÇÃO

- (8) A operação consiste na criação, pela NT, TD e Kinnevik, da empresa comum Nordic Satellite Distribution AS (NSD) que desenvolverá a sua actividade no sector de fornecimento de capacidade de repetidor, e na transmissão e distribuição de canais de televisão via satélite para o mercado nórdico.
- (9) A NSD pretende obter uma boa posição para o seu satélite, para a transmissão de sinais de televisão para os países nórdicos.

(10) A NSD fornecerá canais de televisão via satélite aos operadores de televisão por cabo e directamente para as residências.

(11) No âmbito da operação, a distribuição dos canais de televisão via satélite aos utilizadores dos serviços directos para as residências e às redes de televisão por cabo será oferecida pela NSD através das empresas de distribuição das empresas-mãe, a Viasat e a Telenor CTV, bem como através dos operadores de televisão por cabo das empresas-mãe.

III. DIMENSÃO COMUNITÁRIA/EEE

(12) A NT, a TD e o grupo Kinnevik atingem um volume de negócios mundial conjunto de 5 260 milhões de ecus. A TD e o grupo Kinnevik realizam, na Comunidade, um volume de negócios superior a 250 milhões de ecus, não ultrapassando o volume de negócios realizado num único Estado-membro dois terços do total. Consequentemente, a operação tem uma dimensão comunitária.

(13) Além disso, uma vez que o volume de negócios conjunto das empresas em causa no território dos Estados da Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA) corresponde a mais de 25 % do seu volume de negócios total no território EEE, a operação é também abrangida pelo processo de cooperação previsto no artigo 58º e no protocolo nº 24 do Acordo EEE.

IV. ESTRUTURA E TECNOLOGIA DO SECTOR

(14) O fornecedor de um canal de televisão, independentemente de se tratar de um canal público, de um canal financiado pela publicidade, ou de um dos vários tipos de televisão por assinatura, é denominado um organismo de «radiodifusão».

(15) Caso o canal seja transmitido via satélite a partir de um estúdio, os sinais de televisão são enviados para uma estação ascendente. A transmissão ascendente constitui o processo de envio de um sinal de televisão de uma estação terrestre para um satélite. Os sinais de televisão podem ser transmitidos com ou sem codificação.

(16) A partir da estação ascendente, os sinais de televisão são enviados para o satélite que os volta a transmitir. Os satélites utilizados para a televisão estão colocados numa órbita geoestacionária podendo, consequentemente, manter um feixe constante sobre um determinado território. Cada satélite contém diversos repetidores. O repetidor é o elemento do satélite que efectua a recepção e a transmissão dos sinais de televisão. A área geográfica em que os sinais de televisão transmitidos por um repetidor podem ser recebidos pelos utilizadores dos serviços de transmissão directa para a residência, equipados com receptores normais, é denominada «zona de feixe». Normalmente, com a actual tecnologia (analógica), cada repetidor possui capacidade para transmitir apenas um canal de tele-

⁽¹⁾ Na versão pública desta decisão são omitidas algumas informações ao abrigo do disposto no nº 2 do artigo 17º do Regulamento (CEE) nº 4064/89, relativo à não divulgação de segredos de negócios.

visão. A introdução da tecnologia digital deverá aumentar, em cinco ou dez vezes, a capacidade de cada repetidor.

- (17) O sinal de televisão é captado por uma antena parabólica em terra. Os receptores podem ser: 1. residências equipadas com antenas parabólicas (normalmente) mais pequenas; 2. operadores de televisão por cabo que possuem uma ou mais antenas parabólicas de muito maior dimensões; ou 3. operadores da SMATV⁽¹⁾.
- (18) A televisão por assinatura implica uma infra-estrutura técnica especial. Trata-se de um sistema de acesso condicionado que reserva aos telespectadores autorizados, ou seja aos assinantes desse(s) canal(canaís) codificado(s), a possibilidade de os receberem. A televisão por assinatura é sempre codificada. Nos países nórdicos, todos os canais difundidos por satélite são codificados, contrariamente ao que acontece noutras partes da Europa. Quando se realiza a codificação é transmitido um fluxo de dados juntamente com o sinal de televisão, para ser utilizado pelo sistema de acesso condicionado. Um sistema de acesso condicionado é normalmente composto por: 1. um adaptador para a descodificação (descodificador); 2. um sistema de gestão de assinantes (SMS — Subscriber Management System); 3. um sistema de autorização de assinantes (SAS — Subscriber Authorization System) e, por último, 4. um sistema de codificação.
- (19) Por forma a receber os sinais de televisão codificados, o consumidor necessita de um descodificador equipado com um dispositivo de descodificação e um processador de segurança. O descodificador descodifica a imagem televisiva que foi codificada por ocasião da transmissão do sinal de televisão.
- (20) O sistema de acesso condicionado implica a transmissão, juntamente com o sinal de televisão, de um fluxo de dados que contém informações relativamente aos canais ou pacotes de canais objecto da assinatura e relativamente ao direito dos assinantes receberem tais programas. Se for utilizado um sistema de codificação aberto (ver *infra*) um cartão inteligente individual, colocado à disposição do telespectador, será inserido no descodificador para detectar, no fluxo de dados que acompanha o sinal de televisão a existência da sua «senha única». Caso o cartão inteligente a encontre, o descodificador descodifica o sinal de televisão e transfere-o para o aparelho receptor.
- (21) O sistema de acesso condicionado baseia-se na utilização de um sistema de codificação das mensagens. É necessário que os organismos de radiodifusão

concluam um acordo com um fornecedor por forma a obter o direito de codificar e descodificar os canais de televisão segundo um determinado sistema. Contudo, tal não acontece no caso dos operadores de televisão por cabo, uma vez que estes podem desenvolver e utilizar o seu próprio sistema de codificação. Um sistema de codificação pode ser aberto ou fechado.

- (22) Um sistema fechado implica que apenas os organismos de radiodifusão que concluam um acordo com o proprietário do sistema podem codificar nesse sistema. Normalmente, um acordo deste tipo inclui o direito, conferido a um operador específico, de gerir o sistema de gestão de assinantes impedindo assim que outros operadores utilizem o mesmo sistema. A utilização de um sistema fechado implica que o consumidor adquira ou alugue um descodificador especial por forma a captar os canais de televisão codificados neste sistema. Por outras palavras, os utilizadores deverão adquirir ou alugar um descodificador adicional se pretenderem receber canais de televisão codificados num outro sistema.
- (23) Um sistema aberto significa que os descodificadores podem ser obtidos a partir de diversas fontes e que o consumidor pode, com o mesmo descodificador, receber canais de televisão em diversos sistemas abertos utilizando diversos cartões inteligentes. Normalmente, qualquer organismo de radiodifusão televisiva pode, através de um pagamento insignificante, adquirir o direito de utilização de um sistema aberto junto do seu proprietário.
- (24) Quase todos os sistemas de codificação europeus são fechados, por exemplo o Videocrypt (utilizado pela BSkyB e pela Adult Channel no Reino Unido e pela Multichoice em mais de 30 países europeus, incluindo os países nórdicos) a Syster/Nagravision (utilizado pelo Canal+ em França e Espanha, Premiere na Alemanha e Áustria e Teleclub na Suíça). Contudo, regra geral, nos países nórdicos são utilizados sistemas abertos de codificação.
- (25) Para além do equipamento de descodificação e do acesso a um sistema de codificação, são ainda necessários um sistema de gestão de assinantes (SMS) e um sistema de autorização de assinantes (SAS). O SMS é o sistema informático que gere o ficheiro de assinantes (a facturação e recolha de assinaturas, resposta a chamadas telefónicas, estatísticas, etc.). O SAS é um suporte lógico que confere ou retira aos assinantes individuais a possibilidade de receber os canais de televisão por assinatura. O controlo do sistema de gestão de assinantes, que contém informações essenciais acerca dos clientes, é extremamente importante para os radiodifusores de televisão por assinatura ou para os operadores de televisão por cabo. Deve presumir-se que tais operadores não deixariam facilmente que um concorrente se apoderasse do seu sistema.

(¹) O segmento SMATV é composto por entidades que recebem sinais de televisão utilizando uma antena de televisão via satélite («Satellite Master Antenna») e que retransmitem o sinal no âmbito de uma rede de menores dimensões. Normalmente, os operadores da SMATV não possuem qualquer sistema de exploração de televisão por assinatura e, caso o possuam, o pagamento é assegurado colectivamente por todos os residentes. É raro que os operadores de SMATV concluam contratos directos com os organismos de radiodifusão, sendo normalmente clientes dos operadores locais de cabo.

- (26) A transmissão transparente significa que a codificação é efectuada no momento da transmissão do sinal e que a descodificação só é realizada na residência do telespectador. Actualmente, as residências que possuem um sistema de recepção directa recebem uma transmissão transparente. Não é o que acontece nas residências que possuem uma ligação às redes de televisão por cabo. As redes de televisão por cabo são normalmente compostas por diversas unidades de serviço por cabo distintas, possuindo cada uma delas um centro operacional, no qual é efectuada a recepção. Actualmente, os operadores de cabo necessitam de um descodificador para cada centro operacional e para cada canal de televisão. Quando é efectuado uma transmissão transparente, uma residência que possua uma ligação a uma rede de televisão por cabo recebe o sinal directamente do satélite e, assim, o operador de televisão por cabo poderá evitar possuir um sistema de codificação e descodificação em cada centro operacional.

V. CONCENTRAÇÃO

CONTROLO COMUM

- (27) A NT, a TD e o grupo Kinnevik deterão, cada um, uma participação de 33,3 % no capital da NSD. O Conselho de Administração da empresa será composto por quatro directores; cada parte nomeará um director e um director independente, nomeado de comum acordo pelas partes, assegurará a presidência do Conselho de Administração.
- (28) Nos termos do nº 2 do artigo 5º do Acordo de accionistas da NSD, as decisões do Conselho de Administração serão adoptadas por maioria dos directores, excepto no que se refere a determinados assuntos para os quais é necessária a unanimidade. Trata-se das seguintes questões:
- [...].

- (29) O Presidente do Conselho de Administração agirá [...].
- (30) Do acima referido pode concluir-se que a NSD será controlada em comum pelas três empresas-mãe.

EMPRESA COMUM QUE DESEMPENHA TODAS AS FUNÇÕES DE UMA ENTIDADE ECONOMICA AUTÓNOMA

- (31) As principais actividades da NSD serão as seguintes:
- negociar e concluir acordos com fornecedores de programas (organismos de radiodifusão televisiva) para a distribuição de canais de televisão via satélite,
 - obter uma posição orbital privilegiada (designada pelas partes «Hot Bird» nórdico) no que se refere ao mercado dos países nórdicos, através da locação de capacidade de transmissão por satélite nas posições orbitais de 1º oeste e 5º este,
 - definir uma estratégia de programas baseada num novo pacote de canais de televisão adaptados aos países nórdicos,

- distribuir este pacote via satélite para os mercados da televisão por cabo, da televisão via satélite por antena colectiva (SMATV) e para os mercados dos serviços de transmissão directa para as residências nos países nórdicos. Esta actividade incluirá a prestação de serviços de gestão de assinantes, a distribuição de cartões inteligentes e a exploração de um sistema de autorização de assinantes,
- promover e aplicar uma norma de transmissão digital e um sistema comum nórdico de codificação que será utilizado pela televisão por cabo, pela SMATV e pelos serviços de transmissão directa para as residências,
- criar novos produtos e serviços relacionados com as actividades da empresa, [... indicação dos serviços que não serão prestados pela NSD ...].

- (32) A NSD foi criada por prazo indeterminado. Será dotada dos recursos financeiros e humanos necessários por forma a desenvolver a sua actividade numa base duradoura.
- (33) Quando a NSD iniciar a sua actividade, a própria empresa será parte contratante de quaisquer novos contratos a serem celebrados com os organismos de radiodifusão. Os acordos Viasat e Telenor CTV concluídos com os organismos de radiodifusão serão transferidos para a NSD, mediante consentimento de tais organismos.
- (34) A NSD fornecerá, aos organismos de radiodifusão, capacidade de repetidor de satélite e serviços de rede via satélite subalugados à Telenor e a outros operadores independentes de satélite. A Telenor possui e explora o satélite Thor, posicionado em 1º oeste, e reservou um determinado número de repetidores no satélite Intelsat na mesma posição orbital. Além disso, a Telenor controla todos os repetidores nos satélites TV-Sat, também na posição 1º oeste.
- (35) Nos termos do acordo de cooperação concluído entre a Telenor e a NSD, estas empresas deterão um direito de opção recíproco no que se refere à locação e fornecimento de capacidade de repetidor de satélite para a transmissão de programas de televisão [...]. Tal significa que a NSD terá um direito de opção:
- no que se refere à locação de capacidade de repetidor de satélite e de serviços de rede de satélite junto da Telenor,
 - relativamente ao fornecimento de capacidade de satélite e de serviços de rede de satélite a terceiros que desejem efectuar radiodifusões nos países nórdicos e que haviam já contactado a Telenor.
- (36) A Telenor goza de um direito de opção, no que se refere ao fornecimento à NSD ou suas filiais, de toda a capacidade de repetidor e de serviços de rede de satélite de que possam necessitar. Caso se verifique uma capacidade excedentária nos serviços de rede de satélite alugados pela NSD, a Telenor tem o direito de utilizar esta capacidade [...].

- (37) Além disso, o grupo Kinnevik e a TD concluíram acordos de locação com o operador sueco de satélite Nordiska Satelitaktiebolaget (NSAB) no que se refere a [...] repetidores situados a 5º este. Nesta posição, a NSAB é proprietária do satélite Sirius e do satélite Tele-X, cada um deles com cinco repetidores. [...] detalhes relativos aos acordos de locação dos repetidores bem como aos direitos especiais do Kinnevik e TD com respeito aos satélites da NSB situados a 5º este...].
- (38) A NSD fornecerá um serviço integrado de transmissão via satélite aos fornecedores de programas. O facto de a NSD subalugar capacidade de repetidor de satélite e serviços de rede à Telenor ou à TD/Kinnevik não a impedirá de desempenhar todas as funções de uma empresa a este nível, uma vez que a NSD controlará a utilização desta capacidade de repetidor durante um longo período. Os contratos de locação de capacidade de repetidor de satélite são normalmente celebrados por um período longo (7 a 10 anos), que coincide habitualmente com o período de vida do próprio satélite. A NSD poderá, assim, desenvolver a sua própria estratégia comercial numa base duradoura.
- (39) A NSD criará um novo pacote de canais de televisão que serão especificamente adaptados à audiência nórdica, em termos de composição dos programas e de língua.
- (40) No que se refere à distribuição directa para as residências dos canais de televisão, tal como referido acima, a NT e o grupo Kinnevik ofereciam, antes da criação da NSD, serviços de distribuição de televisão nos países nórdicos. A NSD irá agora conceder às empresas da Viasat o direito exclusivo de distribuição dos seus canais de televisão, na Dinamarca, para o mercado dos serviços de transmissão directa para a residência e para as residências equipadas com SMATV e, na Suécia, para o mercado dos serviços de transmissão directa para a residência, para a SMATV e para televisão por cabo. A Viasat Suécia continuará a ser propriedade a 100 % do grupo Kinnevik, mas a Viasat Dinamarca passará a ser propriedade conjunta do grupo Kinnevik e da TD (51 % e 49 % respectivamente). A TD detém uma opção condicional de aquisição de uma participação adicional de [...] no capital da Viasat Dinamarca em 1998.
- (41) Na Noruega, a NSD terá, para já, dois representantes: a Viasat Noruega (propriedade a 100 % do grupo Kinnevik) e a Telenor CTV. Prevê-se [...].
- (42) Enquanto distribuidoras exclusivas da NSD, as empresas Viasat terão:
- o direito e obrigação de distribuir os canais de televisão fornecidos pela NSD,
 - a possibilidade de distribuir outros canais de televisão mediante aprovação da NSD. A única limitação [...].
- (43) O preço da assinatura de cada canal incluído no pacote NSD será decidido por [...]. Segundo o programa estratégico da NSD, os distribuidores desta empresa deverão elaborar anualmente um orçamento de comercialização por canal ou por pacote de canais que deverá reflectir os acordos concluídos entre a NSD e o radiodifusor. Estes orçamentos, bem como qualquer alteração, deverão ser submetidos à NSD e por ela aprovados.
- (44) O facto de, tal como referido acima, os acordos concluídos entre a Viasat e a Telenor CTV com os radiodifusores serem transferidos para a NSD a partir do início das actividades desta empresa, e o facto de a própria NSD passar a negociar e a fazer parte de quaisquer novos acordos, revelam que a empresa comum assumirá todas as responsabilidades relativas à distribuição. Embora as empresas da Viasat e da Telenor CTV não sejam propriedade da NSD (excepto no que se refere à Viasat Finlândia) estas empresas aplicarão as decisões estratégicas da NSD em matéria de distribuição, com base nos [...] e orçamento aprovados por esta empresa.
- (45) A NSD fornecerá e controlará o seu sistema de autorização de assinantes (SAS). A Viasat e a Telenor CTV manterão o sistema de gestão de assinantes (SMS), fornecendo aos clientes os cartões inteligentes e assegurando a gestão dos assinantes e dos pagamentos, mas terão de pagar um encargo mensal por cada cartão inteligente, no que se refere aos serviços de autorização de assinantes fornecidos pela NSD. A NSD tenciona igualmente desenvolver um novo SAS no que se refere aos serviços digitais [...].
- (46) No que diz respeito à distribuição por cabo, os operadores de cabo da NT e TD serão nomeados representantes da NSD para a aquisição e venda de canais de televisão no mercado da televisão por cabo e numa parte do mercado SMATV. Neste contexto:
- os operadores de cabo da NT e da TD terão o direito e a obrigação de promover a venda dos canais de televisão por satélite fornecidos pela NSD no âmbito das respectivas áreas geográficas, enquanto a NSD tem o direito de vender qualquer canal a outros operadores de cabo ou de antena dentro da mesma área,
 - os dois operadores de cabo poderão distribuir um canal de televisão que a NSD não possa fornecer, mediante aprovação prévia desta empresa,
 - a NSD gozará [...].
- (47) À semelhança dos acordos com a Viasat, os acordos concluídos entre os operadores de cabo da NT e da TD e os radiodifusores deverão ser transferidos para a NSD a partir do início das suas actividades, após aprovação dos radiodifusores. Consequentemente, a NSD assumirá plena responsabilidade no que se refere ao fornecimento de canais de televisão por satélite às redes por cabo propriedade das partes.

(48) Apesar do facto de a NSD ter uma dimensão relativamente reduzida em termos económicos, uma vez que irá apenas empregar cerca de [...] pessoas durante o primeiro ano e cerca de [...] nos dois ou três anos subsequentes e que os seus activos se elevarão a cerca de [...] milhões de ecus, poderá concluir-se, na sequência de todos os elementos acima apresentados, que a NSD disporá dos recursos necessários para desempenhar todas as funções normalmente executadas por empresas que desenvolvem a sua actividade no mesmo mercado, constituindo consequentemente uma empresa comum que desempenha todas as funções de uma entidade económica autónoma.

CARÁCTER DE COOPERAÇÃO

- (49) Actualmente, as empresas-mãe da NSD são concorrentes principalmente a nível da distribuição, uma vez que no segmento dos serviços de transmissão directa para as residências na Noruega, Dinamarca e Suécia a NT é concorrente, através da Telenor CTV, das empresas Viasat do grupo Kinnevik e, nalgumas regiões, a Viasat e os operadores de cabo da TD e da NT estão também em concorrência.
- (50) No que se refere ao mercado dos serviços da distribuição directa para as residências, [...], Viasat passará a ser o distribuidor exclusivo do pacote de canais de televisão da NSD neste países. Entretanto, a transferência de todos os contratos de distribuição para a NSD e o direito exclusivo de negociar novos contratos impede que as empresas-mãe forneçam, por conta própria, serviços de distribuição directa para as residências, impedido-as também de desenvolver uma estratégia de distribuição que sirva os seus próprios interesses.
- (51) Os operadores por cabo das partes e a Viasat continuarão a exercer a sua actividade nas mesmas áreas, mas passarão a actuar, enquanto representantes da NSD, oferecendo, regra geral, o mesmo pacote de canais de televisão por satélite. No que se refere ao segmento dos serviços de transmissão directa para as residências, a transferência dos contratos concluídos com os operadores de cabo para a NSD, bem como o direito de negociação que esta empresa passará a deter impede que as empresas-mãe forneçam estes serviços por conta própria.
- (52) Actualmente, a NT e a TD também concorrem num mercado pouco significativo em termos económicos, ou seja, os serviços de ligação ascendente ao satélite (ver considerando 56). Ambas as empresas-mãe fornecem actualmente estes serviços a partir dos respectivos países, mas a insignificância destes mercados em termos económicos revela claramente que a operação não tem por objecto nem efeito a coordenação das actividades das duas empresas-mãe no que se refere a estes serviços.
- (53) Por último, as actividades das empresas-mãe da NSD nos mercados a montante e a jusante não parecem ser susceptíveis de provocar qualquer

coordenação do seu comportamento concorrencial. A NT não concorre, enquanto operador de satélite, com a TD ou com o grupo Kinnevik. Este último irá difundir os seus canais de televisão por assinatura e de televisão comercial através da NSD, mas nenhuma das outras partes é um organismo de radiodifusão.

(54) Os factos acima descritos levam a concluir que a criação da NSD não tem por objecto nem efeito a coordenação do comportamento concorrencial de empresas que se mantêm independentes. Assim, pode concluir-se que a presente operação constitui uma concentração nos termos do artigo 3º do regulamento das concentrações.

VI. MERCADOS DE PRODUTO RELEVANTES

- (55) A operação envolve os três mercados de produto seguintes: i) fornecimento de capacidade de repetidor de televisão por satélite e serviços conexos aos organismos de radiodifusão; ii) distribuição de televisão por assinatura e outros canais de televisão codificados via satélite aos utilizadores de serviços de transmissão directa para as residências; iii) exploração de redes de televisão por cabo (ver considerando 165).
- i) **Fornecimento de capacidade de repetidor de televisão por satélite e serviços conexos aos organismos de radiodifusão**
- (56) São diversas as empresas que se dedicam ao fornecimento de capacidade de repetidor de satélite. Estas empresas — operadores de satélite — lançam e exploram satélites e alugam serviços de repetidor aos organismos de radiodifusão para transmissão de sinais de televisão. Segundo as partes, existem cerca de 250 repetidores para a transmissão de sinais de televisão para a Europa (com um volume de negócios aproximado de 625 milhões de ecus). Os principais canais de televisão por satélite dos países nórdicos são actualmente fornecidos através dos satélites Astra, Thor, Intelsat 702 e Sirius. Estes repetidores são normalmente alugados aos radiodifusores que, através de licenças, fornecem os seus canais de televisão aos distribuidores de televisão por cabo e aos utilizadores dos serviços de transmissão directa para as residências.
- (57) A distribuição dos sinais de televisão via satélite (repetidores) constitui um mercado distinto do da distribuição de televisão por via terrestre, uma vez que existem diferenças consideráveis entre os dois modos de distribuição tanto em termos técnicos como financeiros (ver processo nº IV/M.469 — MSG Media Service). A operação provocará uma reafecção da capacidade de repetidor existente, não provocando um aumento dessa capacidade no que se refere aos telespectadores nórdicos.

ii) **Distribuição de televisão por assinatura e outros canais de televisão codificados via satélite aos utilizadores dos serviços de transmissão directa para as residências**

(58) Neste mercado (seguidamente denominado «distribuição directa para as residências»), o distribuidor de televisão por assinatura e de outros canais codificados comercializa e vende os canais ou um pacote de canais aos utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências, fornecendo-lhes os cartões inteligentes necessários. Nos países nórdicos, a maior parte destes distribuidores vende os canais em pacotes que podem conter até 25 canais de todos os tipos. Normalmente, o distribuidor oferecerá um «pacote de base» composto por um misto de canais de televisão por assinatura e de canais financiados através da publicidade. Além disso, o cliente pode optar por juntar outros canais de televisão ao pacote. Nos países nórdicos são comercializados diversos canais de televisão por assinatura e outros canais codificados.

(59) Existem actualmente três importantes distribuidores nos países nórdicos: a Multichoice (uma empresa de distribuição propriedade da FilmNet) e as empresas de distribuição do grupo Kinnevik e da NT. Segundo a operação, a distribuição directa para as residências dos canais de televisão será efectuada, pela NSD, através dos distribuidores das empresas-mãe numa base exclusiva (ver considerandos 40 a 42).

(60) O mercado de distribuição directa para as residências tem um potencial de crescimento muito elevado. Comparada com a transmissão através das redes de cabo, a distribuição directa para as residências é actualmente um segmento do mercado mais reduzido (ver considerando 62). [...], existem actualmente 720 000 residências equipadas para a recepção deste serviço nos países nórdicos (a Suécia possui cerca de 360 000, a Dinamarca cerca de 170 000, a Noruega 160 000 e a Finlândia cerca de 30 000). Contudo, as partes prevêem que no final de 1998, o segmento da transmissão directa para as residências irá abranger, nos países nórdicos, [...] residências.

iii) **Exploração de redes de televisão por cabo**

(61) Os operadores de cabo fornecem os seguintes serviços a utilizadores que dispõem de uma ligação às suas redes: manutenção da rede e venda e comercialização de canais de televisão. Além disso, os operadores de cabo pretendem atingir igualmente as residências equipadas com SMATV, para vender canais de televisão também a este segmento. As famílias que desejam ter acesso à televisão por assinatura alugam normalmente um descodificador junto do operador de televisão por cabo. Contudo, os operadores de televisão por cabo têm normalmente os seus sistemas próprios de gestão e de autorização de assinantes com base no seu próprio sistema de codificação, vendendo estes serviços aos radiodifusores que pretendem transmitir canais de televisão por assinatura ou outros canais codificados para a rede.

(62) Do ponto de vista do telespectador, existem diferenças consideráveis entre as diversas rotas de transmissão possíveis — por via terrestre, e, directamente, via satélite e por cabo para as residências — tanto a nível das exigências técnicas como do financiamento. Enquanto a transmissão terrestre e a televisão via satélite apenas exigem que o telespectador instale uma antena ou uma antena parabólica a expensas próprias, a televisão por cabo pressupõe a manutenção de uma rede de cabo financiada pelo telespectador através do pagamento de taxas (ver processo IV/M.469 — MSG/Media Service). Tal como já referido, cerca de 4,3 milhões dos 10 milhões de famílias nórdicas possuem actualmente uma ligação à rede de televisão por cabo, e cerca de 700 000 estão ligadas à SMATV, algumas delas recebendo o sinal a partir de operadores de televisão por cabo.

(em milhões)

	Dinamarca	Suécia	Noruega	Finlândia
Famílias das quais possuem uma ligação à:	2,3	3,9	1,9	1,9
— Televisão por cabo	1,05	1,9	0,565	0,78
— SMATV	0,25	0,3	0,120	0,10

(63) A televisão por cabo é actualmente a rota de transmissão predominante para a televisão distribuída via satélite nos países nórdicos. Contudo, este mercado atingiu um ponto de saturação, caracterizando-se actualmente por um crescimento lento; prevê-se que, nos países nórdicos, o número de residências susceptíveis, num futuro previsível, de efectuarem uma ligação ao cabo não exceda 50 % a 60 % dos 10 milhões de residências equipadas com um receptor de TV, principalmente devido às dificuldades do terreno e à dispersão da população numa área geográfica muito vasta que não se torna rentável para a exploração das redes de cabo. Poderá argumentar-se que existe uma certa ligação em termos de concorrência entre o mercado de televisão por cabo e o mercado da distribuição directa para as residências por satélite. Contudo, nos países nórdicos, a opção entre a transmissão por cabo ou a transmissão directa para as residências não será possível a curto prazo para um número importante de famílias que não possuem actualmente uma ligação ao cabo.

Um outro elemento que poderá condicionar a escolha das famílias consiste no facto de, por vezes, a aquisição de antenas parabólicas ser proibida, por razões estéticas, pelo proprietário ou pelo condomínio no caso de edifícios. Por último, uma família que já dispõe de uma ligação à rede por cabo ou de um receptor de satélite não está normalmente disposta a fazer um investimento suplementar numa outra forma de transmissão (efeito de *lock-in*). Pelas razões acima mencionadas, afigura-se que a exploração das redes por cabo constitui um mercado relevante distinto.

- (64) O mercado nórdico da televisão por cabo é composto por diversas redes de diferentes dimensões, cada uma com unidades de serviço por cabo distintas. Em cada centro operacional, o operador de televisão possui normalmente antenas parabólicas direccionadas para todos os satélites acessíveis.

VII. MERCADO GEOGRÁFICO RELEVANTE

i) Fornecimento de capacidade de repetidor de televisão por satélite e serviços conexos aos organismos de radiodifusão

- (65) Um organismo de radiodifusão que pretenda transmitir para uma área específica necessita de um repetidor cuja zona de feixe (zona geográfica em que os sinais de televisão difundidos por um satélite podem ser recebidos pelos utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências, que possuam um receptor normal) abranja a área geográfica relevante.
- (66) As residências situadas nos países nórdicos têm, do ponto de vista técnico, a possibilidade de receber sinais provenientes de todos os satélites europeus. A qualidade da recepção depende da dimensão da antena parabólica e da potência do sinal do repetidor. Contudo, existem considerações de ordem económica e estética que limitam a dimensão da antena parabólica normalmente utilizada e, regra geral, as residências que podem receber o serviço de transmissão directa apenas possuem o equipamento necessário para a recepção de sinais provenientes de determinadas posições de satélite. Para os operadores de televisão por cabo, a situação é muito diferente uma vez que, não tendo de enfrentar restrições a nível económico e estético, podem captar os sinais transmitidos por quase todas as posições de satélite europeias.
- (67) No que se refere à transmissão directa para as residências, uma forma de definir o âmbito geográfico dum repetidor consiste em determinar a dimensão necessária da antena parabólica para receber sinais de boa qualidade provenientes desse repetidor. Segundo as informações técnicas [...], a Société Européenne des Satellites (SES), proprietária dos satélites Astra, definiu como os seus mercados principais as áreas onde os seus sinais podem ser recebidos por antenas parabólicas com um diâmetro máximo de 60 centímetros. Utilizando uma antena parabólica destas dimensões, os satélites nórdicos (IntelSat 702/Thor/TV-Sat e Sirius/Tele X), os satélites Astra e os satélites Eutelsat podem atingir os telespectadores nórdicos.
- (68) Os repetidores dos satélites nórdicos têm uma zona de feixe que permite que todos os telespectadores nórdicos com uma antena parabólica de 60 centímetros recebam os seus sinais. Os satélites Astra e Eutelsat são também relevantes para os países nórdicos uma vez que os utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências equipados com uma antena parabólica de 60 centímetros podem, em toda a Dinamarca e na parte sul da Noruega e da Suécia, receber sinais de alguns dos repetidores do Eutelsat e do Astra. O satélite Astra não pode ser captado na Finlândia com uma antena de 60 centímetros.
- (69) De um ponto de vista técnico, para um radiodifusor que pretenda apenas atingir a Dinamarca, os repetidores do satélite Astra e Eutelsat são tão importantes como os repetidores nórdicos. Contudo, para um radiodifusor que pretenda atingir todos os países nórdicos, os repetidores que apenas abrangem partes desse mercado não serão considerados como uma alternativa atraente. Para esse radiodifusor, não existirá uma relação de substituição perfeita entre os repetidores da NSD e os do Astra e do Eutelsat. Esta conclusão é confirmada pela informação [...] que afirmam que, antes do estabelecimento das posições de satélite nórdicas, não existia qualquer capacidade de repetidor com uma zona de feixe ideal para os países nórdicos.
- (70) Além disso, deverá tomar-se em consideração o facto de, comparados com os satélites nórdicos, o Astra e o Eutelsat serem empresas internacionais vocacionadas para a Europa Central. As informações [...] revelam que o custo do aluguer de um repetidor no Astra ou no Eutelsat seria [...] mais elevado do que o de um repetidor num satélite nórdico. Se a NSD mantiver uma diferença de preços considerável, os repetidores do Astra e do Eutelsat deixarão de constituir uma alternativa para um radiodifusor que pretenda deter uma posição concorrencial nos países nórdicos.
- (71) Contudo, neste caso, as questões técnicas relacionadas com as zonas de feixe, com as dimensões das antenas parabólicas e com os preços dos repetidores não são determinantes para a definição do mercado geográfico relevante, uma vez que a operação criará tais barreiras à entrada de fornecedores de capacidade de repetidor adequada aos telespectadores nórdicos que provocará, por si própria, a criação de um mercado nórdico distinto. Tal como se demonstrará na apreciação, através do controlo que exerce sobre a capacidade de repetidor, através das suas ligações ao grupo Kinnevik enquanto importante radiodifusor e distribuidor dos canais de televisão nórdicos e através das ligações à TD e à NT na sua qualidade de importantes operadores de cabo, a NSD estará em condições de impedir que outros operadores de satélite aluguem repetidores a radiodifusores que pretendem atingir os telespectadores nórdicos.
- ii) **Distribuição de televisão por assinatura e outros canais de televisão codificados via satélite aos utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências**
- (72) A distribuição directa para as residências constitui uma operação de comércio retalhista, através de um contacto directo local com o telespectador; a Film-Net, o grupo Kinnevik e a NT gerem empresas nacionais que fornecem estes serviços. A comercia-

lização dos serviços é também de âmbito nacional. Além disso, a operação projectada irá impedir que outras empresas de distribuição tenham acesso à região nórdica uma vez que, de facto, será impossível que um participante potencial no mercado crie um cartão inteligente com um pacote de programas atraente (ver considerandos 138 a 141). O mercado será provavelmente nacional, mas o facto de o mercado ser definido como nacional ou nórdico não virá modificar a apreciação, podendo consequentemente esta questão ser deixada em aberto.

iii) Exploração das redes de televisão por cabo

- (73) A concorrência entre os operadores para a obtenção de ligações tem lugar a nível nacional em termos de esforços de comercialização. Esta situação verifica-se principalmente na Dinamarca. Os operadores de televisão por cabo enfrentam condições de mercado diferentes nos diversos países, em termos de geografia, de comercialização e de legislação. A exploração das redes por cabo constitui, consequentemente, um mercado nacional.

VIII. APRECIÇÃO

- (74) A operação envolve essencialmente os seguintes mercados distintos:

- A. Fornecimento de capacidade de repetidor de televisão por satélite e serviços conexos aos organismos de radiodifusão.
- B. Exploração das redes de televisão por cabo.
- C. Distribuição de televisão por assinatura e outros canais codificados via satélite aos utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências.

A operação produzirá um impacto sobre os mercados afectados quer de forma horizontal, quer através das relações verticais que irá criar. A NSD controlará, após a operação, uma infra-estrutura integrada de fornecimento de serviços de televisão para os países nórdicos, bem como os direitos de transmissão de alguns dos mais importantes canais de televisão na mesma área.

A apreciação incide, em primeiro lugar, sobre o efeito da operação no mercado da capacidade de repetidor (secção A). Debruça-se em seguida sobre os efeitos da operação nos mercados da televisão por cabo (secção B) e da distribuição de televisão por assinatura e de outros canais de televisão codificada via satélite aos utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências (secção C). Na secção D são analisadas as questões relacionadas com a evolução registada a nível económico e técnico e na secção E os compromissos que as

partes se propõem assumir. As conclusões da Comissão são apresentadas na secção F.

A. FORNECIMENTO DE CAPACIDADES DE REPETIDOR DE TELEVISÃO POR SATÉLITE E SERVIÇOS CONEXOS AOS ORGANISMOS DE RADIODIFUSÃO

A.1. Estrutura do mercado e capacidade

- a) *Capacidade de repetidor disponível para o «Hot Bird» nórdico*

- (75) Existem actualmente cinco satélites nas posições 1º oeste e 5º este:

- Thor, com cinco repetidores [...número de repetidores que serão utilizados pela NSD...],
- Intelsat com dez repetidores [...número de repetidores que serão utilizados pela NSD...],
- TV-Sat com cinco repetidores [...número de repetidores que serão utilizados pela NSD...],
- Sirius, propriedade da empresa estatal sueca NSAB, com cinco repetidores [...número de repetidores que serão utilizados pela NSD...],
- Tele-X, propriedade da NSAB, com cinco repetidores [...número de repetidores que serão utilizados pela NSD...].

A Telenor é proprietária e opera o satélite Thor, posicionado a 1º oeste. Além disso, a Telenor alugou aos operadores de telecomunicações da Alemanha o satélite TV-Sat e reservou também todos os repetidores do satélite Intelsat; ambos os satélites estão situados em 1º oeste. Por outro lado, o grupo Kinnevik e a TD concluíram um acordo com o operador de satélites sueco NSAB no que se refere ao aluguer de quatro repetidores no satélite Sirius e dois no satélite Tele-X, ambos situados a 5º este. Este acordo deverá ser transferido para a NSD antes da data de início das suas actividades.

- (76) A NSD e as suas empresas-mãe controlarão directa ou indirectamente uma grande maioria das capacidades disponíveis para o «Hot Bird» nórdico. De um total de trinta repetidores nas posições 1º oeste e 5º este, a NSD alugará imediatamente dezanove.

b) *Concorrência do Astra e do Eutelsat*

- (77) As partes alegam que os satélites Astra e, em menor grau, os satélites Eutelsat são concorrentes efectivos dos satélites nórdicos, uma vez que os utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências no sul da Escandinávia podem receber sinais provenientes de alguns dos repetidores do Eutelsat e do Astra, com um equipamento normal. Segundo as partes, mais de cinquenta repetidores do Astra e do Eutelsat são actualmente utilizados para canais que pretendem atingir ou que são susceptíveis de interessar as famílias nórdicas.

(78) É um facto que actualmente cerca de 70 % dos utilizadores nórdicos do serviço de transmissão directa para as residências têm as suas antenas parabólicas direccionadas para o satélite Astra. Além disso, praticamente todas as redes de cabo dos países nórdicos têm as suas antenas parabólicas direccionadas para os satélites Astra e Eutelsat. Contudo, deverá tomar-se em consideração que, excepto no que se refere aos quatro canais do grupo Kinnevik e a um canal de televisão por assinatura transmitido aos telespectadores nórdicos através do satélite Astra, todos os canais transmitidos através do Astra e do Eutelsat são em língua estrangeira e dirigidos para países não nórdicos. Vários destes canais podem considerar-se de interesse para as famílias nórdicas, por exemplo o Eurosport e o MTV Europe, não se podendo excluir que outros sejam populares nalgumas regiões (por exemplo programas em língua alemã no sul da Dinamarca). Não obstante, os canais nacionais são, sem dúvida, os mais populares. A língua nacional é o elemento mais decisivo na selecção de um canal pelo telespectador e, por forma a garantir a rentabilidade da publicidade televisiva, o sector tem de utilizar os canais nacionais.

(79) Além disso, o âmbito dos satélites Astra e Eutelsat é a Europa Central. Até ao momento não revelaram um interesse pela região nórdica e as zonas de feixe destes satélites não abrangem toda a região. Os satélites que a NSD controla têm a sua zona de feixe especificamente orientada para os telespectadores nórdicos. Os radiodifusores que venham a utilizar os repetidores da NSD obterão, assim, uma posição vantajosa comparativamente com os concorrentes sem acesso a esses repetidores. De qualquer forma, devido à operação, os satélites Astra e Eutelsat não serão concorrentes significativos do «Hot Bird» da NSD, enquanto fornecedores de repetidores aos radiodifusores que pretendem atingir os telespectadores nórdicos. As razões são as seguintes:

i) Importância dos canais de televisão do grupo Kinnevik

Através da ligação ao grupo Kinnevik enquanto radiodifusor, a NSD poderá oferecer, numa base de exclusividade, alguns canais de televisão nórdicos muito populares. Consequentemente, a maioria das residências que utilizam o serviço de transmissão directa passará a direccionar as suas antenas parabólicas para os satélites da NSD.

ii) A ligação ao grupo Kinnevik enquanto importante distribuidor

O acesso ao pacote de canais de televisão via satélite da Viasat será essencial para os radiodifusores que pretendam atingir o mercado nórdico dos serviços de transmissão directa para as residências, devido ao poder de atracção dos canais populares do grupo Kinnevik que são oferecidos nesse pacote. Através da operação, a

Viasat irá distribuir estes canais exclusivamente através dos satélites NSD. Consequentemente, será essencial que os radiodifusores estejam presentes nos satélites NSD, por forma a acederem ao pacote distribuído pela Viasat.

iii) Ligação às empresas-mãe enquanto importantes operadores de televisão por cabo

Devido à ligação existente entre a NSD e a TD e a NT enquanto importantes operadores de televisão por cabo, um radiodifusor que transmita a partir dos satélites Astra ou Eutelsat deverá prever o risco de não conseguir acesso a uma grande parte das redes por cabo nórdicas.

iv) Diferença de preços

[...].

v) Inexistência de capacidades disponíveis no Astra e no Eutelsat

Actualmente, toda a capacidade de repetidor do Astra e do Eutelsat está ocupada.

i) Importância dos canais de televisão do grupo Kinnevik

(80) A relação entre o grupo Kinnevik enquanto radiodifusor e a NSD enquanto fornecedor de serviços de repetidor constitui, para as partes, um elemento essencial para a criação de um «Hot Bird» nórdico. A NSD oferecerá um pacote de cerca de [15 a 30] canais, incluindo os canais TV3 do grupo Kinnevik. Os canais TV3 desempenharão um papel fundamental na criação do «Hot Bird» nórdico. Quando foram lançados (a TV3 Suécia, em 1989 e posteriormente a TV3 Dinamarca e a TV3 Noruega, em 1991) estes canais eram transmitidos através do Astra. Os canais TV3 ganharam grande popularidade nestes países. Segundo as partes, é possível que cerca de 50 % das famílias da Suécia, Noruega e Dinamarca vejam a TV3. As informações provenientes dos operadores de cabo indicam que mais de 70 % dos seus telespectadores vêem regularmente a TV3 e que este canal se situa entre os quatro canais mais populares em cada um dos países. Os operadores de televisão por cabo referiram, na generalidade, que a TV3 é o canal mais importante após os canais nacionais distribuídos por via terrestre. Deverá ter-se em atenção neste contexto que os telespectadores nórdicos podem receber os canais nacionais sem terem que adquirir uma antena parabólica ou assinar uma televisão por cabo. Consequentemente, quando uma família adquire uma antena parabólica ou assinar uma rede de televisão por cabo, é para ter acesso a outros canais, dos quais a TV3 é o mais importante.

(81) Além disso, as partes poderão, dentro de um curto lapso de tempo, juntar outros canais de televisão atraentes ao pacote. O grupo Kinnevik é proprietário de outros canais (TV6, TVG, Z-TV) que serão também transmitidos exclusivamente através dos repetidores da NSD.

- (82) Afigura-se que, na sequência da operação, o satélite Astra deixará de ser um importante fornecedor de canais de televisão via satélite para o mercado nórdico. Actualmente, são utilizados cinco repetidores do Astra para os canais de televisão nórdicos, não sendo transmitidos quaisquer canais nórdicos através do Eutelsat. Quatro dos cinco repetidores nórdicos do Astra estão alugados ao grupo Kinnevik e são utilizados para os seus canais TV3 Dinamarca, TV3 Suécia, TV3 Noruega e TV1000. Na sequência da operação, [...].
- (83) Os quatro repetidores do grupo Kinnevik no Astra [...].
- (84) Além disso, a NSD passará igualmente a fornecer os canais de televisão em língua estrangeira mais populares nos países nórdicos, actualmente transmitidos através do Astra: Eurosport, Discovery, Children's Channel, CNN Int., MTV Europe. [...] serão transmitidos numa versão nórdica mais atraente, inseridos no pacote da NSD. [...], outros canais internacionais estão igualmente a considerar a possibilidade de realizar versões nórdicas dos seus programas, que passarão a ter legendas ou serão dobrados. É provável que esses canais passem também a ser transmitidos a partir dos satélites NSD. A NT detém direitos exclusivos de distribuição [...] nos países nórdicos. Esses direitos serão sem dúvida transferidos para a NSD, sendo provável que esta empresa adquira também direitos exclusivos relativamente a outros populares.
- (85) Com base no acima exposto, afigura-se que os radiodifusores deixarão de transmitir os canais nórdicos através do Astra e que este satélite deixará de ter muitos canais populares em língua estrangeira para oferecer aos telespectadores nórdicos, para além dos que podem ser obtidos a partir dos satélites nórdicos, alguns mesmo numa versão nórdica.
- (86) A posição da NSD será provavelmente reforçada pelo facto de os organismos de radiodifusão nacionais da Dinamarca planearem o lançamento de canais via satélite, para além dos seus canais distribuídos por terra. Afigura-se que a NSD constitui a única possibilidade de distribuição realista para estas empresas. Além disso, a inclusão destas empresas na NSD afastará importantes radiodifusores potenciais dos eventuais concorrentes da NSD que pretendem distribuir televisão via satélite no mercado nórdico.
- (87) As partes não negam a importância dos canais do grupo Kinnevik. Consideram, em contrapartida, que estes canais constituem um elemento decisivo na operação. As informações fornecidas pelas partes parecem vir confirmar as previsões da Comissão segundo os quais após e em virtude da operação, a maior parte das antenas parabólicas na região passará a ser direccionada para 1° oeste ou 5° este.
- (88) O facto de as partes reconhecerem que a maior parte das antenas parabólicas instaladas na área (70 % das quais estão actualmente direccionadas para o Astra) passar a ser orientada para os satélites nórdicos logo que a TV 3 passe do Astra para esses satélites, parece fazer concluir que a TV 3 é, de longe, o canal de televisão via satélite mais importante para a maior parte dos utilizadores nórdicos do serviço de transmissão directa para as residências, confirmando igualmente o «poder de atracção» dos canais do grupo Kinnevik acima referido.
- (89) As partes afirmam que os canais de televisão transmitidos pelo Astra e pelo Eutelsat continuarão a ser atraentes para os utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências, salientando que tais famílias podem receber sinais provenientes de satélites em diversas posições, desde que utilizem um determinado equipamento. Este equipamento inclui antenas parabólicas móveis e antenas fixas com cabeças múltiplas. Se assim o desejarem, as famílias poderão ainda adquirir uma outra antena parabólica fixa.
- (90) Contudo, parece óbvio que este equipamento levanta diversos problemas. Existem preocupações de ordem estética e de planeamento provocadas pela grande dimensão das antenas parabólicas de cabeças múltiplas. Além disso, trata-se de um equipamento oneroso. O elevado custo das antenas móveis ou de uma segunda antena constitui um outro argumento contra esta solução. [...] referiram também que o preço das antenas de cabeças múltiplas poderá ser duas vezes superior ao do equipamento normal. As antenas móveis são ainda mais onerosas, e parece evidente o custo de aquisição de duas antenas parabólicas normais.
- Além disso, mesmo que tais soluções não fossem onerosas e fossem fáceis de integrar numa residência, um consumidor que recebe [15 a 30] canais de televisão através da NSD utilizando um equipamento normal, mostrar-se-ia provavelmente relutante em investir noutro equipamento, por forma a receber canais adicionais provenientes do Astra ou do Eutelsat.
- (91) Assim, parece claro que, em consequência da operação, será reduzido o número de utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências que passará a direccionar as suas antenas parabólicas para o Astra, o Eutelsat ou outros operadores de satélite e, conseqüentemente, os radiodifusores que pretendam atingir os telespectadores nórdicos não considerarão estes satélites como alternativas ao NSD.
- ii) A ligação ao grupo Kinnevik enquanto importante distribuidor
- (92) Um radiodifusor que transmita a partir do Astra ou do Eutelsat será excluído do pacote de canais de televisão por satélite da NSD. Nos países nórdicos, os canais de televisão via satélite são vendidos em pacotes e, em consequência da operação, a NSD poderá oferecer pacotes extremamente atraentes. Um radiodifusor excluído dos pacotes de canais da NSD, ficará numa posição de grande desvantagem relativamente aos radiodifusores da NSD. É pouco provável que esse radiodifusor possa desenvolver

novos pacotes de canais susceptíveis de concorrer com o pacote de canais da NSD. Uma outra opção seria passar a pertencer aos pacotes de canais de FilmNet. Contudo, em comparação com os canais oferecidos nos pacotes da NSD (isto é, os canais do grupo Kinnevik, incluindo a TV3 e as versões nórdicas de outros canais, ver considerando 80 a 84 *supra*) o pacote da FilmNet (ver considerando 135) não constituirá uma alternativa atraente para um radiodifusor. Além disso, a posição da FilmNet enquanto importante interveniente neste mercado será enfraquecida devido à operação (ver considerando 143).

iii) A ligação às empresas-mãe enquanto importantes operadores de televisão por cabo

- (93) Um radiodifusor que transmita a partir dos satélites Astra ou Eutelsat deverá prever a possibilidade de ser excluído de uma grande parte do mercado nórdico da televisão por cabo. Actualmente, as partes controlam aproximadamente [20 a 30 %] dos cerca de 5 milhões de residências que, nos países nórdicos, possuem, uma ligação às redes de televisão por cabo e às redes da SMATV. Contudo, no ambiente digital, a NSD poderá efectivamente, controlar uma parte muito mais ampla da rede de televisão por cabo dos países nórdicos devido ao seu papel de «guardião» das redes nórdicas de televisão por cabo (ver considerando 131).

iv) Diferença de preços

- (94) É provável que os radiodifusores possam alugar repetidores da NSD a preços inferiores aos praticados no Astra e no Eutelsat. Esta situação é possível principalmente devido à diferença na população abrangida pela zona de feixe nórdica da NSD comparativamente com as zonas de feixe do Astra e do Eutelsat na Europa Central. Tal significa que os radiodifusores que pretendam atingir os telespectadores nórdicos através dos satélites NSD obterão uma vantagem em termos de preços, comparativamente com os radiodifusores concorrentes que não tenham acesso a estes satélites. Além disso, um radiodifusor que transmita a partir do Astra ou do Eutelsat apenas pode atingir cerca de 70 % do mercado potencial dos utilizadores nórdicos do serviço de transmissão directa para as residências, enquanto os seus concorrentes que utilizam os satélites NSD podem atingir todas as residências nórdicas que utilizam receptores normais. Bastariam estes motivos para a que a maior parte dos radiodifusores que pretende atingir os telespectadores nórdicos não considere os repetidores do Astra e do Eutelsat como alternativas aceitáveis para os repetidores da NSD.

v) Inexistência da capacidade no Astra e no Eutelsat

- (95) A capacidade do Astra e do Eutelsat está totalmente ocupada e, além disso, o mercado da capacidade de repetidor caracteriza-se actualmente por um aumento da procura e por uma oferta deficitária. Acresce ainda que o grupo Kinnevik, que actual-

mente aluga quatro repetidores do Astra dirigidos para a região nórdica, [...].

c) *Concorrência potencial por parte das capacidades futuras*

- (96) As partes esperam que a actual situação, caracterizada pela penúria de repetidores, se venha a alterar devido a um nítido aumento dos repetidores num futuro próximo.

i) Astra/Eutelsat

- (97) As partes alegam que o Astra planeia lançar um novo satélite em 1995, e que irá aumentar a sua capacidade de repetidores de 64 para 82 unidades e que, em 1996, um outro satélite virá aumentar essa capacidade para 102 repetidores. Outros operadores de satélite que cobrem a Europa, por exemplo o Eutelsat, lançarão igualmente outros satélites num futuro próximo, aumentando assim a capacidade total de repetidores.

- (98) É indubitável que o Astra, o Eutelsat e outros operadores de satélites projectam aumentar (e aumentarão) as suas capacidades de repetidores nos próximos anos, através do lançamento de novos satélites. Contudo, segundo as informações de que a Comissão actualmente dispõe, tais repetidores não serão colocados à disposição dos radiodifusores nórdicos pelo menos dentro dos próximos três ou quatro anos. Além disso, mesmo que fossem colocados à disposição dos telespectadores nórdicos novos repetidores, o seu número não seria suficiente para criar um pacote susceptível de concorrer comercialmente com o da NSD.

ii) NSAB

- (99) Por carta de 12 de Abril de 1995 as partes referiram que o operador de satélites sueco NSAB anunciou a sua intenção de lançar um satélite com 32 repetidores que estaria operacional em meados de 1997. Contudo, estes 32 novos repetidores serão abrangidos pelos [... direitos especiais de Kinnevik e TD (ver igualmente considerando 37)...]. Estes acordos não estão directamente relacionados e não são necessários à realização da operação. Por conseguinte, não são acessórios e devem ser apreciados ao abrigo do artigo 85º do Tratado.

iii) Novos operadores no mercado que utilizam satélites novos

- (100) Não é provável que novos operadores no mercado lancem e explorem satélites de televisão com o objectivo de atingir os países nórdicos. Segundo as partes, os custos de construção de um satélite variam entre 40 e 100 milhões de ecus. A este montante deverá ainda ser adicionado o custo de lançamento, que varia entre 20 e 75 milhões de ecus, e as despesas de seguro que representam cerca de 20 % do risco de seguro (ou seja, os custos de construção e de lançamento). Decorre normalmente um período de cerca de cinco anos entre a tomada de decisão de construir um novo satélite e a sua entrada em funcionamento.

- iv) Novos operadores no mercado que utilizam satélites em segunda mão
- (101) As partes alegam que existe um mercado de segunda mão de satélites operacionais, o que significa que os operadores potenciais podem adquirir ou alugar um satélite operacional deslocando-o para a posição que desejem. Neste contexto, as partes realçam o facto de os satélites actualmente situados em 1º oeste e 5º este serem «satélites em segunda mão». Além disso, ainda segundo as partes, é possível bascular o satélite por forma a deslocar completamente a zona de feixe.
- (102) Contudo, de acordo com as informações de que a Comissão dispõe, embora seja possível mudar a direcção de um satélite para uma região diferente da terra, é improvável que a cobertura da zona de feixe seja ideal uma vez que o satélite não foi inicialmente concebido para abranger a região em questão. Além disso, mesmo que um operador de satélite independente decida realizar um operação deste tipo, estes satélites iriam concorrer com o «Hot Bird» da NSD, que beneficia de inúmeras vantagens concorrenciais a nível de programação, transmitindo [15 a 30] canais de televisão, muitos dos quais são canais nórdicos não acessíveis a outros operadores de satélite para além da NSD.
- (103) Nestas condições parece economicamente pouco sensato que uma nova empresa penetre no mercado de fornecimento de capacidade de repetidor na área dos países nórdicos utilizando satélites em segunda mão.
- d) *Digitalização*
- (104) A introdução da tecnologia digital irá aumentar a capacidade de um satélite entre 5 e 10 vezes [...], a digitalização a nível comercial irá ocorrer dentro de um ou dois anos. Contudo, a transição da tecnologia analógica para a tecnologia digital irá exigir a substituição da maior parte do equipamento de recepção das redes por cabo e dos utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências, o que implica investimentos significativos para os operadores de cabo e para os utilizadores nas residências. Estes últimos deverão, pelo menos, investir num decodificador digital cujo preço variará entre [...] ecus. Praticamente todas as empresas que forneceram informações à Comissão afirmaram que, só por este motivo, serão necessários vários anos para que a maioria das residências nórdicas com televisão por satélite invistam no equipamento necessário. Considera-se normalmente que não existirá um ambiente digital puro antes do final deste século e que, durante um período bastante longo, as transmissões analógicas e digitais continuarão a coexistir. Consequentemente, neste período transitório, os canais de televisão serão transmitidos em modo digital e em modo analógico, o que implicará uma maior capacidade do que antes da digitalização.
- (105) Além disso, a NSD continuará a controlar a capacidade de repetidor dos satélites nórdicos, não existindo motivos que levem a crer que a digitalização torne o fornecimento de capacidade de repetidor direccionado para os países nórdicos mais atraente para um novo fornecedor potencial dessa capacidade. Pelas razões acima mencionadas, parece mais lógico concluir que, num ambiente digital, um potencial fornecedor de capacidade de repetidor não fornecerá capacidades para a área dos países nórdicos.
- (106) A necessidade de canais suplementares para a televisão por assinatura temática, para o vídeo a pedido, etc. poderá implicar uma maior procura de capacidades de transmissão digital. As informações fornecidas à Comissão revelam que a capacidade criada pela digitalização poderá facilmente ser absorvida pela introdução de novos produtos com grande consumo de capacidade, tais como o vídeo a pedido, etc. Assim, poderá pressupor-se que o aumento das capacidades de repetidores para a região dos países nórdicos, resultantes da introdução da tecnologia digital, será absorvida pela própria NSD.
- A.2. Conclusão**
- (107) Na sua comunicação de 10 de Junho de 1994 intitulada «As comunicações via satélite: oferta de — e acesso a — capacidade de segmento espacial» a Comissão anunciou a sua intenção de utilizar as regras de concorrência para eliminar todas as restrições nacionais ao acesso aos segmentos espaciais dentro da União Europeia. Este facto foi novamente realçado na comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu e ao Conselho sobre a situação de transposição e de aplicação da Directiva 90/388/CEE relativa à concorrência nos mercados dos serviços de telecomunicações [COM(95) 113 final de 4 de Abril de 1995]. Esta comunicação afirma, em especial, que as posições dominantes anteriormente detidas pelos operadores de telecomunicações nacionais, na sequência da legislação nacional, não devem ser directa ou indirectamente substituídas por posições dominantes detidas por empresas privadas na sequência de acordos comerciais.
- (108) A NSD irá, através da operação, adquirir uma posição dominante no mercado dos serviços de repetidores de televisão por satélite adaptados aos telespectadores nórdicos. A Telenor controla actualmente os três satélites na posição 1º oeste e os acordos de locação em vigor, concluídos com a NSAB (o operador da satélite sueco), garantem à NSD o controlo da maior parte da capacidade de repetidor situada em 5º este.

- (109) Através do seu controlo da maior parte da capacidade de repetidor, através das suas ligações ao grupo Kinnevik enquanto importante radiodifusor de canais de televisão nórdicos e distribuidor de canais de televisão via satélite para os utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências e, por último, através das ligações às empresas-mãe enquanto operadores de televisão por cabo, a NSD estará em condições de impedir que outros operadores de satélite aluguem repetidores aos radiodifusores.
- (110) Mesmo que o Astra e o Eutelsat pudessem ser considerados concorrentes efectivos, não teriam qualquer repetidor para oferecer a eventuais radiodifusores que pretendessem transmitir canais para as residências nórdicas. Dos cinco repetidores «nórdicos» no Astra, o grupo Kinnevik controla quatro, devendo ainda recordar-se, neste contexto, que [...]. Esta situação virá reforçar a posição dominante da NSD e revela a intenção das partes de impedirem que o Astra seja um concorrente. Por estas razões, pode concluir-se que, a curto prazo, a NSD dominará o mercado dos repetidores adaptados à transmissão de sinais de televisão para os telespectadores nórdicos.
- (111) A médio e a longo prazo (1996 e anos seguintes) é pouco provável que novos operadores de satélite, o Astra ou o Eutelsat possam contestar a posição dominante da NSD. Nos próximos dois ou três anos não existirão capacidades disponíveis suficientes no Astra, no Eutelsat ou noutros satélites não controlados pela NSD. Será ainda necessário um período mais longo para que a digitalização produza um impacto sobre o fornecimento das capacidades de repetidor. A capacidade adicional disponibilizada através da digitalização será provavelmente absorvida pela NSD. Além disso, a concorrência no âmbito da NSD será definida pela própria empresa, uma vez que esta poderá determinar quais as empresas que utilizarão os seus serviços de transmissão. Por estes motivos, é provável que, mesmo a médio ou a longo prazo, a NSD possa manter a sua posição dominante neste mercado.
- (112) Estas conclusões são reforçadas pela existência de [...direitos especiais] em 5º este, mesmo apesar de não poderem ser considerados como acessórios e deverem, por conseguinte, ser apreciados ao abrigo do artigo 85º do Tratado.

B. EXPLORAÇÃO DE REDES DE TELEVISÃO POR CABO

B.1. Estrutura do mercado

- (113) Nos países nórdicos, cerca de 4,2 milhões de um total de 10 milhões de famílias recebem televisão por cabo. Prevê-se que nos próximos anos o número de ligações ao cabo aumente lentamente, uma vez que a maior parte das áreas onde a instalação de cabos é economicamente rentável possui já este sistema. Comparativamente com outros países europeus, o sector nórdico da televisão por cabo é caracterizado por unidades fisicamente mais pequenas com um número relativamente reduzido de ligações em cada rede. Contudo, alguns grandes operadores que exploram um elevado número de unidades controlam cerca de 80 % do mercado.
- a) *Dinamarca*
- (114) Na Dinamarca existem cerca de 2,3 milhões de famílias, das quais 1,05 milhões possuem uma ligação às redes por cabo e 250 000 estão ligadas às redes da SMATV. A TD Kabel TV, propriedade da TD, explora a maior rede e serve cerca de [...600 a 700 mil...] residências ligadas à televisão por cabo e à SMATV (cerca de 50 % de todas as famílias que possuem uma ligação ao cabo e à SMATV). O segundo maior operador é a Stofa A/S, com cerca de [...100 a 150 mil] residências. A Stofa é controlada pela Telia, o operador de telecomunicações sueco. Para além destes dois operadores o mercado é composto por um grande número de «associações de utilização de antenas».
- (115) Até ao momento não foi possível penetrar plenamente no mercado dinamarquês da televisão por cabo, uma vez que a TD possui o monopólio legal relativamente à propriedade da infra-estrutura de televisão por cabo comercial e à transmissão de sinais de TV por cabo para além dos limites municipais. Contudo, segundo uma decisão do Parlamento de Abril de 1995, a legislação dinamarquesa relativa às telecomunicações e às actividades de televisão por cabo será liberalizada em duas fases: a primeira será aplicada em 1 de Julho de 1995 e a segunda o mais tardar em 1 de Janeiro de 1998. A aplicação da primeira fase proporcionará aos operadores de cabo concorrentes da TD o direito de possuírem uma infra-estrutura de rede de cabo própria. Contudo, até à aplicação da segunda fase, a TD continuará a manter o direito exclusivo relativo ao fornecimento da infra-estrutura para a transmissão de sinais de rádio e televisão, bem como outros serviços de telecomunicações para além dos limites municipais. Os terceiros terão o direito de utilizar a infra-estrutura da TD através do aluguer de linhas, mas não terão possibilidades de oferecer transmissão para além dos limites municipais na sua própria infra-estrutura. A Dinamarca é constituída por 275 municípios. A população média de cada município eleva-se a 19 000 habitantes.
- (116) O facto de, apesar da liberalização, ser negado às empresas concorrentes da TD o direito de fornecer a infra-estrutura necessária à transmissão de sinais para além dos limites municipais, significa que aos concorrentes são recusadas as economias de escala de que a TD actualmente beneficia. Além disso, a TD estará em condições de conhecer as decisões estratégicas dos seus concorrentes, uma vez que todas as ofertas por eles efectuadas envolverão necessariamente uma relação contratual com esta empresa no que se refere à utilização da sua infra-estrutura. Em contrapartida, a TD pode apresentar uma oferta sem ser forçada a negociar as condições de utilização da infra-estrutura de uma outra empresa.

- (117) Como consequência do seu monopólio legal, a TD obteve uma posição muito forte no mercado dinamarquês da televisão por cabo. A aplicação da primeira fase irá eliminar alguns direitos exclusivos da TD, mas a empresa continuará ainda a gozar de alguma protecção legal, a partir da qual poderá manter ou mesmo reforçar a sua posição. Embora se prevejam alterações no quadro jurídico, os importantes investimentos necessários para a construção de uma rede por cabo, juntamente com a posição dominante já detida pela TD, tornam improvável a entrada de novos operadores no mercado. A concentração irá reforçar a posição dominante da TD (ver secção B.2 e B.3 *infra*).
- (118) Deverá notar-se que a Stofa A/S, um operador privado de televisão por cabo dinamarquês, apresentou uma denúncia à Comissão no que se refere à legislação dinamarquesa relativa à televisão por cabo. A Comissão solicitou ao Governo dinamarquês informações⁽¹⁾ relativamente aos pontos levantados pela Stofa. Em especial, a Comissão solicitou às autoridades dinamarquesas que fossem suprimidas as actuais disposições que negam às empresas privadas o direito de possuírem redes de televisão por cabo e que garantisse que os concorrentes da TD possam transmitir sinais para além dos limites municipais na Dinamarca.
- b) *Noruega*
- (119) A Noruega tem cerca de 1,9 milhões de famílias, das quais 565 000 possuem uma ligação à televisão por cabo e 120 000 à SMATV. Existem três importantes operadores de televisão por cabo que partilham entre si cerca de 70 % do mercado das residências com ligação ao cabo. A Telenor Avidi, propriedade da NT, é o maior operador de cabo com cerca de [...] 180 a 200 mil] ligações (aproximadamente 30 % do total). A Janco Kabel-TV AS, propriedade da Helsinki Media SA, possui cerca de 22 % de todas as ligações, e a Norkabel AS cerca de 20 %. A Norkabel é propriedade da TCI e de outras empresas.
- (120) Na Noruega, a retransmissão de programas de televisão via satélite através das redes por cabo não implica uma licença especial. As empresas de televisão por cabo são obrigadas por lei a difundirem as estações de televisão nacionais NRK e TV2. A legislação norueguesa prevê igualmente que os acordos relativos à retransmissão de emissões por satélite deverão conter uma cláusula no sentido de garantir que as redes por cabo norueguesas possam celebrar o acordo nas mesmas condições.
- (121) Embora a NT seja a empresa líder no mercado, a televisão por cabo norueguesa inclui três concorrentes de dimensão equiparável, sendo provável que a NT não detenha uma posição dominante neste momento. Segundo as autoridades norueguesas da concorrência, existe em larga medida, uma possibilidade de concorrência directa entre os operadores de televisão por cabo, uma vez que cerca de dois terços de todas as residências que possuem uma ligação podem optar entre vários fornecedores de televisão por cabo. Além disso, o mercado da televisão por cabo norueguês deverá aumentar a um ritmo anual de cerca de 2 a 3 %, devendo a penetração alcançar um nível de 40 a 50 % de todas as residências.
- c) *Suécia*
- (122) A Suécia tem cerca de 3,9 milhões de residências, das quais cerca de 1,9 milhões possuem uma ligação às redes de televisão por cabo e cerca de 600 000 às redes da SMATV. A Svenska Kabel-TV AB, propriedade da Telia AB (controlada pelo Estado sueco) é o operador dominante, com cerca de 1,2 milhões de ligações (cerca de 50 % do total). [...] O grupo Kinnevik detém uma participação de 37,4 % no segundo maior operador por cabo, a Kabelvision AB (sendo a [...] o accionista maioritário), que possui cerca de 300 000 assinantes (cerca de 18 % do total). Duas outras empresas, a Stjern-TV AB e a Sweden-On-Line AB têm, cada uma delas, cerca de 150 000 ligações. A legislação em matéria de televisão por cabo foi adoptada em 1992, tendo suprimido as principais barreiras legais à entrada.
- (123) O grupo Kinnevik detém uma participação de 37,4 % na Kabelvision, [...]. Em 1993, a Kabelvision deixou de distribuir os canais de televisão por assinatura da FilmNet, tendo apenas recomeçado a sua transmissão após a intervenção das autoridades de concorrência suecas em 1994. Consequentemente, será legítimo concluir que o grupo Kinnevik exerce uma influência significativa sobre a política comercial da Kabelvision. De qualquer forma, o facto de os concorrentes potenciais terem de tomar em consideração a possibilidade de o grupo Kinnevik poder influenciar a estratégia comercial da Kabelvision é suficiente para influenciar o seu comportamento.
- d) *Finlândia*
- (124) A Finlândia possui cerca de 1,9 milhões de residências, das quais cerca de 780 000 possuem uma ligação às redes de televisão por cabo e cerca de 100 000 às redes SMATV. O maior operador de televisão por cabo é a Helsinki Television OY, propriedade da Helsinki Media, com cerca de 190 000 ligações (cerca de 20 % do total). O segundo maior operador é a Telecom Kabel-TV OY, propriedade do operador público de telecomunicações, com cerca de 120 000 ligações. Quatro outras empresas de menores dimensões detêm quotas que variam entre 4 e 6 % do total das ligações, enquanto as restantes (cerca de 40 % do total das ligações), são exploradas por um número elevado de pequenas empresas.

(¹) Carta da Comissão, de 23 de Dezembro de 1994, dirigida ao Governo dinamarquês.

- (125) As partes na operação não desenvolvem actividades no mercado finlandês da televisão por cabo. [...].

B.2. Impacto da NSD sobre o mercado da televisão por cabo

- (126) Os operadores de televisão por cabo inquiridos pela Comissão afirmaram que seriam obrigados, por razões concorrenciais, a transmitir o pacote de programas da NSD pelo menos na Dinamarca, na Noruega e na Suécia. Devido à posição dominante que detém no mercado dos repetidores, a NSD disporá de uma forte posição negocial relativamente aos operadores de televisão por cabo, uma vez que estes terão de negociar com a NSD por forma a obter os canais de televisão desta empresa, em vez de negociarem directamente com os radiodifusores, tal como acontece actualmente. Consequentemente, a criação da NSD implicará uma alteração importante na posição negocial dos operadores de televisão por cabo.
- (127) As partes argumentaram que a criação da NSD não iria impedir que os operadores de cabo independentes negociassem directamente com o grupo Kinnevik por forma a obter os canais TV3 e outros canais do grupo, caso não pretendam negociar com a NSD. É um facto que os acordos da NSD não impedem este tipo de negociações mas, contudo, poderá pressupor-se que as partes têm todo o interesse em promover os canais do grupo Kinnevik enquanto pacote da NSD. Acresce ainda que, por forma a transmitir os canais relativamente aos quais a NSD irá, muito provavelmente, obter uma exclusividade [...enumeração dos canais...] os radiodifusores independentes terão de negociar com a NSD. Assim, afigura-se que as negociações directas com a NSD, para a transmissão do seu pacote de canais, constituirão a opção mais realista para a maior parte dos operadores por cabo. Em princípio, um operador de televisão por cabo poderá captar programas transmitidos através do Astra ou de outros satélites não controlados pela NSD e, nesse caso, negociarão directamente com os radiodifusores. Contudo, o Astra e os outros satélites apenas terão à disposição canais que não são difundidos nas línguas dos países nórdicos.
- (128) Além disso, os operadores independentes de televisão por cabo na Dinamarca, Noruega e Suécia terão de negociar preços e outras condições com um concorrente (mesmo no caso de negociarem directamente com o grupo Kinnevik, uma vez que este faz parte da NSD). O mesmo acontece em áreas onde as famílias podem optar entre uma ligação à televisão por cabo ou a aquisição de uma antena parabólica, uma vez que a NSD controlará também o mercado da transmissão directa para as residências. Assim, a NSD deterá uma posição que lhe permite efectuar discriminações a nível dos preços ou impor condições aos operadores de cabo inde-

pendentes, a favor dos operadores de cabo propriedade das empresas-mãe ou a favor das suas actividades de transmissão directa para as residências.

- (129) Deverá notar-se que diversos operadores de cabo independentes que forneceram informações à Comissão revelaram a sua grande preocupação quanto à possibilidade de a NSD exercer sobre eles discriminações por forma a favorecer os seus próprios interesses. Contudo, mesmo que a NSD não adoptasse uma atitude discriminatória, continuaria a poder tirar partido da sua posição nos mercados da televisão por cabo, devido à posição dominante que tem no mercado dos repetidores.
- (130) As partes tencionam, no ambiente digital, [...] aplicar um sistema de codificação e um centro operacional únicos para os países nórdicos. A NSD irá controlar o sistema e o centro operacional e planeia oferecer [...vários serviços...], essa solução [...transmissão transparente...] poderia revelar-se atraente do ponto de vista económico, para muitos operadores de televisão por cabo uma vez que poderiam eliminar o sistema de codificação e descodificação em cada centro operacional, reduzindo, assim, significativamente os custos. Esta solução é particularmente adequada em áreas com um elevado número de pequenas redes de televisão por cabo, tal como nos países nórdicos. Alguns operadores independentes de televisão por cabo possuem centenas de centros operacionais e necessitam, com a actual tecnologia, de um descodificador para cada canal em cada centro operacional. É evidente que muitos operadores de cabo renunciarão dificilmente a fornecer eles próprios o serviço de gestão de assinantes, uma vez que se trata de uma componente essencial da sua actividade, sem a qual passariam a estar dependentes da NSD. Considerando os benefícios económicos para as residências que possuem uma ligação ao cabo e o facto de os assinantes das redes não notarem qualquer diferença, caso a NSD forneça uma transmissão transparente e os serviços de gestão e de autorização de assinantes, será difícil para um pequeno operador de televisão por cabo rejeitar essa solução, caso venha a concretizar-se.
- (131) Consequentemente, caso a NSD desenvolva e aplique tal sistema num ambiente digital, será provável que maioria das residências dos países nórdicos que possuem uma ligação às redes por cabo passe a receber transmissões transparentes de sinais através do sistema de codificação nórdico único da NSD. [...]. Consequentemente, torna-se também difícil avaliar os aspectos concorrenciais e económicos da transmissão transparente. Não obstante, tudo leva a concluir que, ao controlar um sistema desta natureza, a NSD poderá reforçar a sua função de «guardiã» contra os radiodifusores que pretendam aceder às redes nórdicas de cabo. Será extremamente difícil, para um radiodifusor que não tenha acesso ao sistema de codificação da NSD, aceder às redes por cabo, caso tal sistema seja desenvolvido.

B.3. Conclusão

Dinamarca

(132) A TD controla aproximadamente 50 % das ligações por cabo na Dinamarca, tendo uma posição dominante no mercado dinamarquês devido ao regime jurídico existente no país. A criação da NSD provocará o reforço desta posição dominante, uma vez que:

- i) A NSD poderá efectuar discriminações a favor da TD, ao oferecer canais aos operadores de cabo dinamarqueses;
- ii) A posição monopolística da NSD no que se refere ao fornecimento de programas significará que as condições oferecidas aos operadores de cabo serão as mais favoráveis para a TD, e não para os seus concorrentes;
- iii) Os operadores de cabo concorrentes da TD terão de negociar com esta empresa, enquanto parceiro da NSD.

É pouco provável que esta situação se venha a alterar após a primeira fase da liberalização, uma vez que a TD continuará a manter muitas vantagens relativamente aos seus concorrentes, devido ao seu anterior monopólio legal.

Suécia, Noruega e Finlândia

(133) Na Noruega e na Suécia as partes controlam ou influenciam, respectivamente, cerca de 18 % e 30 % das ligações por cabo e da SMATV, não exercendo qualquer influência na Finlândia. Devido à posição dominante da NSD no mercado dos repetidores, a argumentação apresentada nos pontos i) a iii) *supra* aplica-se à situação concorrencial entre os operadores de cabo das partes na Noruega e na Suécia.

(134) Contudo, devido à importância relativa dos concorrentes na Noruega e na Suécia parece pouco provável que nestes países se criem posições dominantes das partes na sequência da operação.

C. DISTRIBUIÇÃO DE TELEVISÃO POR ASSINATURA E OUTROS CANAIS DE TELEVISÃO CODIFICADOS VIA SATÉLITE AOS UTILIZADORES DO SERVIÇO DE TRANSMISSÃO DIRECTA PARA AS RESIDÊNCIAS

C.1. Estrutura do mercado

(135) Existem actualmente três grandes distribuidores neste mercado: a FilmNet (Multichoice) a Telenor CTV e a Viasat. Por forma a ser competitivo, um distribuidor deverá propor, no seu cartão inteligente, um canal de televisão ou um pacote de canais de televisão que um número considerável de telespectadores considere atraente. As três empresas abaixo mencionadas, utilizam cartões inteligentes com diversos canais de televisão:

— o cartão da FilmNet propõe o seu próprio canal de televisão por assinatura FilmNet Plus, The Complete Movie Channel e a BBC. Na Dina-

marca, o cartão apenas inclui a FilmNet Plus e/ou a FilmNet The Complete Movie Channel;

- a Telenor CTV comercializa o cartão CTV que inclui a MTV, a Eurosport Nordic, Discovery, Children's Channels, CNN e FilmNet The Complete Movie Channel. Na Suécia (e também está previsto para a Dinamarca) o cartão inclui também a FilmNet Plus;
- o cartão da Viasat inclui a TV3 (TV3 Dinamarca, TV3 Suécia ou TV3 Noruega) e os seus próprios canais de televisão por assinatura, TV 1000, Film Max e TV 1000 Cinema.

Segundo [...], em Março de 1995, a Viasat, a FilmNet e a Telenor CTV forneceram os seguintes valores relativamente ao número de cartões inteligentes vendidos nos países nórdicos:

(Número de cartões vendidos)

Dinamarca	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	< 10 000
Noruega	
Viasat	> 100 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
Suécia	
Viasat	> 250 000
FilmNet	> 25 000
Telenor CTV	> 25 000
Finlândia	
Viasat	0
FilmNet	< 10 000
Telenor CTV	> 10 000
Total dos países nórdicos	
Viasat	> 500 000
FilmNet	> 100 000
Telenor CTV	> 50 000

(136) Em termos do número de cartões inteligentes vendidos, a Viasat detém, enquanto empresa distribuidora, uma posição extremamente forte no mercado. Deverá notar-se que, segundo o acordo concluído entre a FilmNet e a Telenor (ver *infra*) [...]. Contudo, deverá tomar-se em atenção que os cartões inteligentes da Viasat conterão igualmente o pacote CTV e os canais do grupo Kinnevik, que serão exclusivamente comercializados através da Viasat. Desta forma, poderá concluir-se que a operação criará uma posição dominante da Viasat neste mercado. [...].

(137) Nos termos do acordo concluído entre a FilmNet e a Telenor, a FilmNet está actualmente a ser transmitida através do satélite Thor. O aluguer, pela

FilmNet, de um repetidor neste satélite e a distribuição do pacote da Telenor, CTV através da distribuidora Multichoice na Suécia, baseiam-se num acordo concluído com a Telenor AS em Outubro de 1992. A FilmNet considerou que a operação projectada constituía uma ameaça para os seus interesses enquanto distribuidor de televisão por assinatura nos países nórdicos e apresentou uma denúncia à Comissão relativamente a esta operação. Além disso, a Nethold (proprietária da FilmNet e da Multichoice) iniciou um processo de arbitragem contra a Telenor no que se refere a alegadas violações ao acordo acima referido. Em Dezembro de 1994, o Tribunal norueguês formulou uma injunção contra a Telenor que proibia, nomeadamente, esta empresa de aplicar o acordo concluído com a Viasat através do qual autorizava esta última a comercializar o pacote CTV da Telenor. Crê-se que o Tribunal bloqueou a operação da NSD, obrigando as partes a negociar uma solução com a Nethold. Através de um acordo entre a Nethold e a Telenor concluído em 29 de Março de 1995, [...].

C.2. Efeitos da operação NSD sobre o acesso ao mercado da distribuição de canais de televisão

- (138) A operação NSD irá impedir que os concorrentes acedam a este mercado pelas seguintes razões:
- i) Através do seu controlo da capacidade de repetidor para os países nórdicos e da sua ligação ao grupo Kinnevik enquanto radiodifusor, a NSD passará a dominar o fornecimento de canais de televisão aos telespectadores nórdicos;
 - ii) Tal como referido acima (ver considerandos 126 a 131) a NSD controlará, em larga medida, o acesso ao mercado nórdico da transmissão por cabo, através das suas ligações aos operadores de cabo das empresas-mãe.

Por estas razões, haverá poucas possibilidades para que um novo distribuidor penetre no mercado nórdico. Assim, é pouco provável que um concorrente potencial possa criar uma empresa de distribuição com possibilidades de concorrer com a NSD, no território nórdico.

- (139) As partes argumentam que o acordo NSD permite que um radiodifusor independente alugue um repetidor da NSD sem ser obrigado a concluir acordos de distribuição com os distribuidores das empresas-mãe. Esse radiodifusor teria a liberdade de concluir acordos com outros distribuidores. As partes consideram que a sua vontade de desenvolver uma política deste tipo é confirmada pelo novo acordo, acima mencionado, concluído com a FilmNet.
- (140) Contudo, um radiodifusor independente teria de concluir um acordo com a NSD, que é controlada em comum pelo grupo Kinnevik. Assim, este grupo poderia influenciar o preço e as condições do

contrato de aluguer e a Viasat poderia obter informações acerca desse concorrente potencial.

- (141) Além disso, é pouco provável que a NSD alugue repetidores a radiodifusores sem subordinar esse aluguer à conclusão de um acordo de distribuição entre o radiodifusor e a empresa de distribuição do grupo Kinnevik. As informações fornecidas pelas partes revelam claramente que os repetidores da NSD constituem antes do mais um meio para desenvolver um sistema nórdico de distribuição de televisão por satélite. O facto de alugar repetidores a um radiodifusor que não pretende ser distribuído através da NSD iria contra os objectivos da operação. Além disso, num período de penúria da oferta de repetidores, nada obriga a NSD a alugar repetidores a esses radiodifusores. A tentativa das partes de confirmar a sua política de aluguer «aberta» invocando o novo acordo concluído com a FilmNet não é convincente. O acordo com a FilmNet é o resultado de uma solução muito negociada. Através de uma decisão do Tribunal da Noruega, a FilmNet bloqueou parcialmente a operação da NSD, obrigando a Telenor a chegar a um acordo com a FilmNet. Antes da decisão do Tribunal não era intenção das partes concluírem tal acordo.

C.3. Conclusões

- (142) O facto de a operação impedir a entrada de novos participantes neste mercado significará que os únicos concorrentes prováveis no mercado serão a Viasat e a FilmNet.
- (143) O acordo concluído entre a FilmNet e a Telenor permite que a FilmNet [...] e continue a comercializar os seus próprios cartões inteligentes, controlando assim os seus sistemas de gestão e de autorização de assinantes. Deste modo, o acordo permite, aparentemente, que a FilmNet continue a ser um importante interveniente no mercado da distribuição de canais de televisão através do serviço de transmissão directa para as residências. Contudo, a Viasat irá reforçar a sua posição neste mercado graças ao atraente pacote de canais que passará a comercializar, em detrimento da posição da FilmNet como membro importante do mercado.
- (144) Poderá assim concluir-se que a Viasat irá, em consequência da operação, adquirir uma posição dominante neste mercado.

D. PROGRESSO TÉCNICO E ECONÓMICO

- (145) Segundo as partes, a NSD irá contribuir para o progresso técnico e económico. A curto e a médio prazo, a criação do «Hot Bird» nórdico irá melhorar a distribuição da televisão por satélite na região nórdica e, ainda na opinião das partes, a longo prazo, ou seja após a digitalização, a NSD permitirá que os operadores de televisão por cabo e as redes da SMATV procedam a uma significativa racionalização das suas actividades em benefício dos consumidores.

- (146) A Comissão não partilha este ponto de vista: a criação da NSD não se traduzirá, a curto e médio prazo, por uma melhoria da distribuição da televisão por satélite nos países nórdicos, uma vez que a NSD não aumentará as capacidades de repetidor. Consequentemente, o número de canais de televisão por satélite oferecidos aos telespectadores nórdicos não será, a curto prazo, afectado pela operação. A Comissão reconhece ser necessário que um operador de satélite promova a sua posição orbital mas, na sua opinião, a integração vertical da operação não é necessária para o efeito. Em contrapartida, a operação poderá alterar a afectação das capacidades de repetidor disponíveis entre os diversos radiodifusores.
- (147) A longo prazo, com a introdução de tecnologia digital, as partes utilizarão a NSD para criarem uma infra-estrutura integrada para a distribuição da televisão por satélite e outros serviços com ela relacionados.
- (148) As partes tencionam [...] aplicar, no ambiente digital, um sistema nórdico único de codificação que será utilizado nas transmissões directas para as residências, na SMATV e no mercado da televisão por cabo. Tal implica que cada residência necessitará de apenas um descodificador, independentemente do facto de receber os sinais através do cabo ou de uma antena parabólica. Os sistemas de gestão e de autorização de assinaturas dos serviços de transmissão directa para as residências da SMATV e das redes de televisão por cabo poderão passar a ser integrados. Além disso, as redes de televisão por cabo poderiam efectuar grandes economias de custos devido ao facto de não serem obrigadas a descodificar e codificar sinais em cada um dos seus centros operacionais. Segundo as partes, o sistema permitirá que os operadores independentes de televisão por cabo utilizem a NSD como um fornecedor, podendo simultaneamente continuar a gerir os seus próprios sistemas de gestão de assinantes. O sistema permitirá ainda que as redes SMATV melhorem a recepção da televisão por assinatura, permitindo-lhes mesmo explorar os seus próprios sistemas de gestão de assinaturas, o que hoje em dia não é possível.
- (149) Devido à posição dominante da NSD enquanto fornecedor de canais de televisão a partir dos repetidores nórdicos, a Comissão considera ser muito provável que a maioria dos utilizadores do serviço de transmissão directa para as residências e os operadores de cabo independentes dos países nórdicos sejam forçados a recorrer ao sistema de codificação utilizado pela NSD. Os radiodifusores que pretendam atingir os telespectadores nórdicos terão de alugar o sistema NSD. Assim, se o projecto se vier a concretizar, o sistema nórdico único de codificação da NSD tornar-se-à o sistema dominante nos países nórdicos.
- (150) A Comissão reconhece os benefícios económicos a longo prazo decorrente de um sistema integrado de transmissão de televisão por satélite. [...] É assim impossível avaliar em que medida os planos da NSD no sentido da criação de um sistema nórdico único de codificação permitirão que a NSD impeça que os radiodifusores transmitam canais de televisão aos telespectadores nórdicos. Um sistema fechado de codificação poderia tornar a nova infra-estrutura altamente anticoncorrencial. O mesmo acontecerá relativamente a um sistema aberto, caso se torne dominante e caso os terceiros a ele não possam ter acesso. [...].
- (151) A Comissão é de opinião de que a infra-estrutura descrita pelas partes poderia ser muito eficiente e benéfica para os consumidores. Contudo, deverá tratar-se de uma infra-estrutura aberta, acessível a todas as partes interessadas. A Comissão considera, em especial, que a participação na NSD de um radiodifusor tão importante como o grupo Kinnevik significa que existe um risco acentuado de que tal não venha a acontecer. Assim, é possível que a operação venha empobrecer, no futuro, a gama oferecida aos telespectadores nórdicos. Além disso, na opinião da Comissão, a integração vertical prevista pela operação não é necessária por forma a criar essa infra-estrutura integrada.
- (152) Por conseguinte, não pode ser aceite a argumentação apresentada pelas partes relativa ao progresso técnico e económico, uma vez que não estão preenchidas as condições previstas no nº 1, alínea b), do artigo 2º do regulamento das concentrações.

E. COMPROMISSOS PROPOSTOS PELAS PARTES

- (153) Por carta de 7 Julho de 1995, as partes propuseram-se assumir diversos compromissos a fim de suprimir as dúvidas existentes relativamente à concentração projectada. Os compromissos propostos referem-se aos seguintes aspectos:
- A Tele Danmark e a Norsk Telekom renunciarão a todos os direitos de interferência no que se refere à utilização dos repetidores do grupo Kinnevik no Astra.
 - A Tele Danmark e o grupo Kinnevik renunciarão aos seus direitos [...] especiais [...] no que se refere aos repetidores na posição orbital sueca em 5º este.
 - Colocarão dois dos seus repetidores existentes à disposição de outros radiodifusores, em condições comerciais, na data da autorização da operação. [...]. O outro repetidor é alugado à NSAB e qualquer contrato que lhe diga respeito será submetido à aprovação desta empresa. O compromisso deixará de produzir efeitos caso os repetidores não sejam alugados por terceiros no prazo de seis meses a partir da data de autorização da NSD.

- A NSD disporá livremente dos [...] primeiros repetidores transferidos para a NSD em 1º oeste. As partes determinarão um processo através do qual [...] dos [...] repetidores adicionais da NSD serão colocados à disposição de radiodifusores que não tenham qualquer vínculo com a NSD. A NSD compromete-se a comunicar ao mercado com um aviso prévio não superior a 180 dias e não inferior a 60 dias a data em que a nova capacidade estará disponível. Será dada aos terceiros a oportunidade de apresentarem uma proposta para o aluguer das capacidades. A NSD poderá dispor livremente dos repetidores que não forem alugados a terceiros no âmbito deste processo.
 - A NSD não adquirirá direitos de distribuição exclusiva no que se refere a [...] canais nórdicos e internacionais especificados. Este compromisso aplicar-se-á durante [...] anos e exclusivamente que se refere às transmissões analógicas, não se aplicando às transmissões digitais.
 - Caso o grupo Kinnevik ofereça os seus canais, a título gratuito, a um operador de televisão por cabo num determinado país, deverá também oferecer esse(s) canal(is) gratuitamente a qualquer operador por cabo, durante todo o período em que tal operador deseje distribuir esse canal gratuitamente. Se o grupo Kinnevik introduzir uma obrigação de pagamento, os canais continuarão a ser oferecidos em condições não discriminatórias, desde que o operador de cabo deseje distribuir esse canal gratuitamente. [...]. Este compromisso será válido por um período de [...] anos.
 - As partes comprometem-se a acordar que todas as relações comerciais entre a NSD e os seus accionistas serão efectuadas em condições plenamente concorrenciais.
- (154) Segundo a opinião da Comissão, estes compromissos são insuficientes por forma a evitar a criação ou o reforço de posições dominantes, tal como acima referido. Os três primeiros compromissos apresentados apenas produzirão um reduzido efeito a curto prazo sobre a disponibilidade de repetidores para terceiros. O primeiro compromisso, segundo o qual a TD e a NT renunciam a todos os direitos de interferir na utilização dos quatro repetidores do grupo Kinnevik no Astra, não irá provavelmente produzir qualquer efeito relevante uma vez que a Kinnevik poderá dispor livremente de tais repetidores. O segundo compromisso de renúncia aos seus direitos [...] especiais [...] no que se refere aos repetidores na posição orbital sueca não produzirá quaisquer efeitos a curto prazo uma vez que as partes continuarão a controlar [...] de um total de dez repetidores nesta posição. Além disso, o compromisso não impede que a NSD alugue outros repetidores na posição sueca, caso se encontrem disponíveis. De qualquer forma, os direitos [...] especiais [...] não são acessórios, constituindo apenas um elemento adicional que vem reforçar as posições da Comissão (ver considerando 112). O terceiro compromisso no sentido de disponibilizar dois dos seus repetidores existentes para outros radiodifusores apenas terá um diminuto efeito a curto prazo. [...] Acresce ainda que o preço e outras condições serão decididos pela NSD.
- (155) O compromisso segundo o qual a NSD colocará à disposição de radiodifusores que com ela não têm qualquer vínculo, [...] dos [...] repetidores adicionais, não contém qualquer limite temporal e, conseqüentemente, não é claro em que data tais repetidores adicionais estarão disponíveis. Além disso, o facto de ser a própria NSD a distribuir estes [...] repetidores tornará extremamente difícil controlar em que medida o preço e as restantes condições de locação são leais e não discriminatórios.
- (156) O compromisso segundo o qual a NSD não adquirirá direitos de distribuição exclusiva em [...] canais de televisão tem um âmbito demasiado limitado. [...] dos [...] canais são propriedade do grupo Kennevik e estes [...] canais não incluem três dos canais internacionais mais populares — [...], relativamente aos quais a NT detém direitos exclusivos. Além disso, o compromisso apenas será aplicável durante um período de [...] anos e exclusivamente para a transmissão analógica, não se aplicando à transmissão digital [...]. Acresce ainda que o compromisso seria difícil de controlar.
- (157) O compromisso segundo o qual o grupo Kennevik oferecerá aos seus canais de televisão aos operadores de televisão por cabo é ambíguo. O compromisso contém diversas condições e, aparentemente, priva os operadores de cabo do seu direito de escolher ou manter a sua própria política de programas e a sua estratégia comercial. O seu controlo seria extremamente difícil.
- (158) O último compromisso, segundo o qual as partes acordam em basear todas as relações comerciais em condições concorrenciais normais, colocará sérias dificuldades de controlo.
- (159) No seu conjunto, os compromissos propostos não são suficientes por forma a solucionar os problemas em matéria de concorrência acima identificados. O seu âmbito é demasiado limitado, são em larga medida de ordem comportamental e de difícil controlo e execução efectiva.
- (160) O Comité consultivo em matéria de concentrações partilha o parecer da Comissão de que os compromissos propostos pelas partes não são suficientes a fim de tornar a criação da empresa comum compatível com o mercado comum e com o funcionamento de Acordo EEE. Os terceiros contactados pela Comissão para apresentarem as suas observações sobre os compromissos propostos pelas partes manifestaram a mesma opinião.

F. CONCLUSÃO

- (161) Em consequência da operação, a NSD adquirirá uma posição dominante no mercado dos serviços de repetidor de televisão por satélite, adaptado aos telespectadores nórdicos.
- (162) A posição dominante da NSD nos serviços de repetidor reforçará a posição dominante da TD no mercado da televisão por cabo na Dinamarca.
- (163) A Viasat adquirirá em consequência da operação, uma posição dominante no mercado da distribuição de televisão por assinatura e outros canais codificados para a transmissão directa às residências.
- (164) A integração vertical da NSD significa que as posições das partes em diversos mercados se reforçam mutuamente. Deverá particularmente realçar-se que as posições das partes nos mercados a jusante (redes de televisão por cabo e distribuição) reforçam a posição dominante a nível dos repetidores, ao evitar que os concorrentes potenciais transmitam a partir de outros repetidores para os países nórdicos.
- (165) Para além dos três mercados analisados na presente decisão, a Comissão investigou quatro áreas — televisão por assinatura, outros canais de televisão comercial, serviços de ligação ascendente e fornecimento de sistemas de codificação — nas quais as partes desenvolvem também actividades. A Comissão concluiu, no que se refere a estas actividades, que as partes não obterão nem reforçarão uma posição dominante em consequência da operação,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A operação de concentração relativa à criação de uma empresa comum, tal como notificada pela Norsk Telekom AS, TeleDanmark AS e Industriförvaltnings AB Kinnevik é declarada incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE.

Artigo 2º

São destinatários da presente decisão:

- 1) Norsk Telekom AS
Keysergate 15
N-0165 Oslo
- 2) TeleDanmark A/S
Kannikegade 16
DK-8000 Aarhus C
- 3) Industriförvaltnings AB Kinnevik
Skeppsbron 18
S-10313 Stockholm.

Feito em Bruxelas, em 19 de Julho de 1995.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão

DECISÃO DA COMISSÃO

de 18 de Outubro de 1995

relativa a um auxílio estatal do *Land* da Baviera à empresa siderúrgica CECA
Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(96/178/CECA)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço, e nomeadamente a alínea c) do seu artigo 4.º,

Tendo em conta a Decisão nº 3855/91/CECA da Comissão, de 27 de Novembro de 1991, que cria normas comunitárias para os auxílios à siderurgia (1),

Tendo notificado os outros Estados-membros e os terceiros interessados para apresentarem as suas observações, nos termos do disposto no nº 4 do artigo 6º da referida decisão,

Atendendo às observações recebidas,

Considerando o seguinte:

I

Em 30 de Novembro de 1994, a Comissão decidiu dar início ao processo previsto no nº 4 do artigo 6º da Decisão nº 3855/91/CECA, a seguir designada por «Código dos auxílios à siderurgia», relativamente a uma série de empréstimos no montante total de 49,895 milhões de marcos alemães (a seguir designados «marcos») (26,53 milhões de ecus) concedidos pelo *Land* da Baviera à Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, a seguir designada por «NMH» entre Março de 1993 e Agosto de 1994. Com base nas informações fornecidas pelo Governo federal, a Comissão concluiu que a concessão destes empréstimos à empresa não poderia ser considerada como uma dotação de capital de risco de acordo com a prática de investimento normal numa economia de mercado, pelo que poderia constituir um auxílio estatal incompatível com o Código dos auxílios à siderurgia e com o Tratado CECA.

Por carta de 12 de Dezembro de 1994, a Comissão informou o Governo alemão da sua decisão de dar início ao processo, convidando-o a apresentar as suas observações ou quaisquer outras informações que considerasse relevantes. A resposta das autoridades alemãs, de 13 de Janeiro de 1995, continha informações adicionais sobre a motivação do *Land* da Baviera ao conceder os empréstimos, sobre as razões que levaram os restantes accionistas a não participar completamente no financiamento da empresa e sobre a utilização dos empréstimos (para uma

descrição pormenorizada da posição do Governo alemão, ver parte III). O Governo alemão fez ainda referência às suas comunicações de 15 de Julho de 1994, de 14 de Setembro de 1994 e de 9 de Dezembro de 1994, relativamente ao processo referente às medidas de financiamento previstas a favor da NMH e da Lech-Stahlwerke GmbH, a seguir designada por «LSW», no quadro do plano de privatização do Governo da Baviera, tendo sublinhado que os empréstimos só poderiam ser vistos no contexto desse plano. Em 4 de Abril de 1995 (2), a Comissão decidiu que a compensação de perdas prevista, no montante de 125,7 milhões de marcos (67,81 milhões de ecus), e o subsídio ao investimento, no montante de 56 milhões de marcos (29,78 milhões de ecus), a favor da NMH, bem como a compensação de perdas prevista a favor da LSW no montante de 20 milhões de marcos (10,63 milhões de ecus), constituíam auxílios estatais incompatíveis com o Código dos auxílios à siderurgia e que, consequentemente, a Baviera não podia conceder esses auxílios. Estas medidas inseriam-se no contexto da privatização prevista das participações do *land* da Baviera na NMH (45 %), e na LSW (19,734 %) por transferência para o grupo Aicher. O Governo alemão interpôs recurso junto do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, requerendo a anulação da decisão da Comissão [processo C-158/95 (3)]. A NMH interpôs recurso junto do Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias, requerendo igualmente a anulação da decisão da Comissão [processo T-129/95 (4)].

Com a publicação no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias* (5) da carta em que a Comissão informava o Governo alemão da sua decisão de dar início ao processo, os outros Estados-membros e os terceiros interessados foram notificados para apresentarem as suas observações sobre o assunto.

Recorde-se que, em 19 de Julho de 1995, a Comissão decidiu dar início a um segundo processo relativamente a empréstimos de accionistas concedidos pelo *Land* da Baviera à NMH em quatro fracções entre Julho de 1994 e Março de 1995, num montante total de 24,1125 milhões de marcos (12,82 milhões de ecus) (6). Estes empréstimos, dos quais a Comissão não tinha ainda conhecimento por

(2) Ver Boletim UE 5-1995, ponto 1.3.55.

(3) JO nº C 208 de 12. 8. 1995, p. 4.

(4) JO nº C 229 de 2. 9. 1995, p. 21.

(5) JO nº C 173 de 8. 7. 1995, p. 3.

(6) Ainda não publicado no *Jornal Oficial* — ver IP(95) 780.

(1) JO nº L 362 de 31. 12. 1991, p. 57.

ocasião do início do presente processo, podem constituir um auxílio estatal ilícito, uma vez que nenhum outro accionista participou nesta acção de financiamento da empresa, o que permite supor que o Estado não se comportou como um investidor agindo em condições normais de mercado.

A Comissão recebeu as seguintes observações relativamente ao presente processo:

- O Governo de um Estado-membro declarou considerar os empréstimos como um auxílio estatal que falseia a concorrência intracomunitária em prejuízo dos concorrentes da NMH que operam no seu território. Na sua opinião, o comportamento dos accionistas privados e a situação financeira da empresa constituem um claro indício de que os empréstimos concedidos pelos poderes públicos não correspondem à prática normal de investimento numa economia de mercado, pelo que constituem um auxílio estatal.
- O Governo de um outro Estado-membro afirmou considerar os empréstimos a favor da NMH susceptíveis de favorecer igualmente a Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH, a seguir designada por «RNM», na qual aquela empresa detém uma participação de 85 %, tendo chamado a atenção para a considerável sobre-capacidade no mercado europeu de tubos de aço.
- Na opinião de uma associação europeia de fabricantes de aço, nenhum investidor privado estaria disposto a transferir capital para uma empresa em situação financeira idêntica à da NMH. A associação classificou os empréstimos como um auxílio estatal e solicitou à Comissão a adopção de uma decisão final ordenando às autoridades alemãs a sua recuperação.
- Uma associação nacional de fabricantes de aço fez referência a um princípio constante da jurisprudência comunitária em matéria de auxílios estatais, segundo o qual no caso de empresas com regime de propriedade misto, como é o caso da NMH, o comportamento do investidor privado constitui um indicador essencial para determinar se o envolvimento do Estado pode ser considerado como prática normal numa economia de mercado. Na opinião da associação, a participação do grupo Aicher na concessão dos empréstimos apresenta certas características inabituais, dado que nessa altura o grupo estava em negociações com o *Land* da Baviera para a aquisição da NMH. O acordo definitivo, tornado público em Março de 1994, previa um importante apoio financeiro à NMH por parte do *Land* da Baviera. Do ponto de vista da associação, Aicher teria pois um importante motivo para participar directamente no terceiro empréstimo, motivo esse que o distinguia de um investidor privado normal dado que os empréstimos seriam efectivamente anulados no quadro da alienação da NMH e da LSW por parte do *Governo* da Baviera. A associação considera que esta participação económica, embora fazendo todo o sentido para o grupo Aicher, não pode ser tomada como indicativa do comportamento normal de um investidor.
- Na opinião de uma grande empresa siderúrgica europeia, tendo em conta a realidade bem conhecida de os resultados financeiros das empresas siderúrgicas serem de natureza cíclica, um mutuante prudente exigiria uma garantia de reembolso a partir dos lucros ou dos fluxos de tesouraria durante todo o ciclo económico. Assim, a fixação de uma condição de empréstimo prevendo um reembolso apenas no caso de a NMH realizar lucros não pode ser considerada como uma prática normal de investimento numa economia de mercado. A empresa solicitou à Comissão que, caso as investigações ulteriores levassem a concluir que, na realidade, os empréstimos só foram concedidos para manter a actividade não rentável da NMH, adoptasse uma decisão ordenando ao *Land* da Baviera a recuperação dos auxílios.
- Um outro produtor de aço europeu sublinhou o facto de os empréstimos estatais concedidos à NMH estarem já a produzir efeitos de distorção da concorrência nos sectores em que compete com aquela empresa.
- Uma associação nacional de fabricantes de tubos de aço afirmou o seu apoio em relação ao ponto de vista inicial da Comissão, segundo o qual os empréstimos do *Land* da Baviera à NMH poderiam constituir um auxílio estatal incompatível com o disposto no Tratado CEE e no Código dos auxílios à siderurgia. Esta associação solicitou à Comissão que adoptasse uma decisão ordenando ao *Land* da Baviera a recuperação dos auxílios, mesmo no caso de isso conduzir a empresa a um processo de liquidação, tal como qualquer empresa privada que não pode contar com o apoio do Estado.
- Um gabinete jurídico ao serviço de um fabricante de tubos de aço concorrente da RNM, filial da NMH, procedeu a uma análise das acções de financiamento levadas a cabo pelo *Land* da Baviera com base nas informações publicadas no *Jornal Oficial das Comunidades Europeias*, tendo concluído que as medidas em questão constituem um auxílio estatal incompatível com o Código dos auxílios à siderurgia. O gabinete jurídico chamou a atenção para o facto de o auxílio beneficiar indirectamente a RNM, de modo que este concorrente directo do seu cliente seria subvencionado indevidamente.
- Um outro fabricante de tubos de aço referiu a possibilidade de o seu concorrente RNM beneficiar igualmente do apoio financeiro concedido à NMH, tendo sublinhado que a empresa só teria que reembolsar os empréstimos no caso de ter obtido lucros no ano anterior. No entanto, dado que a empresa nunca obteve lucros desde a sua constituição, o Estado não poderia esperar qualquer reembolso, pelo que os empréstimos deveriam ser considerados como um auxílio incompatível com o mercado comum.

Estas observações foram comunicadas ao Governo alemão por carta de 22 de Agosto de 1995, juntamente com um pedido para que se pronunciasse sobre o assunto. As autoridades alemãs responderam por carta de 18 de Setembro de 1995, reafirmando a sua convicção de que os emprés-

timos só poderiam ser considerados no contexto do plano de privatização do Governo da Baviera. Segundo indicações do Governo federal, os empréstimos foram concedidos a fim de manter a empresa em funcionamento até que o plano de privatização pudesse finalmente ser posto em prática. Tendo a Comissão decidido, em Abril de 1995, que os apoios financeiros do Estado necessários à privatização constituem um auxílio estatal ilícito, o plano de privatização só poderá concretizar-se após a anulação dessa decisão pelo Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, o que o Governo federal pressupõe irá acontecer. A fim de não pôr em perigo a eventual alienação das participações do *Land* da Baviera na NMH e na LSW após a esperada anulação da decisão da Comissão, o Governo alemão solicitou à Comissão que, no caso de vir a classificar definitivamente os empréstimos como auxílios estatais, suspendesse a sua decisão sobre a recuperação desses empréstimos até à adopção de uma decisão final pelo Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias.

II

Com base nas informações disponíveis, a situação apresenta-se do seguinte modo:

Em 16 de Abril de 1987, foi iniciado o processo de falência da Eisenwerk-Gesellschaft Maximilianshütte mbH, a seguir designada por «Maxhütte». O gestor judicial decidiu prosseguir a actividade da empresa e elaborar um plano de reestruturação. Em meados de 1990, duas empresas recentemente constituídas retomaram as actividades da Maxhütte em falência. A Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH (NMH) retomou a gama de produtos CECA da antiga Maxhütte, enquanto a Rohrwerke Neue Maxhütte GmbH (RNM) ficou com a produção de tubos. A NMH detém uma participação de 85 % na RNM, pertencendo os restantes 15 % à Kühnlein, Nuremberga, a principal representação comercial para os tubos de aço fabricados.

Os accionistas iniciais da NMH eram o *Land* da Baviera (45 %), a Thyssen Edelstahlwerke AG (5,5 %) a Thyssen Stahl AG (5,5 %), a Lech-Stahlwerke GmbH (11 %), a Krupp Stahl AG (11 %), a Klöckner Stahl GmbH (11 %) e a Mannesmann Röhrenwerke AG (11 %). Em 1988, o *Land* da Baviera adquiriu uma participação de 19,734 % na LSW a fim de permitir a participação desta empresa na NMH. Na sua decisão de 26 de Julho de 1988, a Comissão concluiu que a participação estatal nas duas empresas não incluía qualquer elemento de auxílio estatal⁽¹⁾.

Em Agosto de 1992, o Governo federal alemão informou a Comissão da intenção do Governo da Baviera de conceder à NMH um empréstimo no montante de 10 milhões de marcos (5,3 milhões de ecus). A Comissão concluiu que este empréstimo não constituía um auxílio

estatal, uma vez que todos os accionistas privados estavam dispostos a conceder empréstimos nas mesmas condições na proporção das respectivas participações. Nestas circunstâncias, o *Land* da Baviera comportou-se do mesmo modo que os accionistas privados da empresa. Esta decisão⁽²⁾ e a respectiva fundamentação foram comunicadas à Alemanha por carta de 2 de Fevereiro de 1993.

Por acordo de 7 de Dezembro de 1992 e 3 de Março de 1993, a Klöckner Stahl GmbH transferiu a sua participação na NMH para a Annahütte Max Aicher GmbH & Co. KG, Hammerau, a seguir designada por «Annahütte», pelo preço de um marco (0,53 ecu). Em 14 de Junho de 1993, a Krupp Stahl AG, a Thyssen Stahl AG e a Thyssen Edelstahlwerke AG transferiram as suas participações na NMH para a LSW pelo preço de 200 000 marcos. Por carta de 9 de Dezembro de 1994, o Governo alemão informou a Comissão de que a transferência das participações tinha sido efectuada independentemente da aprovação dos credores. Por carta de 18 de Setembro de 1995, as autoridades alemãs informaram a Comissão de que a transferência das participações dos quatro accionistas designados para as duas empresas pertencentes ao grupo Aicher só se tinha tornado formalmente efectiva em 21 de Março de 1994, após o Governo da Baviera ter dado a sua aprovação, conforme exigido nos estatutos da sociedade.

Actualmente, as participações estão repartidas do seguinte modo:

<i>Land</i> da Baviera:	45 %,
LSW:	33 %,
Annahütte:	11 %,
Mannesmann Röhrenwerke AG:	11 %.

A LSW e a Annahütte são controladas pelo empresário Aicher.

A NMH produz cerca de 299 quilotoneladas por ano (kt/ano) de aço bruto (capacidade: 444 kt/ano), 81 kt/ano de produtos semi-acabados e cerca de 85 kt/ano de perfis leves e pesados (capacidade: 258 kt/ano). A sua filial RNM produz cerca de 70 kt/ano de tubos (capacidade: 136 kt/ano). Actualmente, a NMH emprega 1 040 pessoas e a RNM 560. Desde a sua constituição em meados de 1990, a NMH nunca obteve lucros. As perdas acumuladas até finais de 1994 foram calculadas em 156,4 milhões de marcos (83,19 milhões de ecus). Em 1993, as perdas ascenderam a cerca de 88 milhões de marcos (46,8 milhões de ecus); o volume de negócios cifrava-se em 216 milhões de marcos (114,9 milhões de ecus). Uma percentagem de 25 % das perdas deve-se ao acordo de transferência de resultados concluído com a RNM. Em 1994, para um volume de negócios global de 284 milhões de marcos (151 milhões de ecus), a NMH registou perdas no montante de cerca de 44 milhões de marcos (23,4 milhões de ecus), um terço das quais eram consequência do acordo de transferência de resultados concluído com a RNM.

⁽¹⁾ Ver o décimo oitavo relatório sobre a política de concorrência (1989), ponto 198, p. 163.

⁽²⁾ Decisão da Comissão de 23 de Dezembro de 1992; ver Boletim CE 12-1992, ponto 1. 3. 78.

Desde Março de 1992, altura em que a Thyssen, a Krupp e a Klöckner comunicaram aos restantes accionistas a sua decisão de se desfazer das respectivas participações, o Governo da Baviera procurava um plano viável de privatização e reestruturação da empresa. O empresário bávaro Max Aicher, accionista da NMH através da LSW, propôs a reestruturação da empresa com base na tecnologia tradicional dos altos fornos, utilizando as sinergias resultantes da fusão das empresas siderúrgicas bávaras NMH, Annahütte e LSW. Os custos deste plano para o *Land* da Baviera foram estimados em 200 milhões de marcos (106,4 milhões de ecus). Manfred Kühnlein, um comerciante de tubos de Nuremberga que detém uma participação de 15 % na RNM, propôs um programa designado por M.A.R.S., ao abrigo do qual um grupo de catorze empresas aplicava uma nova técnica desenvolvida pela Voest Alpine Ag e pela Mercedes Benz AG para a reciclagem de carroçarias de veículos automóveis. Os custos deste plano para o *Land* da Baviera acabaram por ser estimados em 280 milhões de marcos (148,9 milhões de ecus). Em 1993, a empresa alemã WASTE Management GmbH, pertencente aos especialistas em reciclagem norte-americanos WMX Technologies Inc., iniciou um estudo sobre a exequibilidade do programa de reciclagem de veículos automóveis; em inícios de 1994, a empresa chegou à conclusão de que o plano não era viável. Em Março de 1994, o Governo da Baviera decidiu-se finalmente pela proposta do empresário Aicher. Em Maio de 1994, o Governo federal notificou à Comissão as medidas de carácter financeiro que o *Land* de Baviera tencionava levar a efeito em aplicação do plano Aicher.

Em 27 de Janeiro de 1995, o *Land* da Baviera e a Max Aicher GmbH & Co. KG acordaram contratualmente que a Baviera cederia a sua participação de 45 % na NMH à Max Aicher GmbH & Co. KG pelo preço de 3 marcos (1,59 ecus) e assumiria 80,357 % das perdas acumuladas pela empresa até finais de 1994. As perdas acabaram por ser calculadas em 156,4 milhões de marcos (83,19 milhões de ecus), de modo que o pagamento a efectuar pela Baviera por força do contrato ascenderia a 125,7 milhões de marcos (67,81 milhões de ecus). Nos termos do contrato, os empréstimos de accionista concedidos pela Baviera poderiam ser deduzidos da contribuição prevista a partir da entrada em vigor do contrato. As partes contratantes acordaram ainda que o *Land* da Baviera financiaria determinados investimentos até ao montante de 56 milhões de marcos (29,78 milhões de ecus). Num segundo contrato, com data de 27 de Janeiro de 1995, o *Land* da Baviera e o empresário Max Aicher acordaram que a Baviera venderia a sua participação de 19,73 % na LSW a Aicher pelo preço de um marco (0,53 ecu) e efectuaría um «pagamento compensatório» de 20 milhões de marcos (10,63 milhões de ecus) à LSW.

O Governo federal notificou à Comissão o projecto de financiamento atrás descrito. Em 4 de Abril de 1995, a Comissão decidiu que as medidas constituíam um auxílio estatal, pelo que os empréstimos não podiam ser concedi-

dos. Os contratos não chegaram pois a entrar em vigor, um vez que tinham sido concluídos sob reserva da aprovação da Comissão.

Segundo informações do Governo federal alemão, o *Land* da Baviera concedeu os seguintes empréstimos à Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH:

Data do contrato	Montante (em marcos alemães)
25/29 de Março de 1993	720 000
17/18 de Agosto de 1993	6 400 000
20/29 de Dezembro de 1993	4 500 000
28 de Janeiro/3 de Fevereiro de 1994	4 200 000
24/28 de Fevereiro de 1994	12 800 000
31 de Março/7 de Abril de 1994	7 000 000
5/9 de Maio de 1994	3 100 000
31 de Maio/6 de Junho de 1994	5 000 000
Julho de 1994	2 300 000
Agosto de 1994	3 875 000
Total	49 895 000

Os empréstimos foram concedidos por um período de dez anos a uma taxa de juro de 7,5 % ao ano, só devendo ser reembolsados, sob a forma de anuidades, no caso de a NMH ter obtido lucros no ano anterior.

Os três primeiros empréstimos da lista foram acompanhados de empréstimos concedidos por outros accionistas da NMH e da RNM nas mesmas condições. No primeiro caso, tratou-se de um empréstimo de 176 000 marcos da LSW, que detinha na altura uma participação de 11 % na NMH, e de um empréstimo de 54 000 marcos do empresário Kühnlein, que detém 15 % do capital da RNM. O segundo empréstimo foi acompanhado de um empréstimo de 1,5 milhões de marcos da LSW, que nesse momento ainda detinha formalmente uma participação de 11 % na NMH, embora em 14 de Junho de 1993 já tivesse acordado com a Thyssen e a Krupp a aquisição de mais 22 %, e de um empréstimo de 270 000 marcos do empresário Kühnlein. O terceiro empréstimo foi acompanhado de um empréstimo no montante de 1,1 milhão de marcos concedido pela Annahütte, que na altura ainda não era formalmente accionista, embora tivesse já acordado contratualmente com a Klöckner Stahl GmbH (actualmente Stahlwerke Bremen GmbH), em Março de 1993, a aquisição da participação de 11 % desta última. Desde Fevereiro de 1993, os outros accionistas da NMH não voltaram a participar no financiamento da empresa através de empréstimos de accionistas. Os restantes sete empréstimos do *Land* da Baviera não foram acompanhados de empréstimos dos outros accionistas da empresa.

III

O Governo federal deu a conhecer a sua posição relativamente à decisão da Comissão de dar início ao processo e às observações dos outros Estados-membros. Na sua opinião, os empréstimos em questão só podem ser apreciados no contexto do plano de privatização e reestruturação e não devem ser considerados como auxílios estatais.

Segundo o Governo federal, em 1992 o *Land* da Baviera decidiu desfazer-se da sua participação na NMH e procurar uma solução industrial para o futuro da empresa. O Governo da Baviera conduziu difíceis negociações com vários possíveis parceiros industriais, que se desenrolaram durante todo o ano de 1993 e se prolongaram até Março de 1994. Em Maio de 1994, foram comunicadas à Comissão as medidas previstas para o financiamento do plano Aicher. Sem a injeção de liquidez por parte dos accionistas, a empresa deficitária NMH não teria sobrevivido durante este período. A Baviera tinha pois concedido os empréstimos em questão a fim de garantir a alienação prevista da sua participação. Sendo o *Land* da Baviera o principal accionista da NMH, com uma participação de 45 %, o financiamento da empresa correspondia ao comportamento normal de um accionista solvente numa economia de mercado, mesmo no caso de os restantes accionistas, que detêm a maioria do capital, não estarem dispostos a participar no financiamento.

O Governo alemão faz referência às suas comunicações apresentadas no decurso do processo relativamente às medidas previstas para o financiamento do plano de privatização e reestruturação, nas quais fornece exemplos em apoio da sua convicção de que investidores privados teriam adoptado um comportamento semelhante. O Governo alemão remete em especial para o exemplo do grupo privado Schörghuber no caso Heilit & Woerner Bau AG⁽¹⁾.

Na opinião do Governo alemão, o comportamento dos outros accionistas da NMH entre Março de 1993 e Agosto de 1994 não deveria ser tomado como indicador do comportamento normal dos investidores numa economia de mercado.

Em Março de 1992, as empresas Thyssen, Krupp e Klöckner decidiram pôr termo à sua participação na NMH, após cada uma delas ter concedido um último empréstimo de accionista no montante de 1,1 milhão de marcos (0,58 milhão de ecus). Posteriormente, não era de esperar que estas empresas continuassem a participar no financiamento da actividade deficitária da NMH.

Segundo o Governo alemão, os accionistas Kühnlein e Aicher puseram termo à sua participação no financiamento da NMH em Agosto e em Dezembro de 1993, respectivamente, devido à incerteza no que se refere à

⁽¹⁾ Para uma descrição pormenorizada deste caso, ver decisão da Comissão de 23 de Dezembro de 1992; Boletim CE 12-1992, ponto 1.3.78.

possibilidade de aplicação dos respectivos planos para o futuro da empresa; a Mannesmann, por seu turno, só estava interessada na RNM, não estando disposta a participar no financiamento da NMH.

O Governo alemão defende por conseguinte o ponto de vista de que as intervenções do *Land* da Baviera, enquanto principal accionista da NMH, correspondem ao comportamento normal de um investidor privado que dispõe de meios financeiros suficientes para permitir à empresa em causa a prossecução da sua actividade.

O Governo alemão sublinha além disso a importância de, na apreciação das intervenções a favor da NMH, ser tida em conta a reduzida quota de mercado da empresa nos mercados siderúrgicos europeus, que segundo indicações suas se eleva a 0,2 %.

IV

A Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH é uma empresa que integra o âmbito de aplicação do artigo 80º do Tratado CECA, uma vez que exerce uma actividade no domínio dos produtos definidos no anexo I do Tratado CECA, pelo que são aplicáveis as disposições desse Tratado e do Código dos auxílios à siderurgia.

Um auxílio estatal na acepção da alínea c) do artigo 4º do Tratado CECA é qualquer transferência de recursos estatais para empresas siderúrgicas, públicas ou privadas, sob a forma de participações, entradas de capital ou intervenções financeiras semelhantes, que não constituam uma afectação de capital de risco no quadro da prática normal de investimento numa economia de mercado, em que existe a perspectiva de uma rentabilidade futura ou de outros benefícios⁽²⁾.

Os empréstimos no montante total de 49,895 milhões de marcos (26,53 milhões de ecus) concedidos pelo *Land* da Baviera à NMH constituem uma transferência de recursos estatais para uma empresa siderúrgica. Será necessário determinar se esta transferência de fundos pode ser considerada uma dotação de capital de risco de acordo com a prática normal de investimento numa economia de mercado, em que existe a perspectiva de uma rentabilidade futura ou de outros benefícios.

Para determinar se uma afectação de recursos públicos corresponde à prática normal de investimento numa economia de mercado, a Comissão tomou sempre como base o comportamento de um investidor privado que se encontre precisamente na mesma situação que o Estado.

⁽²⁾ Ver Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, processo 40/85, Bélgica/Comissão (Colectânea 1986, p. 2321, 2345); processo C-303/88, Itália/Comissão (Colectânea 1991, p. I-1433, I-1476); Decisão nº 3855/91/CECA da Comissão (JO nº L 362 de 31. 12. 1991, p. 57, quinto parágrafo da parte II); comunicação da Comissão aos Estados-membros sobre empresas públicas (JO nº C 307 de 13. 11. 1993, p. 3, pontos 10 a 21).

Ao apreciar se um investimento é razoável do ponto de vista económico, os accionistas privados da empresa em causa teriam em conta a situação económica específica da empresa. Um accionista privado não estaria disposto a transferir recursos financeiros para uma empresa em situação económica difícil caso os restantes accionistas não se dispusessem igualmente a contribuir na proporção das respectivas participações no capital social.

Em direito alemão, os empréstimos de accionistas concedidos ou não recuperados em circunstâncias em que a situação financeira de uma empresa exige o início de um processo de falência ou a disponibilização de capital de risco adicional por parte dos respectivos accionistas devem, em caso de falência, merecer o mesmo tratamento que as entradas para o capital próprio («eigenkapitalersetzende Darlehen» — empréstimos equiparados a capital próprio — nos termos dos §§ 32a e 32b da Lei sobre as sociedades de responsabilidade limitada (GmbH), a seguir designada por «GmbHG»). Tendo em conta esta situação legal, os empréstimos de accionistas concedidos com o objectivo de evitar a insolvência e consequente falência de uma empresa devem ser basicamente equiparados a uma entrada para o capital próprio. No nº 2 do seu § 26, a GmbHG faz referência ao princípio geral segundo o qual um accionista só estará disposto a disponibilizar capital de risco adicional no caso de os restantes accionistas disponibilizarem igualmente novo capital na proporção das respectivas participações no capital social. Um sócio não é por princípio obrigado a proceder a uma dotação para o capital próprio de uma GmbH para além da sua parte no capital subscrito (§ 707 do «Bürgerliches Gesetzbuch» — código civil), mesmo no caso de, na sua falta, a empresa se tornar insolvente.

Desde Março de 1993 até Agosto de 1994, o *Land* da Baviera, que detém 45 % do capital da NMH, contribuiu com 94,1 % da liquidez disponibilizada pelo conjunto dos accionistas a fim de manter em actividade a empresa deficitária. Só entre Março de 1993 e Dezembro de 1993 se verificou a concessão de empréstimos nas mesmas condições que o *Land* da Baviera por parte de um outro accionista (LSW), de um accionista da RNM, filial da NMH (Kühnlein) e da Annahütte. O empresário Kühnlein, que detém 15 % do capital da RNM, participou com 5,7 % e 3,3 % nos montantes globais de empréstimo disponibilizados em finais de Março de 1993 e em Agosto de 1993, respectivamente. A LSW e a Annahütte, pertencentes ao grupo Aicher, contribuíram com 18,5 % e 18,4 % para os empréstimos de accionistas concedidos em Março e em Agosto de 1993, respectivamente, e com 19,6 % para os concedidos em Dezembro de 1993. Nessa época, a LSW detinha formalmente apenas 11 % do capital da empresa e a Annahütte ainda não detinha formalmente nenhuma participação, uma vez que o Governo da Baviera só em 21 de Março de 1994 aprovou a transferência das participações da Klöckner, da Thyssen e da Krupp.

Na altura em que os referidos empréstimos foram concedidos, tanto o empresário Kühnlein como o grupo Aicher estavam envolvidos em negociações sobre planos para aquisição da maioria do capital da NMH. Ambos apresentaram planos que previam, nomeadamente, a transferência

por parte do *Land* da Baviera de recursos financeiros entre 200 e 280 milhões de marcos para cobertura das perdas acumuladas da empresa. O plano do grupo Aicher notificado à Comissão previa uma compensação no montante correspondente a 80 % das perdas acumuladas pela empresa desde a constituição da NMH. No quadro desse plano, o *Land* da Baviera renunciaria completamente aos seus créditos resultantes de empréstimos de accionista e procederia ainda a uma dotação de capital adicional que permitiria nomeadamente à empresa reembolsar empréstimos de outros accionistas. O Governo da Baviera afirmou claramente no decurso das negociações que não manteria expectativas quanto ao reembolso dos seus empréstimos de accionista, a fim de garantir a sobrevivência da empresa. Nestas circunstâncias, os empresários Kühnlein e Aicher tinham motivos válidos para participar na concessão dos primeiros três empréstimos entre Março e Agosto, ou Dezembro, de 1993. Ambos esperavam conseguir obter a maioria no capital da NMH, após os empréstimos terem sido praticamente reembolsados pelo *Land* da Baviera através da alienação da sua participação na empresa.

O grupo Aicher, por intermédio da LSW e da Annahütte, suportou cerca de 20 % da totalidade dos empréstimos concedidos em Março, Agosto e Dezembro de 1993. A decisão de co-financiamento da NMH através da LSW e da Annahütte não estava relacionada com as respectivas participações efectivas ou potenciais na empresa, reflectindo antes as expectativas do grupo Aicher em que a Baviera viesse a assumir 80 % das dívidas da NMH acumuladas antes da privatização, o que conduzia ao cálculo da esperada cobertura de perdas no quadro do plano de privatização e reestruturação, conforme atrás descrito. Este valor percentual foi também utilizado para explicar a compensação de perdas proposta para a NMH, rejeitada pela Comissão na sua decisão de 4 de Abril de 1995. Na altura em que foram concedidos os dois primeiros empréstimos, em Março e Agosto de 1993, a LSW detinha formalmente uma participação de apenas 11 % na NMH. Aquando da concessão do segundo empréstimo, a LSW tinha já acordado com a Krupp e a Thyssen a aquisição de mais 22 % do capital da empresa. Na altura da concessão do terceiro empréstimo em Dezembro de 1993, a Annahütte não era accionista da NMH; a sua única ligação com a empresa consistia no facto de ter acordado com a Klöckner a aquisição de uma participação de 11 %. Consequentemente, as principais razões para o comportamento do grupo Aicher foram sem dúvida a expectativa de poder vir a pôr em prática o seu próprio plano de aquisição da maioria do capital da NMH e a intenção de, nas negociações com o *Land* da Baviera, mostrar a sua disponibilidade para transferir capital para a NMH proporcionalmente à compensação de perdas realizada pela Baviera. Em inícios de 1994, imediatamente antes da decisão definitiva do Governo da Baviera a favor do plano Aicher, o grupo Aicher pôs termo à sua participação no financiamento da NMH, não tendo também retomado a disponibilização de recursos financeiros após ter sido designado futuro accionista maioritário da empresa. O grupo contou assim com a disponibilidade do *Land* da Baviera para manter a NMH em actividade até à aprovação pela Comissão da injeção de novos recursos estatais por parte do Governo da Baviera.

O empresário Kühnlein suspendeu o co-financiamento da NMH quando se tornou definitivamente óbvio que o seu plano não seria posto em execução.

Verifica-se, por conseguinte, que o comportamento do empresário Kühnlein e das empresas pertencentes ao grupo Aicher não se deveu inicialmente à sua situação de accionistas da NMH, mas sobretudo às negociações com o *Land* da Baviera sobre a aquisição subvencionada da maioria do capital da empresa. Consequentemente, o seu comportamento não pode ser tomado como indicador do comportamento normal de um investidor privado numa economia de mercado para efeitos de apreciação da actuação do Estado no quadro do financiamento da NMH entre Março e Dezembro de 1993.

Em Março de 1992, os antigos accionistas privados Krupp, Klöckner e Thyssen decidiram pôr termo ao seu desenvolvimento na NMH, não disponibilizar mais fundos e alienar as respectivas participações. Estes accionistas não estavam dispostos a contribuir com capital adicional, para além dos montantes já acordados. Trata-se de um comportamento normal da parte de empresas que pretendem desfazer-se de uma participação geradora de perdas como o mínimo possível de desvantagens económicas.

A Mannesmann Röhrenwerke AG, que se manteve como accionista da NMH, não esteve disposta a contribuir com recursos financeiros para a reestruturação da empresa. O motivo invocado, ou seja, a manutenção da liderança industrial da RNM, pode sem dúvida fornecer uma explicação para o facto de o seu comportamento ter sido diferente do da Krupp, da Thyssen e da Klöckner, mas não prova que o comportamento dos poderes públicos corresponda ao de um investidor privado numa economia de mercado. Se os empréstimos de accionistas à NMH fossem economicamente justificados e rentáveis, a empresa privada Mannesmann tê-los-ia concedido.

Os restantes accionistas da NMH, empresas siderúrgicas privadas, deixaram de participar no financiamento da empresa desde Março de 1992. Só o empresário Kühnlein e o grupo Aicher, concorrentes para a aquisição subvencionada de uma participação maioritária na NMH, concederam empréstimos de pequeno montante entre Março de 1993 e Agosto de 1994.

Com base no exposto, dever-se-á concluir que o *Land* da Baviera nunca poderia esperar o reembolso dos empréstimos que totalizaram 49,895 milhões de marcos (26,53 milhões de ecus). Se a NMH tivesse declarado falência, os empréstimos teriam sido tratados como capital próprio, pelo que a Baviera só seria reembolsada após satisfação de todos os restantes credores, o que seria extremamente improvável. Além disso, o *Land* da Baviera sempre esteve disposto a renunciar aos créditos resultantes desses

empréstimos para possibilitar a venda da sua participação na NMH e para manter postos de trabalho na região estruturalmente débil de Oberpfalz.

O Governo federal alemão considera que os empréstimos concedidos à NMH pelo *Land* da Baviera deveriam permitir desenvolver e aplicar um projecto de privatização e reestruturação que acabaria por garantir à empresa um futuro autónomo e economicamente viável. Este financiamento é considerado como um comportamento normal de um accionista solvente actuando numa economia de mercado, que procede à transferência da empresa para a responsabilidade exclusiva do sector privado numa perspectiva simultaneamente empresarial e social.

A Comissão tomou em consideração estes aspectos, sobretudo atendendo aos acórdãos do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias nos processos C-303/88, já citado, e C-305/89⁽¹⁾. Nestes acórdãos, o Tribunal de Justiça salientou, nomeadamente, que a injeção de capital por parte de um investidor público sem qualquer perspectiva de rentabilidade, mesmo a longo prazo, deve ser considerada como um auxílio. Também tendo em conta os outros aspectos mencionados nos acórdãos do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias nos processos C-303/88 e C-305/89, relativos ao possível comportamento de investidores privados, a injeção de capital por parte do *Land* da Baviera não é compatível com o comportamento de um investidor normal. Não existia absolutamente nenhuma perspectiva de vantagem económica resultante da injeção de capital, mesmo que indirecta ou insignificante. As circunstâncias do caso presente mostram claramente que o financiamento por parte do *Land* da Baviera nunca se apoiou numa perspectiva de rentabilidade, a curto ou a longo prazo. Os empréstimos deveriam cobrir as perdas de exploração, a fim de evitar a insolvência, e consequentemente a falência, durante o período de preparação da privatização subvencionada. Nunca foi considerado possível recuperar os montantes investidos entre Março de 1993 e Agosto de 1994 para a manutenção da actividade da NMH, nem nunca houve essa intenção.

No âmbito da aplicação do Tratado CE, a Comissão aprecia as contribuições desse tipo para a manutenção da actividade de uma empresa durante a fase de projecto e a negociação de um plano de reestruturação com base nas «Orientações comunitárias relativas aos auxílios estatais de emergência e à reestruturação concedidos a empresas em dificuldade»⁽²⁾. Estas orientações não são, no entanto, aplicáveis a empresas abrangidas pelo disposto no artigo 80º do Tratado CECA, uma vez que os auxílios de emergência

⁽¹⁾ Ver Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias, Itália/Comissão, Colectânea 1991, p. I-1603 («Alfa Romeo»).

⁽²⁾ JO nº C 368 de 31. 12. 1994, p. 12.

e à reestruturação não podem, de acordo com o Código dos auxílios à siderurgia, ser considerados compatíveis com o mercado comum.

O comportamento do *Land* da Baviera ao conceder os empréstimos em questão não corresponde, pois, ao modo de actuação normal de um investidor privado numa economia de mercado. Os exemplos apresentados pelo Governo federal alemão também não demonstram o contrário. A Comissão expôs pormenorizadamente na sua decisão de 4 de Abril de 1995 que os exemplos não conseguem provar que um investidor privado estivesse igualmente disposto a contribuir com capital sem uma perspectiva razoável de daí obter vantagens económicas. O Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias pronunciou-se igualmente nesse sentido no já referido processo C-303/88: «Contudo, quando as contribuições de capital de um investidor público não têm em conta qualquer perspectiva de rendibilidade, mesmo a longo prazo, essas contribuições devem ser consideradas auxílios».

O exemplo do grupo privado bávaro Schörghuber, que cedeu a sua participação na Heilit & Woerner Bau AG à Walter Bau AG após ter procedido a uma compensação de perdas, também não prova que um investidor privado estaria disposto a manter em actividade uma empresa deficitária apenas para cumprir alegadas obrigações de interesse comum numa perspectiva social da economia de mercado. É um facto que, tal como os particulares, as empresas privadas podem contribuir para fins caritativos ou que beneficiem a comunidade em geral, mas esse comportamento distingue-se fundamentalmente daquele que é adoptado pelo investidor privado numa economia de mercado, pelo que não pode ser tomado como medida para comparar a actuação dos poderes públicos com o comportamento típico dos investidores numa economia de mercado.

A actuação do *Land* da Baviera no caso em apreço pode basear-se inteiramente na vontade do respectivo Governo de evitar problemas sociais numa região estruturalmente débil, de não ser responsabilizado pela opinião pública pela falência de uma empresa e de ajudar uma empresa em dificuldades a recuperar a sua viabilidade económica. Este é o tipo de motivos geralmente invocados para justificar a concessão de auxílios. Isso não prova, no entanto, que um apoio financeiro baseado numa motivação desse tipo constitua um auxílio estatal na acepção da alínea c) do artigo 4º do Tratado CECA e do artigo 1º do Código dos auxílios à siderurgia.

Deve, pois, concluir-se que os empréstimos de accionista no montante global de 49,895 milhões de marcos (26,53 milhões de ecus), concedidos pelo *Land* da Baviera à NMH entre Março de 1993 e Agosto de 1994, constituem um auxílio estatal. O elemento de auxílio destes emprés-

timos não reside num esquema preferencial relativamente aos juros, mas no próprio valor dos empréstimos.

Os empréstimos devem ser comparados à injeção de capital próprio, dado que o *Land* da Baviera só receberia um reembolso anual do capital disponibilizado se a empresa realizasse lucros no ano anterior. Esta é a consequência normal de uma entrada de capital. O *Land* da Baviera nunca teve uma perspectiva razoável de recuperação dos empréstimos equiparados a capital próprio. Consequentemente, o próprio valor dos empréstimos deve ser considerado como uma entrada de capital realizada pelo accionista de uma GmbH em dificuldade.

Nos termos do disposto na alínea c) do artigo 4º do Tratado CECA, são proibidos os auxílios estatais a empresas siderúrgicas. O Código dos auxílios à siderurgia, adoptado por unanimidade pelo Conselho conforme previsto no artigo 95º do Tratado CECA, prevê que determinados tipos de auxílios podem ser considerados compatíveis com o mercado comum. Entre estes contam-se os auxílios à investigação e desenvolvimento (artigo 2º), a favor da protecção do ambiente (artigo 3º) e ao encerramento de instalações (artigo 4º), bem como os auxílios no âmbito de regimes de auxílio regionais para investimentos em determinadas regiões da Comunidade (artigo 5º). Os auxílios concedidos à NMH não se integram em qualquer destas categorias. De acordo com o disposto no Código dos auxílios à siderurgia, os auxílios de emergência e à reestruturação não podem ser considerados compatíveis com o mercado comum.

V

A Comissão conclui, por conseguinte, que os empréstimos no montante de 49,895 milhões de marcos (26,53 milhões de ecus), concedidos pelo *Land* da Baviera à empresa siderúrgica CECA Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH entre Março de 1993 e Agosto de 1994, constituem um auxílio estatal incompatível com o Tratado CECA e com o Código dos auxílios à siderurgia.

Qualquer auxílio concedido ilegalmente deve por princípio ser recuperado junto da empresa beneficiária. O reembolso deve ser efectuado de acordo com os processos e as disposições do direito alemão, incluindo juros calculados a partir da data de concessão dos auxílios com base na taxa de referência utilizada para apreciação dos regimes de auxílios regionais.

O facto de a NMH deter uma quota reduzida no mercado europeu de produtos siderúrgicos é irrelevante para efeitos de reembolso de auxílios concedidos ilegalmente. Todos os auxílios estatais concedidos a empresas siderúrgicas CECA em infracção ao disposto no Tratado CECA ou no Código dos auxílios à siderurgia são ilegais, independentemente da circunstância de o auxílio poder ter um efeito

de distorção da concorrência relativamente insignificante devido à dimensão da empresa em questão.

Não existe qualquer fundamento jurídico para suspender a ordem de recuperação de auxílios concedidos ilegalmente, sem aguardar uma decisão prévia da Comissão sobre a sua compatibilidade com o mercado comum. O Tratado CECA e o Código dos auxílios à siderurgia são aplicáveis sem distinção a todas as empresas siderúrgicas CECA europeias. Nenhuma empresa deverá poder retirar benefícios da disponibilidade do Estado para a dotar de recursos estatais, em contradição com as suas obrigações nos termos do disposto no n.º 2 do artigo 6.º do Código dos auxílios à siderurgia.

Não existe qualquer motivo para suspender a ordem de recuperação dos auxílios concedidos ilegalmente no presente caso até à adopção de uma decisão por parte do Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias e do Tribunal de Primeira Instância das Comunidades Europeias nos processos C-158/95 e T-129/95. Os recursos contra uma decisão da Comissão segundo a qual determinados projectos de financiamento de uma empresa siderúrgica constituem auxílios e não podem por conseguinte ser concedidos não têm qualquer efeito suspensivo. A empresa que seria beneficiária dessas medidas não pode receber qualquer auxílio estatal que lhe permita prosseguir a sua actividade até à decisão final dos tribunais. O facto de a Comissão e um Estado-membro terem opiniões diferentes em relação à questão de um projecto de financiamento constituir ou não um auxílio não significa que a empresa em causa possa beneficiar de auxílios ao funcionamento que, em todos os outros casos, são proibidos para empresas do sector siderúrgico CECA,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

Os empréstimos no montante de 49,895 milhões de marcos alemães concedidos pelo *Land* da Baviera à

empresa siderúrgica Neue Maxhütte Stahlwerke GmbH, Sulzbach-Rosenberg, em dez fracções, entre Março de 1993 e Agosto de 1994, constituem um auxílio estatal incompatível com o mercado comum e proibido nos termos do disposto no Tratado CECA e na Decisão n.º 3855/91/CECA.

Artigo 2.º

A Alemanha deverá exigir à empresa beneficiária o reembolso do auxílio. O reembolso deve ser efectuado de acordo com os processos e as disposições do direito alemão, incluindo juros calculados a partir da data de concessão dos auxílios com base na taxa de referência utilizada para apreciação dos regimes de auxílios regionais.

Artigo 3.º

A Alemanha comunicará à Comissão, no prazo de dois meses a contar da notificação da presente decisão, as medidas adoptadas para lhe dar cumprimento.

Artigo 4.º

A República Federal da Alemanha é o destinatário da presente decisão.

Feito em Bruxelas, em 18 de Outubro de 1995.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão

DECISÃO DA COMISSÃO

de 31 de Outubro de 1995

que ordena ao Governo alemão a apresentação de toda a documentação, informações e dados relativos aos novos projectos de investimento do grupo Volkswagen nos novos *Länder* alemães e ao auxílio que lhes será concedido

(C 62/91 ex NN 75, 77, 78 e 79/91)

(Apenas faz fé o texto em língua alemã)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(96/179/CE)

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia e, nomeadamente, os seus artigos 5º, 92º e 93º,

Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu e, nomeadamente, os seus artigos 61º e 62º,

Considerando o seguinte:

- (1) Em 18 de Dezembro de 1991, a Comissão decidiu dar início ao processo previsto no nº 2 do artigo 93º do Tratado CE no que se refere a diversos projectos de concessão de auxílios estatais ao grupo VW na Turíngia e na Saxónia⁽¹⁾. Por carta de 29 de Janeiro de 1992, a Alemanha concordou em suspender o pagamento de auxílios até ao encerramento do processo do nº 2 do artigo 93º do Tratado CE.

Segundo as informações de que a Comissão dispõe, o montante total dos auxílios pagos ilegalmente à VW, sob forma de subvenções alegadamente destinadas aos projectos Mosel II e Chemnitz II, em Outubro e Dezembro de 1991, elevam-se a 360,8 milhões de marcos alemães (a seguir designados «marcos») (191,2 milhões de ecus). Além disso, a VW Sachsen obteve reembolsos do imposto sobre o rendimento das sociedades, no montante de 11,4 milhões de marcos (6,1 milhões de ecus), e uma autorização para aplicar uma amortização especial sobre os seus investimentos em 1991, cujo montante está ainda por determinar.

- (2) Em 27 de Julho de 1994, a Comissão tomou uma decisão final no âmbito desse processo relativamente aos auxílios à reestruturação a favor da Sächsische Automobilbau GmbH (SAB) no que se refere às suas fábricas de automóveis e motores em Mosel (Mosel I) e Chemnitz (Chemnitz I) e à fábrica de cabeças de cilindro em Eisenach.

Na altura dessa decisão final, a Alemanha informou a Comissão de que o grupo VW iria ultimar os seus planos relativos aos novos projectos de investimento em Mosel e Chemnitz (Mosel II et Chem-

nitz II) no final de 1994 e que nessa altura as informações relevantes sobre estes projectos seriam enviadas à Comissão por forma a que esta pudesse avaliar o auxílio regional projectado.

Antes da decisão final sobre o auxílio à reestruturação em 1994, foram apresentados à Comissão os planos revistos da VW ainda na fase de projecto. A estrutura da fábrica deveria ser alterada e o investimento apenas se iniciaria no final de 1994. Além disso, os contratos de auxílio haviam sido revistos, e as subvenções reduzidas para 646,98 milhões de marcos para Mosel II e para 167,3 milhões de marcos para Chemnitz II. Os reembolsos do imposto sobre o rendimento das sociedades seriam também reduzidos para 106,8 milhões de marcos no que se refere a Mosel II e para 31,9 milhões de marcos no que se refere a Chemnitz II. Estas alterações deviam-se ao facto de o investimento elegível em Mosel II ter sido reduzido para 2 812,9 milhões de marcos e em Chemnitz para 758,8 milhões de marcos, enquanto a previsão de efectivos foi reduzida para 2 843 em Mosel II e 786 em Chemnitz.

- (3) No final de 1994, bem como nos meses que se seguiram, a Alemanha informou a Comissão de que os planos de investimento da VW não tinham ainda sido concluídos.
- (4) Por carta de 12 de Abril de 1995, a Comissão solicitou à Alemanha que esta lhe fornecesse os planos da VW para as novas fábricas, não tendo sido recebida qualquer resposta a esta carta.
- (5) Por carta de 4 de Agosto de 1995, a Comissão solicitou, com carácter de urgência, as informações necessárias, ameaçando com uma decisão de injunção e, eventualmente, com uma decisão final com base nas informações disponíveis, em caso de não cumprimento. Em resposta a esta carta, o Governo alemão informou a Comissão, por carta de 22 de Agosto de 1995, que os planos de investimento da VW não estavam ainda terminados. Afirmou igualmente que, nos termos da legislação alemã, caso a VW não executasse plenamente os seus planos de investimento ou de emprego, deveria reembolsar o auxílio.

⁽¹⁾ JO nº C 68 de 17. 3. 1992, p. 14.

(6) Nestas condições, a Comissão conclui que a Alemanha não apresentou as informações necessárias para que a Comissão possa avaliar a compatibilidade com o artigo 92º do Tratado CE dos auxílios estatais concedidos ao Grupo VW destinados aos seus projectos Mosel II e Chemnitz II. Destes auxílios, foram já pagas subvenções no montante de 360,8 milhões de marcos (191,2 milhões de ecus), reembolsos do imposto sobre o rendimento das sociedades no montante de 11,4 milhões de marcos (6,1 milhões de ecus) e autorizada uma amortização especial sobre os investimentos em 1991, cujo montante não está ainda determinado. O facto de o auxílio ou parte do auxílio poder ter de ser reembolsado nos termos da legislação alemã, caso a empresa não execute plenamente os seus planos de investimento ou emprego, não é relevante para efeitos da avaliação da compatibilidade do auxílio.

(7) Tendo em conta o que precede, e tal como reconhecido pelo Tribunal no seu acórdão de 14 de Fevereiro de 1990 no processo C-301/87 (Boussac) e posteriormente confirmado no seu acórdão de 13 de Abril de 1994 nos processos apensos C-324/90 e C-342/90 (Pleuger) ⁽¹⁾, no caso de ser cometida uma infracção ao nº 3 do artigo 93º do Tratado CE, a Comissão pode adoptar uma decisão provisória, intimando o Estado membro em causa, no caso em apreço a Alemanha, a suspender o pagamento dos auxílios e a fornecer à Comissão todos os documentos, informações e dados necessários para analisar a compatibilidade dos auxílios com o mercado comum. A Comissão regista que, em resposta à decisão de dar início ao processo, a Alemanha confirmou, por carta de 29 de Janeiro de 1992, que suspenderia o pagamento do auxílio.

Além disso, decorre da jurisprudência existente que, caso a Alemanha não desse cumprimento a esta decisão, não fornecendo todas as informações relevantes para a avaliação da compatibilidade dos auxílios acima referidos num prazo de seis semanas a contar da notificação da presente decisão, a Comissão poderia tomar uma decisão final com base nas informações actualmente disponíveis, que poderia incluir uma obrigação de recuperar o auxílio acrescido de juros sobre o montante pago à empresa em causa a partir da data do pagamento, segundo a taxa de referência utilizada nessa data para o cálculo do

equivalente subvenção líquido dos diversos tipos de auxílios nesse Estado-membro. Esta medida poderia ser necessária por forma a restabelecer a situação anterior ⁽²⁾ através da supressão de todas as vantagens financeiras de que o beneficiário gozou indevidamente, decorrentes dos auxílios ilegais a partir da data da sua recepção,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

A Alemanha deve, no prazo de seis semanas a contar da notificação da presente decisão, fornecer todas as informações, documentos e dados adequados, que permitirão à Comissão avaliar a compatibilidade com o artigo 92º do Tratado CE dos auxílios ao Grupo Volkswagen para investimentos nas fábricas de Mosel II e Chemnitz II nos novos *Länder* da Alemanha. Esta informação deverá incluir, em especial, uma ventilação pormenorizada do investimento já realizado em Mosel II e em Chemnitz II, o investimento previsto pormenorizado, os planos de capacidade e de produção para ambas as fábricas, bem como todas as informações necessárias sobre as limitações enfrentadas pela VW nos novos *Länder*, no âmbito destes projectos.

Além disso, deverá incluir os actuais projectos de auxílios e uma quantificação pormenorizada de todos os auxílios pagos até ao momento relativamente a esses projectos. Poderão ser incluídas outras informações que a Alemanha considere úteis para a avaliação do processo.

Artigo 2º

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

Feito em Bruxelas, em 31 de Outubro de 1995.

Pela Comissão

Karel VAN MIERT

Membro da Comissão

⁽¹⁾ Colectânea da Jurisprudência do Tribunal, I 1994, página 1205.

⁽²⁾ Acórdão do Tribunal de 21 de Março de 1990 no processo C-142/87, Colectânea da Jurisprudência do Tribunal, I-959.