

DECISÃO DA COMISSÃO
de 30 de Julho de 1997

que declara a compatibilidade de uma operação de concentração com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE

Processo IV/M.877 - **Boeing/McDonnell Douglas**

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(97/816/CE)

Jornal oficial no. L 336 de 08/12/1997 P. 0016 - 0047

A COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS,

Tendo em conta o Tratado que institui a Comunidade Europeia,
Tendo em conta o Acordo sobre o Espaço Económico Europeu (EEE) e, nomeadamente, o nº 1 do seu artigo 57.º,

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 Acto de Adesão da Áustria, da Finlândia e da Suécia, e, nomeadamente, o nº 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta o Acordo entre as Comunidades Europeias e o Governo dos Estados Unidos da América relativo à aplicação dos respectivos direitos da concorrência², e, nomeadamente, os seus artigos II e VI,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 19 de Março de 1997 de dar início a um processo neste caso,

Tendo dado às empresas em causa a oportunidade de apresentarem as suas observações sobre as objecções levantadas pela Comissão,

1 JO L 395 de 30.12.1989, p. 1, e JO L 257 de 21.9.1990, p.13 (versão rectificada).

2 JO L 95 de 27.4.1995, p. 47.

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em Matéria de Concentrações³,

Considerando o seguinte:

(1) Em 18 de Fevereiro de 1997, a Comissão recebeu a notificação de um projecto de concentração nos termos do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 4064/89 (regulamento das concentrações), através da qual a Boeing Company (Boeing) adquire, na acepção do nº 1, alínea b), do artigo 3º do regulamento das concentrações, o controlo da totalidade da McDonnell Douglas Corporation (MDC).

(2) Após análise da notificação, a Comissão decidiu, em 7 de Março de 1997, manter a suspensão da concentração até tomar uma decisão final. A Comissão, por conseguinte, concluiu que a concentração projectada é abrangida pelo âmbito de aplicação do regulamento das concentrações e levanta sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum, tendo por decisão de 19 de Março de 1997 dado, por conseguinte, início a um processo nos termos do nº 1, alínea c), do artigo 6º do regulamento das concentrações.

I. AS PARTES

(3) A Boeing é uma empresa americana cujas acções são negociadas na bolsa. Opera em duas áreas principais: a aviação comercial e o sector militar e espacial. As operações relativas à aviação comercial envolvem o desenvolvimento, a produção e a comercialização de aviões comerciais a jacto e a prestação de serviços de apoio conexos ao sector comercial das companhias aéreas a nível mundial. As operações de carácter militar e espacial envolvem a investigação, o desenvolvimento, a produção, a alteração e o apoio a aviões e helicópteros militares e sistemas conexos, sistemas espaciais e sistemas de mísseis, motores para foguetões e serviços de informação.

(4) A MDC é uma empresa americana cujas acções são negociadas na bolsa. A MDC opera em quatro áreas principais: a aviação militar, os mísseis, os sistemas espaciais e electrónicos, e a aviação comercial e serviços financeiros. As operações nos dois primeiros sectores envolvem a concepção, o desenvolvimento, a produção e o apoio aos seguintes grandes produtos: aviões milita-

3 JO C 372 de 9.12.1997

res de transporte, aviões de combate e sistemas de treino; helicópteros comerciais e militares e munições; mísseis; satélites; veículos de lançamento e componentes e sistemas para estações espaciais: lasers e sensores; e sistemas de comando, controlo, comunicações e informação. No sector da aviação comercial, a MDC concebe, desenvolve, produz, altera e vende aviões comerciais a jacto e respectivas peças sobresselentes. A MDC opera igualmente nos sectores do financiamento de aviões e locação de equipamento comercial e no mercado imobiliário comercial por sua própria conta e para a sua clientela.

II. A OPERAÇÃO

(5) Em 14 de Dezembro de 1996, a Boeing e a MDC concluíram um acordo através do qual a MDC se tornará uma filial a 100 % da Boeing.

III. A CONCENTRAÇÃO

(6) A operação constitui uma concentração na acepção do artigo 3º do regulamento das concentrações, uma vez que a Boeing adquire, na acepção do nº 1, alínea b), do artigo 3º do regulamento, o controlo da totalidade da MDC.

IV. A DIMENSÃO COMUNITÁRIA

(7) A Boeing e a MDC têm um volume de negócios total combinado a nível mundial que ultrapassa 5 000 milhões de ecus (a Boeing 17 000 milhões de ecus e a MDC 11 000 milhões de ecus). Cada uma delas tem um volume de negócios a nível comunitário superior a 250 milhões de ecus [a Boeing [. . .] ⁴, e a MDC [. . .]] não atingindo no entanto ambas mais de dois terços do seu volume de negócios agregado a nível comunitário num único Estado-membro. Por conseguinte, a operação notificada tem uma dimensão comunitária.

4 Na versão da presente decisão destinada a publicação, determinadas informações foram suprimidas nos termos do n.º 2 do artigo 17.º do regulamento das concentrações relativa à não divulgação de segredos comerciais.

V. O IMPACTO DA OPERAÇÃO NO ESPAÇO ECONÓMICO EUROPEU

(8) A operação não só tem uma dimensão comunitária na acepção do regulamento das concentrações (secção IV supra), mas tem igualmente um impacto económico significativo no mercado dos grandes aviões comerciais a jacto do EEE, tal como será demonstrado na secção VII infra «Apreciação em termos de concorrência».

(9) O mercado relevante para efeitos de apreciação da operação é o mercado mundial dos grandes aviões comerciais a jacto. O EEE constitui uma parte integrante e significativa deste mercado mundial, sendo a sua estrutura em termos de concorrência muito semelhante. Segundo o «Current Market Outlook» de 1997 da Boeing, as companhias aéreas europeias representarão cerca de 30 % da procura mundial cumulada prevista nos próximos dez anos. As partes de mercado médias da Boeing e da MDC no EEE nos últimos dez anos foram de 54 % e 12 %, respectivamente (61 % e 12 %, respectivamente, a nível mundial). No que diz respeito à actual frota em serviço no EEE, a Boeing detém uma parte de cerca de 58 %, a MDC de cerca de 20 % e a Airbus de cerca de 21 % ⁵ (os valores correspondentes a nível mundial são de 60 %, 24 % e 14 %).

(10) Por conseguinte, afigura-se evidente que a operação tem um grande significado no EEE, tal como no mercado mundial de que o EEE constitui uma parte importante.

VI. COOPERAÇÃO COM AS AUTORIDADES AMERICANAS

(11) Em conformidade com o Acordo entre as Comunidades Europeias e o Governo dos Estados Unidos da América relativo à aplicação dos respectivos direitos da concorrência («o acordo»), a Comissão Europeia e a omissão Federal do Comércio têm efectuado todas as notificações necessárias. Em conformidade com o artigo VI do acordo, a Comissão Europeia procurou uma forma apropriada para tomar em consideração os interesses nacionais importantes dos Estados Unidos da América, em especial os decorrentes da consolidação do sector da defesa americano. Além disso, em conformidade com o artigo VI do acordo, a Comissão Europeia notificou às autoridades americanas, em 26

⁵ Fonte: Ministério do Comércio e da Indústria britânico.

de Junho de 1997, as suas conclusões preliminares e preocupações, tendo solicitado à Comissão Federal do Comércio que tomasse em consideração os interesses importantes da União Europeia a nível da salvaguarda da concorrência no mercado dos grandes aviões civis. O Presidente Pitofsky da Comissão Federal do Comércio respondeu por carta no próprio dia, tendo referido que a Comissão Federal do Comércio tomaria em consideração os interesses das Comunidades Europeias expressos, quando tomasse a sua decisão. Em 1 de Julho de 1997, a Comissão Federal do Comércio chegou a uma decisão por maioria no sentido de não se opor à concentração.

(12) Em 13 de Julho de 1997, em conformidade com os artigos VI e VII do acordo, o Departamento da Defesa e o Departamento da Justiça americanos, em nome do Governo americano, informaram a Comissão Europeia das seguintes preocupações: i) uma decisão que proibisse a concentração projectada poderia prejudicar importantes interesses americanos no sector da defesa; ii) apesar de eventuais medidas que a Comissão possa impor a um terceiro comprador, uma alienação da Douglas Aircraft Company (DAC) seria susceptível de não conseguir preservar a DAC enquanto produtor autónomo de novos aviões, dando origem a uma medida ineficaz em relação a quaisquer operações de produção de novos aviões por parte da DAC que poderiam potencialmente ser recuperadas pela Boeing e à perda de postos de trabalho nos Estados Unidos da América, e iii) qualquer alienação da DAC a um terceiro que não utilizasse a DAC enquanto produtor de novos aviões seria anticoncorrencial, na medida em que criaria uma empresa com interesse e meios para aumentar os preços e diminuir os serviços relativamente ao fornecimento de peças sobresselentes e de serviços à frota da DAC em serviço, grande parte da qual pertence às companhias americanas. A Comissão tomou em consideração as preocupações referidas numa medida coerente com o direito comunitário. Em especial, no que diz respeito aos interesses americanos no sector da defesa, a Comissão limitou de qualquer modo o âmbito da sua acção ao domínio civil da operação, uma vez que não estabeleceu que a operação projectada daria origem ao reforço ou à criação de uma posição dominante no sector da defesa. A Comissão não deu qualquer novo seguimento às preocupações que referiu na comunicação de objecções relativamente ao efeito da concentração no mercado internacional de aviões de combate. Quanto à DAC, a Comissão, pelas razões indicadas infra, não considerou que uma alienação solucionaria os problemas de concorrência criados pela concentração.

VII. APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

A. MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTES

(13) A concentração afecta tanto o mercado dos grandes aviões comerciais a jacto como o sector militar e espacial.

1. Os grandes aviões comerciais novos

(14) Do lado da procura, um cliente toma em geral uma decisão de compra em várias fases, tomando em primeiro lugar em consideração os critérios de exploração, seguidamente as necessidades técnicas e finalmente os aspectos económicos e financeiros. Os critérios de exploração incluirão as rotas a servir (densidade de tráfego e distância), o número optimizado de lugares sentados ou de carga e a frequência dos voos (compromisso entre a realização de um número reduzido de voos com os maiores aviões e inversamente) e a disponibilidade das faixas horárias nos aeroportos. As características técnicas abrangem o raio de acção, a capacidade, o desempenho e a fiabilidade, a similitude das características das frotas (ou seja, o grau de facilidade com que os novos aviões podem ser integrados nas frotas existentes) e as redes de manutenção e de serviços. Finalmente, a alternativa de compra de um outro avião será avaliada com base no valor líquido actualizado de acordo com o preço de compra, as receitas e custos de exploração previsto e o valor residual.

(15) É amplamente aceite que o mercado regional dos aviões a jacto (incluindo, por exemplo, os modelos Fokker, Bombardier e British Aerospace) é um mercado distinto do mercado dos grandes aviões comerciais a jacto, em que a Boeing, a MDC e a Airbus desenvolvem actividades. Nenhum destes três últimos fabricantes possui qualquer produto inferior aos limiares de 100 lugares/1 700 milhas náuticas de raio de acção máximo considerados como constituindo aproximadamente os limites superiores combinados para as necessidades específicas das transportadoras regionais. Na sua maior parte, os aviões a jacto regionais são incompatíveis com as famílias de grandes aviões a jacto em termos de raio de acção, de características de exploração, transporte de carga, etc. As grandes companhias aéreas que compram aviões a jacto regionais utilizam-nos para fins específicos de carácter regional ou em filiais (o que é ilustrado pelos exemplos da British Airways e da Swissair/Crossair).

(16) É igualmente amplamente aceite que os únicos aviões em causa são os aviões construídos no Ocidente, uma vez que os aviões não ocidentais (tais

como o Ilyushin russo) não podem entrar em concorrência por razões de ordem técnica nas suas versões actuais, por motivos de fiabilidade, serviço pós-venda e imagem pública.

A parte notificante identificou o mercado do produto relevante como «aviões comerciais a jacto de fuselagem estreita e larga». A investigação da Comissão revelou que existem opiniões divergentes por parte dos fabricantes e dos clientes quanto à segmentação do mercado global que é conveniente utilizar. A segmentação do mercado dos grandes aviões comerciais a jacto não poderá ser definitiva tendo em conta a complexidade dos critérios de compra do lado da procura que foram já referidos. A distinção entre fuselagem estreita (ou com um corredor central) e fuselagem larga (ou com dois corredores) proposta pela parte notificante parece geralmente aceite como uma segmentação inicial válida. Os aviões com fuselagem estreita têm, como características de exploração, um raio de acção de cerca de 2 000 a 4 000 milhas náuticas e uma capacidade de lugares destinada a acolher cerca de 100 a 200 passageiros, enquanto os mesmos parâmetros para os aviões com fuselagem larga estão compreendidos entre 4 000 e 8 000 milhas náuticas e mais e entre 200 e 400 passageiros e mais. Uma outra segmentação dos mercados de fuselagem estreita e de fuselagem larga é apresentada infra (considerando 38).

Por conseguinte, conclui-se que existem dois mercados relevantes distintos no âmbito do mercado global dos grandes aviões comerciais a jacto: o mercado dos aviões de fuselagem estreita e o mercado dos aviões de fuselagem larga. No âmbito de cada um destes mercados, podem identificar-se vários segmentos. Uma vez que a estrutura dos mercados de fuselagem estreita e fuselagem larga é a mesma e que os problemas de concorrência decorrentes da concentração prevista são os mesmos para os dois mercados, a Comissão apreciará seguidamente os efeitos da concentração nestes dois mercados em conjunto.

2. Aviões usados

(17) Tal como já foi referido, o mercado do produto global é composto por grandes aviões comerciais a jacto. Registam-se vendas importantes destes aviões usados. Estima-se que cerca de 30 % dos aviões de passageiros entregues mudam de companhia aérea continuando a ser utilizados para o transporte de passageiros. Mais de dois terços da procura total de aviões de carga é satisfeita pela transformação de aviões de passageiros usados. No entanto, em conformidade com a prática anterior da Comissão [Decisão 91/619/CEE da Comissão, de 2 de Outubro de 1991, no processo IV/M.053 - Aerospatiale-

Alenia/de Havilland ⁶], é conveniente considerar o mercado dos aviões usados como um mercado distinto do mercado dos aviões novos.

(18) Em primeiro lugar, deve referir-se que, de qualquer modo, é conveniente distinguir as limitações devidas à duração de vida inerente dos produtos em questão das limitações de preços decorrentes das pressões concorrenciais devidas à oferta de novos produtos por outros fornecedores de origem. No sector dos grandes aviões comerciais a jacto, em que a duração de vida dos produtos pode ultrapassar vinte anos, a existência de uma grande frota em serviço imporá ipso facto limitações (provavelmente cíclicas) sobre as oportunidades de os fabricantes venderem aviões novos, com efeitos inevitáveis sobre os níveis dos preços: por outro lado, as vendas de aviões usados entre clientes terão apenas uma importância marginal a longo prazo.

(19) No que diz respeito ao mercado efectivo de segunda mão dos grandes aviões comerciais a jacto, as suas características indicam que este mercado é distinto do mercado dos aviões novos. Os preços dos aviões usados são mais baixos, enquanto os custos de funcionamento tendem a ser mais elevados e os aviões desse tipo têm nitidamente um período de vida mais curto. A investigação da Comissão revelou que os aviões em segunda mão podem constituir uma alternativa viável para as companhias aéreas de pequenas dimensões, cujos recursos financeiros limitados as obrigam a adquirir outro equipamento. Quanto às grandes companhias aéreas, geralmente não podem ser adquiridos aviões usados em número suficiente ou com características comuns de modo a satisfazer requisitos de longo prazo; ainda que os aviões usados possam por vezes satisfazer necessidades específicas de curto prazo, têm tendência para servir como complemento e não como substitutos dos aviões novos. Por conseguinte, as vendas de aviões usados devem ser consideradas como constituindo um mercado distinto e separado do mercado dos aviões novos em que a Boeing e a MDC operam. O mercado dos aviões usados não será, por conseguinte, tomado em consideração seguidamente.

B. MERCADO GEOGRÁFICO RELEVANTE

(20) Os grandes aviões comerciais a jacto são vendidos e utilizados em todo o mundo em condições semelhantes de concorrência. Os custos de transporte relativos de entrega são negligenciáveis. Por conseguinte, a Comissão considera que o mercado geográfico para os grandes aviões comerciais a jacto a ser tomado em consideração é o mercado mundial.

6 JO L 334 de 5.12.1991, p. 42.

C. EFEITOS DA CONCENTRAÇÃO NO MERCADO DOS GRANDES AVIÕES COMERCIAIS A JACTO

I. Estrutura actual do mercado dos grandes aviões comerciais a jacto

1. Os concorrentes

2.

(21) Existem actualmente três concorrentes no mercado mundial dos grandes aviões comerciais a jacto: a Boeing, a Airbus e a MDC.

(22) A Boeing é uma empresa aeroespacial plenamente integrada, presente em todos os sectores da indústria aeroespacial: comercial, militar e espacial (ver supra). A Boeing é a principal empresa no mercado mundial dos grandes aviões comerciais a jacto, cujas vendas representam cerca de 70 % das suas receitas.

(23) A MDC é uma outra companhia aeroespacial plenamente integrada, igualmente presente em todos os sectores da indústria aeroespacial (ver supra). A MDC ocupa a terceira posição mundial entre os construtores dos grandes aviões comerciais a jacto, é o líder mundial dos fabricantes de aviões militares e a segunda empresa mundial da indústria militar. Cerca de 70 % do seu volume de negócios de 1996 provinha de actividades ligadas aos domínios militar e espacial, encontrando-se o restante associado aos grandes aviões comerciais a jacto.

(24) A Airbus Industrie é o segundo fabricante mundial de grandes aviões comerciais a jacto. Foi criada em Dezembro de 1961 sob a forma de um agrupamento de interesse económico (AIE) ou um consórcio de interesses económicos. Os membros do grupo Airbus são a empresa alemã Daimler-Benz Aerospace Airbus (DASA) (37,9 %) e a British Aerospace (20 %), respectivamente, a empresa francesa Aerospatiale (37,9 %) e a empresa espanhola CASA (4,2 %), ambas empresas públicas. Esta parceria é única no sentido em que cada membro funciona no âmbito da legislação do país em que se encontra constituído em sociedade. Os parceiros financiam a sua própria investigação, desenvolvimento e fabrico de aviões, enquanto a Airbus Industrie supervisiona a comercialização e a manutenção corrente dos aparelhos. São fabricadas em diferentes locais da Europa secções inteiramente equipadas de aviões Airbus, seguidamente transportadas para França ou para a Alemanha para montagem final. A título de exemplo, a Aerospatiale fabrica a cabine de comando, a DASA produz as secções de fuselagem e as asas são fabricadas pela

British Aerospace. O trabalho é distribuído segundo as competências de base de cada um dos parceiros.

2. Os clientes

(25) Os clientes que adquirem grandes aviões comerciais a jacto são as companhias aéreas (incluindo as companhias aéreas regulares e não regulares) e as empresas de locação financeira. Foram identificadas 561 companhias aéreas que utilizam aparelhos ocidentais fabricados por construtores ainda presentes no mercado, das quais 246 utilizam mais de cinco aviões. No entanto, são raras as que compram aviões num determinado ano. Mesmo a mais longo prazo, a procura tem tendência para permanecer concentrada entre algumas companhias de grandes dimensões; por exemplo, durante o período de 1992-1996, os cinco maiores clientes da Boeing representaram mais de [. . .] das suas vendas em relação a cada um destes anos. Para além disso, estima-se que metade da frota dos aviões comerciais a jacto mundiais é explorada pelas 12 maiores companhias aéreas. As empresas de locação financeira representam cerca de 20 % da procura.

(26) No sector da aviação civil, a procura de grandes aviões a jacto é determinada pela procura do transporte aéreo, que tem vindo a aumentar de forma cíclica e mais estável desde o seu início nos finais dos anos 50. Entre os principais factores mais recentes que contribuíram para o crescimento deste sector é conveniente sublinhar o processo de liberalização dos transportes aéreos no âmbito da Comunidade e a procura suplementar proveniente da China e do antigo bloco de Leste.

(27) O mercado está em expansão e prevê-se um acentuado aumento da procura, ainda que esta seja condicionada pela natureza cíclica do sector. Na edição de 1997 do seu «Current Market Outlook» (Perspectivas Actuais do Mercado), a Boeing prevê que durante os próximos dez anos, o potencial total do mercado representa 7 330 aviões ou o equivalente a 490 mil milhões de dólares (em dólares dos Estados Unidos de 1996). A maior parte desta procura corresponderá a três principais zonas regionais: Ásia-Pacífico (1750 aviões), América do Norte (2 460 aviões) e Europa⁷; prevê-se que os clientes desta última zona adquiram 2 070 aviões, ou seja, o equivalente a 137 mil milhões de dólares dos Estados Unidos. Por outras palavras, os clientes da União Eu-

⁷ No relatório da Boeing, esta situação refere-se à Europa Continental, excluindo a antiga União Soviética e incluindo a Turquia.

ropeia representarão mais de 28 % da procura cumulada. Caso esta percentagem permaneça estável, em 20 anos (18 segundo a MDC), o valor das aquisições europeias elevar-se-á a 307 500 milhões de dólares, num potencial de mercado total que atingirá 1,1 biliões de dólares.

3. As partes de mercado

(28) No que diz respeito ao cálculo das partes de mercado, a notificação não propõe qualquer método específico de cálculo mas fornece valores, relativamente a cada um dos dez últimos anos, sobre a carteira de encomendas, as novas encomendas firmes e as encomendas líquidas, tanto em termos de valor como em termos de unidades. Os valores relativos à carteira de encomendas são, em grande medida, considerados como o melhor indicador da posição de mercado neste sector; para ter uma panorâmica completa do mercado, é conveniente avaliar a evolução deste indicador nos últimos dez anos. A carteira de encomendas anual reflecte a evolução das encomendas líquidas (número de novas encomendas firmes menos o número de encomendas anuladas) durante um determinado período. É igualmente conveniente basear a análise na carteira de encomendas em termos de valor e não de unidades, a fim de tomar em consideração as diferenças de preços e a dimensão dos diversos tipos de aviões. Tal afigura-se necessário uma vez que, para calcular as partes de mercado, não pode ser dado o mesmo peso, por exemplo, a um Boeing 737-300, cujo preço varia entre 38 e 44 milhões de dólares dos Estados Unidos e a um Boeing 747-400, cujo preço varia entre 156 e 182 milhões de dólares dos Estados Unidos. As partes de mercado em termos de valor são calculadas em dólares dos Estados Unidos, uma vez que os preços, neste mercado, são expressos nesta divisa.

(29) Segundo os dados fornecidos na notificação e pela Airbus, as partes de mercado mundiais no mercado global dos grandes aviões comerciais a jacto, em termos do valor da carteira de encomendas em 31 de Dezembro de 1996, são as seguintes (ver anexo I):

	(em %)
Boeing	64
Airbus	39
MDC	6
Total	100

(30) Ainda que a notificação refira a linha de produtos British Aerospace RJ e o Fokker 70/100 no segmento dos aviões de fuselagem estreita, a Comissão considera que estes tipos de aviões pertencem a um mercado diferente (ver supra). De qualquer modo, a inclusão ou não dos aviões British Aerospace ou

Fokker no mercado dos grandes aviões comerciais não faria uma grande diferença, dada a posição marginal que ocupam. Do mesmo modo, os actuais aviões russos (tais como o Ilyushin) não devem igualmente ser incluídos neste mercado, uma vez que, ainda que tenham atingido um certo grau de desenvolvimento técnico, se afigura que não constituem ainda uma verdadeira alternativa, por razões de fiabilidade, serviço pós-venda e imagem.

(31) No que diz respeito ao período de 1987 a 1996, as partes de mercado médias da carteira de encomendas eram as seguintes:

	(em %)
Boeing	61
Airbus	27
MDC	12
Total	100

(32) Tal como o demonstra o quadro do anexo I e o gráfico do anexo II, a parte de mercado da Airbus aumentou, tendo passado de cerca de 24 % em 1987 para cerca de 27 % em 1989. Desde 1989, permaneceu mais ou menos estável. A parte da Boeing diminuiu em 1989, antes de aumentar durante os anos seguintes até 1996 (de 57 % para 64 %). Pelo contrário, a parte da MDC não deixou de baixar, tendo passado de cerca de 19 % em 1988 para cerca de 6 % em 1996.

(33) A evolução, tanto do mercado das «fuselagens largas» como do das «fuselagens estreitas», foi semelhante à do mercado global (ver o anexo I e os gráficos dos anexos III e IV). Em 1989, assistiu-se, no mercado das «fuselagens largas», a um aumento significativo - de 13 % para 31 % - da parte detida pela Airbus, em grande medida devido às encomendas de novos modelos A 330 e A 340; esta evolução foi seguida de um nível mais ou menos estável da ordem dos 30 %. No mesmo ano, a Boeing registou uma redução significativa da sua parte de mercado, para cerca de 50 %, seguida de um aumento contínuo para mais de 70 %. Quanto à parte de mercado detida pela MDC, esta não deixou diminuir, tendo passado de cerca de 20 % para cerca de 2 %. No mercado das «fuselagens estreitas», desde 1989 que a Airbus tem vindo a aumentar a sua quota de mercado, que atinge um valor superior a 30 %. A parte detida pela Boeing era mais ou menos estável, em cerca de 55 %, e a da MDC diminuiu de 19 % para 11 %.

(34) A estrutura do mercado no âmbito do EEE apresenta sensivelmente as mesmas características que as do mercado mundial (ver anexo V), tal como o demonstra o quadro seguinte:

Carteira de encomendas	31.12.1996	Média 1987/1996
Boeing	61	54
Airbus	37	34
MDC	2	12
Total	100	100

(35) Tal como o demonstram os quadros do anexo V e os gráficos dos anexos VI, VII e VIII no EEE, a evolução do mercado global e dos mercados das «fuselagens largas» e «fuselagens estreitas» é semelhante à do mercado mundial. Desde 1989, a Boeing não deixou de aumentar a sua parte no mercado global, tendo esta passado de cerca de 50 % para mais de 60 %. Após um aumento significativo, de 20 % para 33 % em 1989, a parte de mercado da Airbus registou uma ligeira redução, enquanto a da MDC não deixou de diminuir desde 1988, tendo passado de cerca de 20 % para 2 %. Entre 1987 e 1989, o mercado das «fuselagens largas» registou um aumento acentuado da parte detida pela Airbus, de cerca de 11 % para cerca de 36 %, seguida de uma estabilização a um nível da ordem dos 30 %. Em 1989, a Boeing registou uma queda acentuada para cerca de 51 %, seguida de uma subida contínua para cerca de 69 %. A parte de mercado da MDC, por seu lado, registou uma queda ininterrupta, tendo passado de cerca de 19 % em 1990 para aproximadamente 1 % em 1996. No mercado das «fuselagens estreitas», a Airbus aumentou, desde 1989, a sua parte de mercado para cerca de 47 %, enquanto a da Boeing se manteve mais ou menos estável em cerca de 50 % e a da MDC diminuiu de cerca de 19 % para 2 %.

(36) A apreciação global a nível mundial leve-nos à conclusão de que, após ter registado uma acentuada melhoria no final dos anos 80 e no início dos anos 90, a Airbus manteve a sua posição no mercado dos grandes aviões comerciais ao mesmo nível. A Boeing aumentou a sua parte de mercado durante os anos 90, tendo atingido mais de 60 %, enquanto a MDC viu a sua parte de mercado diminuir de forma contínua, nomeadamente no mercado das «fuselagens largas». A parte de mercado cumulada da Boeing e da MDC desde 1989 permaneceu mais ou menos estável, em cerca de 70 %.

(37) O nível muito elevado das partes de mercado detidas pela Boeing constitui já um sinal de uma posição forte no mercado global dos grandes aviões comerciais bem como nos dois mercados propostos na notificação. Para além disso, após ter feito uma incursão na posição da Boeing nos anos 80, a Airbus não conseguiu melhorar significativamente a sua posição durante os anos 90, enquanto a Boeing, que partia já de um elevado nível, conseguiu aumentar a sua parte de mercado de uma forma mais ou menos contínua durante esse período. Esta situação constitui no mínimo um indício de que era difícil para a Airbus atacar a posição da Boeing no mercado, mesmo após ter ganho uma parte de mercado de cerca de 30 % nos anos 80. Esta situação é igualmente reflectida pelo facto de a Airbus não ter conseguido fornecer de forma significativa a maior parte da frota dos dez principais operadores (ver quadro do considerando 69). O poder de mercado da Boeing, que lhe permite numa medida apreciável operar independentemente dos seus concorrentes, constitui um indício de posição dominante, tal como definido pelo Tribunal de Justiça das Comunidades Europeias no seu acórdão proferido no Processo 322/81, Michelin contra Comissão ⁸.

4. Os segmentos de mercado

(38) No âmbito do mercado global dos grandes aviões comerciais a jacto, podem distinguir-se vários segmentos. O quadro que se segue ilustra os montantes decorrentes de um consenso aproximativo no âmbito do sector⁹ neste segmento.

Segmentos da aviação comercial

Número aproximado de lugares	Fuselagem estreita		Fuselagem larga		
	100-120	120-200	200-320	320-400	400+
Boeing	737-500 737-600	737-300 737-400 737-700 737-800 757-200 757-300	767-200 767-300	777-200 777-300	747-400
MDC	MD-95	MD-80 MD-90		MD-11	
Airbus		A 319	A 310	A 330-200	

⁸ Colectânea 1983, p. 3461.

⁹ Incluindo a própria Boeing ("Current Market Outlook" 1997).

		A 320 A 321	A 300	A 340-200 A 330-300 A 340-300	
--	--	----------------	-------	-------------------------------------	--

De acordo com observações apresentadas pela MDC à Comissão, apesar de existir um certo grau de flexibilidade entre segmentos, esta situação tem tendência para ser determinada por considerações de custos resultantes das características comuns da frota; é o que acontece em relação a cerca de 70 % dos aviões, que são utilizados de forma a validar a segmentação indicada supra. Em especial, o segmento dos aviões de 100-120 lugares de fuselagem estreita só pode ser substituído por aviões de 120-200 lugares de fuselagem estreita (numa medida muito limitada) devido aos custos de funcionamento mais elevados por viagem destes últimos. Na outra extremidade, no segmento das fuselagens largas, encontra-se apenas o Boeing 747-400. Além disso, afigura-se que em algumas rotas de longo curso muito frequentadas, tais como as ligações a partir da Europa ou dos Estados Unidos da América para o Japão, não existe actualmente qualquer alternativa ao Boeing 747, que alia a maior capacidade ao raio de acção mais longo de todos os aviões existentes. O mesmo acontece em certas rotas domésticas com uma densidade de tráfego muito elevada e grandes restrições a nível das faixas horárias.

De acordo com a notificação da Boeing, as companhias aéreas tomam cada vez mais decisões a nível da compra de aviões com base em «famílias de aviões»; a companhia aérea, após ter seleccionado uma determinada família, selecciona seguidamente o modelo. Mesmo apesar de a Boeing alegar que quer a Airbus quer ela própria estariam em condições de oferecer essas famílias, é evidente, do quadro apresentado supra, que apenas a Boeing beneficia das vantagens resultantes da capacidade de oferecer uma família completa de aviões, devido à sua presença em todos os segmentos, ao contrário da Airbus.

(39) Um outro segmento no mercado global dos grandes aviões comerciais é o dos aviões de carga. Apesar de os aviões de carga terem definições de concepção de base semelhantes às dos modelos de transporte de passageiros, devem ser adaptados para poderem ser instaladas grandes portas de carga na ponte principal, reforços da estrutura para a carga acrescida e sistemas de carregamento e de cabine adaptados. Do ponto de vista da procura, as configurações dos aviões de carga dos grandes aviões comerciais não podem ser substituídas por configurações para passageiros. No entanto, a Comissão considera que os aviões de carga não constituem um mercado relevante distinto, dado o elevado grau de flexibilidade do lado da oferta entre os aviões de passageiros e os aviões de carga. Os aviões novos e os aviões transformados po-

dem ser fornecidos a curto prazo sem custos ou riscos suplementares significativos.

5. A frota em serviço

(40) A Boeing, tal como ela própria afirma no seu relatório anual de 1995, foi o líder mundial na produção de aviões comerciais durante mais de três décadas e construiu mais aviões a jacto do que todos os outros construtores em conjunto. Dada a longa duração de vida útil que caracteriza estes produtos, a Boeing possui de longe a maior clientela, o que lhe confere uma vantagem concorrencial decisiva face aos seus concorrentes.

(41) Estima-se que a Boeing detém uma parte equivalente a cerca de 60 % da frota mundial actualmente em serviço no que diz respeito aos grandes aviões de transporte de passageiros de fabrico ocidental. A parte detida pela MDC situa-se em cerca de 24 % e a da Airbus manteve-se apenas em cerca de 14 % mesmo mais de 25 anos após o início das operações da Airbus. Os restantes 2 % pertencem aos aparelhos Lockheed ainda em serviço; ora, a Lockheed deixou de desenvolver actividades na produção de aviões comerciais desde 1984. É verdade que a existência de uma grande frota em serviço não significa uma garantia de êxito para um fornecedor de aviões comerciais, principalmente se este fornecedor oferece apenas uma gama limitada de tipos de aviões. No entanto, se a uma frota em serviço importante se juntar uma ampla gama de produtos, a frota em serviço actual pode constituir um elemento chave frequentemente capaz de determinar as decisões tomadas pelas companhias aéreas em matéria de planeamento da sua frota ou em matéria de aquisições. As economias decorrentes da semelhança das características técnicas, tais como a existência de materiais técnicos de substituição e as qualificações da tripulação, exercem uma influência decisiva sobre as decisões de uma companhia aérea em matéria de escolha dos tipos de aviões e podem frequentemente dar origem à aquisição de um certo tipo de aparelho, ainda que o preço dos produtos concorrentes seja mais baixo. Todas as companhias que responderam às questões colocadas pela Comissão relativamente a este aspecto sublinharam a importância da frota actualmente em serviço para a escolha de novos aviões.

(42) Neste contexto, é conveniente sublinhar que a Boeing não só possui de longe a maior frota em serviço mas também de longe a maior gama de produtos e oferece uma família de aviões que abrange todos os segmentos imagináveis dos grandes aviões comerciais.

6. Os acordos de exclusividade

(43) A Boeing concluiu recentemente acordos exclusivos de fornecimentos de grandes aviões comerciais a jacto com a American Airlines (American), com a Delta Airlines (Delta) e com a Continental Airlines (Continental). Em Novembro de 1996, a American e a Boeing acordaram numa associação a longo prazo que dará à Boeing a exclusividade do fornecimento de aviões a jacto à American até 2018. A American fez encomendas firmes relativas a 103 aviões, dos quais 75 da família de aviões a jacto dos 737 da nova geração, doze 777-200, doze 757 e quatro 767-300ER. Com base nos preços de catálogo da Boeing, esta encomenda está avaliada em cerca de 6 600 milhões de dólares. A American obteve igualmente direitos de opção de compra acompanhados de uma cláusula de protecção em matéria de preços para 527 aviões a jacto suplementares, que pode exercer durante o período de exclusividade, que se estende a mais de 20 anos. Estes direitos de opção de compra permitem à American determinar em que momento pretende exercer os seus direitos de opção para comprar aviões apenas com um pré-aviso que não ultrapasse 15 meses antes da entrega de aviões de fuselagem estreita e 18 meses antes da entrega de aviões de fuselagem larga, em vez do prazo de entrega habitual de 18 a 36 meses. A American, diz-se, não teve que pagar nada por estes direitos, mas tê-los-ia recebido contra o compromisso de comprar apenas aviões a jacto da Boeing. Simultaneamente, afigura-se que a Boeing ofereceu reduções de preços retroactivas sobre os aviões comprados pela American aquando de campanhas precedentes.

(44) Em 20 de Março de 1997, a Boeing concluiu um segundo acordo exclusivo a longo prazo com uma grande companhia aérea, enquanto a Delta aceitou comprar apenas aviões Boeing durante os próximos 20 anos. A Delta fez 106 encomendas firmes de aviões até 2006, dos quais dez 767-300ER, cinco birreactores 757-200, setenta 737 da nova geração e vinte e um 767-400ERX. A encomenda total está avaliada em 6 700 milhões de dólares. O projecto inclui igualmente 124 opções, num valor estimado de 8 300 milhões de dólares, bem como 414 opções deslizantes para a compra de aviões até 2018. Em 10 de Junho de 1997, uma vez mais, a Continental efectuou em princípio 35 encomendas firmes e acordou novas opções de compra com a Boeing, na condição de a Continental satisfazer todas as suas necessidades de abastecimento em termos de grandes aviões junto da Boeing nos próximos vinte anos.

(45) O facto de três das maiores companhias aéreas do mundo se terem vinculado através de um acordo de fornecimento válido por vinte anos a um único fornecedor indica já fortemente que a Boeing detém já uma posição domi-

nante no mercado dos grandes aviões comerciais. Além disso, é provável que esses três acordos tenham sido facilitados pela concentração projectada (tal como explicado infra). Ainda que, tal como foi referido, os clientes venham a retirar vantagens económicas destes acordos, é provável que estas sejam mais do que compensadas pela rigidez imposta pelo facto de estarem vinculadas a um único fornecedor durante um período tão longo, durante o qual os preços dos concorrentes poderão ser mais interessantes e a sua tecnologia e serviços conexos superiores.

(46) Os acordos de exclusividade existentes concluídos entre a Boeing e as três companhias aéreas em causa terão importantes efeitos de encerramento no mercado mundial dos grandes aviões comerciais a jacto durante os próximos vinte anos. Estima-se que serão entregues no mundo inteiro, entre 1997 e 2016, 14 400 aviões novos, dos quais cerca de 2 400 foram objecto de uma encomenda firme junto da Boeing, da MDC ou da Airbus. Resta, por conseguinte, um mercado potencial de cerca de 12 000 aviões. No entanto, os acordos exclusivos da Boeing, incluindo as opções e os direitos de opção de compra, representam cerca de 13 % deste mercado potencial (ou mais de 30 % do mercado americano).

7. Futuro crescimento do mercado

(47) As partes alegaram que o fornecimento de aviões usados e o poder de compra das companhias aéreas restringem já e continuarão a restringir o poder de mercado da Boeing.

O ponto de vista da Comissão de que os aviões usados não são em geral verdadeiros substitutos dos aviões novos foi já explicado (ver supra). Esta situação é especialmente susceptível de se verificar nos próximos vinte anos, quando se prevê que a procura de aviões aumente mais de 80 %. Os aviões usados só poderão provavelmente satisfazer uma fracção desta procura crescente, em especial devido ao facto de uma elevada proporção (mais de 80 %) da actual frota mundial em serviço necessitar de ser retirada e substituída durante o mesmo período.

O crescimento do mercado previsto enfraquecerá igualmente o eventual poder de compra que as companhias aéreas possam exercer. Durante um período em que se prevê que a procura de transporte aéreo aumente muito significativamente (prevê-se uma taxa anual de 5 %), as companhias aéreas, ao tentarem satisfazer esta procura, encontrar-se-ão numa certa medida em concorrência entre si a fim de obterem novos aviões, o que as colocará numa posição de negociação menos favorável face os fornecedores. Para além disso, o poder de

compra das companhias face à Boeing é, de qualquer modo, limitado devido ao monopólio da Boeing no maior segmento das fuselagens largas e, pelo menos após a concentração projectada, no menor segmento das fuselagens estreitas.

8. Concorrência potencial

(48) Na sua notificação, a Boeing afirma que existem novos candidatos potenciais no mercado dos grandes aviões comerciais a jacto, nomeadamente companhias situadas na Rússia, na Índia e no Extremo Oriente (China, Japão, Coreia do Sul e Indonésia).

(49) Todavia, a própria Boeing reconhece efectivamente que existem obstáculos muito importantes à entrada neste mercado. Os custos de desenvolvimento e os custos de investimento iniciais são colossais (mais de 10 mil milhões de dólares para desenvolver um novo avião a jacto de fuselagem larga, segundo a Boeing). O próprio processo de produção caracteriza-se por efeitos de curva de aprendizagem muito acentuados e por fortes economias de escala e de gama, que um novo operador deve atingir se pretender permanecer verdadeiramente competitivo ao longo do tempo. É imperativo respeitar normas de segurança muito estritas existentes nos Estados Unidos, na Europa e noutros países.

(50) Do mesmo modo, na notificação apresentada pela Boeing, os novos candidatos potenciais identificados serão, segundo todas as possibilidades, susceptíveis de operarem principalmente no mercado dos aviões de transporte regional a jacto e, como tal, não competirão no mercado dos grandes aviões comerciais a jacto (ver supra a secção definição do mercado). Tal é confirmado pelas respostas enviadas à Comissão (por exemplo) pelas companhias do Extremo Oriente; estas operam no mercado dos aviões de transporte regional a jacto ou são subcontratantes da Boeing para programas de construção de grandes aviões a jacto.

(51) Por conseguinte, pode excluir-se a eventualidade de uma concorrência potencial ter efeitos importantes, num futuro previsível, sobre a actual situação concorrencial.

9. Conclusão

(52) Tendo em conta as diversas características da estrutura actual dos mercados dos grandes aviões comerciais a jacto, que foi descrita supra, e nomea-

damente as partes de mercado actualmente detidas pela Boeing, a dimensão da sua frota em serviço, a conclusão recente de acordos de fornecimento exclusivos a longo prazo com clientes muito importantes e a ausência de novos candidatos potenciais, a Comissão chegou à conclusão preliminar de que a Boeing detém já uma posição dominante no mercado global dos grandes aviões comerciais bem como nos mercados dos aviões de fuselagem estreita e de fuselagem larga.

II. Reforço da posição dominante da Boeing

(53) O presente projecto de concentração reforçaria a posição dominante da Boeing no mercado dos grandes aviões comerciais pelas duas razões seguintes:

- a capacidade concorrencial da MDC no sector dos grandes aviões comerciais viria juntar-se à que a Boeing possui já neste mercado,
- o aumento importante dos recursos totais da Boeing e das suas actividades no sector militar e espacial teria repercussões não negligenciáveis sobre a sua posição no sector dos grandes aviões comerciais e torná-la-ia ainda mais forte.

1. Impacto das actividades da MDC no domínio dos aviões comerciais

(54) Os efeitos imediatos do projecto de concentração serão os seguintes:

- a) A parte da Boeing no mercado global dos grandes aviões comerciais aumentaria de 64 % para 70 %;
- b) Ao adquirir as actividades da MDC, a Boeing passaria no futuro apenas a confrontar-se com um único concorrente neste mercado;
- c) A parte da frota em serviço da clientela da Boeing aumentaria de 60 % para 84 %;
- d) A Boeing desenvolveria a sua capacidade no domínio dos aviões comerciais, nomeadamente em termos de mão-de-obra qualificada;
- e) A Boeing aumentaria a sua capacidade de incentivar as companhias aéreas a concluírem acordos de exclusividade, encerrando assim mais o mercado.

a) Aumento das partes de mercado

(55) A parte que a Boeing detém no mercado global dos grandes aviões comerciais (em termo da actual carteira de encomendas) passaria de 64 % para 70 %. A sua parte de mercado dos aparelhos de fuselagem larga passaria de 71 % para 73 % e a do mercado dos aparelhos de fuselagem estreita de 55 % para 66 %.

(56) Para além disso, a Boeing deterá, para além do monopólio de que beneficia já no segmento superior das fuselagens largas, um outro monopólio no segmento inferior dos aparelhos de fuselagem estreita, com uma capacidade de 100 a 120 lugares. Este segmento é particularmente importante, uma vez que é utilizado em grande medida pelas grandes companhias aéreas para alimentarem os seus aeroportos centrais e realizar lucros nas rotas pouco frequentadas em que é difícil substituir aviões com uma capacidade de 100-120 lugares por grandes fuselagens estreitas tais como os Airbus 319, cujo custo de exploração por viagem é superior. No momento, os únicos aviões concorrenciais do segmento inferior das fuselagens estreitas são os Boeing 737-500 e 737-600 e o MD-95. Deve referir-se que, ainda que a Airbus tenha mantido discussões com a China e outros fabricantes asiáticos sobre o desenvolvimento de um avião de 100 lugares, estas negociações encontram-se ainda numa fase inicial e a decisão em termos de investimento dependerá do mercado e dos cenários de desenvolvimento; por conseguinte, este projecto não é susceptível de ter qualquer influência no mercado num futuro previsível. A Boeing encontrar-se-ia igualmente numa situação de quase monopólio no segmento dos aviões de carga. No que diz respeito às entregas de novos aviões de carga no período de 1990-1996, a parte anual média do mercado mundial detida pela Boeing e pela MDC foi de 67 % e 23 %, respectivamente, ou seja, uma parte de mercado cumulada de 90 %.

(57) No entanto, uma vez que, tal como sublinhado infra, a MDC deixou de constituir uma força real no mercado dos aviões comerciais e na ausência de um outro potencial comprador das suas actividades no domínio dos aviões comerciais, é provável que a Boeing tivesse obtido, ao longo do tempo, um monopólio no segmento dos 100-120 lugares e um quase monopólio no segmento dos aviões de carga mesmo sem a actual concentração.

b) Potencial da MDC em termos de concorrência

i) A influência competitiva da MDC no passado é mais importante do que o reflecte a sua parte de mercado

(58) Ainda que, tal como referido anteriormente, a parte de mercado da MDC não tenha deixado de diminuir, a parte que esta detém no mercado global (6 %) e em especial no dos aparelhos de fuselagem estreita (11 %) continua a ser significativa. Afigura-se, para além disso, que o impacto da MDC nas condições de concorrência no mercado dos grandes aviões comerciais era mais acentuado do que o reflectido pela sua parte de mercado em 1996.

A Comissão recebeu respostas de 31 companhias aéreas que compraram todas nestes últimos cinco anos grandes aviões comerciais novos. Duas delas compraram aviões construídos pela MDC. Das 29 companhias restantes, 20 declararam que quando tinham feito encomendas à Boeing ou à Airbus, a MDC tinha apresentado uma proposta relativamente a uma parte ou ao conjunto destas encomendas. Destas 20 companhias, 13 declararam que a concorrência exercida pela MDC tinha tido uma incidência sobre o resultado das suas negociações com o adjudicatário permitindo-lhes obter um preço mais vantajoso ou condições de compra mais favoráveis. Duas empresas declararam que esta influência tinha sido decisiva, três consideraram-na reduzida e sete outras não negligenciável.

Tal é confirmando por um estudo elaborado pela Lexecon Ltd para a Airbus e apresentado na audição, em que foram analisados 52 concursos para fornecimento de aviões entre 1994 e 1996, comparando os concursos em que participou a MDC com os em que não participou. Neste estudo, verificou-se que a presença da MDC conduziu a uma redução superior a 7 % no preço final, em comparação com os preços de tabela no que diz respeito às encomendas feitas à Airbus.

ii) Contudo, actualmente a MDC deixou de constituir uma força real no mercado da venda de novos aviões numa base autónoma

(59) A Douglas Aircraft Company (DAC), que explora as actividades da MDC no domínio dos aviões comerciais, realizou em 1996 receitas de funcionamento no valor de 100 milhões de dólares dos Estados Unidos em comparação com 39 milhões e 47 milhões de dólares em 1995 e 1994, respectivamente. Além disso, a DAC tem ainda uma carteira de encomendas firmes de 7 mil milhões de dólares. Contudo, afigura-se que as receitas de funcionamento da DAC diziam essencialmente respeito às actividades da DAC de peças sobresselentes e apoio aos produtos e não à venda de aviões novos. Em contraste com as famílias de aviões mais amplas e mais modernas oferecidas pela Boeing e pela Airbus, a DAC oferece actualmente apenas três tipos de aviões de

fuselagem estreita e um tipo de avião de fuselagem larga, que, segundo a Boeing, não apresentam características comuns significativas e que são todos derivados dos primeiros modelos Douglas e não modelos inteiramente novos. Afigura-se serem estas as principais razões para o contínuo declínio das partes de mercado da DAC. Além disso, a actual carteira de encomendas cobre apenas um período limitado da futura produção. Desde o cancelamento do programa MDXX em Outubro de 1996, a DAC quase não recebeu quaisquer novas encomendas firmes, o que reflecte a percepção por parte das companhias aéreas de que a MDC deixou de estar envolvida em actividades no domínio dos aviões comerciais, podendo a prazo abandonar o mercado. Neste contexto, revela-se igualmente importante o facto de a DAC ter perdido nos últimos nove meses os seus principais clientes Amercian, Northwest Airlines, Delta e Continental, os quatro maiores operadores dos aviões DAC. A perda destes «principais» clientes aéreos, que constituem pontos de referência para outros clientes e um dos quais, a Delta, foi mesmo o cliente de lançamento do MD90, deu mais um sinal ao mercado de que a DAC não teria quaisquer perspectivas no mercado dos grandes aviões comerciais. Nestas circunstâncias, deve concluir-se que a DAC deixou de constituir actualmente uma força real no mercado numa base autónoma.

iii) É improvável que um terceiro adquira as actividades da MDC no domínio dos aviões comerciais

(60) Em teoria, sem a concentração, a DAC poderia ter sido adquirida por outras empresas aeroespaciais [. . .]. Contudo, a posição da DAC no mercado deteriorou-se drasticamente em 1997. Estudos exaustivos de mercado realizados pela Comissão evidenciaram que na prática é altamente improvável que um terceiro adquira a DAC. Afigura-se que tal se deve nomeadamente à deterioração da situação da DAC. Nem a Airbus, o único concorrente ainda presente no mercado no sector dos grandes aviões comerciais, nem uma das suas empresas-mãe revelaram interesse na aquisição da DAC. Além disso, nenhuns outros compradores potenciais estavam interessados em entrar no mercado dos grandes aviões comerciais através da aquisição da DAC.

Afigura-se contudo, que, dada a actual situação competitiva da DAC, apenas a Boeing se encontra preparada para adquirir as actividades da MDC no sector dos aviões comerciais.

iv) O potencial competitivo das actividades da MDC no sector dos aviões comerciais pode, contudo, constituir um factor significativo no mercado após a sua integração no grupo Boeing

(61) A Boeing declarou que só poderia decidir manter ou suspender as linhas e produtos da DAC depois de ter tido acesso aos dados internos da DAC. Segundo a Boeing, tal decisão dependeria, além disso, de alguns factores diversos incluindo considerações sociais e políticas. Existem, no entanto, indicações de que a Boeing poderia, apesar da actual situação difícil da DAC, decidir continuar todas ou algumas das linhas de produtos da DAC, pelo menos durante algum tempo. No caso de a Boeing continuar a produção de aviões DAC, a actual percepção negativa das perspectivas da MDC poderia desaparecer. Tal poderia igualmente eliminar, numa certa medida, a relutância por parte das companhias aéreas de comprarem aviões DAC resultante da incerteza sobre o futuro das suas actividades no sector dos aviões comerciais. Enquanto parte do grupo Boeing, os aviões DAC poderiam ser comercializados juntamente com aviões Boeing e a Boeing poderia decidir sobre o momento de apresentar os aviões DAC a um determinado concurso.

Se, pelo contrário, a Boeing vier a decidir pôr termo, a mais ou menos longo prazo, à produção da totalidade ou de um parte dos aviões DAC, estará em melhor situação do que a Airbus para conquistar as partes de mercado que se virão a libertar. Através de uma acesso preferencial à actual vasta clientela da DAC, tal como sublinhado infra, a Boeing encontrar-se-á numa posição vantajosa para substituir a prazo os aviões DAC actualmente em serviço.

c) Frota em serviço

(62) A parte que a Boeing detém nas frotas actualmente em serviço passaria de 60 % para 84 % (em oposição a apenas 14 % da Airbus); desenvolveria assim com a clientela relações duradouras e implantar-se-ia mais solidamente no mercado de assistência à clientela. A sua clientela aumentaria igualmente de forma muito significativa. Afigura-se que das 561 companhias aéreas que exploravam aviões Boeing, MDC e Airbus no final de 1996, 75 utilizavam apenas aviões MDC e 10 aviões MDC e Airbus. Para além das 316 companhias que exploram unicamente aviões Boeing, 50 companhias exploram aviões Boeing e aviões MDC, 62 exploram aviões Boeing e Airbus e 26 exploram aviões Boeing, MDC e Airbus (apenas 22 companhias exploram exclusivamente aviões Airbus), a Boeing teria igualmente acesso a 85 outras companhias que não exploram actualmente aviões Boeing.

(63) A possibilidade de desenvolver contactos mais estreitos com estas companhias graças aos serviços de assistência actualmente prestados poderia oferecer à Boeing no futuro a oportunidade de concluir vendas permitindo-lhe influenciar as necessidades da clientela. Contudo, deve reconhecer-se que a

Boeing possui já contactos estreitos com um grande número de companhias através dos seus próprios serviços de assistência.

(64) Em geral, a aquisição das actividades de peças sobresselentes e manutenção da MDC pode conferir à Boeing uma influência suplementar muito significativa sobre os actuais utilizadores de aviões MDC, cujas frotas MDC combinadas constituem, tal como já referido, 24 % da totalidade da frota mundial.

d) Utilização da capacidade da MDC

(65) A Boeing utiliza apenas as suas instalações de produção a [. . .]; as capacidades disponíveis são de [. . .]. Afigura-se contudo que estes valores dizem apenas respeito à capacidade de produção propriamente dita e não à mão-de-obra existente. A Boeing, segundo parece, procura em especial ter acesso aos engenheiros da MDC para o desenvolvimento e produção dos seus próprios aviões comerciais. O Relatório Anual de 1996 da MDC menciona a propósito de um projecto de construção de um avião comercial a jacto que várias centenas de engenheiros da MDC começaram a trabalhar neste projecto, por conta da Boeing, em Dezembro de 1996.

(66) A Comissão admite que é relativamente difícil transferir engenheiros que trabalham no fabrico de aviões de combate para o fabrico de aviões comerciais. Tal não coloca contudo problemas significativos para os engenheiros que trabalham em aviões de transporte militar. Com efeito, a MDC reconhece que, tendo em conta flutuações que afectaram os programas de construção de aviões comerciais e de aviões de transporte militar (programa C17), os trabalhadores do sector da produção têm por vezes passado de um programa para o outro.

(67) No sector aeronáutico, a flexibilidade de utilização das capacidades, por outras palavras, a possibilidade de aumentar ou diminuir facilmente a produção constitui um factor importante. Para as companhias aéreas, é evidente que um construtor em condições de proceder a entregas nos prazos exigidos em períodos de rápido crescimento da procura é claramente vantajoso. Uma das condições principais do rápido crescimento das capacidades é a existência de uma mão-de-obra qualificada, que seria aumentada para a Boeing através do acesso à mão-de-obra da MDC.

e) Acordos de exclusividade

(68) Devido a este projecto de concentração, a capacidade da Boeing de concluir acordos tais como os que foram negociados com a American, com a Delta e com a Continental seria consideravelmente aumentada. Refira-se que essas companhias aéreas se encontram entre as maiores do mundo e são consideradas «clientes de lançamento» em relação a novos modelos de aviões, ou seja, são na realidade as únicas companhias aéreas com recursos suficientes para adoptarem modelos ou famílias de aviões inteiramente novos. Em especial, no que se refere às companhias aéreas que exploram actualmente em simultâneo aviões da Boeing e da MDC, a Boeing poderia, no âmbito de um acordo de exclusividade, também oferecer outros aviões MDC bem como serviços de peças sobresselentes e assistência técnica para os aparelhos MDC mais antigos. Por outro lado, se as companhias aéreas que encomendaram aviões MDC pretendessem racionalizar a sua frota, a Boeing, ao controlar a MDC, anularia pura e simplesmente estas encomendas e as sanções que as companhias aéreas deveriam normalmente pagar em caso de anulação de encomendas seriam simbólicas. A Boeing teria, no âmbito do acordo de exclusividade, proposto adquirir os MD90 já entregues à Delta Airlines e anular as encomendas existentes de outros aparelhos deste tipo. Contudo, quando a Comissão interrogou a Boeing sobre esta questão, esta não confirmou nem desmentiu a existência de tais acordos.

(69) Como exemplo da relação, efectiva e potencial, entre a dimensão da actual frota da MDC em serviço de grandes companhias aéreas e a maior oportunidade de a Boeing, na sequência da concentração, concluir novos acordos exclusivos de fornecimento com essas companhias, é conveniente notar que a American, a Delta e a Continental, com as quais existem já acordos de fornecimento exclusivos¹⁰, são a primeira, terceira e quarta companhias, respectivamente, no que diz respeito à dimensão das suas frotas MDC em serviço:

Frota mundial - Os 10 principais operadores

<i>Companhia aérea</i>	<i>Boeing</i>	<i>DAC</i>	<i>Airbus</i>	<i>Total(*)</i>
American	242	311	35	663
United	505	52	36	591
Delta	336	150		539
US Airways	250	99		423

¹⁰ Os acordos com a Delta e a continental foram anunciados após a concentração e o acordo com a American apenas algumas semanas antes da concentração.

Northwest	126	229	50	405
Continental	183	119	4	306
Southwest	243			243
British Airways	203	7	10	228
Lufthansa	123		92	215
TWA	79	111		204

(*) Os valores totais incluem 86 aviões Lockheed, 130 Fokker e 7 Concorde.

Fonte: Airbus

É igualmente conveniente notar que, antes desses acordos, nunca haviam sido concluídos acordos de exclusividade no sector dos grandes aviões comerciais e que o seu próprio período de validade não tem precedentes.

(70) De forma mais geral, a gama de produtos mais vasta da Boeing após a concentração, os seus recursos financeiros e a sua elevada capacidade que lhe permite dar resposta às necessidades das companhias aéreas para entregas a curto prazo, em combinação, aumentariam significativamente a capacidade de a Boeing incentivar as companhias aéreas a concluírem acordos de exclusividade. Note-se que seria impossível que a Airbus oferecesse acordos de exclusividade, uma vez que a Airbus não pode oferecer uma «família» completa de aviões.

(71) O efeito potencial de acordos de exclusividade com as dez principais companhias aéreas mundiais seria o de bloquear mais de 40 % do mercado mundial (com base na actual frota em serviço dessas companhias enquanto proporção da frota mundial). Um cenário deste tipo é bastante plausível, uma vez que se poderia verificar um efeito de arrastamento em consequência do qual outras grandes companhias aéreas não quereriam perder as aparentes vantagens de que beneficiam os seus concorrentes, que já concluíram acordos de exclusividade. Daí poderia resultar uma divisão do mercado mundial, em que as maiores companhias com as maiores frotas seriam exclusivamente controladas pela Boeing na sequência da concentração, passando apenas a existir concorrência relativamente ao fornecimento de aviões às companhias aéreas de menores dimensões.

Além disso, esses acordos são susceptíveis de ter efeitos que se prolongam para além da sua já muito longa duração, tendo em conta o período de vida muito longo típico dos produtos deste sector. Assim, a Boeing considera que os aviões concebidos após 1980 podem ter um período de funcionamento entre 28 e 31 anos. Tal implica de facto que, por exemplo, os aviões adquiri-

dos nos últimos anos do acordo - menos se este não for renovado - poderá cobrir as necessidades da companhia até 2045-2047. Para além disso, é igualmente razoável considerar que após um período tão longo de aquisições exclusivas à Boeing, as companhias aéreas estivessem provavelmente pouco dispostas a suportar os custos da mudança para uma outra família de aviões.

2. Efeitos globais resultantes das actividades da MDC no sector militar e espacial

(72) A aquisição das actividades da MDC no sector militar e espacial reforçaria a posição dominante da Boeing devido à sua incidência global em termos de:

- a) Aumento dos recursos financeiros totais da Boeing;
- b) Aumento do acesso da Boeing à I & D financiada pelo Estado e à carteira de propriedade intelectual;
- c) Aumento do poder de negociação da Boeing face aos seus fornecedores;
- d) Possibilidades de compensação e de «transacções subordinadas».

a) Recursos financeiros

(73) Na sequência da concentração, a Boeing tornar-se-á a maior companhia aeroespacial integrada do mundo, com um volume de negócios estimado em 1997 em mais de 48 mil milhões de dólares dos Estado Unidos. Segundo os valores de 1995, as operações da Boeing no sector dos aviões comerciais representavam cerca de 70 % do conjunto das suas actividades. No que diz respeito à MDC, a percentagem é inversa: cerca de 70 % do conjunto das suas actividades eram exercidas no sector militar e espacial. Sem ter em conta a aquisição recente da Rockwell Defence and Aerospace, o projecto de aquisição da MDC permitirá à Boeing triplicar aproximadamente as suas actividades no domínio militar e espacial. A Boeing estará assim melhor posicionada para fazer face às flutuações conjunturais no sector dos aviões comerciais, dado que, apesar das restrições orçamentais destes últimos anos, as receitas resultantes do sector militar e espacial parecem bastante mais estáveis do que as geradas pelo do sector comercial.

(74) Dado que a Airbus é um «agrupamento de interesse económico» (AIE) e que nessa qualidade não publica as suas próprias contas financeiras, não é

possível uma comparação pormenorizada dos resultados da Airbus, da Boeing e da MDC. O volume de negócios total destes três grupos em 1996 dá contudo uma ideia do seu peso respectivo:

(em dólares dos Estados Unidos)

Airbus	8 900 milhões
Boeing	22 700 milhões
MDC	13 800 milhões

O volume de negócios no sector aeroespacial de cada um dos quatro parceiros da Airbus em 1996 foi o seguinte:

(em dólares dos Estados Unidos)

Aerospatiale	10100 milhões
BAC	11 600 milhões
DASA	8 800 milhões
CASA	900 milhões

Contudo, apesar dos argumentos em contrário apresentados pela Boeing, não se afigura adequado incluir o volume de negócios dos quatro parceiros Airbus no volume de negócios da Airbus. Quanto ao volume de negócios das actividades militares aeroespaciais, é importante notar que os quatro parceiros Airbus não constituem em conjunto uma entidade com actividades integradas como acontece com a Boeing e a MDC, que são sociedades individuais autónomas. Além disso, o único parceiro da Airbus com actividades significativas não aeroespaciais conexas é a DASA, que faz parte do grupo Daimler-Benz. É evidente que a Daimler-Benz não consideraria economicamente racional utilizar as suas outras actividades (principalmente o fabrico de veículos automóveis) para subsidiar a Airbus numa medida significativa, em especial, uma vez que a sua participação é apenas de cerca de 37 % (ver supra).

(75) A solidez da estrutura financeira da Boeing tal como a da MDC é comprovada pelos seus rácios endividamento/fundos próprios (que é respectivamente, em milhares de milhão de dólares dos Estados Unidos de 4,1 / 10,5 e 3,4 / 3,0) ¹¹.

¹¹ Fonte: Relatórios anuais da Boeing e da MDC de 1996.

(76) Os resultados de exploração para 1996 que figuram infra indicam (em milhares de milhão de dólares dos Estados Unidos (12)¹² a plataforma financeira de cada uma das duas empresas, Boeing e MDC, e o seu peso cumulado:

	Boeing	MDC	Peso acumulado
Lucros	1,4	0,79	2,19
Cash flow (resultado do início do ano mais evoluções = saldo de fim de exercício)	3,73 + 0,64 = 4,37	0,8 + 0,3 = 1,1	4,53 + 0,94 + 5,47

(77) Segundo as previsões da Lehman Brothers, após a integração da MDC, os lucros brutos de exploração da Boeing passariam de 4 400 milhões de dólares dos Estados Unidos em 1997 para 7 300 no ano 2000, sobre vendas que atingirão nesse ano 54 800 milhões de dólares dos Estados Unidos. No que diz respeito às disponibilidades detidas, poderia, ainda segundo a Lehman Brothers, ter, até ao final do decénio, 15 mil milhões de dólares dos Estados Unidos no seu balanço e no início do próximo século aproximadamente 20 mil milhões¹³.

(78) As contas da Boeing e da MDC não são transparentes no que diz respeito à margem de lucro resultante dos seus diferentes modelos de aviões. Segundo os cálculos dos peritos financeiros, existem diferenças importantes entre as margens de lucro que a Boeing realiza nos seus diferentes modelos. Em especial, as margens são, segundo as suas estimativas, bastante mais elevadas (cerca de 30 %) nos modelos 737 e 747 (que pertencem respectivamente aos segmentos inferior e superior) do que nos modelos 757 e 767 (segmento dos aparelhos de capacidade média), em que as margens são estimadas em cerca de 18 %¹⁴. Tal reflecte provavelmente a posição praticamente monopolística da Boeing nos segmentos superior a inferior (ver supra a rubrica consagrada à definição do mercado dos aviões de transporte de passageiros). Por conseguinte, a Boeing está provavelmente em condições de apoiar as vendas dos aviões de capacidade média, segmento em que a concorrência é mais forte

¹² Fonte: Relatórios anuais da Boeing e da MDC de 1996

¹³ Fonte: Lehman Brothers, 22 de Abril de 1996

¹⁴ Fonte: Lehman Brothers, 22 de Abril de 1996

graças às margens mais elevadas que obtém nos segmentos inferior e superior em que a concorrência é menor, ou mesmo inexistente. Por conseguinte, pode esperar-se que com os produtos da MDC a Boeing poderá, quando considerar apropriado, fixar preços sem lucro ou a níveis abaixo dos custos no segmento dos aparelhos de capacidade média, graças às margens de lucro mais elevadas obtidas nos segmentos inferior e superior. Além desta combinação de volume de negócios, meios disponíveis e lucros, a duplicação do financiamento estatal para I & D militar e a triplicação das receitas gerais da Boeing geradas nos sectores militar e espacial aumentarão as possibilidades de proceder a subvenções cruzadas das vendas da Boeing no sector da aviação comercial nos casos em que a Boeing pretenda contrariar uma concorrência específica (tal como no segmento de aparelhos de capacidade média do mercado das fuselagens largas).

(79) A Boeing desenvolveu já tais práticas de preços, por exemplo nos 737. Deste modo, lê-se no *Washington Post*¹⁵ relativamente a uma encomenda relativa a novos aviões comerciais a jacto feita pela Scandinavian Airline Systems (SAS) em Março de 1995 que refere:

«O comité de avaliação interno da SAS tinha recomendado a compra de 50 novos aviões a jacto MD-95 de 100 lugares propostos pela Douglas, ao preço unitário de 20 milhões de dólares dos Estados Unidos. Em vez disso [o presidente da SAS] declarou que a SAS encomendaria 35 novos Boeing 737 - aparelho cuja reputação estava já feita - ao preço unitário de cerca de 19 milhões de dólares dos Estados Unidos, ou seja, uma redução acentuada em relação à tabela fixada pela Boeing. "A estratégia da Boeing, recorda um dos vendedores envolvidos no negócio, era manifestamente de impedir a Douglas de lançar o MD-95".».

(80) Segundo as informações fornecidas pela Boeing, o preço mais baixo publicado em 1996 para um 737 de 100 lugares teria sido de 32 milhões de dólares dos Estados Unidos. Se se presumir que os cálculos dos peritos financeiros que davam uma margem de lucro de cerca de 30 % sobre um Boeing 737 são relativamente exactos¹⁶, o preço efectivo de 19 milhões de dólares dos Estados Unidos fixado à SAS parecia indicar que a Boeing não teria reali-

15 Fonte: *Washington Post*, 5 de Abril de 1997

16 Fonte: *Lehman Brothers*, 22 de Abril de 1996

zado o menor lucro nesta transacção (32 milhões de dólares dos Estados Unidos menos 30 % = cerca de 22 milhões de dólares dos Estados Unidos).

(81) É evidente que, tal como já foi referido, os produtos da MDC (em especial aparelhos MD-95 do segmento inferior) e o nítido aumento dos seus recursos totais, darão à Boeing a oportunidade de desenvolver tais práticas de preços, tendo em conta em especial a situação já sólida e cada vez mais florescente da sua tesouraria (ver supra).

(82) Pode verificar-se um exemplo anterior da predisposição da Boeing para utilizar a sua força global em termos de recursos para pressionar não apenas os seus concorrentes mas também os clientes, através de uma carta dirigida a uma companhia aérea japonesa de locação financeira aquando da assinatura de uma encomenda de aviões Airbus, tal como referido na audição:

«É preciso que saibam que a Boeing Company toma uma decisão dessas . . . extremamente a sério. Não só constitui um choque para mim e para os meus colegas, mas também terá certamente um impacto negativo no futuro das relações de longo prazo que as nossas duas empresas desenvolveram durante muitos anos».

«. . . Mais significativamente, poderá ter implicações indesejáveis para a cooperação Japão-América no sector aeroespacial».

(assinada por Ronald Woodard. Boeing Commercial Airplane, presidente do grupo, 17 de Dezembro de 1996).

b) Acesso à I & D financiada pelo Estado

(83) Graças ao acentuado aumento das suas actividades militares e espaciais, a Boeing beneficiará de um acesso acrescido à I & D financiada pelo Ministério Americano da Defesa (DoD), da National Aeronautics and Space Administration (NASA) ou de outros organismos públicos. É o que acontece, em especial, no que diz respeito à I & D no domínio dos aviões militares.

i) Nos Estados Unidos da América, a I & D no sector aeroespacial é, em grande medida, financiada pelo Estado

(84) Segundo as estatísticas elaboradas pela Associação Americana das Indústrias Aeroespaciais, nos Estados Unidos da América, o conjunto da I & D (financiada pelo Estado e pelas empresas) realizada pela indústria representa

em média 3 % a 4 % do volume de negócios líquido das empresas do sector transformador. No sector aeroespacial em contrapartida, o conjunto da I & D industrial nos Estados Unidos da América representa 12 % a 14 % do volume de negócios líquido. No conjunto do sector, as empresas financiam cerca de 80 % de todas as actividades de I & D industrial, representando o financiamento do Estado Federal cerca de 20 %. No sector aeroespacial, a percentagem é completamente diferente: cerca de 60 % do conjunto da I & D industrial é financiada pelo Governo americano e apenas 40 % pelas próprias empresas.

(85) Em 1994, o financiamento concedido pelo Estado federal à I & D industrial no conjunto do sector aeroespacial elevou-se a 8 800 milhões de dólares dos Estados Unidos. Deste montante, cerca de 8 mil milhões foram consagrados ao desenvolvimento sendo o restante afectado à investigação de base e aplicada. O Ministério da Defesa (DoD) e a Administração Nacional de Aeronáutica e do Espaço (NASA) concederam a parte essencial do financiamento de I & D industrial. O orçamento total afectado pelo DoD à I & D no sector aeronáutico (para aviões e equipamentos conexos) representou 6 800 milhões de dólares americanos e o da NASA 1 500 milhões. Os valores para 1995 foram respectivamente de 7 100 e 1 300 milhões de dólares dos Estados Unidos. Os principais contratos celebrados pelo DoD para investigação, desenvolvimento, ensaios e avaliação (IDE & A) no sector aeronáutico representaram 5 800 milhões de dólares dos Estados Unidos em 1994 e quase o mesmo em 1995.

(86) De uma forma geral, as despesas de I & D do DoD são bastante mais importantes do que as dos seus homólogos europeus: em 1996, o conjunto dos créditos afectados pelo DoD à I & D elevaram-se a 34 800 milhões de dólares dos Estados Unidos, enquanto o pacote total consagrado à I & D pelos Ministérios da Defesa da Comunidade representou 11 700 milhões de dólares dos Estados Unidos (excluindo a Áustria, a Suécia e a Finlândia). Deste montante, 10 600 milhões de dólares dos Estados Unidos foram pagos pelos ministérios da defesa francês, alemão e britânico, os países dos principais parceiros do consórcio Airbus. No que diz respeito às actividades espaciais, a relação é da mesma ordem: em 1996, o orçamento total da NASA atingiu 13 800 milhões de dólares dos Estados Unidos. Em contraste, a contribuição dos Estados-membros para o orçamento da Agência Espacial Europeia (AEE), que representa de longe a parte essencial do pacote afectado às actividades espaciais na Comunidade, foi de 3 100 milhões de dólares dos Estados Unidos. Além disso, estes dados, claramente desproporcionados, não podem mesmo ser compa-

ráveis, uma vez que os Ministérios da Defesa da Comunidade não coordenam necessariamente o seu comportamento.

ii) Nos Estados Unidos da América, a I & D no sector militar e no sector espacial públicos é, regra geral, financiada integralmente pelo Estado

(87) Ao contrário dos programas de produção ou de fornecimento, que são em geral executados no âmbito de contratos a preços firmes, o programas de desenvolvimento no sector militar e espacial são normalmente desenvolvidos no âmbito de contratos custo-reembolso. Os principais contratos no domínio da I & D são os que dizem respeito à engenharia e ao desenvolvimento do fabrico; servem para financiar a concepção e o desenvolvimento do fabrico de um sistema antes do lançamento da fase de produção do programa. Trata-se em geral de contratos de tipo custo mais prémio (cost plus award fee - CPAF) ou de contratos de tipo custo mais incentivo (cost plus incentive fee - CPIF).

(88) Os contratos CPAF são de tipo custo-reembolso mais um prémio em função da realização de um programa negociado no momento da celebração do contrato. Os contratos CPIF são contratos de tipo custo-reembolso mais um incentivo em função dos resultados ou do calendário. Em certos casos, pode acontecer que uma empresa contratante tenha investido os seus próprios fundos na I & D nas fases iniciais de um programa militar. Estes custos iniciais de I & D são em geral incluídos nos custos totais do programa quando é posteriormente atribuído à empresa pelo DoD um contrato tendo em vista o fabrico de um determinado produto. Para além disso, o programa de I & D do DoD (reembolso dos custos de investigação e desenvolvimento independentes) permite às empresas escolhidas pelo DoD recuperar uma parte dos custos da I & D que desenvolveram, de forma independente, internamente, sendo reembolsadas através da pagamentos globais por todos os contratos de despesas controladas celebrados com o DoD. Desde 1991, a definição dos projectos autorizados de I & D independentes inclui todos os projectos susceptíveis de apresentarem interesse para o DoD. Sucede que a maior parte da I & D relativa aos produtos militares, ou tendo eventuais aplicações no domínio militar, é financiada pelo DoD. Do mesmo modo, a I & D relativa a programas militares, tecnologias e programas no domínio espacial beneficia frequentemente de um financiamento integral, em especial, se o principal cliente do programa for o Governo americano.

iii) O projecto de concentração permitirá em especial à Boeing aumentar o número dos seus contratos de I & D no sector militar

(89) Nestes últimos cinco anos, a Boeing obteve em média receitas anuais dos contratos de I & D celebrados com o Governo federal de cerca de [. . .]. Em média, [. . .] destas receitas foram geradas pela I & D relativamente a programas espaciais da NASA (em especial a «International Space Station»). Ainda que actualmente a Boeing construa apenas alguns aviões militares (A-WACS, avião-tanque KC-135) e nenhum avião de caça, o segundo grande segmento de onde retira as receitas de I & D é o dos aviões militares. Em média, este segmento proporcionou à Boeing [. . .] das suas receitas de I & D no âmbito de contratos com o Governo americano. Tal explica-se pela participação da Boeing em importantes programas de desenvolvimento de aviões militares, tais como o caça F-22, o avião de ataque inter-exércitos (Joint Strike Fighter) e o avião V-22 de rotores basculantes. Quanto às receitas anuais médias da MDC, estas situaram-se, nestes últimos cinco anos, entre [. . .] e [. . .]. O segmento dos aviões militares representou cerca de [. . .] destas receitas. Por conseguinte, na sequência do projecto de concentração, das receitas retiradas pela Boeing da I & D desenvolvida no segmento dos aviões militares serão mais ou menos duplicadas.

(90) Notar-se-á que a entidade resultante da concentração participará, em diversos graus, em todos os actuais programas do DoD que beneficiam dos orçamentos de I & D mais elevados. Estes programas e respectivos orçamentos de I & D são os seguintes:

Orçamento

(milhões de dólares dos Estados Unidos)

	1995	1996	
F-22	2 281	2 165	dois terços da Lockheed um terço Boeing
F/A - 18	1 249	824	MDC
V-22 Osprey	453	737	Boeing
RAH- 66 Comanche	475	292	Boeing
B-2	366	589	Chefe de fila: Northrop Grumman com participação minoritária da Boeing
JSF	182	193	Boeing e Lockheed em concorrência
C-17 Globemaster III	184	71	MDC

(91) Afigura-se que os programa mais importantes de construção de aviões num futuro previsível sejam os que dizem respeito ao avião de ataque inter-

exército (JSF), o F-22 e o F/A-18. A MDC é o chefe de fila dos sistemas relativos ao F-18; a Lockheed e a Boeing trabalham ambas no desenvolvimento do F-22. A Boeing e a Lockheed encontram-se em concorrência para a obtenção do contrato final de construção do JSF. A Comissão considera que a nova entidade estará, após a concentração, melhor posicionada para obter o contrato de desenvolvimento do JSF, graças à combinação dos meios tecnológicos da Boeing e da MDC.

iv) O desenvolvimento significativo das actividades de I & D militar da Boeing conferirá algumas vantagens competitivas gerais à empresa

(92) Tal como referido infra, a I & D militar pode proporcionar a um construtor de aviões comerciais uma vantagem evidente, através das possibilidades de transferência, para o sector comercial, de tecnologias desenvolvidas graças a fundos públicos. No entanto, a vantagem não se limita às transferências de tecnologias. A participação maciça de sociedades privadas em projectos de I & D militar de elevada tecnologia contribui para a formação do pessoal técnico destas empresas, e alarga, por conseguinte, o seu saber-fazer. A I & D militar financia igualmente equipamentos de base, por exemplo, instrumentos muito especializados, que podem seguidamente ser utilizados em aeronáutica comercial. Certas infra-estruturas, como os laboratórios e instalações de ensaio, podem igualmente servir tanto para actividades militares como comerciais. Mesmo quando um projecto de I & D militar não confere qualquer avanço tecnológico especial (ou seja, em caso de fracasso do programa), pode ter uma utilidade comercial para a empresa que o realizou, indicando-lhe os impasses a evitar em matéria de investigação.

(93) Tais aumentos no saber-fazer geral ocorrerão, em especial, no processo de concepção e de fabrico. Por exemplo, o Ministério da Defesa americano apoia um programa importante relativo à utilização de uma tecnologia de concepção em ambientes artificiais que associa os sistemas avançados CAD/CAM com a modelagem e simulação do produto e que reduzirá significativamente o tempo e os riscos envolvidos na produção de um novo avião. Estas técnicas são igualmente aplicáveis a programas civis. Outros exemplos são o saber-fazer para a aplicação de novas tecnologias de materiais compósitos em programas militares tais como o V-22, o F-22 e o B-2, que proporcionam os conhecimentos necessários à concepção e fabrico de estruturas de materiais compósitos actualmente utilizados para o B-777, ou o «Design Manufacturing and Producibility Simulation», um sistema de engenharia desenvolvido pela MDC durante o seus programas militares, que conduz a uma redução signifi-

cativa do tempo do ciclo geral de concepção e serviu de modelo para o desenvolvimento do MD-XX. Neste contexto, refira-se que a Boeing, na sua resposta à comunicação de objecções prevista no artigo 18º, declarou que utilizava saber-fazer em aplicações de informática e respectivos programas, instrumentação avançada, fabrico e automação no fabrico de produtos electrónicos resultantes dos seus programas comerciais em programas militares tais como o V-22, o F-22 e o RAH-66. Apesar de a Boeing não considerar que existem quaisquer vantagens significativas para o sector comercial do saber-fazer obtido em programas militares, estes exemplos demonstram, contudo, um intercâmbio positivo do saber-fazer entre os sectores comercial e militar.

v) A concentração projectada reforçará consideravelmente os benefícios retirados pela Boeing da transferência da tecnologia militar para o sector da aviação comercial.

(94) A maior parte das tecnologias desenvolvidas no sector militar podem ser aplicadas no domínio da aviação comercial. O desenvolvimento das actividades de I & D militar da Boeing dirá principalmente respeito aos aparelhos militares, e em especial, aos aviões de combate. Ainda que a tecnologia relativa a estes últimos não seja susceptível de ser integralmente transferida, devido à maior miniaturização dos sistemas, as possibilidades de transferência são significativas. A lista que se segue fornece uma estimativa fornecida pela Lockheed Martin das percentagens de sistemas ou de tecnologias que entram no fabrico de aviões de combate e que podem ter aplicações comerciais:

- apoio à navegação	(100 %)
- aviónica geral	(30%)
- instrumentos de cabine de comando	(100%)
- processos informatizados de aviónica	(80%)
- subsistemas de tecnologia	(90%)
- subsistemas de material informático	(10%)
- técnicas de comando de voo	(60%)
- materiais compósitos	(60-100%)
- materiais metálicos de estrutura avançados	(100%)

(95) É verdade, tal como referiram a Boeing e a MDC, que um beneficiário de financiamento estatal para I & D militar pode frequentemente subcontratar uma parte significativa do trabalho envolvido. Contudo, tal não diminui a

possibilidade de um contratante principal, como a Boeing ou a MDC, beneficiar plenamente do saber-fazer e da experiência tecnológica gerada por esses programas, uma vez que o contratante principal terá sempre acesso a todos os pormenores do trabalho de I & D realizado. É de qualquer modo questionável em que medida e com que frequência o trabalho de I & D com financiamento estatal é subcontratado. Por exemplo, a MDC referiu que os materiais compósitos são normalmente desenvolvidos por fornecedores de material e não pela Boeing ou pela MDC. Contudo, no âmbito do programa «tecnologia de produção» financiado pelo Ministério da Defesa, o desenvolvimento de materiais compósitos de baixo custo foi adjudicado à Boeing para aplicações de fuselagem e à MDC para aplicações das asas. Esse programa de tecnologia de produção constituiu a parte mais importante do orçamento do Ministério da Defesa para 1996 no que diz respeito a iniciativas de transferência de tecnologia relativamente às quais foi solicitado um total de 1 768 milhões de dólares dos Estados Unidos.

(96) Para além da sua posição de líder no domínio dos aviões de combate, a MDC faz igualmente parte dos principais construtores de aviões de transporte militar. Ora, afigura-se que a tecnologia desenvolvida neste sector pode ser plenamente utilizada em aplicações comerciais. A MDC anunciou recentemente a sua decisão de produzir uma versão comercial do seu aparelho de transporte militar C-17. Neste contexto, é conveniente recordar o exemplo histórico do Boeing 747 que tinha sido concebido, inicialmente, para entrar em concorrência com um aparelho de transporte militar.

(97) No que diz respeito às aplicações comerciais da tecnologia militar, a âmbito declarou que desde 1993, em conformidade com o acordo bilateral de 1992 entre a Comunidade e os Estados Unidos da América relativo ao comércio das aeronaves civis de grande capacidade, os seus programas militares e outros programas destinados ao governo americano não lhe tinham conferido qualquer vantagem identificável para a realização dos seus programas comerciais. Contudo, a Boeing, numa declaração efectuada na audição de 13 de Junho de 1997, admitiu a existência de pelo menos uma grande parte de características comuns entre as aplicações de investigação militar e comercial. A Boeing alegou que essas características comuns beneficiam toda a indústria e não apenas empresas individuais, como a Boeing. No entanto, tal parece ser altamente improvável, devido ao facto de os contratos de investigação militar estarem sujeitos a regras de confidencialidade e segurança. Em especial, a NASA utilizou as denominadas «disposições limitadas em matéria de direitos exclusivos», que prevêm a protecção de informações de partes não governa-

mentais que participam em acordos com a NASA. Por exemplo, muitos programas HSCT (High Speed Civil Transport), o projectado sucessor do Concorde, são protegidos em relação à divulgação pública por pelo menos cinco anos.

(98) Relativamente a este aspecto, a Comissão sublinha que a presente decisão não considera o debate da noção de «apoio indirecto» constante do artigo 5º do acordo supramencionado, mas de proceder a uma análise económica para efeitos do regulamento das concentrações. Quanto a esta questão, não é indispensável saber se, durante os três últimos anos, a Boeing beneficiou de uma redução de custos perceptível relativamente a um dos seus programas comerciais actuais. Para efeitos de um processo ao abrigo do regulamento das concentrações, o que é relevante é o aumento considerável das actividades de I & D militar da Boeing que pode, tal como acima referido, a prazo, conferir-lhe uma nítida vantagem concorrencial sobre o único concorrente ainda existente em relação aos aviões comerciais de grande capacidade.

(99) A Comissão considera tal ser o caso, uma vez que nos Estados Unidos da América a fronteira entre os programas militares e os programas civis é muito menos nítida do que na União Europeia, consistindo a política dos Estados Unidos da América em manter ligações estreitas entre as tecnologias militar, espacial e comercial. Assim, o Conselho nacional das Ciências e Tecnologias (National Space and Technology Council) declarava, em Agosto de 1995:

«A grande semelhança técnica que existe, basicamente, entre os produtos e serviços aeronáuticos militares e os destinados à aviação civil deve ser explorada para aumentar a produtividade e a eficácia das nossas actividades de I & D. Tal presupõe que o governo e os construtores, trabalhando conjuntamente, se esforcem por definir objectivos tecnológicos comuns para as aplicações civis e militares. (. . .) O Ministério da Defesa, a Direcção da Aviação Federal (FAA) e a NASA devem intensificar os seus esforços para incentivar o exame atempado, desde o início dos programas de desenvolvimento tecnológico, das possibilidades de aplicações duais».

Uma vez mais num relatório do serviço de investigação do Congresso de Dezembro de 1995 se declarava: «No Ministério da Defesa, foi sublinhado o desenvolvimento da tecnologia dual para expandir a base comercial de produção para o fabrico de produtos militares e para ajudar a explorar a tecnologia militar para fins civis».

Esta situação pode ser ilustrada pelo ênfase colocado pelas administrações americanas na tecnologia dual; se não existisse transferência entre as aplicações militares e as civis no sector aeroespacial, uma política de aplicação dual deste tipo não faria qualquer sentido.

Na realidade, existem muitos exemplos de transferência directa de produtos finais de aplicações militares para aplicações comerciais, por exemplo:

- o B52 (aerodinâmica) e o KC135 (asas, cabine de comando e concepção do motor) contribuíram para o desenvolvimento do B707, e mais tarde do B727, B737 e B757,
- o B777 beneficiou de tecnologias de integração de sistemas obtidas com o desenvolvimento da AWACS,
- a linha de produção do MD11 beneficia do KC10.

O impacto mais significativo a nível de transferência de aplicações militares para aplicações civis resulta, contudo, de efeitos a nível da tecnologia subjacente, que conduz a aumentos importantes da produtividade e poupanças dos custos.

(100) Pode objectar-se que as vantagens resultantes para a Boeing dos trabalhos de I & D realizados nos domínios militar, espacial e civil graças a fundos públicos, bem como o reforço dessas vantagens após a concentração, deverão ser comparadas com os auxílios estatais que poderão ser concedidos ao seu único concorrente, a Airbus, para o desenvolvimento de aviões comerciais. No que diz respeito à I & D militar e espacial, existe e continua a existir em benefício da Boeing, tal como acabámos de verificar, uma diferença considerável entre os montantes que lhe são atribuídos nos Estados Unidos da América e na Europa. Quanto à I & D civil, não existe qualquer dúvida de que o nível de financiamento concedido pelo Governo americano, e em especial pela NASA, é e continuará a ser em grande medida superior ao nível de financiamento concedido na Europa para actividades semelhantes. Por exemplo na Alemanha, o país de um dos principais parceiros do Airbus, o orçamento federal para I & D em aeronáutica civil elevou-se em 1995 a 142 milhões de marcos alemães (cerca de 90 milhões de dólares dos Estados Unidos). No mesmo ano, o orçamento da NASA para I & D em aeronáutica civil elevou-se a 1 300 milhões de dólares dos Estados Unidos. Existiu igualmente em 1995 um or-

çamento federal de 208 milhões de marcos alemães (cerca de 130 milhões de dólares dos Estados Unidos) para investigação em aviação em geral. Este valor deve, contudo, ser comparado com o orçamento de 2 200 milhões de dólares dos Estados Unidos da Administração Federal da Aviação dos EUA para investigação, engenharia e desenvolvimento. Inúmeras declarações de funcionários do Governo americano, e em especial da NASA, sublinham igualmente o esforço crescente que é desenvolvido para facilitar as aplicações comerciais destas actividades de I & D, e tal exclusivamente em proveito da indústria americana. Esta conclusão é igualmente válida para a aviação subsónica e para o HSCT, que beneficia já de programas de I & D específicos, amplamente financiados pelas entidades públicas. Tudo isto sem qualquer obrigação de reembolso.

Em contrapartida, o Acordo de 1992 entre a Comunidade e os Estados Unidos da América relativo ao comércio das aeronaves civis de grande capacidade impõe, nomeadamente, limites e condições de reembolso precisas que é e continuará sem dúvida a ser, no domínio da aeronáutica, a forma de contributo público mais frequente na Europa, ou seja, a concessão de empréstimos sujeitos a reembolso mediante o pagamento de direitos. Estes empréstimos não podem ultrapassar um terço das despesas totais relativas ao desenvolvimento de um avião civil de grande capacidade e estão sujeitos ao pagamento de juros e reembolso.

(101) Esta desproporção entre os níveis de apoio público à I & D existia já antes do projecto de concentração, mas os seus efeitos eram atenuados, pelo menos em parte, devido ao facto de as vantagens decorrentes da I & D financiada pelo Governo americano se repartirem entre duas empresas concorrentes e, no caso da MDC, dizerem apenas respeito a um aspecto comercial limitado. Após a concentração, o conjunto das actividades de I & D da Boeing e da MDC financiadas pelos poderes públicos serão agrupadas numa única entidade que será, de longe, o principal construtor de aviões comerciais do mundo.

vi) Propriedade intelectual

(102) Num sector de alta tecnologia como o fabrico de aviões comerciais, a propriedade intelectual, quer protegida por patentes quer sob a forma de saber-fazer não patenteado, é absolutamente determinante para a competitividade das empresas. A combinação do construtor mundial de aviões comerciais e do principal construtor de aviões militares dará origem à concentração de duas importantes carteiras de direitos de propriedade intelectual. Nesta fase, a Boeing possuiria mais de 500 patentes publicadas que podem apresentar interesse

para a aeronáutica comercial e a MDC possuiria, segundo as estimativas, cerca de 150¹⁷.

Afigura-se que 86 das patentes da Boeing e 26 das patentes da MDC poderão, no futuro, restringir o acesso a importantes tecnologias, nomeadamente, nos seguintes domínios:

- estruturas dos aviões, domínio em que foram desenvolvidos esforços consideráveis em matéria de I & D a fim de produzir materiais mais ligeiros e mais resistentes, que permitam aumentar o raio de acção, a velocidade e a carga comercial dos aparelhos, bem como de aumentar o período de vida dos aviões e reduzir os custos de manutenção. Afigura-se que a Boeing e a MDC depositaram ambas patentes a fim de poder explorar em exclusividade alguns destes resultados,

- materiais compósitos, ou seja, uma associação de pelo menos dois materiais diferentes e que melhoram muito consideravelmente o desempenho das estruturas dos aviões, tornando-as mais leves, especialmente sólidas e rígidas, melhorando a sua resistência à utilização e oferecendo maior liberdade na concepção (por exemplo, as asas B-2 da Boeing, inteiramente fabricadas com materiais compósitos),

- aerodinâmica, domínio em que inovações recentes permitiram diminuir o consumo de combustível, bem como os ruídos na descolagem e na aterragem, aumentar o raio de acção e a velocidade dos aviões e encurtar os ciclos de desenvolvimento,

- controlos de voo, que fazem parte dos domínios em que os progressos técnicos foram mais espectaculares nos últimos anos. A Boeing e a MDC participaram activamente nesta área, nomeadamente no âmbito do programa de tecnologia subsónica avançado da NASA (Advanced Subsonic Technology Program), e a Boeing fez já patentear tecnologias no domínio dos comandos optoelectrónicos,

- electricidade e electrónica, essenciais para a segurança e o controlo dos custos e em que a Boeing e a MDC desenvolveram ambas importantes actividades de I & D, nomeadamente no âmbito de contratos celebrados com agências federais.

(103) Em resumo, a Comissão considera que a combinação do saber-fazer e das carteiras de patentes da Boeing e da MDC contribuirá para reforçar a posição dominante da Boeing no mercado dos aviões comerciais de grande capacidade.

¹⁷ Fonte: observações apresentadas pela Airbus à Comissão.

c) Poder de negociação face aos fornecedores

(104) Os construtores de aviões dependem de inúmeras empresas terceiras para o fornecimento de diferentes bens e serviços desde os materiais e componentes a sistemas mais complexos, passando por partes da fuselagem e pelos motores. Frequentemente estes fornecedores, em especial os fabricantes de fuselagens, concluem por vezes com os construtores de aviões acordos de partilha de receitas e de riscos.

i) O projecto de concentração aumentará consideravelmente o poder de aquisição da Boeing

(105) Segundo as estimativas, um construtor de aviões abastece-se junto de terceiros em pelos menos 50 % das suas actividades. Em 1996, o volume de negócios da Boeing no domínio da aeronáutica atingiu cerca de [. . .] e o da MDC cerca de 11 mil milhões de dólares dos Estados Unidos. É evidente que a combinação dessas actividades aeronáuticas reforçará consideravelmente o poder de aquisição da Boeing face aos seus fornecedores. A Boeing apresentou uma lista de fornecedores que realizaram pelo menos 10 milhões de dólares dos Estados Unidos do seu volume de negócios com a Boeing Commercial Airplane Group, dando relativamente a cada um uma estimativa da percentagem das suas vendas à Boeing, à MDC e à Airbus em relação ao seu volume de negócios total. Dos [. . .] fornecedores em relação aos quais a Boeing forneceu uma estimativa, [. . .] empresas abastecem simultaneamente a Boeing e a MDC e [. . .] delas realizam com estes dois construtores pelo menos 50 % do seu volume de negócios total ou do seu volume de negócios relativo ao conjunto do sector aeroespacial ou mesmo, em certos casos, em relação ao ramo comercial. No entanto, o número de fornecedores que realizam pelo menos 50 % das suas vendas com a Boeing e com a MDC deve, na realidade, ser significativamente superior, uma vez que a Boeing não integrou nos seus cálculos todas as vendas relativas à defesa e ao espaço. Por conseguinte, apenas uma pequena parte das entregas destinadas à importante actividade militar da MDC foi tomada em consideração. Neste contexto, é conveniente igualmente referir que a maior parte dos fornecedores do sector aeroespacial interrogados pela Comissão indicou que a perda da Boeing/MDC enquanto cliente lhes seria muito prejudicial.

ii) O reforço do poder de compra da Boeing poderá enfraquecer

(106) A concentração teria nomeadamente por efeito reforçar o poder de compra da Boeing face a inúmeros fornecedores de peças para aparelhos civis

e militares. Ao consolidar a posição já forte da Boeing no mercado dos aviões comerciais, o poder de compra da MDC, nomeadamente no sector militar, poderia aumentar a dependência dos fornecedores face à Boeing e obrigá-los a dar à Boeing prioridade sobre a Airbus. A Boeing poderia exercer pressões sobre inúmeros fornecedores a fim de os dissuadir de trabalhar com a Airbus, a partir

de agora o seu único concorrente, ou de os levar a lhe conceder sistematicamente a preferência sobre esta última em termos de afectação de recursos.

(107) Existem indícios de que o poder de compra actual da Boeing influenciou a capacidade de a Airbus se associar a fornecedores no âmbito de acordos de partilha de riscos. Deste modo, é do conhecimento público que no início do ano a empresa Northrop Grumman recusou participar no desenvolvimento do A3XX na base de um acordo de partilha de riscos. Após esta recusa, esta mesma empresa anunciou que a Boeing lhe tinha adjudicado um subcontrato de 262 milhões de dólares dos Estados Unidos relativo ao aperfeiçoamento do radar AWACS. Recentemente, a Boeing celebrou ainda com a Northrop Grumman um contrato de 400 milhões de dólares dos Estados Unidos para o fornecimento de portas para passageiros e carga destinados aos Boeing 737, 757 e 767. Relativamente a esta questão, é conveniente igualmente referir que as entregas à Boeing representam, de longe, a maior parte das actividades da Northrop Grumman do domínio da aeronáutica comercial. Após a concentração, estas entregas seriam agrupadas com as destinadas ao ramo militar da MDC, que em valor absoluto são ainda superiores às actuais entregas comerciais à Boeing.

(108) De forma geral, é evidente que o aumento do poder de compra da Boeing poderia enfraquecer muito sensivelmente a posição concorrencial da Airbus, o que por seu turno viria a reforçar a posição da Boeing.

d) Operações de compensação e transacções subordinadas

(109) As operações de compensação constituem um mecanismo no âmbito do qual uma empresa fornece a um país, em contrapartida da compra do seu produto, tecnologias ou instalações de produção. Fala-se de compensação directa quando a produção ou a tecnologia está associada ao produto vendido. Na compensação indirecta, a contrapartida não tem qualquer relação com o produto, mas refere-se geralmente a um domínio tecnológico conexo.

(110) As operações de compensação são menos frequentes nas vendas de aviões comerciais do que nas vendas de aviões militares, em que constituem a

regra. No sector da aviação comercial, as compensações são igualmente limitadas, em parte, por um acordo internacional. Contudo, desempenham um papel não negligenciável neste sector, principalmente nos países que possuem uma companhia aérea nacional. Para citar dois exemplos recentes, em 1996, a Malaysian Airlines encomendou 25 aviões à Boeing no âmbito de um programa de compensação destinado a ajudar a Malásia a desenvolver as suas próprias actividades nos domínios da aviónica e dos materiais compósitos; na África do Sul, o Ministério do Comércio e da Indústria, teria, segundo a imprensa, imposto recentemente uma compensação de 50 % sobre todos os contratos de aquisição públicos a longo prazo. Esta nova política aplicar-se-á igualmente à South African Airways, que teve de suspender as suas negociações relativas à compra de sete novos aviões à Boeing até à adopção formal de novas regras de compensação. A própria empresa Boeing declarou que tinha, no passado, concluído vários acordos deste tipo no sector comercial.

(111) De forma mais geral, parece que a possibilidade de concluir acordos de compensação confere já uma nítida vantagem concorrencial aos construtores americanos do sector aeroespacial civil. No relatório da União dos Construtores (Manufacturers Alliance) de Fevereiro de 1997 relativo à compensação nas vendas de material militar e civil ao estrangeiro, pode ler-se a seguinte declaração do director do Gabinete Aeroespacial Office of Aerospace) do Ministério americano do comércio:

«A administração verifica que, tal como em relação aos contratos de defesa, o facto de poder mais facilmente oferecer uma compensação confere aos construtores americanos uma nítida vantagem sobre a concorrência.

Assim, é difícil à Airbus, que associa quatro governos diferentes, abastecer-se em componentes em países terceiros, uma vez que se pressupõe que o trabalho seja partilhado entre os quatro países. Graças à sua maior flexibilidade neste domínio, a Boeing e a McDonnell Douglas tiveram mais êxito, por exemplo, nos mercados do Extremo Oriente».

(112) A Boeing beneficia já de uma capacidade de compensação importante, tendo em conta a amplitude das suas actividades de aeronáutica comercial. A combinação das actividades militares da MDC reforçaria nitidamente esta capacidade, o que conferiria ainda à Boeing uma vantagem suplementar sobre a concorrência. Do mesmo modo, a concentração multiplicaria as possibilidades de transacções subordinadas em determinados países, permitindo à Boeing comercializar o conjunto dos seus aparelhos comerciais e os aparelhos militares da MDC.

VIII. CONCLUSÃO

(113) Pelas razões que acabam de ser referidas, a Comissão chegou à conclusão de que a concentração projectada daria origem ao reforço de uma posição dominante que teria como consequência entravar de forma significativa uma concorrência efectiva no mercado comum na acepção do nº 3 do artigo 2º do regulamento das concentrações.

IX. SOLUÇÕES

A. COMPROMISSOS APRESENTADOS PELA BOEING

(114) Tendo em vista a supressão dos problemas suscitados em termos de concorrência, a Boeing apresentou à Comissão os seguintes compromissos:

(115) Proposta da Boeing para melhorar a base instalada da DAC

1. A Boeing compromete-se a oferecer a seguinte solução estrutural: a Boeing manterá por um período de dez anos a DAC como entidade jurídica distinta e apresentará à Comissão um relatório certificado por um auditor independente, que descreva o desempenho e resultados comerciais com base em condições comerciais normais em relação às actividades comerciais da DAC. O relatório estará igualmente à disposição do público em geral. Nestas condições, a Boeing terá o direito de gerir plenamente a entidade jurídica distinta e tomar todas as decisões comerciais que considerar adequadas. O período referido supra pode ser reduzido com o acordo da Comissão, no caso de a Boeing não manter dois ou mais dos programas para aviões DAC.

2. A Boeing compromete-se a prestar assistência aos clientes dos aviões DAC ao mesmo elevado nível de qualidade do que a prestada aos aviões Boeing. Tal inclui todos os serviços tradicionais da Boeing disponibilizados pontualmente aos aviões Boeing (que incluem actualmente a rede global de representantes no terreno, uma linha aberta 24 horas para os serviços técnicos, todos os aspectos de apoio em termos de peças sobresselentes, incluindo o envio no dia seguinte, apoio AOG eficaz e manutenção a nível mundial e formação de voo). A Boeing aplicará igualmente as mesmas orientações e procedimentos Boeing à disponibilização e fixação de preços para peças sobresselentes e garantirá níveis adequados de assistência em engenharia.

3. A Boeing concorda em não retirar ou ameaçar retirar a assistência aos aviões DAC (incluindo as peças sobresselentes) ou penalizar ou ameaçar penalizar um operador no que diz respeito à assistência aos seus aviões DAC (por exemplo, aumentando os preços ou o prazo de entrega de peças sobresselentes), no caso de o operador pretender adquirir um avião a outro fabricante. A Boeing compromete-se a continuar a disponibilizar publicamente as informações (incluindo os preços) que constam actualmente do catálogo de peças sobresselentes da DAC.

4. A Boeing não utilizará o seu acesso privilegiado à actual frota em serviço dos aviões DAC para melhorar as suas oportunidades para persuadir os actuais operadores DAC a comprarem aviões Boeing. Em especial, a Boeing não fornecerá a alguns operadores DAC peças sobresselentes e assistência ao produto em condições mais favoráveis do que a outros, a fim de os persuadir a comprarem aviões Boeing.

(116) Proposta da Boeing relativa os acordos de exclusividade

A Boeing não concluirá quaisquer acordos de exclusividade adicionais até 1 de Agosto de 2007, excluindo os casos em que um outro fabricante se tenha proposto a concluir um acordo de exclusividade.

A Boeing não aplicará os seus direitos exclusivos previstos nos acordos concluídos com a American, a Delta e a Continental anunciados em 21 de Novembro de 1996, 20 de Março de 1997 e 10 de Junho de 1997, respectivamente.

Entende-se por acordo de exclusividade para efeitos do presente compromisso, um compromisso contratual em que um cliente não adquire nem aluga um avião a jacto comercial a qualquer outro fabricante de aviões ou no âmbito de uma gama específica de capacidade máxima de peso bruto na descolagem nem adquire uma percentagem fixa de aviões a um fabricante.

(117) Proposta da Boeing relativa às patentes

A Boeing licenciará, a pedido de um fabricante de aviões comerciais, numa base não exclusiva e com royalties razoáveis, qualquer «patente financiada pelo Estado», que possa ser utilizada no fabrico ou venda de aviões comerciais a jacto. A Boeing licenciará igualmente o saber-fazer relativo a essa patente necessário a uma sua exploração plena, efectiva e rápida.

Entende-se por «patente financiada pelo Estado» qualquer patente relativa a uma invenção concebida ou posta realmente em prática pela primeira vez pela Boeing na realização de um ou mais dos seus contratos com o Governo americano e que a Boeing possa legalmente licenciar.

A Boeing licenciará igualmente, numa base não exclusiva e com royalties razoáveis, qualquer patente de bloqueio, incluindo o saber-fazer relativo a essa patente, tal como definido no primeiro parágrafo, a um outro fabricante de aviões que concorde com condições semelhantes para o licenciamento cruzado das suas patentes de bloqueio.

Caso a Boeing e o outro fabricante de aviões comerciais não cheguem a acordo sobre a royalty ou se a patente for uma «patente financiada pelo Estado», que possa ser utilizada no fabrico ou venda de aviões comerciais a jacto ou se a patente for uma patente de bloqueio, tal desacordo será submetido a arbitragem independente em condições e segundo os procedimentos acordados mutuamente entre a Boeing e o outro fabricante.

A Boeing apresentará à Comissão um relatório anual, por um período de dez anos ou até a Comissão concordar que informações semelhantes podem ser fornecidas nos termos de acordos governamentais bilaterais ou até que se tenha verificado uma alteração significativa no quadro competitivo incluindo na parte de mercado ou na linha de produtos, relativo às actuais patentes válidas, relativas a uma invenção concebida ou posta efectivamente em prática pela primeira vez pela Boeing na realização de um ou mais dos seus contratos com o Governo americano.

(118) Proposta da Boeing relativa à transparência dos projectos de I & D

A fim de dar maior transparência aos projectos de I & D do Governo americano no sector da aeronáutica em que a Boeing participa, a Boeing apresentará à Comissão um relatório anual por um período de dez anos ou até a Comissão concordar que informações semelhantes podem ser fornecidas nos termos de acordos governamentais bilaterais ou até que se tenha verificado uma alteração significativa no quadro competitivo incluindo na parte de mercado ou na linha de produtos, que inclua as seguintes informações relativamente a projectos de I & D no sector da aeronáutica não classificados (ou seja, projectos não classificados nos termos da legislação e regulamentação nacionais de segurança do Governo dos Estados Unidos):

- designação do projecto,
- descrição do projecto adequada/que permita uma compreensão da natureza da I & D a realizar,
- autoridade contratante do projecto,
- descrição da participação da Boeing no projecto,
- valor do contrato da Boeing,
- descrição da aplicação dos resultados desse ano incorporados ou que a Boeing tenciona incorporar em grandes aviões comerciais. Em relatórios posteriores, a Boeing indicará à Comissão os resultados de projectos de I & D identificados em relatórios anteriores incorporados ou que a Boeing tenciona incorporar em grandes aviões comerciais. A pedido da Comissão relativamente a um determinado projecto de I & D identificado num relatório anterior, a Boeing referirá se está a estudar a viabilidade da aplicação dos resultados para incorporação em grandes aviões comerciais,
- descrição de patentes obtidas pela Boeing nesse ano em relação a uma invenção concebida ou efectivamente posta pela primeira vez em prática pela Boeing na realização do seu contrato.

Mediante pedido da Comissão, a Boeing apresentará uma outra versão do relatório, que cumpra toda a legislação e regulamentação aplicável nos Estados Unidos da América relativamente à divulgação de informações que a Comissão possa fornecer a outros fabricantes de aviões.

(119) Proposta da Boeing relativa aos fornecedores

A fim de resolver as preocupações da Comissão de que a Boeing poderia aproveitar as suas relações de fornecimento para discriminar outros fabricantes de grandes aviões comerciais, a Boeing apresenta os compromissos que se seguem.

1. A Boeing não exercerá nem tentará exercer qualquer influência indevida ou imprópria sobre os seus fornecedores, directa ou indirectamente, prometendo um aumento dos fornecimentos ou das actividades de I & D subcontractadas, ameaçando diminuir os fornecimentos ou as actividades de I & D subcontra-

tadas, ou aproveitando de qualquer outro modo as suas relações enquanto fornecedor, a fim de que estes fornecedores:

- recusem manter ou procurar relações de abastecimento com outros fabricantes de grandes aviões comerciais,
- recusem aumentar as suas relações de abastecimento com outros fabricantes de grandes aviões comerciais,
- recusem celebrar subcontratos com outros fabricantes relativamente a investigação ou desenvolvimento para grandes aviões comerciais,
- recusem entrar em associações de partilha de riscos com outros fabricantes de grandes aviões comerciais,
- atrasem actividades de I & D ou fornecimentos para outros fabricantes de grandes aviões comerciais,
- concedam um tratamento preferencial à Boeing em termos de prazos para fornecimentos ou prioridade para actividades de I & D subcontratadas pela Boeing sem uma razoável justificação em termos comerciais.

2. A Boeing mantém o seu direito de seleccionar os seus fornecedores, aplicar os seus contratos no que diz respeito aos preços, calendário, qualidade e entrega e de proteger as suas informações protegidas.

B. APRECIÇÃO

(120) Os problemas de concorrência verificam-se em duas áreas:

- o potencial competitivo suplementar da MDC na aviação comercial (efeitos horizontais),
- o grande aumento das actividades militares e espaciais da Boeing (efeitos globais).

(121) Apesar de a DAC, que explora as actividades comerciais da MDC, ter deixado de constituir uma força real no mercado, a concentração conduziria mesmo assim a um reforço da posição dominante da Boeing no sector dos

grandes aviões comerciais. Como consequência dos compromissos apresentados pela Boeing:

- a maior possibilidade de a Boeing concluir acordos exclusivos tornar-se-á irrelevante no futuro próximo, uma vez que a Boeing não poderá no futuro concluir acordos de exclusividade por um período de dez anos. Além disso, o abandono dos direitos exclusivos nos actuais três acordos suprimirá o encerramento do mercado resultante da exclusividade,
- as vantagens competitivas do acesso da Boeing à frota da DAC em serviço são ainda reduzidas pelos compromissos de a Boeing não aproveitar a assistência ao produto em relação à frota da DAC no que respeita à compra de novos aviões,
- o risco de a Boeing, ao continuar as linhas de produção da DAC, poder utilizar os aviões da DAC como aviões de «desconto» é reduzido, caso a DAC funcione enquanto entidade jurídica distinta com obrigações de apresentação de relatórios públicos anuais certificados por um auditor independente.

(122) No que diz respeito ao reforço da posição dominante da Boeing resultante do seu grande aumento das actividades militar e espacial, os compromissos apresentados pela Boeing têm as seguintes consequências:

- o compromisso relativo às patentes dá a outros fabricantes de aviões acesso à propriedade intelectual obtida com a I & D financiada pelo Estado e igualmente, em relação às patentes de bloqueio, dá resposta às preocupações gerais respeitantes ao aumento da carteira de patentes da Boeing,
- o compromisso relativo à transparência contribui para uma maior disciplina na I & D financiada pelo Estado e torna a transferência da I & D militar e espacial para o sector civil mais transparente,
- os compromissos relativos às relações de fornecimento reduzem o risco de a Boeing poder abusar do seu grande poder de negociação a fim de afastar concorrentes através nomeadamente de contratos de exclusividade com fornecedores.

(123) A Comissão tomou em consideração dois aspectos específicos do presente processo. Em primeiro lugar, após a concentração existirem no mercado dos grandes aviões comerciais apenas dois operadores, a Boeing e a Airbus. Na ausência de qualquer interesse por parte da Airbus de adquirir a DAC, mas

igualmente na ausência de qualquer interesse por parte de outras companhias de entrarem neste mercado através de uma aquisição da DAC, é altamente improvável que se possa encontrar um comprador para a DAC. Um compromisso relativo a uma alienação não teria, por conseguinte, resolvido os problemas de concorrência resultantes dos efeitos horizontais. Em segundo lugar, os efeitos de transferência das actividades militares e espaciais para as actividades civis são pela sua própria natureza difíceis de quantificar ou mesmo de identificar. Estas questões são difíceis de resolver plenamente no contexto do presente processo no âmbito do regulamento das concentrações. Além disso, no âmbito do Acordo entre o Governo dos Estados Unidos da América e as Comunidades Europeias relativo à aplicação dos respectivos direitos da concorrência, a Comissão tomou igualmente em consideração os interesses importantes dos Estados Unidos de que a Comissão foi informada pelo Departamento da Defesa e pelo Departamento da Justiça americanos, em nome do Governo americano (ver considerando 12).

O pacote de compromissos apresentados pela Boeing inclui uma combinação de elementos estruturais e comportamentais. Nas circunstâncias específicas referidas supra, relativas em especial à manifesta ausência de qualquer eventual comprador para a DAC, a Comissão aceita esta combinação de compromissos, que devem ser tratados como um todo, e considera que, globalmente, resolvem adequadamente os problemas de concorrência identificados na presente decisão e eliminam as preocupações relativas a um reforço da posição dominante da Boeing no mercado dos grandes aviões comerciais. A fim de garantir o pleno cumprimento destes compromissos por parte da Boeing, em aplicação do nº 2, segundo parágrafo, do artigo 8º, a Comissão controlará este cumprimento. Em especial, a Boeing autorizará a Comissão, ou qualquer perito por ela nomeada, a ter acesso a dados internos relevantes para a execução deste controlo, e, quando a Comissão o solicitar, deverá estar preparada para discutir o seu cumprimento dos compromissos.

X. CONCLUSÃO FINAL

(124) Por conseguinte, a Comissão conclui que, desde que sejam plenamente cumpridos os compromissos apresentados pela Boeing, tal como referido nos considerandos 114 a 119, a concentração projectada não criará nem reforçará uma posição dominante em resultado da qual seria significativamente impedida uma concorrência efectiva no mercado comum ou numa parte substancial deste,

ADOPTOU APRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

Desde que a Boeing cumpra plenamente as condições e obrigações incluídas nos compromissos tal como referidos nos considerandos 114 a 119 da presente decisão e com a obrigação de se sujeitar ao controlo do seu cumprimento, tal como referido no considerando 123, a operação de concentração através da qual The Boeing Company adquire o controlo da totalidade da McDonnell Douglas Corporation é declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE.

Artigo 2

É destinatária da presente decisão:

The Boeing Company
7755 East Marginal Way South
Seattle, WA 98108 USA
Feito em Bruxelas, em 30 de Julho de 1997.

Pela Comissão
Karel VAN MIERT
Membro da Comissão

ANEXO I

IV/M.877 - Boeing/MDC

Grandes aviões comerciais a jacto

Evolução das partes de mercado da carteira de encomendas por valor -
1987/1996 - a nível mundial

1. Partes de mercado - Total

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	em % Média 1987 - 1996
Total Boeing	62	61	57	59	62	62	62	59	64	64	61
Total MDC	14	19	16	16	12	10	9	8	8	6	12
Boeing + MDC	76	80	73	75	74	72	71	67	71	70	73
Total Airbus	24	20	27	25	26	28	29	33	29	30	27

2. Partes de mercado - Fuselagem estreita

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	em % Média 1987 - 1996
Total Boeing	50	55	61	60	64	64	62	56	54	55	58
Total MDC	19	20	16	15	11	11	11	11	14	11	14
Boeing + MDC	69	75	77	75	75	75	73	67	68	66	72
Total Airbus	31	25	23	25	25	25	27	33	32	34	28

3. Partes de mercado - Fuselagem larga

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	em % Média 1987 - 1996
Total Boeing	74	68	53	59	60	60	62	61	70	71	64
Total MDC	8	19	16	16	13	10	7	6	3	2	10
Boeing + MDC	83	87	69	75	73	70	69	67	73	73	74
Total Airbus	17	13	31	25	27	30	31	33	27	27	26

ANEXO II

Fuselagem estreita + fuselagem larga em valor (a nível mundial)

ANEXO III

Fuselagem estreita em valor (a nível mundial)

ANEXO IV

Fuselagem larga em valor (a nível mundial)

ANEXO V

IV/M.877 - Boeing/MDC

Grandes aviões comerciais a jacto

Evolução das partes de mercado da carteira de encomendas por valor -
1987/1996 - EEE

1. Partes de mercado - Total

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Média 1987 - 1996
Total Boeing	63	59	51	50	53	52	45	48	58	61	54
Total MDC	10	21	16	18	14	13	15	12	4	2	12
Boeing + MDC	73	80	67	67	67	64	59	61	62	63	66
Total Airbus	27	20	33	33	33	36	41	39	38	37	34

2. Partes de mercado - Fuselagem estreita

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Média 1987 - 1996
Total Boeing	48	48	52	51	52	51	33	35	50	50	47
Total MDC	12	24	19	16	13	10	10	8	5	2	12
Boeing + MDC	60	72	70	67	65	61	44	43	55	53	59
Total Airbus	40	28	30	33	35	39	56	57	45	47	41

3. Partes de mercado - Fuselagem larga

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Média 1987 - 1996
Total Boeing	81	76	51	48	54	52	50	56	65	69	60
Total MDC	8	16	13	19	14	15	16	15	3	1	12
Boeing + MDC	89	92	64	67	68	66	66	71	68	70	72
Total Airbus	11	8	36	33	32	34	34	29	32	30	28

ANEXO VI

Fuselagem estreita + fuselagem larga em valor (EEE)

ANEXO VII

Fuselagem estreita em valor (EEE)

ANEXO VIII

Fuselagem larga em valor (EEE)

