II

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

COMISSÃO

DECISÃO DA COMISSÃO

de 21 de Setembro de 2003

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

(Processo COMP/M.3083 — GE/Instrumentarium)

[notificada com o número C(2003) 3156]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2004/322/CE)

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 e, nomeadamente, o seu artigo 57.º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas ([1]), com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n.º 1310/97 ([2]), e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 8.º,

Tendo em conta a decisão da Comissão de 3 de Abril de 2003 de dar início a um processo neste caso,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentração de empresas ([3]),

Tendo em conta o relatório final do auditor sobre este processo ([4]),

Considerando o seguinte:

(1) Em 28 de Fevereiro de 2003, a Comissão recebeu a notificação de um projecto de concentração, nos termos do artigo 4.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho («Regulamento das concentrações»), através da qual a empresa americana General Electric Company (a seguir denominada «GE») se propõe adquirir o controlo exclusivo da totalidade da empresa finlandesa Instrumentarium OYJ (a seguir denominada «Instrumentarium»), através de uma oferta pública de aquisição anunciada em 18 de Dezembro de 2002.

(2) Em 3 de Abril de 2003, após ter analisado a notificação, a Comissão concluiu que a operação notificada era abrangida pelo âmbito de aplicação do Regulamento das concentrações e que suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum e com o Acordo EEE. Por conseguinte, a Comissão deu início a um processo nos termos do n.º 1, alínea c), do artigo 6.º do Regulamento das concentrações.

(3) Em 28 de Abril de 2003, a Comissão adoptou uma decisão nos termos do n.º 5 do artigo 11.º do Regulamento das concentrações, devido ao facto de a GE não ter apresentado todas as respostas a um pedido de informações de 7 de Abril de 2003 relativo, em especial, à apresentação de propostas e outros dados necessários para determinar a posição concorrencial da GE nos mercados dos monitores, mamógrafos e arcos em C. Tinha sido solicitado à GE que fornecesse informações em 14 de Abril de 2003, o que esta efectuou em 15 de Maio de 2003. Por conseguinte, nos termos do artigo 9.º do

([1]) JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; rectificação JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.
([2]) JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.
([3]) JO C 92 de 16.4.2004.
([4]) JO C 92 de 16.4.2004.

Regulamento (CE) n.º 447/98 da Comissão, de 1 de Março de 1998, relativo às notificações, prazos e audições previstos no Regulamento (CEE) n.º 4064/89 do Conselho ([5]), relativo ao controlo das operações de concentração de empresas, os prazos referidos nos n.os 1 e 3 do artigo 10.º do Regulamento das concentrações foram suspensos por um total de 18 dias.

(4) Na sequência de uma investigação aprofundada do caso, a Comissão considera que, apesar de a proposta notificada ser susceptível por si só de conduzir a posições dominantes em resultado das quais uma concorrência efectiva seria significativamente entravada numa parte substancial do mercado comum, os compromissos apresentados pela parte notificante são suficientes para suprimir os problemas de compatibilidade da concentração.

(5) O Comité Consultivo discutiu o projecto de decisão em 12 de Agosto de 2003.

I. **AS PARTES**

(6) A GE é uma empresa diversificada, que desenvolve várias actividades no domínio do fabrico, tecnologia e serviços, incluindo sistemas médicos. A GE Medical Systems é especializada na tecnologia de imagiologia para diagnósticos clínicos, incluindo monitores e serviços conexos, bem como produtos para cuidados de saúde.

(7) A Instrumentarium é uma empresa que desenvolve actividades no desenvolvimento, fabrico e venda de equipamento médico e tecnologia relacionada com as áreas da anestesia e dos cuidados intensivos, incluindo monitores e aparelhos para administrar anestesias, em especial, com as designações Datex-Ohmeda, Spacelabs Medical e Ziehm.

II. **A OPERAÇÃO E A CONCENTRAÇÃO**

(8) A operação projectada diz respeito à aquisição do controlo exclusivo da Instrumentarium por parte da GE. A aquisição, segundo um acordo de combinação assinado em 18 de Dezembro de 2002 pelas duas partes, é realizada através de uma oferta pública de aquisição voluntária, através de uma entidade finlandesa recentemente constituída, filial a 100 % da GE.

(9) Tendo em conta o que precede, a aquisição projectada, através da qual a GE adquire o controlo exclusivo da Instrumentarium, constitui uma concentração na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento das concentrações.

III. **DIMENSÃO COMUNITÁRIA**

(10) As empresas em causa realizam conjuntamente um volume de negócios total à escala mundial superior a 5 mil milhões de euros (GE: 141 023 milhões de euros e Instrumentarium: 1 163,8 milhões de euros em 2001) ([6]). A GE e a Instrumentarium realizam individualmente um volume de negócios na Comunidade superior a 250 milhões de euros (GE: […] (*) milhões de euros e Instrumentarium: […]* milhões de euros em 2001), mas não realizam mais de dois terços do seu volume de negócios total na Comunidade num único Estado-Membro. Por conseguinte, a operação notificada tem uma dimensão comunitária na acepção do n.º 2 do artigo 1.º do Regulamento das concentrações.

IV. **APRECIAÇÃO DA CONCENTRAÇÃO NOTIFICADA EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA**

OS MERCADOS RELEVANTES

A. OS MERCADOS DO PRODUTO RELEVANTE

(11) A concentração projectada diz respeito ao sector do equipamento médico, sendo os principais segmentos de mercado afectados pela operação notificada os monitores, os arcos em C móveis e os mamógrafos.

1. ***Monitores***

Descrição geral dos produtos

(12) Os monitores são máquinas que medem parâmetros fisiológicos enquanto representação do bem-estar de um doente. Estas funções são executadas enquanto um doente se encontra em tratamento ou em recuperação. Os sensores ligados ao doente detectam diferentes parâmetros (fenómenos eléctricos, mecânicos e químicos), que são convertidos em sinais eléctricos visualizados num ecrã (ou imprimidos). Os parâmetros são sinais vitais, que variam dos mais básicos (nomeadamente a

([5]) JO L 61 de 2.3.1998, p. 1.

([6]) Volume de negócios calculado nos termos do n.º 1 do artigo 5.º do Regulamento das concentrações e da Comunicação da Comissão relativa ao cálculo do volume de negócios (JO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Na medida em que esses valores incluem o volume de negócios relativo ao período anterior a 1.1.1999, são calculados com base nas taxas de câmbio médias do ecu e transformados em euros numa base de um para um.

(*) Trechos do presente texto foram suprimidos para assegurar a não divulgação de informações confidenciais; esses trechos inserem-se entre parêntesis rectos e são assinalados com um asterisco.

temperatura) aos mais avançados (tais como um electroencefalograma). Os monitores podem medir alguns deles simultaneamente e são utilizados em conjunto com outros equipamentos médicos, em especial, ventiladores, aparelhos de anestesia e, em alguns casos, com sistemas de informação clínica.

(13) Os monitores podem ser vendidos, quer configurados quer em módulos. Em monitores configurados, os parâmetros a serem medidos são introduzidos durante o processo de fabrico e são fixos durante toda a vida útil do monitor. Os monitores modulares dispõem de um visor e uma unidade central, que contém um processador e um certo número de ranhuras, em que podem ser inseridos os módulos para medir os diferentes parâmetros.

Distinção entre os diferentes tipos de monitores

(14) A parte notificante alegou que os monitores são utilizados em vários domínios de cuidados num hospital e que, em cada um dos domínios de cuidados, os parâmetros a serem medidos determinam as características necessárias aos monitores. Em cada aérea, as participações das partes na concentração e os processos de aquisição são diferentes, verificam-se variações de preços e é difícil a construção de uma reputação enquanto fornecedor credível.

(15) Neste contexto, a parte notificante sugere uma segmentação na qual se podem distinguir três mercados: i) os monitores perioperatórios («PO»), ii) os monitores de cuidados intensivos («CC») e iii) os monitores de carácter geral («GW»).

(16) Os monitores PO são utilizados na área perioperatória, isto é, principalmente nos blocos operatórios («BO»), bem como nas salas de indução de anestesia e nas salas de recobro (unidades de cuidados pós-anestésicos — «UCPA»). Este tipo de monitores pode ser ligado a aparelhos de anestesia em operações realizadas sob anestesia geral, em que os gases inalados e exalados necessitam de um controlo permanente a fim de garantir um nível suficiente de anestesia e uma recuperação eficaz. Os monitores PO incluem normalmente módulos específicos para medir parâmetros não utilizados nos monitores CC, tais como gases respiratórios (O_2, CO_2, N_2O), gases anestésicos (em ligação com aparelhos de anestesia), BIS (um parâmetro que mede os efeitos da anestesia sobre o doente) ou a transmissão neuromuscular (para medir a resposta do doente ao estímulo nervoso e ao bloqueio regional). Outras necessidades em termos de monitorização variam consoante a complexidade da operação. Os monitores PO, em oposição aos monitores CC, não são ainda frequentemente utilizados em rede com outras áreas de cuidados do hospital.

(17) Os monitores CC são utilizados em áreas do hospital em que é exigido um elevado nível de cuidados ao doente, tais como as unidades de cuidados intensivos («UCI»), as unidades de cuidados intensivos neonatais («UCIN»), as unidades de cuidados coronários («UCC») e os serviços de urgência («SU»). Este tipo de controlo mede em geral um grande número de parâmetros igualmente medidos pelo monitor PO, tais como ECG (electrocardiograma), SpO2 (saturação do oxigénio da hemoglobina), NH3P (tensão arterial não invasiva), IBP (tensão arterial invasiva), temperatura, CO_2 ou débito cardíaco, mas não os efeitos da anestesia sobre os doentes. Os monitores CC são frequentemente utilizados em rede e ligados a uma central, em que os dados podem ser processados ou armazenados e em que os sinais vitais do doente podem ser observados a partir de uma localização remota.

(18) Os monitores GW são menos complexos do que os monitores PO e CC, e apenas medem parâmetros básicos, tais como NIBP, SpO2, temperatura e ECG. Este tipo de monitor é utilizado para actividades menos intensivas, tais como os serviços médicos gerais e os serviços cirúrgicos ou obstétricos. Os monitores GW são configurados e não modulares e podem ser ligados a uma central ou utilizados como unidades autónomas. Nem todos os doentes na área do serviço geral necessitam de ser monitorizados e, por conseguinte, os monitores são passados de cama em cama consoante as necessidades dos doentes em termos de monitorização; por esta razão, é preciso que sejam fisicamente fáceis de movimentar dentro de uma certa área.

(19) A investigação de mercado confirmou a segmentação do mercado do produto apresentada pela parte notificante no que diz respeito aos monitores. Os argumentos que apoiam esta definição do mercado do produto provêm tanto do lado da procura como do lado da oferta. Uma vez que o mercado dos GW não é um mercado afectado (a Instrumentarium não desenvolve actividades neste mercado), a análise centra-se apenas nos mercados PO e CC.

i) *Considerações do lado da procura*

(20) Em primeiro lugar, os seus requisitos técnicos são tão diferentes que, mesmo que os monitores PO possam por vezes ser utilizados na área CC, a substituição de monitores PO por monitores CC não é possível na grande maioria dos casos. Estes requisitos técnicos referem-se não apenas aos tipos específicos de parâmetros a medir em cada área de cuidados, mas também às possibilidades de utilização em rede e às características físicas necessárias ([7]).

([7]) Formulário CO pp. 40, 41 e 42.

(21) No que diz respeito à substituibilidade de monitores PO por monitores CC ou vice-versa, a investigação demonstrou que cada tipo de monitor é exclusivamente utilizado na sua área de cuidados pretendida, devido às especificações e parâmetros iniciais necessários no momento da aquisição ([8]).

(22) Além disso, tal como sublinhado pela parte notificante, estas diferenças a nível dos requisitos técnicos são confirmadas pelas diferenças de preços que podem ser observadas entre os três segmentos ([9]).

(23) As decisões de compra variam igualmente de segmento para segmento. A investigação de mercado revelou que, no que diz respeito aos monitores PO, a decisão sobre as especificações técnicas do monitor é principalmente tomada pelo anestesista, enquanto em relação aos monitores CC os clínicos dos departamentos relevantes (nomeadamente UCI, UCIN ou UCC) têm uma grande influência na decisão final ([10]). Além disso, para a aquisição de equipamento quer por hospitais quer por autoridades públicas responsáveis pelas aquisições dos hospitais, são normalmente organizados concursos distintos para cada área de cuidados, com especificações especiais para cada caso ([11]).

(24) Além disso, é prática comum no sector (em estudos realizados por consultores independentes e pelos próprios fabricantes), segmentar o mercado geral dos monitores consoante a área de cuidados envolvida.

(25) Existem também diferenças importantes no que diz respeito ao tipo de software utilizado. O software define os requisitos dos monitores (alarmes, desempenho dos algoritmos ou a estrutura dos relatórios), que estão directamente associados à utilização pretendida do monitor, isto é, à área de cuidados. Uma vez que os doentes passam normalmente apenas algumas horas na área dos BO, enquanto podem passar dias ou mesmo semanas na área dos CI, tal conduz a configurações diferentes em termos de software e a diferentes necessidades e periodicidade dos relatórios impressos.

ii) *Considerações do lado da oferta*

(26) A parte notificante alega que, de um ponto de vista do fabrico, mudar a produção de um tipo de monitor para outro é fácil e pode realizar-se a baixo custo. Podem ser fabricados monitores diferentes no domínio dos cuidados nas mesmas plataformas de produção. Além disso, os fabricantes de monitores são principalmente empresas de montagem que se abastecem em grande parte dos seus factores de produção junto de terceiros, que são fabricantes de componentes. A cooperação com terceiros pode, por conseguinte, reforçar esta flexibilidade em termos de produção ([12]).

(27) Contudo, cada fornecedor produz modelos que podem ser especificamente destinados à área PO ou CI. Alguns operadores, incluindo os principais fornecedores, são mais activos apenas em algumas áreas de cuidados do que noutras (por exemplo, antes da aquisição da Spacelabs, a Instrumentarium só se encontrava marginalmente presente nos monitores CC e não desenvolvia quaisquer actividades, tal como a Siemens, na área dos monitores GW, em que a GE e a Philips se encontravam presentes em três segmentos) ([13]). Isto é especialmente verdadeiro no que diz respeito aos pequenos fornecedores, que têm tendência para se centrar mais nas áreas CC, em que os obstáculos tecnológicos à entrada no mercado são geralmente inferiores às da área perioperatória.

(28) A investigação de mercado revelou também que os esforços de I&D dos fornecedores de monitores se centram nas aplicações específicas dos seus produtos e divergem substancialmente consoante os seus produtos se destinam às áreas de cuidados perioperatórios ou cuidados intensivos. Quanto a esse aspecto, os vários fornecedores indicaram que os últimos desenvolvimentos inovadores foram na realidade diferentes no que diz respeito aos monitores para cuidados perioperatórios e para cuidados intensivos. Entre os mais importantes desenvolvimentos tecnológicos específicos da área perioperatória, os fornecedores referem nomeadamente a introdução de *software* especificamente adaptado ao bloco operatório, à monitorização em rede para o bloco operatório, à manutenção de registos de anestesia integrados e ergonomia específica. No que diz respeito aos parâmetros, os vários fornecedores referem também importantes desenvolvimentos, que variam consoante o mercado em causa. Por exemplo, as últimas inovações a nível dos monitores PO dizem respeito à elaboração de

([8]) Foi perguntado aos clientes em cada país se utilizariam por vezes monitores perioperatórios na área dos cuidados críticos e vice versa. Uma grande maioria dos inquiridos indicou que tal não acontecia (França, 81 %; Espanha: 86 %; Reino Unido: 62 %; Suécia: 69 %; Itália: 58 %).

([9]) Formulário CO, p. 43.

([10]) Em relação aos cinco maiores mercados a nível nacional, a investigação de mercado revela que: para os monitores PO, a proposta de adquirir um determinado tipo de monitor é efectuada na maior parte dos casos pelo anestesista (França 95 %, Alemanha 97 %, Itália 94 %, Espanha 100 % e o Reino Unido 72 %) e apenas em alguns casos por outros departamentos médicos; quanto aos monitores CC a influência é exercida pelos departamentos médicos relevantes.

([11]) Os resultados da investigação de mercado relativamente ao último concurso organizado pelos inquiridos revelam que a percentagem de concursos organizados exclusivamente para monitores PO ou CC é a seguinte: França 65 %, Alemanha 69 %, Itália 73 %, Espanha 70 % e Reino Unido 67 %.

([12]) Formulário CO, p. 47.

([13]) Formulário CO, p. 44.

parâmetros a nível dos electroencefalogramas e neuro-musculares, a fim de medir os efeitos da anestesia. Quanto aos monitores CC, os desenvolvimentos tecnológicos centraram-se, nomeadamente, na introdução de parâmetros não invasivos destinados a medir o ritmo cardíaco e a tensão arterial. Todos estes elementos indicam que, dados os custos de I&D e o tempo necessário para desenvolver novos produtos adaptados à área de cuidados na qual são utilizados, existem importantes obstáculos tecnológicos de reconversão de monitores CC em monitores PO e *vice versa*.

(29) As quotas de mercado das partes e dos seus concorrentes em cada área de cuidados são igualmente bastante diferentes, sugerindo a mesma segmentação de mercado. Se os monitores PO e CC fossem considerados como pertencentes ao mesmo mercado do produto relevante, poder-se-ia esperar quotas de mercado semelhantes para cada segmento, o que não acontece.

(30) Estes factos constituem um indício claro das dificuldades de mudança entre segmentos. Quanto a este aspecto, a parte notificante reconhece ([14]) que «Os custos da mudança entre as diferentes áreas de cuidados são principalmente determinados pelos custos e pelo tempo de desenvolvimento de um produto adequado e, mesmo ainda mais importante, da construção de uma reputação enquanto fornecedor fiável numa determinada área de cuidados.» A investigação de mercado revelou na realidade que, entre as várias razões para mudar ou não de fornecedor, a reputação constitui um factor essencial na decisão ([15]). Consequentemente, não é provável que uma determinada empresa que não se encontre, por exemplo, num dos mercados obtenha uma reputação fiável para a prestação destes serviços, pelo menos a curto prazo. Estas dificuldades de mudança sugerem que as três áreas de cuidados definidas constituem mercados do produto distintos.

(31) Tendo em conta o que precede, os monitores PO, CC e GW constituem mercados do produto relevante distintos.

([14]) Formulário CO, p. 43.

([15]) Os resultados da investigação de mercado (questionário enviado a clientes de monitores em 7 de Maio de 2003, questões 19 e 21) indicam que, por exemplo, em relação aos monitores PO as razões mais importantes para não mudar de fornecedor são: em França e Espanha os antecedentes meritórios comprovados e a melhor tecnologia do actual fornecedor, no Reino Unido os antecedentes meritórios comprovados e evitar os custos da mudança e na Alemanha o facto de os PO e os CC serem da mesma marca. As razões mais importantes para mudar são: em França e em Espanha os antecedentes meritórios comprovados e a melhor tecnologia do novo fornecedor, no Reino Unido a melhor tecnologia, as capacidades de ligação e os antecedentes meritórios comprovados e na Alemanha a melhor tecnologia e a interoperabilidade electrónica.

2. ***Equipamento de anestesia***

(32) O equipamento de anestesia é utilizado para administrar gases anestésicos aos doentes durante as operações, fornecer-lhes oxigénio durante a operação, proporcionar respiração artificial, se necessário, e monitorizar o doente durante todo o período da anestesia.

(33) No processo COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/ /JV ([16]), a Comissão concluiu que o equipamento de anestesia no seu conjunto constitui um mercado do produto relevante, sendo os principais elementos a elevada diferenciação do produto e as especificações particulares que o equipamento deve respeitar. A investigação de mercado da Comissão não revelou quaisquer novos elementos de prova que indicassem que esta conclusão tinha deixado de ser válida.

3. ***Sistemas de Informação Clínica (SIC)***

(34) Segundo a parte notificante, as soluções TI para equipamento médico dividem-se normalmente entre sistemas de informação hospitalar (SIH), sistemas de informação clínica (SIC) e sistemas de comunicação de arquivo de imagens (SCAP). Os SCI são utilizados para automatizar os registos dos doentes, leituras médicas de doentes e outras informações clínicas. As actividades das partes sobrepõem-se nos SIC. A GE desenvolve actividades nas áreas dos cuidados críticos e dos cuidados perioperatórios com os seus produtos «Centricity Critical Care» e «Centricity Perioperative». A Instrumentarium encontra-se presente nas mesmas áreas de cuidados através dos seus produtos «Deio» e «Clinisoft». Para além dos SIC, a GE desenvolve também actividades a nível dos SIH e SCAP. De uma perspectiva da procura, os hospitais que exigem um produto SIC para satisfazer as suas necessidades de registos automatizados, para intercâmbio electrónico de dados entre diferentes aparelhos e registos automatizados de doentes não podem mudar para produtos substitutos. Do mesmo modo, numa perspectiva da oferta, os SIC possuem características distintas que os diferenciam de outros tipos de software, nomeadamente a sua capacidade para trocar dados electrónicos médicos em tempo real no momento dos cuidados. Por conseguinte, para efeitos da presente decisão e tomando em consideração o facto de se tratar ainda de um mercado emergente, a Comissão considera que existem fortes indícios que apontam para um mercado do produto SIC distinto.

4. ***Arcos em C Móveis***

Descrição geral do produto

(35) Os arcos em C são aparelhos de fluoroscopia móveis utilizados em hospitais e clínicas para proporcionar

([16]) JO L 311 de 14.12.2002, p. 12.

uma visão contínua em tempo real durante os procedimentos de diagnóstico, cirúrgicos e de intervenção. Em comparação com a radiografia convencional, em que é fornecido um raio-X estático ou uma imagem de raio-X, a fluoroscopia proporciona um raio-X dinâmico ou um filme radiográfico, utilizado para visualização do fluxo de meios de contraste numa grande variedade de partes e órgãos do corpo.

(36) Um arco em C consiste numa peça de metal forjada na forma de letra C com um tubo de raio-X numa extremidade do «C» e um intensificador de imagem ligado à outra. O intensificador de imagem reforça a imagem gerada pelo raio-X que de outra forma não seria claramente visível a olho nu ([17]).

(37) Os arcos em C podem ser quer grandes sistemas de arcos em C montados no tecto (sistemas de arco em C fixos) e constituem uma parte fixa de uma sala de radiologia e de fluoroscopia de um hospital ou arcos em C móveis, que são acoplados a um instrumento com rodas que permite que a máquina seja transportada até ao doente durante operações e procedimentos médicos ([18]). Os arcos em C móveis são utilizados no bloco operatório bem como fora de unidades perioperatórias na unidade de cuidados coronários ou na unidade de cuidados intensivos. Segundo a parte notificante ([19]), os sistemas fluoroscópicos fixos representam mais de 80 % e os arcos em C móveis menos de 20 % do mercado dos raios-X fluroscópicos. Está estabelecido que o preço de um sistema fixo pode ser significativamente mais elevado do que um arco em C móvel. A parte notificante considera que mesmo que os sistemas fixos sejam tecnicamente capazes de proporcionar uma alternativa a alguns arcos em C, especialmente os de topo de gama e exerçam numa certa medida uma pressão concorrencial nos sistemas móveis, não é necessário determinar se os arcos em C fazem parte de um mercado mais vasto dos instrumentos de raio-X fluroscópicos, uma vez que não suscitam quaisquer problemas em termos de concorrência num mercado mais restrito de arcos em C móveis. Tanto a GE como a Instrumentarium fabricam arcos em C móveis, mas a Instrumentarium não fabrica sistemas de arcos em C fixos.

(38) A parte notificante refere igualmente que a maior parte dos arcos em C móveis existentes no mercado são arcos em C de dimensões normais, mas existem igualmente arcos em C miniatura. Os arcos em C miniatura proporcionam também visualização de raios-X em tempo real, mas a sua utilização é limitada a procedimentos ortopédicos de base nas extremidades, nomeadamente braços e pernas. A dimensão do mercado dos arcos em C miniatura é significativamente mais reduzida do que os arcos em C de dimensões normais. Segundo um relatório elaborado pelo consultor do sector Frost & Sullivan, «US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets» ([20]), em 2001 o mercado europeu dos arcos em C de dimensões normais abrangem 941 unidades e produziu receitas no valor de 63 milhões de dólares americanos, enquanto o mercado dos arcos em C miniatura abrangem 49 unidades e representou receitas de 3 milhões de dólares americanos ([21]). Em comparação, o mercado europeu dos arcos em C miniatura representa cerca de 10 % da dimensão do mercado americano ([22]). Embora tanto a GE como a Instrumentarium fabriquem arcos em C de dimensões normais, a Instrumentarium não fabrica arcos em C miniatura.

Eventual distinção entre diferentes tipos de arcos em C móveis

(39) A parte notificante alega que mesmo que todos os arcos em C de dimensões normais desempenhem a mesma função de base fornecendo imagens em tempo real da parte do corpo em exame, pode ser estabelecida uma eventual distinção entre os arcos em C móveis distinguindo a aplicação médica para a qual o equipamento é utilizado, dados os vários graus de complexidade do tratamento, as propriedades técnicas necessárias e o preço do arco em C.

(40) Por conseguinte, a parte notificante sugere uma eventual segmentação do mercado dos arcos em C móveis em: i) arcos em C de base, ii) arcos em C para angiologia e iii) arcos em C para cardiologia. A parte notificante considera, contudo, que independentemente da definição de mercado adoptada, nomeadamente o conjunto dos arcos em C móveis de dimensões normais ou a segmentação através da aplicação, a operação não suscitaria problemas em termos de concorrência. Ambas as partes desenvolvem actividades no sector dos arcos em C para angiologia e dos arcos em C de base, mas apenas a GE desenvolve actividades a nível dos arcos em C para cardiologia.

(41) As aplicações médicas, em que todos os arcos em C de dimensões normais, incluindo os arcos em C de base, podem ser utilizados, incluem todos os exames ortopédicos (extremidades, anca e coluna), a fluoroscopia geral (cateterismos, exames gastro-intestinais, urologia, litotripesia), métodos de controlo da dor, laparoscopia (imagiologia abdominal), endoscopia, exames de ORL, colocação de «pacemakers» e patologia da fala. As aplicações de arcos em C de nível inferior («arcos em C de base») abrangem por conseguinte essencialmente as aplicações ortopédicas e os exames cirúrgicos mais simples.

([17]) Frost & Sullivan US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002, 2-1, 2-2.
([18]) Formulário CO, p. 62, nota 77.
([19]) Formulário CO, p. 62, nota 78.
([20]) Frost & Sullivan US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002, Chapter 6 World Mobile C-arm Market, 6-1.
([21]) Frost & Sullivan US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002, Chapter 6 World Mobile C-arm Market, 6-2.
([22]) Frost & Sullivan US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets 2002, Chapter 6 World Mobile C-arm Market, 6-1.

(42) Os arcos em C de nível médio («arcos em C para angiologia») realizam adicionalmente exames vasculares invasivos e para diagnóstico minimamente básicos (exames aos vasos sanguíneos), incluindo a flebografia, a arteriografia e a linfografia.

(43) Os arcos em C de nível superior («arcos em C para cardiologia») incluem equipamentos que, para além das funções também desempenhadas pelos arcos em C de base e pelos arcos em C para angiologia, podem na maior parte dos casos ([23]) ser igualmente utilizados para exames vasculares sofisticados e para cirurgia vascular, incluindo a angiografia coronária, o implante de próteses endovasculares para aneurismas da aorta abdominal, bem como para exames neurocirúrgicos e neurovasculares.

(44) A investigação de mercado da Comissão confirmou em grande medida a segmentação do mercado do produto acima definida ([24]). Alguns participantes no mercado ([25]) consideram, contudo, que uma definição de mercado baseada numa distinção entre arcos em C pela sua aplicação não é apropriada. Sugerem, por exemplo, uma distinção entre arcos em C móveis de topo de gama e arcos em C de base ou alternativamente um mercado global para os arcos em C móveis. A Comissão conclui, todavia, que a apreciação não mudaria significativamente mesmo que fosse aplicada uma outra segmentação ou um mercado mais vasto para os arcos em C móveis. Os argumentos apresentados pela parte notificante para uma outra segmentação do mercado dos arcos em C móveis, que foram em grande medida confirmados pela investigação de mercado, são contudo apreciados mais pormenorizadamente em seguida.

i) *Considerações do lado da procura*

(45) De acordo com a parte notificante, no que diz respeito às diferenças técnicas, os arcos em C de base, que representam cerca de 500 unidades anualmente vendidas no EEE, dispõem tradicionalmente de um gerador de fraca potência (1,4-5 kW) ([26]), uma ampola de raio-X de ânodo fixo, características imagiológicas de base, tratamento mínimo da imagem e capacidades de armazenamento da imagem, bem como uma capacidade limitada de visualização das imagens. É alegado que os arcos em C de base são de utilização limitada para os procedimentos vasculares devido ao seu poder de inadequação para fornecer imagens durante o tempo necessário para o procedimento. O preço de um arcos em C de base é tradicionalmente inferior a 65 000 euros ([27]). Nesta gama, a GE fabrica os modelos OEC 7700, e a Instrumentarium o Ziehm Compact e o Ziehm 8000 (anteriormente Exposcop 8000 Compact e Exposcop 8000) ([28]).

(46) Os arcos em C para angiologia de nível médio, que segundo a parte notificante, representam também cerca de 500 unidades anualmente vendidas no EEE, dispõem também de um gerador de potência mais fraca [1,3-5 kW ([29])] do que os arcos em C para cardiologia e utilizam tradicionalmente uma ampola de raio-X de ânodo fixo. Diz-se que estas características limitam a utilização de arcos em C para angiologia a procedimentos vasculares mais básicos (tais como exames ortopédicos e gastrointestinais) e fornece apenas uma capacidade de penetração inferior. O preço de um arco em C para angiologia varia entre 60 000 e 100 000 euros ([30]). A GE fabrica o OEC Flexiview 8800 e a Instrumentarium o Ziehm Vision, o Ziehm Vista Vascular e o Ziehm Vista Endo (anteriormente Exposcop 8000 Endo) ([31]).

(47) A parte notificante alega que os arcos em C para cardiologia de nível superior, que representam vendas aproximadas de 300 unidades anuais no EEE, têm como característica uma ampola de raio-X de ânodo rotativo que reforça a capacidade da máquina, um gerador de elevada potência [5-20 kW ([32])], um tratamento de resolução da imagem elevado e uma capacidade de armazenamento de imagens digitais. O ânodo rotativo permite uma visão contínua durante um procedimento cardíaco. O preço de um arco em C para cardiologia varia entre 80 000 e 200 000 euros ([33]). A GE fabrica os modelos OEC 9800 que podem ser melhorados para funções cardíacas. […]* ([34]).

(48) No que diz respeito à substituibilidade entre os diferentes tipos de arcos em C, a investigação de mercado ([35]) revelou em grande medida que, do ponto de vista de um hospital, existem diferenças entre os vários tipos de arcos em C, apesar de, de um ponto de vista médico e técnico, a diferenciação nem sempre ser evidente, uma vez que as linhas de produção asseguram numa certa medida uma continuidade. A Comissão observa igualmente que o preço do equipamento e o nível de serviços exigido por parte do fornecedor varia consoante a complexidade do arco em C ([36]).

(49) Note-se igualmente que apesar das diferenças técnicas entre os segmentos propostos, em primeiro lugar, existe

([23]) A utilização de arcos em C para cardiologia não é autorizada na legislação nacional em França e na Alemanha.
([24]) Respostas à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos hospitais (clientes de arcos em C móveis) de 11 de Março de 2003.
([25]) Respostas à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada a concorrentes de 11 de Março de 2003.
([26]) Anexo 6.8 do Formulário CO.
([27]) Anexo 6.8 do Formulário CO.
([28]) Formulário CO, p. 64.
([29]) Anexo 6.8 do Formulário CO.
([30]) Anexo 6.8 do Formulário CO.
([31]) Formulário CO, p. 64.
([32]) Anexo 6.8 do Formulário CO.
([33]) Anexo 6.8 do Formulário CO.
([34]) Formulário CO, p. 63.
([35]) Resposta à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos hospitais (clientes de arcos em C móveis) de 11 de Março de 2003.
([36]) Anexo 6.16 do Formulário CO.

uma possibilidade de substituição unidireccional na utilização de arcos em C tecnicamente mais avançados (arcos em C para cardiologia e arcos em C para angiologia) para realizar procedimentos tradicionalmente apropriados para aplicação dos arcos em C de base. Contudo, os hospitais que responderam ao inquérito não têm esta percepção enquanto factor que influencia a escolha preferencial de um arco em C móvel, devido a outros factores conexos, tais como a diferença de preços ([37]). Em segundo lugar, segundo alguns participantes no mercado, é possível transformar um arco em C de base num arco em C para angiologia ou um arco em C para angiologia num arco em C para cardiologia. Tal melhoramento incluiria, nomeadamente, a instalação das necessárias opções de *software*. O custo adicional para a transformação de um arco em C de base num arco em C para angiologia foi, em geral, estimada em 10 000-20 000 euros e o custo foi estimado num valor significativamente mais elevado para uma transformação de um arco em C para angiologia num arco em C para cardiologia. Este último exigiria também a transformação de outras especificações do arco em C ([38]).

(50) A Frost & Sullivan não procede a uma segmentação mais pormenorizada do mercado no seu relatório sobre os mercados da fluoroscopia e dos arcos em C, mas estabelece uma distinção entre arcos em C móveis de dimensões normais e arcos em C miniatura e geralmente reconhece, relativamente aos fornecedores mais pequenos de arcos em C no mercado europeu, que estes fornecem principalmente arcos em C mais genéricos, em vez de arcos em C utilizados para determinadas aplicações, tais como a cirurgia vascular ([39]). A investigação de mercado da Comissão indica que, em geral, os fornecedores mais pequenos têm tendência para se concentrarem quer nos arcos em C de base quer nos arcos em C para cardiologia/para angiologia devido à disponibilidade de recursos mais limitados para I&D, fabrico e comercialização de uma vasta gama de arcos em C móveis ([40]).

ii) *Considerações do lado da oferta*

(51) A parte notificante alega que do ponto de vista dos fornecedores, existem concorrentes credíveis no mercado, como a Philips e a Siemens, que dispõem de uma oferta extensiva de produtos e de uma cobertura geográfica aprofundada, para além de outros concorrentes que entram em concorrência com êxito com os grandes concorrentes nos seus produtos e áreas geográficas escolhidos. É igualmente referido que não existem quaisquer obstáculos significativos à expansão da produção, à distribuição ou serviço pós-vendas e que qualquer fornecedor de arcos em C poderia facilmente dar resposta a um aumento da procura. Um aumento da produção daria origem à aquisição de mais materiais, bem como à contratação de mais pessoal. A parte notificante considera que apesar das patentes serem comuns nas actividades dos arcos em C, nenhum dos concorrentes possui uma tecnologia única e que se abastecem de uma grande parte dos seus factores de produção junto de terceiros, fabricantes de componentes.

(52) A investigação de mercado confirmou que, dos principais operadores no mercado (GE, Instrumentarium, Siemens e Philips), todos, à excepção da Instrumentarium, têm uma forte presença nos três segmentos de arcos em C móveis propostos ([41]). A nível do EEE, a GE é o líder de mercado incontestado nos arcos em C para cardiologia, a Siemens é o líder de mercado a nível dos arcos em C para angiologia e uma vez mais a GE é o líder de mercado nos arcos em C de base. As quotas de mercado das partes e dos seus concorrentes em cada segmento variam consoante o segmento, o que é considerado uma indicação da segmentação do mercado. Se os arcos em C para aplicações de base, para angiologia e para cardiologia pertencessem a um mercado do produto global, essas divergências nas quotas de mercado em diferentes segmentos provavelmente não existiriam. As divergências nas quotas de mercado em segmentos diferentes são indicadas no quadro que se segue (relativas a 2002).

Quadro 1

Quotas de mercado (em valor) no EEE em 2002

2002	Arcos em C pª cardiologia	Arcos em C pª angiologia	Arcos em C de base	Total
GE	[50-60]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[30-40]* %
Instrumentarium	[0-10]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[10-20]* %
Combinadas	[50-60]* %	[40-50]* %	[40-50]* %	[40-50]* %
Philips	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %
Siemens	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %	[20-30]* %
Outras	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %	[0-10]* %

Fonte: a parte notificante.

(53) Além disso, a Comissão considera que as diferenças técnicas relativas ao nível de complexidade dos procedimentos médicos e as necessárias obrigações em termos de serviço pós-venda, dificultam consideravelmente a entrada no segmento dos arcos em C para cardiologia […]*

([37]) Resposta à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos hospitais (clientes de arcos em C móveis) de 11 de Março de 2003.

([38]) Resposta à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos hospitais (clientes de arcos em C móveis) de 11 de Março de 2003.

([39]) A Frost & Sullivan, US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets, Chapter 6 World Mobile C-arm Market (2002), 6-1.

([40]) Resposta à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos concorrentes de 11 de Março 2003.

([41]) Resposta à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos concorrentes de 8 de Maio de 2003.

(54) Por conseguinte, com base numa apreciação global das informações recolhidas na investigação de mercado, afigura-se que as condições de concorrência parecem suficientemente diferentes para indicar que estes três segmentos de arcos em C móveis constituem mercados do produto relevante distintos. Todavia, a questão da definição exacta do mercado do produto pode ser deixada em aberto, uma vez que, mesmo que se revelasse apropriada uma outra segmentação do mercado dos arcos em C ou um mercado do produto mais vasto que incluísse todos os arcos em C móveis, tal como sugerido pela parte notificante, a concentração notificada não conduziria à criação nem ao reforço de uma posição dominante em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada no mercado comum ou numa parte substancial deste.

5. ***Mamógrafos***

Descrição geral do produto

(55) O mamógrafo é um tipo específico de dispositivo de imagiologia radiográfico exclusivamente utilizado para exames médicos da mama feminina: os raio-X produzem uma imagem dos tecidos internos da mama com o objectivo de detectar tumores malignos. O aparelho pode ser utilizado para despistagem, nomeadamente a detecção precoce de qualquer tumor maligno e para o diagnóstico de intervenções cirúrgicas. As campanhas de despistagem do cancro da mama destinam-se a detectar tumores malignos numa fase precoce numa grande parte da população feminina.

(56) A imagem da mama feita por raio-X pode ser registada numa película, utilizando uma cassete de raio-X ou registada digitalmente e visualizada através de um receptor (placa) digital e a utilização de um computador. Este factor distingue os dois tipos de equipamento de mamografia: a mamografia analógica e a mamografia digital.

(57) Segundo o relatório da Frost & Sullivan (World X-Ray Mammography Market) ([42]), elaborado em 2001, o mercado europeu da mamografia analógica incluía 1 277 unidades e realizou receitas de 106,8 milhões de dólares, enquanto o mercado da mamografia digital se elevou a 27 unidades e a 10,4 milhões de dólares de receitas.

Distinção entre mamografias analógicas e mamografias digitais

(58) A tecnologia analógica existe há algumas décadas e constitui a tecnologia melhor estabelecida no mercado. A tecnologia digital foi recentemente introduzida no mercado, prevendo-se um rápido crescimento nos próximos anos, bem como novos desenvolvimentos a nível dos detectores digitais com uma resolução espacial mais elevada (menor dimensão dos pixels), contraste, dose reduzida de raio-X e visualização 3D.

(59) Ambas as partes desenvolvem actividades a nível dos mamógrafos analógicos, mas apenas a GE fabrica actualmente mamógrafos digitais. A Instrumentarium não fabrica actualmente todos os mamógrafos digitais de todo o campo […]*.

(60) A parte notificante alega que existem factores, tais como diferenças significativas a nível dos preços entre os mamógrafos analógicos e os digitais, que sugerem mercados do produto distintos em relação às duas categorias de mamógrafos. No entanto, propõem que a definição do mercado do produto relevante seja deixada em aberto, uma vez que o mercado se encontra em transição.

(61) A investigação de mercado confirmou que existem diferenças de preços substanciais entre os mamógrafos analógicos e os mamógrafos digitais: o preço médio de um mamógrafo analógico é de cerca de 50 000 euros, enquanto o do mamógrafo digital é de cerca de 300 000 euros. Actualmente, os mamógrafos digitais constituem uma pequena percentagem das vendas globais de mamógrafos no EEE. De acordo com estes valores, a esmagadora maioria de clientes, que respondeu ao inquérito no âmbito da investigação de mercado da Comissão ([43]), indicou que não mudaria de um mamógrafo analógico para um mamógrafo digital, se o preço do primeiro fosse objecto de um aumento constante de 5 % a 10 %.

(62) Além disso, existem diferenças significativas a nível dos resultados técnicos (qualidade e armazenamento da imagem) entre os dois tipos de mamógrafos. Espera-se que os mamógrafos digitais ofereçam uma melhor resolução de contraste e outras características da imagem, que melhorarão a capacidade de detectar o cancro numa fase precoce e reduzir os erros de detecção (denominada falso-positivo). Os melhoramentos proporcionados pela tecnologia digital dizem também respeito a doses de radiação mais baixas e à funcionalidade geral da tecnologia digital, tais como a transmissão digital e o armazenamento das imagens. Para além disso, espera-se que a tecnologia digital promova novas aplicações, tais como as 3D, a tomossíntese ou uma combinação com ultra sons ([44]).

(63) A parte notificante alega que a mamografia digital é mais eficaz do que a analógica, na medida em que capta

([42]) Frost & Sullivan, World X-Ray Mammography Market, 2001, Capítulo 3.

([43]) Respostas ao questionário enviado aos clientes em 11 de Março de 2003.

([44]) Resposta dos concorrentes aos questionários da Comissão relativos à I&D em mamografia de 28.5.2003.

até 20 % mais dos sinais iniciais de raio-X e aumenta a produtividade, nomeadamente, o número de exames diários, em aproximadamente 40 %-50 % ([45]). A Comissão observa, contudo, que se verificava alguma incerteza quanto à nitidez da resolução da imagem dos mamógrafos digitais e à dimensão da área radiografada em comparação com as do equipamento analógico. Os mamógrafos não têm até agora sido aceites nos programas nacionais de despistagem do cancro da mama em alguns países do EEE, uma vez que a despistagem exige aparelhos precisos e eficientes em termos de número de doentes examinados. Contudo, trata-se meramente de uma questão de tempo antes que estas limitações técnicas sejam ultrapassadas.

(64) Apesar de os mamógrafos analógicos e os mamógrafos digitais partilharem algumas características comuns e poderem ser fabricados na mesma linha de produtos, não existe um grau suficiente de substituibilidade do lado da oferta entre os dois segmentos. Existem diferenças substanciais entre os dois tipos de aparelhos. O desenvolvimento dos mamógrafos digitais exige, por parte do fabricante, investimentos significativos ([46]) em investigação e desenvolvimento para resolver questões específicas relacionadas com os aparelhos digitais, nomeadamente a conversão do sinal de raio-X em sinal digital no que diz respeito à resolução da imagem e à velocidade. Isto exige inovação a nível da tecnologia para os detectores de radiação de todo o campo, bem como processamento digital da imagem para a visualização de pequenas estruturas dentro dos densos tecidos da mama. Em resultado de tais desenvolvimentos nos mamógrafos digitais, a GE detém mais de […]* patentes ([47]) neste domínio. Como solução intermédia entre os aparelhos analógicos e os aparelhos completamente digitais, algumas empresas ([48]) desenvolveram soluções para melhorar os aparelhos analógicos a fim de produzirem imagens digitais.

(65) Todos estes factores indicam uma distinção do mercado do produto entre mamógrafos analógicos e mamógrafos digitais.

B. OS MERCADOS GEOGRÁFICOS RELEVANTES

(66) A parte notificante considera que factores tais como um enquadramento jurídico comum para uma vasta gama de aparelhos médicos ([49]), um nível significativo de substituição do lado da oferta, uma produção centralmente organizada, custos de transporte mínimos e a inexistência de obstáculos intransponíveis para a entrada no mercado em termos de criação de uma rede de distribuição, sugerem que os mercados geográficos dos monitores, arcos em C e mamógrafos se está a tornar cada vez mais a nível do EEE.

(67) A investigação de mercado da Comissão revelou, contudo, que os mercados dos monitores, arcos em C e mamógrafos têm um âmbito nacional.

1. ***Monitores***

(68) Uma vez que o mercado GW não é afectado (apenas a GE desenvolve actividades neste mercado), a análise geográfica relevante centra-se apenas nos mercados PO e CC.

Presença nos Estados-Membros individuais

(69) A penetração no mercado por parte dos principais fabricantes de monitores diverge consoante os Estados-Membros, em especial no que diz respeito aos monitores perioperatórios.

(70) Por exemplo, a GE não registou quaisquer vendas de tais produtos em países como […]*, […]*, e […]*, embora se encontre presente em países vizinhos (Espanha: [10-20]* %; Dinamarca: [10-20]* % e Alemanha [0-10]* %) Do mesmo modo, a Instrumentarium, embora se encontre presente em todos os mercados, possui quotas de mercado mais elevadas em Espanha ([60-70]* %) do que em França [40-50]* %) ou Portugal ([30-40]* %). O mesmo se aplica em relação a outros fabricantes: a Siemens possui apenas uma quota de mercado de [5-10 %]* no Reino Unido, embora possua [20-25 %]* na Irlanda e [5-10 %]* em Espanha em comparação com [50-55 %]* em Portugal. Da mesma forma, a Philips possui uma quota de mercado de [20-25 %]* em França, mas apenas de [5-10 %]* em Espanha e no Reino Unido.

(71) Estas diferentes estruturas de mercado, mesmo entre países vizinhos, sugerem que as condições de concorrência variam significativamente entre Estados-Membros. Em especial, não existem quaisquer elementos de prova de que um agrupamento de Estados-Membros possa ser considerado um mercado geográfico distinto. Estas discrepâncias a nível das quotas de mercado nos Estados-Membros encontram-se igualmente presentes no mercado dos monitores CC numa medida semelhante.

Diferenças de preços nos Estados-Membros

(72) A parte notificante alega que as diferenças nos seus preços de tabela se devem a diferentes sistemas de descontos em cada país: quando os preços de tabela são relativamente mais elevados num Estado-Membro, esta situação é compensada por níveis mais elevados de desconto.

([45]) Formulário CO, p. 93.

([46]) Segundo a Frost & Sullivan, a GE gastou mais de 100 milhões de dólares ao longo de dez anos, enquanto a Siemens gastou 50 milhões de dólares e a Fischer Imaging quase 30 milhões de dólares.

([47]) A resposta da Philips ao questionário da Comissão de 28.05.2003 e «dealing with R&D in Mammography», p. 3.

([48]) Por exemplo: Instrumentarium, Siemens e Philips.

([49]) Directiva Dispositivos Médicos 93/42/CE de 14 de Junho de 1993.

(73) Todavia, a Comissão considerou que existem diferenças nos preços de transacção. Em especial, ao analisar as informações fornecidas pela parte notificante ([50]), mesmo os descontos distintos aplicados em cada país não compensam estas diferenças de preços. O quadro infra, em que são resumidos os preços de tabela e os descontos médios da GE em alguns Estados-Membros, revela que existem países com preços de tabela semelhantes, mas com descontos médios diferentes, o que significa que os preços de venda finais são diferentes. Por exemplo, os preços de tabela para o DASH 2 000 em […]* são mais elevados do que em […]*, embora o desconto médio seja mais baixo, o que conduz a um preço final mais elevado. Pode encontrar-se o mesmo padrão em relação a outros produtos e a outros países, o que apoia a conclusão de que os preços de venda finais variam consoante os Estados-Membros.

Quadro 2

	Preços de tabela médios					Descontos médios	
	Modelos						
País	Dash 2 000	Dash 3 000	Dash 4 000	Solar 8 000	Solar 9 500	Modelos Dash	Modelos Solar
Áustria	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[13-18]*	[…]*	[…]*
Bélgica	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[14-19]*	[…]*	[…]*
França	—	[7-12]*	[9-14]*	—	—	[…]*	[…]*
Alemanha	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[13-18]*	[…]*	[…]*
Itália	[3-8]*	[5-10]*	[7-12]*	[5-10]*	[13-18]*	[…]*	[…]*
Irlanda	[4-9]*	[7-12]*	[1-15]*	[6-11]*	[15-20]*	[…]*	[…]*
Países Baixos	[3-8]*	[6-11]*	[8-13]*	[5-10]*	[14-19]*	[…]*	[…]*
Portugal	[2-7]*	[5-10]*	—	[4-9]*	[10-15]*	[…]*	[…]*
Espanha	[2-7]*	[5-10]*	—	[4-9]*	[10-15]*	[…]*	[…]*
Suécia	[3-8]*	[6-11]*	[9-14]*	[5-10]*	[15-20]*	[…]*	[…]*
Reino Unido	[4-9]*	[7-12]*	[10-15]*	[6-11]*	[15-20]*	[…]*	[…]*

Fonte: a parte notificante. (*) Solar 8000.

(74) Estas diferenças de preços no cliente final são também confirmadas por estudos independentes ([51]), em que os preços médios são calculados para sistemas de monitorização de doentes com parâmetros múltiplos e para todas as marcas na Europa. Os resultados revelam diferenças de preços significativas que variam de 16 % a 32 % entre países, tais como por exemplo a França, a Espanha e o Reino Unido.

Distribuição e serviço pós-venda

(75) Tal como referido na secção relativa ao mercado do produto, aspectos tais como o serviço pós-venda, a manutenção e a formação constituem factores essenciais na tomada da decisão final de compra. A parte notificante sublinhou igualmente a importância desta questão, referindo que as operações de distribuição local, incluindo a prestação de serviços pós-venda, se afigura necessária para ser um concorrente efectivo no país em causa. Esta necessidade de serviços foi confirmada pela investigação de mercado da Comissão, em que, juntamente com a especificação e a qualidade, factores como o serviço pós-venda, a manutenção contínua, a formação e a capacidade de fornecer manutenção e serviços durante todo o ciclo de vida do produto são os factores mais apreciados pelos clientes ao tomar a decisão final de compra ([52]).

([50]) Anexo 6.16 do Formulário CO.

([51]) Frost & Sullivan report on the European Anaesthesia and Respiratory Equipment, 2001 (3981-56), pp. 5-18, 6-17, 7-17, 8-17, 9-17, 10-15, 11-17.

([52]) Na investigação de mercado, foi solicitado aos clientes de vários países que apreciassem a importância de 20 factores diferentes na escolha de um fornecedor de monitores. Na Alemanha e em Espanha, a capacidade de o fornecedor prestar serviços de manutenção e serviços pós-venda durante o ciclo de vida do produto foi o segundo factor mais importante para os inquiridos. Em França e no Reino Unido, este elemento foi mencionado como o terceiro factor mais importante e na Suécia o quarto.

(76) Além disso, a maior parte dos pequenos concorrentes a nível da monitorização de cuidados intensivos não estão presentes em todos os Estados-Membros, o que é uma indicação clara das dificuldades na obtenção de uma rede de serviços pós-venda fiável, mesmo através de terceiros. Em contrapartida, os principais fornecedores encontram-se presentes em pelo menos todos os grandes mercados ([53]). A sua estrutura de distribuição pode contudo variar consoante os países. Por exemplo, a Instrumentarium vende directamente a clientes finais em países como […]*, embora venda numa base nacional através de distribuidores em países vizinhos. Relativamente a esse aspecto, a Comissão não encontrou quaisquer elementos de prova de que qualquer grupo ou nicho de Estados-Membros pudesse constituir um mercado geográfico distinto.

(77) Tendo em conta estes factores, a Comissão chegou à conclusão de que cada Estado-Membro constitui um mercado geográfico relevante distinto.

2. ***Equipamento de anestesia***

(78) No processo COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV, a Comissão concluiu que o mercado geográfico do equipamento de anestesia era nacional. Os principais argumentos de apoio a esta opinião foi o facto de as partes terem quotas de mercado muito diferentes em cada país do EEE e de aí se confrontarem com diferentes concorrentes, de a maior parte dos concorrentes operarem num ou dois Estados-Membros, de uma estrutura de distribuição local e de serviço pós-venda ser de importância crucial para o êxito do mercado e de o equipamento de anestesia ser adquirido principalmente através de convites para apresentação de propostas, desempenhando as preferências dos clientes um papel importante na decisão final de compra.

3. ***Sistemas de Informação Clínica (SIC)***

(79) Tal como acima referido, os SIC são principalmente soluções TI utilizadas como acessórios para equipamento médico a fim de reforçar as suas capacidades. Na realidade, os SIC são um sistema TI complicado que exige uma instalação por peritos. A instalação pode levar até 18 meses e é adaptada às necessidades do hospital. A empresa de instalação dos SIC oferece também formação ao pessoal hospitalar. Assim, é de grande importância uma rede de distribuição, instalação e manutenção especializadas que funcionem a nível nacional. Neste contexto, os mesmos argumentos de apoio à definição de um mercado nacional para os monitores PO e CC sugerem que o mercado geográfico relevante dos SIC é também nacional. Em especial, deve notar-se também que as vendas de SIC se efectuam através dos mesmos canais de distribuição do que os dos monitores, ou seja, numa base nacional, e que as taxas de penetração divergem nos vários Estados do EEE.

4. ***Arcos em C Móveis***

Presença em cada Estado-Membro

(80) Segundo as informações apresentadas pela parte notificante, a posição das partes e a dos concorrentes no mercado varia significativamente nos diferentes Estados-Membros ([54]).

(81) Por exemplo, no que diz respeito aos arcos em C de base, com base em valores de 2002, a Instrumentarium detém uma forte posição de mercado na Finlândia ([50-60]* %), Dinamarca ([30-40]* %), Alemanha ([30-40]* %) e Bélgica ([30-40]* %), embora em alguns outros Estados-Membros as quotas de mercado sejam muito inferiores. Por exemplo, na Itália ([10-20]* %), Noruega ([10-20]* %) e França ([0-10]* %) a sua posição é muito mais fraca e em alguns Estados-Membros nem sequer efectuou quaisquer vendas ([…]*) em 2002. Estas discrepâncias a nível das quotas de mercado verificam-se em relação aos principais concorrentes tanto nos arcos em C de base como nos arcos em C para angiologia. Além disso, alguns concorrentes de menores dimensões encontram-se presentes nalguns Estados-Membros, em especial, na Itália, Portugal, Espanha e Grécia ([55]). O quadro que se segue apresenta algumas destas diferenças em relação às partes e aos seus principais concorrentes.

([53]) Ver igualmente T para G, 2000, 3.3., p. 131.

([54]) Anexo 6.9 do Formulário CO. Os valores relativos às dimensões totais baseiam-se nas melhores estimativas das partes inicialmente resultantes de dados disponíveis publicamente recolhidos pelo COCIR. As empresas que não forneceram informações ao COCIR são as seguintes: GMM, SIMAD, Sia, Eurocolumbus, Technix, Metaltronica, Gilardoni, e Villa, principalmente activas em Itália, Grécia, Espanha e Portugal. O COCIR fornece informações sobre as vendas de arcos em C na Bélgica, França, Itália, Alemanha, Países Baixos, Reino Unido, Espanha e Suécia. As partes não têm quaisquer informações do COCIR em relação à Finlândia, Noruega, Irlanda, Grécia, Portugal, Dinamarca e Áustria.

([55]) O relatório da Frost & Sullivan, US Fluoroscopy and Mobile C-arms Markets, Capítulo 6 World Mobile C-arm Market (2002), 6-1 refere que «as empresas locais mais pequenas e o valor final do mercado são consideradas como empresas de montagem de arcos em C de dimensões normais e não fabricantes. Adquirem peças, como as ampolas de raio-X e os intensificadores de imagem junto de outros fabricantes e montam um arco em C geral em oposição a um utilizador centrado em arcos em C utilizados para efeitos específicos, como a cirurgia na área da angiologia».

Quadro 3

Arcos em C de base: quotas de mercado de 2002

Empresa	Quotas de mercado elevadas		Quotas de mercado reduzidas	
Instrumentarium	Finlândia	[50-60]* %	França	[0-10]* %
	Dinamarca	[30-40]* %	Países Baixos	[0-10]* %
GE	Espanha	[40-50]* %	Reino Unido	[0-10]* %
	França	[40-50]* %	Áustria	[0-10]* %
Philips	Países Baixos	[50-60]* %	Itália	[10-20]* %
	Suécia	[50-60]* %	Finlândia	[0-10]* %
Siemens	Áustria	[40-50]* %	Itália	[0-10]* %
	Bélgica	[30-40]* %	Espanha	[0-10]* %

Fonte: a parte notificante.

Quadro 4

Arcos em C para angiologia: quotas de mercado de 2002

Empresa	Quotas de mercado elevadas		Quotas de mercado reduzidas	
Instrumentarium	Áustria	[70-80]* %	França	[0-10]* %
	Finlândia	[40-50]* %	Espanha	[0-10]* %
GE	Noruega	[60-70]* %	Alemanha	[0-10]* %
	França	[50-60]* %	Finlândia	[0-10]* %
Philips	Finlândia	[50-60]* %	Dinamarca	[10-20]* %
	Bélgica	[50-60]* %	França	[0-10]* %
Siemens	Dinamarca	[50-60]* %	Áustria	[0-10]* %
	França	[30-40]* %	Bélgica	[0-10]* %

Fonte: a parte notificante.

Diferenças de preços nos Estados-Membros

(82) A investigação revelou que existem diferenças de preços significativas entre os Estados-Membros, sugerindo mercados nacionais. Os preços a que se refere o ponto 83 foram obtidos junto da GE e são preços líquidos médios por país relativos às vendas directas dos arcos em C móveis da GE para um modelo de base em 2002.

(83) Por exemplo, no que diz respeito ao produto da GE […]*, o preço varia entre […]* euros na Alemanha e […]* euros na Noruega (diferença de preços de [15-20]* %). Ao tomar em consideração a configuração de base do […]* ([56]), por exemplo, na Alemanha, o preço do produto é de […]* euros e em comparação em Itália é de […]* euros e na Noruega de […]* euros (diferença de preços até [25-30]* %). Do mesmo modo, podem ser estabelecidas diferenças significativas nos preços de […]*, que variam entre […]* euros na Alemanha e […]* euros em Itália e de […]* euros na Noruega (diferença de preços até [40-45]* %) ([57]).

([56]) […]*.

([57]) Anexo 6.16 do Formulário CO. O preço líquido médio da GE em 2002 com a maior parte das configurações de base.

Distribuição e serviço pós-venda

(84) A investigação de mercado confirmou que, no que diz respeito aos arcos em C para angiologia e aos arcos em C de base, o serviço pós-venda, a manutenção e a formação constituem factores importantes na tomada da decisão final de compra. Terceiros sublinham que as operações de distribuição local, incluindo a prestação de serviços pós-venda, são necessárias para que o fornecedor seja um fornecedor credível no país em causa ([58]).

(85) Para além das especificações e da qualidade do produto, o serviço pós-venda, a manutenção contínua, a formação e a capacidade para prestar serviços de manutenção e serviço pós-venda durante todo o ciclo de vida do produto são considerados factores importantes na tomada da decisão final de compra. No que diz respeito à formação do pessoal, a investigação de mercado indicou que a formação é considerada um elemento importante e o nível exigido varia. A parte notificante reconhece que, por exemplo, na Suécia é exigido um elevado nível de formação para os técnicos internos ([59]).

(86) Os resultados da investigação de mercado indicam que se estima que o serviço se eleva anualmente a 10 % do preço final do produto, mas com variações consideráveis entre Estados-Membros ([60]). Por conseguinte, constitui também uma parte não negligenciável das receitas do fornecedor. Em Itália, em que o custo para o cliente do serviço pós-venda dos arcos em C da GE parece ser o mais elevado (até [10-20]* % por ano do preço do equipamento inicial), a própria GE presta serviços de assistência em [40-60]* % dos seus arcos em C. Os documentos internos da Instrumentarium indicam também que na Europa os serviços pós-venda constituem aproximadamente [10-20]* % das suas vendas de produtos de imagiologia para diagnóstico e identifica […]* como mercados-objectivo para a sua nova estratégia relativa às actividades de contratos de serviços ([61]). A GE distribui directamente em todos os Estados-Membros do EEE, enquanto a Instrumentarium utiliza distribuidores em […]*.

(87) Para efeitos da presente decisão, cada Estado-Membro constitui, por conseguinte, um mercado geográfico relevante distinto.

([58]) A maior parte das respostas dos hospitais à questão 6 da carta da Comissão (artigo 11.º) de 23-27 de Maio de 2003 deu maior peso a factores como a manutenção contínua, a assistência local aos clientes e o serviço pós-venda para além das especificações, qualidade e preço.

([59]) Anexo 6.16 do Formulário CO, p. 9.

([60]) Respostas à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos hospitais (clientes de arcos em C móveis) de 11 de Março de 2003. Ver igualmente Anexo 6.13 do Formulário CO.

([61]) Instrumentarium Diagnostic Imaging — Strategic plan 2002.

5. ***Mamógrafos***

Presença em cada Estado-Membro

(88) A investigação de mercado da Comissão revelou que os mercados dos mamógrafos têm um âmbito nacional, uma vez que se encontram presentes vários factores geralmente aceites como indicadores de uma dimensão nacional de uma definição de mercado geográfico.

(89) Segundo os dados apresentados pela parte notificante ([62]) e o cálculo das quotas de mercado realizado pela Comissão, as posições relativas da GE e da Instrumentarium no mercado variam significativamente entre os diferentes Estados-Membros. A penetração no mercado dos principais concorrentes multinacionais, tais como a Siemens, a Philips, ou a Planmed e a Hologic/Lorad, varia também consoante os Estados-Membros.

(90) Por exemplo, em 2002, a GE possuía uma quota de mercado superior a [40-50]* % na Bélgica, Alemanha, Grécia e Portugal, mas apenas de [10-20]* % nos Países Baixos. Do mesmo modo, a Instrumentarium possuía uma quota de mercado superior a [40-50]* % na Finlândia e na Noruega, de [10-20]* % na Itália, mas apenas de [0-10]* % na Alemanha. Além disso, a GE não tinha realizado quaisquer vendas na Dinamarca, Finlândia, Suécia e Noruega, enquanto a Instrumentarium não estava presente ou tinha quotas de mercado inferiores a [0-10]* % na Áustria, Alemanha, Irlanda e Portugal.

(91) Da mesma forma, a presença dos concorrentes das partes varia de forma significativa consoante o Estado-Membro. Mesmo apesar da Siemens se encontrar geralmente representada em todo o Espaço EEE, embora com diferentes níveis de presença no mercado em cada Estado-Membro, todos os outros concorrentes, tal como a Planmed, Hologic, Philips, Giotto e Metaltronica, desenvolvem actividades em apenas alguns Estados-Membros.

Diferenças de preços em cada Estado-Membro

(92) A investigação de mercado da Comissão revelou que as compras por parte de clientes privados e públicos são efectuadas a nível local e que os fabricantes conseguem aplicar preços diferentes a nível nacional.

(93) A GE tem tabelas de preços nacionais para os seus produtos que apresentam diferenças de preços substanciais

([62]) Anexo 6.11 do Formulário CO.

em Estados-Membros diferentes ([63]): os preços de tabela da GE são significativamente superiores, por exemplo, em […]* do que em […]*, […]*e em […]*. São ainda mais baixos em Espanha. A Instrumentarium utilizou listas de preços a nível do EEE nos últimos anos, mas aplica descontos diferenciados aos seus distribuidores consoante o país. Este descontos variam de […]* % até quase […]* % ([64]).

Redes de distribuição regionais ou nacionais

(94) A estratégia de distribuição seguida por cada uma das partes varia também consoante o país. A GE e a Instrumentarium vendem directamente aos clientes finais em certos países, enquanto noutros utilizam distribuidores. Por exemplo, a Instrumentarium vende [90-100]* % dos seus mamógrafos através de distribuidores ([65]) em […]*, mas […]* (apenas [20-30]* % das vendas efectuadas pelos seus distribuidores), […]* e […]* ([80-90]* % através de distribuidores), […]* e […]*. Estes distribuidores são empresas independentes que operam num determinado Estado-Membro ou numa região de um Estado-Membro, o que reforça as características locais dos mercados dos mamógrafos.

(95) A GE costumava vender através de distribuidores apenas em […]*. Deixou de vender através dos seus distribuidores […]* em 2001 e adquiriu o seu distribuidor irlandês no início de 2003. Por conseguinte, a GE vende actualmente os seus mamógrafos a clientes finais através da sua própria rede de distribuição.

Distribuição e serviço pós-venda

(96) A investigação de mercado da Comissão revelou que as relações cliente/fornecedor são principalmente constituídas numa base nacional. As vendas com êxito e o grau de penetração de cada fabricante de mamógrafos num determinado mercado nacional depende de uma forma praticamente decisiva da actividade de distribuição, estando o pessoal do serviço pós-venda disponível e pronto para prestar assistência a hospitais e a médicos privados numa base imediata. Os serviços de formação e de manutenção são geralmente fornecidos pelos fabricantes e normalmente acordados como parte da venda do equipamento ([66]).

(97) No que se refere às decisões de compra em hospitais ou entidades privadas e às decisões relativas às especificações de concursos, o conhecimento e a reputação de cada fornecedor são de importância capital para os responsáveis pela tomada de decisões. A decisão de compra é tomada na maior parte dos Estados-Membros pelo departamento comercial da administração do hospital ou por entidades privadas em coordenação com o pessoal médico apropriado, que está familiarizado com o equipamento, os radiologistas. As especificações definidas por médicos e as suas necessidades em termos de especificidade do produto e prioridades de aplicação são factores decisivos nas decisões de compra. Por esta razão, os fabricantes apresentam o seu equipamento em feiras comerciais e congressos médicos e prosseguem os seus contactos a nível dos clientes com os médicos.

(98) Os resultados da investigação confirmam que os clientes exigem assistência e conhecimentos especializados por parte do pessoal de distribuição e serviço pós-venda do fornecedor. Na realidade, os clientes consideram muito importante que os fabricantes possam fornecer um serviço pós-venda e uma manutenção contínua durante o ciclo de vida do equipamento. Os serviços de distribuição local são particularmente necessários para os clientes de mamógrafos, dado o número de médicos privados e clínicas privadas, que operam a nível local, e que se encontram entre os clientes destes aparelhos.

(99) Além disso, a GE e a Instrumentarium, bem como outros concorrentes, não se encontram presentes em todos os Estados-Membros. Isto indica que existem algumas dificuldades na obtenção de uma rede de serviço pós-venda fiável mesmo através de terceiros. Por exemplo, a GE não se encontra activa em […]*, […]*, […]*e […]*, enquanto a Instrumentarium não se encontra presente em […]*e […]*.

Conclusão

(100) Tendo em conta os elementos citados, apoiados pela investigação de mercado na Comissão, os mercados geográficos dos mamógrafos podem ser considerados de âmbito nacional.

([63]) Ver resposta da GE à questão 9 da carta (artigo 11.º) de 8/5/2003.

([64]) Ver resposta da Instrumentarium à questão 4 do questionário da Comissão de 16/05/2003.

([65]) Ver resposta da Instrumentarium à questão 1 da carta (artigo 11.º) de 8/5/2003.

([66]) Na investigação de mercado, foi solicitado aos clientes públicos e privados que apreciassem a importância de 20 factores diferentes aquando da escolha de um fornecedor de mamógrafos (questionários ao abrigo do artigo 11.º). Os factores mais valorizados em cada mercado nacional foram: especificações, qualidade, manutenção contínua, manutenção e assistência ao longo de todo o ciclo de vida do produto, serviços pós-venda, preço e formação.

C. COMPATIBILIDADE DA CONCENTRAÇÃO COM O MERCADO COMUM

A. ***Efeitos horizontais***

1. **Monitores**

1.1 *Monitores perioperatórios*

Características gerais do mercado

(101) Estudos externos ([67]) fornecidos pela parte notificante sublinham que o mercado dos monitores perioperatórios registou diversas alterações em vários países europeus nos últimos anos. O mercado tornou-se um mercado estável e maduro ([68]), em que a estratégia de fixação de preços, a inovação tecnológica e a consolidação se tornaram factores cruciais.

(102) Os monitores perioperatórios são produtos diferenciados. Os produtos oferecidos pelos vários fornecedores apresentam vantagens e desvantagens diferentes consoante as preferências dos clientes. É o que acontece também quando os hospitais satisfazem as suas necessidades destes produtos através de concursos. As suas preferências a nível dos produtos concretizam-se através de especificações técnicas pormenorizadas, restringindo desta forma a gama de produtos em causa. Os inquéritos da Comissão estabeleceram em especial que, na maior parte dos países, o anestesista, principal utilizador deste equipamento, desempenha um papel importante na escolha de um monitor perioperatório.

(103) Apesar de pretenderem em geral obter preços mais baixos, as especificações técnicas exigidas pelos hospitais desempenham, por conseguinte, um papel importante nas suas decisões de compra. Por esta razão, os hospitais celebram contratos de aquisição com base no procedimento «economicamente mais vantajoso», que lhes permite seleccionar os produtos principalmente com base na sua qualidade e desempenho e não exclusivamente com base numa proposta «de preço mais baixo». Para além disso, as especificações técnicas exigidas por clientes tornaram-se cada vez mais complexas e exigentes para os fabricantes. Não só os monitores de parâmetros múltiplos se tornaram agora prática comum no domínio perioperatório, mas os fabricantes acrescentaram também novas características e capacidades aos seus monitores em resultado de uma procura de parâmetros sofisticados por parte dos hospitais e, em especial, dos anestesistas ([69]). Os últimos desenvolvimentos inovadores incluem novos parâmetros para medir a intensidade da anestesia e os efeitos cerebrais dos anestésicos, que se tornam cada vez mais importantes para os utilizadores ([70]). A tecnologia informática tornou-se também uma característica importante destes produtos com o melhoramento ou o desenvolvimento de novos suportes lógicos especificamente adaptados ao bloco operatório a fim de reforçar a qualidade dos registos da anestesia.

(104) Finalmente, o mercado atravessou um acentuado período de consolidação segundo a Frost & Sullivan («F&S»), «alguns operadores no mercado controlam na realidade a maior parte do mercado e os outros operadores têm tendência para desinvestir e centrarem os seus recursos numa base por país ou têm mesmo tendência a concentrar-se noutros mercados» ([71]). Mais em geral, a F&S observa que o mercado europeu do equipamento anestésico e respiratório (incluindo o mercado dos monitores perioperatórios) é um mercado maduro, em que mesmo um pequeno ganho de quota de mercado pode ter uma importância vital ([72]).

Quotas de mercado

(105) Segundo as informações fornecidas pela parte notificante no seu formulário CO, no caso dos monitores perioperatórios, a concentração daria origem às seguintes quotas de mercado:

([67]) Frost & Sullivan (F&S), European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001, 3981-56; T for G market report: Monitors and Ventilators (Dezembro de 2000).

([68]) T for G, p. 10; F&S, 2001, pp. 4-47.

([69]) F&S, p. 4-41; T for G, p. 31.

([70]) Ver igualmente T for G, p. 16.

([71]) F&S, p. 4-50.

([72]) F&S, pp. 3-4. «O mercado europeu do equipamento de anestesia e do equipamento respiratório atravessa um período de consolidação significativa. Os operadores mais pequenos estão a abandonar o mercado e a centrar os seus recursos noutros sectores dos cuidados de saúde. A F&S notou igualmente uma tendência para o desinvestimento, ou seja, algumas empresas centram-se num determinado país. Finalmente, verificou-se um elevado grau de colaborações e alianças entre empresas. A questão principal é compreender quais são as empresas que beneficiarão destas situações. Num mercado maduro, mesmo um pequeno ganho de quota de mercado pode ter um valor significativo, representando assim a consolidação do mercado um desafio importante para todos os operadores no mercado.».

Quadro 5

Monitores perioperatórios

(%)

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]	[0-10]*	[0-10]*
Instrumentarium	[40-50]	[50-60]	[30-40]	[20-30]	[30-40]	[80-90]	[30-40]	[20-30]	[60-70]	[30-40]	[40-50]	[30-40]	[20-30]	[50-60]	[40-50]	[0-10]*
Combinadas	[40-50]	[50-60]	[30-40]	[20-30]	[30-40]*	[80-90]	[30-40]	[20-30]	[70-80]	[40-50]	[40-50]	[40-50]	[20-30]	[60-70]	[50-60]	[0-10]*
Philips	[10-20]	[0-10]	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[0-10]*	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[20-30]	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[20-30]
Siemens	[10-20]	[30-40]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[0-10]*	[10-20]	[10-20]	[0-10]*	[10-20]	[10-20]	[10-20]	[40-50]	[10-20]	[20-30]	[20-30]
Datascope	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Outras	[10-20]	[0-10]*	[20-30]	[30-40]	[30-40]	[0-10]	[30-40]	[30-40]	[0-10]*	[10-20]	[10-20]	[20-30]	[10-20]	[10-20]	[0-10]*	[50-60]

Fonte: a parte notificante.

(106) Assim, a parte notificante estima a quota de mercado combinada das partes na concentração no EEE em 2002 em [40-50]* %, tendo sido de [40-50]* % em 2000 e de [40-50]* % em 2001, com concorrentes marginais que representam uma parte substancial do mercado ([10-20]* %, mas [30-40]* % e mais em alguns mercados nacionais).

(107) A parte notificante indica ([73]) que, devido a uma falta de fontes fiáveis disponíveis publicamente, baseou estes cálculos de quotas de mercado nas suas próprias estimativas, depois de ter utilizado duas fontes: as suas vendas respectivas de monitores e os dados relativos a vendas fornecidos pelo Comité Coordenador Europeu do Sector Radiológico e Electromédico («COCIR»), um agrupamento de cinco empresas de equipamento médico (Instrumentarium, Dräger, GE, Philips, e Siemens). A parte notificante, contudo, considera que o COCIR subestima as vendas de pequenos concorrentes em aproximadamente [30-40]* % no mercado perioperatório. Explicam que ajustaram os dados em consequência e que, em alguns países, esta proporção foi adaptada a fim de reflectir diferenças a nível nacional.

(108) Contudo, apesar da indicação dada pela parte notificante de que fabricantes marginais representam cerca de [20-30]* % do mercado do EEE (e [30-40]* % em alguns grandes mercados nacionais), os estudos externos de mercado ([74]) indicam quotas de mercado substancialmente inferiores em relação a pequenos concorrentes e, por conseguinte, quotas de mercado mais elevadas para as partes.

(109) Tendo em conta as discrepâncias entre as estimativas das partes e os estudos externos de mercado, a Comissão efectuou os seus próprios cálculos de quotas de mercado com base nos dados relativos às vendas de monitores perioperatórios que lhes foram fornecidos durante a investigação e por empresas citadas pela parte notificante enquanto concorrentes no mercado relevante ([75]). A Comissão solicitou igualmente às partes e aos seus concorrentes que fornecessem uma repartição das suas vendas entre vendas directas aos consumidores finais e vendas a distribuidores, bem como uma estimativa das margens de lucro destes distribuidores. Estes valores foram utilizados para calcular as vendas de monitores perioperatórios de cada operador aos utilizadores finais ([76]).

(110) A concentração conduz a combinações de quotas de mercado significativas em alguns mercados nacionais. Daí resulta a seguinte panorâmica relativa a 2000, 2001 e 2002:

([73]) Anexo 6.5 do Formulário C/O.

([74]) Ver por exemplo, Frost & Sullivan 2001, «European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report», («F&S 2001»); T for G market report: Monitors and Ventilators (Dezembro de 2000).

([75]) Os pequenos operadores mencionados no formulário CO (p. 44) como estando activos no mercado dos monitores perioperatórios são a Criticare Medical Systems, Datascope, Fukuda-Denshi, Huntleigh, Invivo, Nihon Kohden, e Welch Allyn Protocol. Durante a investigação, foi solicitado às partes, relativamente às quotas de mercado não atribuídas, que fornecessem uma lista completa dos seus concorrentes.

([76]) Quando as empresas não forneceram a repartição solicitada entre vendas directas e vendas indirectas, foi acrescentada a margem média indicada pelas partes (como sendo comum ao sector) ao volume de negócios das empresas. Esta metodologia foi utilizada a fim de sobrestimar as quotas de mercado das partes na concentração.

Quadro 6

Monitores perioperatórios: conclusões da Comissão*

(%)

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW
GE	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[5-10]*
Instrumentarium	[55-60]*	[75-80]*	[55-60]*	[35-40]*	[40-45]*	[95-100]*	[45-50]*	[45-50]*	[70-75]*	[50-55]*	[50-55]*	[65-70]*	[35-40]*	[65-70]*	[70-75]*
Combinadas	[65-70]*	[75-80]*	[60-65]*	[50-55]*	[45-50]*	[95-100]*	[55-100]*	[45-50]*	[80-85]*	[55-60]*	[50-55]*	[65-70]*	[35-40]*	[80-85]*	[75-70]*
Philips	[10-15]*	[5- 10]*	[10-15]*	[30-35]*	[15-20]*	[0-5]*	[20-25]*	[35-40]*	[5-10]*	[20-25]*	[15-20]*	[15-20]*	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*
Siemens	[15-20]*	[10-15]*	[20-25]*	[15-20]*	[30-35]*	[0-5]*	[10-15]*	[10-15]*	[5-10]*	[20-25]*	[20-25]*	[15-20]*	[50-55]*	[5-10]*	[10-15]*
Datascope	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5- 10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Outras	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Dimensão do mercado (milhões de euros)	125,4	4,6	3,9	2,3	23	4,3	15,6	1,6	32,9	1,4	14	5,3	2	7,8	4,2

Fonte: a investigação da Comissão.

Quadro 7

(%)

2001	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW
GE	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[15-20]*	[0-5]*	[25-30]*	[10-15]*
Instrumentarium	[55-60]*	[55-60]*	[45-50]*	[70-75]*	[40-45]*	[95-100]*	[45-50]*	[80-85]*	[70-75]*	[60-65]*	[50-55]*	[50-55]*	[55-60]*	[50-55]*	[65-70]*
Combinadas	[65-70]*	[60-65]*	[55-60]*	[70-75]*	[50-55]*	[95-100]*	[55-60]*	[80-85]*	[80-85]*	[60-65]*	[60-65]*	[70-75]*	[55-60]*	[80-85]*	[75-80]*
Philips	[10-15]*	[5- 10]*	[10-15]*	[5- 10]*	[10-15]*	[5- 10]*	[20-25]*	[0-5]*	[10-15]*	[20-25]*	[10-15]*	[10-15]*	[10-15]*	[5- 10]*	[5- 10]*
Siemens	[15-20]*	[30-35]*	[25-30]*	[20-25]*	[30-35]*	[0-5]*	[10-15]*	[10-15]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[10-15]*	[30-35]*	[5- 10]*	[15-20]*
Datascope	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	5,9	[0-5]*	[5- 10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Outras	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Dimensão do mercado (milhões de euros)	118,4	3	3,7	2,2	23,5	2,8	15,4	1,1	29,5	1,4	13,5	6,1	2,0	8,0	3,4

Fonte: a investigação da Comissão.

Quadro 8

(%)

2000	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW
GE	[10-15]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[5-10]*	[25-30]*	[0-5]*	[25-30]*	[5-10]*
Instrumentarium	[50-55]*	[65-70]*	[55-60]*	[65-70]*	[45-50]*	[85-90]*	[45-50]*	[50-55]*	[60-65]*	[35-40]*	[50-55]*	[35-40]*	[30-35]*	[50-55]*	[60-65]*
Combinadas	[65-70]*	[70-75]*	[60-65]*	[65-70]*	[55-60]*	[85-90]*	[55-60]*	[50-55]*	[75-80]*	[55-60]*	[60-65]*	[65-70]*	[30-35]*	[75-80]*	[65-70]*
Philips	[10-15]*	[0-5]*	[5- 10]*	[10-15]*	[10-15]*	[10-15]*	[15-20]*	[0-5]*	[10-15]*	[25-30]*	[10-15]*	[5- 10]*	[5- 10]*	[5- 10]*	[5- 10]*
Siemens	[15-20]*	[20-25]*	[25-30]*	[15-20]*	[30-35]*	[0-5]*	[20-25]*	[35-40]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[25-30]*	[55-60]*	[5- 10]*	[25-30]*
Datascope	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5- 10]*	[0-5]*	[5- 10]*	[0-5]*	[0-5]*	[5- 10]*	[0-5]*
Outras	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Dimensão do mercado (milhões de euros)	111,3	3,7	3,5	2,9	23,5	2,0	15,1	0,7	23,0	1,6	13,6	5,2	3,2	8,3	2,9

Fonte: a investigação da Comissão.

(111) As estimativas relativas às quotas de mercado das partes constantes do Formulário CO são assim significativamente mais baixas do que as quotas de mercado estimadas pelos autores de estudos externos sobre o mercado europeu conhecidos da Comissão e pela própria investigação de mercado da Comissão.

(112) A concentração reuniria, por conseguinte, dois dos quatro principais fornecedores de monitores perioperatórios no EEE. A nível do EEE, as partes na concentração tornar-se-iam o fornecedor líder dos monitores perioperatórios com apenas dois concorrentes de dimensão razoável remanescentes, a Philips e a Siemens.

(113) A parte notificante alega ([77]) que, mesmo com base nos dados da Comissão, a sua posição de mercado não dá origem a uma posição dominante, uma vez que a sobreposição é mínima, tendo a GE tido cerca de [5-10]* % a nível do EEE em 2002, atrás da Philips e da Siemens. Além disso, durante a investigação de mercado, a Instrumentarium contestou a estimativa provisória efectuada pela Comissão da dimensão do mercado global dos monitores perioperatórios, alegando que não correspondiam às estimativas dos estudos externos disponíveis publicamente. Contudo, as estimativas da Comissão são coerentes com as previsões da F&S ([78]).

(114) Com base na investigação da Comissão, a posição de mercado das partes a nível nacional conduziria na realidade a uma sobreposição mínima num certo número de países, em que a GE não teve qualquer actividade ou realizou vendas *de minimis* em 2002 ([…]* ([79])).

(115) Todavia, as quotas de mercado combinadas das partes estariam perto ou seriam superiores a 50 % com uma sobreposição que excedia pelo menos 5 % em alguns países. A nível nacional, a concentração conduziria a quotas de mercado combinadas significativas ([80]), em especial, na França ([…]*), Alemanha ([…]*), Espanha ([…]*), Suécia ([…]*), e Reino Unido ([…]*) ([81]).

(116) Pelo menos em países em que ultrapassam 50 % (França, Espanha, Suécia e o Reino Unido), as quotas de mercado combinadas podem por si só constituir elementos de prova da existência de uma posição dominante, em especial tendo em conta o facto de a entidade resultante da concentração ter duas vezes a dimensão dos seus dois principais concorrentes, ou seja, a Philips e a Siemens. Na Alemanha, a quota de mercado combinada da entidade resultante da concentração é indicativa de uma posição dominante, na medida em que seria superior a 40 % e bastante acima das quotas de mercado dos seus dois principais concorrentes, a Siemens e a Philips.

([77]) Resposta à decisão da alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º, p. 3.

([78]) Ver relatório da F&S (2001), pp. 4-44.

([79]) Em […]*, a quota de mercado da GE em 2002 correspondeu a vendas que se elevaram a […]* euros e, em 2000 e 2001, […]*. Por conseguinte, as quotas de mercado relativas a 2002 por si só não são suficientemente fiáveis.

([80]) Quotas de mercado de 2002

([81]) A Comissão nota que, se as quotas de mercado fossem calculadas com base na média ponderada dos últimos três anos, as quotas da nova entidade seriam as seguintes — França: [55-60]** %; Alemanha: [50-60]** %, Espanha: [80-85]** %, Reino Unido: [80-85]** % e Suécia: [75-80]** %.

(117) A parte notificante considera que, apesar desta quota de mercado combinada, a eliminação da Instrumentarium enquanto entidade independente não conduziria à criação de uma posição dominantes nestes mercados, devido aos seguintes factores ([82]):

a) o mercado é um mercado onde se realizam muitos concursos, caracterizado por uma concorrência intensa, em que a GE não é o principal operador no domínio perioperatório e onde não é um concorrente próximo da Instrumentarium;

b) importantes concorrentes bem como operadores de menores dimensões limitariam qualquer hipotética tentativa de a entidade resultante da concentração aumentar os preços;

c) a pressão competitiva continuaria a ser fomentada por hospitais, que devem ser considerados poderosos compradores.

Procedimentos de aquisição

(118) A maior parte das aquisições de monitores perioperatórios na França, Alemanha, Espanha, Suécia e Reino Unido são efectuadas através de concurso. Nestes países, uma grande parte dos hospitais pertence ao sector público ([83]), que, enquanto tal, está sujeito a regras de concurso. Tal como consta dos dados relativos a concursos fornecidos pela parte notificante e pelos seus concorrentes, as clínicas privadas também têm tendência para organizar concursos. Por conseguinte, a parte notificante estima em cerca de 60 % a 100 % a parte das vendas efectuadas através de concurso consoante o Estado-Membro em causa ([84]).

(119) Ao decidir lançar um concurso para a aquisição de monitores, o processo de tomada de decisão é geralmente descrito pelos clientes da forma que segue. As decisões de compra incluem tradicionalmente os médicos que trabalham no departamento médico relevante, em que os monitores vão ser utilizados. Implicam também, em menor ou maior grau, os engenheiros biomédicos do hospital responsáveis pela manutenção do equipamento, bem como o pessoal administrativo responsável pelas operações financeiras do hospital. A necessidade de novos equipamentos promove a compra de novo material. No que diz respeito aos monitores perioperatórios, o estudo efectuado pelos clientes confirmou que tal cabe em grande medida aos anestesistas, que utilizam principalmente este equipamento, em especial no bloco operatório. Por conseguinte, são eles os principais responsáveis pela determinação das especificações técnicas que os monitores devem satisfazer. Consoante os países, a decisão de compra é tomada pela administração central ([85]) ou por um comité económico ([86]) u ainda por uma comissão de especialistas médicos ([87]), mas em todos os casos após negociações com os médicos e pessoal médico que necessita do equipamento.

(120) Uma vez que os hospitais dão principalmente valor à qualidade e às especificações dos produtos, quando procedem à escolha, os concursos em geral não são atribuídos ao proponente que apresenta o preço mais baixo, mas ao fornecedor que melhor satisfaz os requisitos específicos do hospital por razões técnicas e económicas. Tal como referido no ponto 103, os contratos de aquisição são atribuídos com base na «proposta economicamente mais vantajosa», e não segundo o procedimento «do preço mais baixo».

(121) Os requisitos de qualidade são principalmente determinados por anestesistas através de especificações técnicas pormenorizadas, que desta forma restringem a gama dos produtos em questão segundo as suas preferências. Os fornecedores respondem ao concurso oficial apresentando propostas e os hospitais escolhem então o fornecedor que dá uma resposta mais adequada aos requisitos com base em vários critérios cumulativos. Segundo a investigação de mercado, são os seguintes os critérios mais importantes aquando da escolha de um monitor, embora com ligeiras variações consoante o país ([88]): a qualidade e as especificações do produto, o preço, o serviço técnico (formação e manutenção pós-venda durante todo o ciclo de vida do produto), bem como a capacidade de o fornecedor inovar e desenvolver novos produtos. Inversamente, a capacidade de o fabricante oferecer também equipamento para anestesia desempenha um papel muito limitado na decisão final ([89]).

([82]) Formulário CO p. 54.

([83]) Formulário CO, anexo 6.1: varia de 40 % em França, 45 % em Espanha, 50 % na Alemanha até 80 % no Reino Unido e Suécia.

([84]) Formulário CO, anexo 6.1: varia de 60 % em Espanha e Alemanha, 70 % em França, 80 % no Reino Unido e Suécia.

([85]) É o que acontece no Reino Unido, Alemanha e Espanha (ver estudo dos clientes e igualmente T for G, secção 3.2, pp. 4-7).

([86]) É o que acontece em França (ver estudo dos clientes e igualmente T for G, secção 3.2, p. 6).

([87]) É o que acontece principalmente na Suécia segundo o estudo efectuado pelos clientes.

([88]) Segundo o estudo efectuado pelos clientes, em França, a qualidade, as especificações e o serviço pós-venda constituem os factores mais importantes antes do preço. Na Alemanha, as perspectivas de longo prazo do fornecedor e a sua capacidade de inovar são também referidos como factores importantes antes do preço. Em Espanha, os clientes acentuam a qualidade e as especificações bem como o serviço pós-venda, a formação e a compatibilidade com os monitores existentes. No Reino Unido, a capacidade de o fornecedor proporcionar formação aparece como o primeiro factor referido, imediatamente antes da qualidade, do serviço pós-venda e das especificações. Na Suécia, o serviço pós-venda, a qualidade e a formação são os principais factores mencionados.

([89]) Em todos os países, este é um dos factores menos importantes apontados juntamente com a necessidade de dispor de instalações de produção locais.

Concorrência efectiva

(122) Neste caso, o facto de as aquisições se efectuarem principalmente através de um processo de concurso em vários Estados-Membros não afecta fundamentalmente o valor das quotas de mercado enquanto forte indício do poder de mercado da entidade resultante da concentração. A investigação de mercado revelou que, em média, em cada Estado-Membro em causa, o valor de cada contrato ganho num concurso é relativamente reduzido e o número de concursos para aquisição de monitores perioperatórios anualmente é relativamente elevado ([90]). Para além disso, a individualização neste mercado é relativamente restrita, uma vez que as especificações do concurso já determinam se um certo fornecedor apresentará uma proposta ou não. Finalmente, não existem variações significativas na dimensão do mercado dos monitores perioperatórios, especialmente em França, Alemanha, Espanha, Reino Unido e Suécia, e nas quotas de mercado ([91]) dos principais concorrentes, entre 2000 e 2002.

(123) Além disso, o mercado dos monitores perioperatórios não é significativamente diferente de um mercado do produto corrente diferenciado. Apesar desses produtos serem adquiridos através de concurso, as preferências dos clientes reflectem-se nas especificações técnicas do concurso que, por sua vez, determinam o número de proponentes elegíveis. Os clientes têm preferências individuais por aparelhos específicos e considerariam mudar para outro modelo apenas em resposta a um aumento de preço mais ou menos significativo (em relação aos concorrentes). A proximidade relativa de substituição entre os vários produtos, mesmo dentro de um ou do mesmo mercado do produto relevante, constitui assim um parâmetro importante de concorrência nestes mercados e tem uma influência importante sobre o poder de mercado dos fornecedores. As quotas de mercado incluem informações importantes, uma vez que reflectem as decisões de compra efectivas tomadas por clientes num determinado ano.

(124) Por conseguinte, a Comissão não partilha o ponto de vista de que as quotas de mercado não têm significado neste mercado específico.

(125) A fim de apreciar se as quotas de mercado das partes na concentração sobrestimam ou subestimam o seu poder de mercado, a Comissão procedeu a uma análise aprofundada da natureza da concorrência neste mercado em que se realizam muitos concursos. Em primeiro lugar, dado que a concorrência nestes concursos é determinada pelo número e identidade dos concorrentes presentes, foi analisada a frequência dos encontros entre os vários operadores de mercado. Em segundo lugar, uma vez que num mercado do produto diferenciado a concorrência é tanto mais intensa quanto os concorrentes forem substitutos próximos, a proximidade da substituição é ainda analisada por razões quantitativas e por razões qualitativas. Por último, a Comissão procurou determinar, com base nos dados disponíveis, o eventual impacto da operação proposta a nível dos preços.

Posicionamento da GE no mercado

(126) A parte notificante alega que a GE não é um importante operador no sector perioperatório e, enquanto tal, não afecta de forma significativa a actual posição da Instrumentarium ([92]). Segundo a parte notificante, a GE e a Instrumentarium não são, por conseguinte, concorrentes próximos no mercado da monitorização perioperatória ([93]). Alega-se assim que as quotas sobrestimam o impacto concorrencial da operação.

(127) A parte notificante baseia-se nomeadamente na gama de produtos oferecida pela GE e no seu posicionamento no mercado principalmente centrado na área dos cuidados intensivos. A parte notificante reconhece, contudo, que a GE oferece vários tipos de monitores para utilização na área perioperatória [Solar 9500, Solar 8 000M e DASH Series ([94])], e que cada um deles apresenta algumas vantagens em comparação com os produtos dos concorrentes. A oferta da GE inclui uma vasta gama de monitores, desde os monitores de base até aos monitores de topo de gama, com parâmetros e funcionalidades especificamente adaptadas a este mercado. A GE é mesmo citada por vários participantes no mercado como líder em termos de investigação e desenvolvimento no domínio dos monitores perioperatórios ([95]). Por conseguinte, o facto de a GE ser um concorrente mais forte na área dos cuidados intensivos não a impede de ser um dos quatro principais fornecedores de monitores perioperatórios.

(128) A boa reputação dos monitores da GE na área perioperatória é confirmada de forma ainda mais acentuada por estudos externos. O T for G sublinha, no que diz respeito à percepção da imagem dos produtos das partes

([90]) Os dados relativos a concursos apresentados pela Instrumentarium revelaram que, dos […]* concursos no EEE [80-90]* % deles foram inferiores a 100 000 euros em valor. Em França, por exemplo, a proporção atingiu [90-100]* % entre 1998 e 2002. Em Espanha, a Instrumentarium refere […]* concursos em que participou entre 1998 e 2002. Dos […]* concursos que ganhou, […]* foram inferiores a 100 000 euros. As mesmas proporções podem ser observadas na Alemanha ([…]* concursos ganhos, dos quais […]* foram inferiores a 100 000 euros) e no Reino Unido ([…]* concursos ganhos, dos quais […]* foram inferiores a 100 000 euros).

([91]) […]*.

([92]) Formulário CO p. 54.

([93]) Formulário CO p. 51.

([94]) Formulário CO p. 52.

([95]) Ver respostas à carta da Comissão (artigo 11.º) enviada aos concorrentes em matéria de I&D de 28.5.2003.

que «A GE-Marquette tem uma imagem bastante conceituada na área da anestesia» ([96]). A Frost & Sullivan inclui também a GE no segundo nível de concorrentes juntamente com a Philips e a Siemens, situando-se a Instrumentarium no primeiro nível ([97]).

(129) Os hospitais incluídos na investigação do mercado da Comissão consideram geralmente que a GE, a Instrumentarium, a Siemens e a Philips fornecem todas monitores perioperatórios de qualidade comparável. Em cada país, os monitores da GE são considerados pelos inquiridos como monitores de elevada qualidade no bloco operatório, com a classificação média mais elevada em alguns Estados-Membros em termos de especificações ([98]). Em média, todos os quatro principais fornecedores se situam ao mesmo nível elevado nos vários países em causa.

(130) Estes elementos contradizem a presunção apresentada pela parte notificante de que, mesmo de um ponto de vista da qualidade, a GE não devia ser considerada nem um operador importante nem um concorrente próximo da Instrumentarium.

Análise estatística realizada pela Comissão

(131) A fim de apreciar a intensidade da concorrência entre as partes na concentração, a Comissão realizou uma série de análises estatísticas com base nos dados relativos a concursos fornecidos pela Instrumentarium, GE, Draeger, Philips e Siemens. Os dados fornecidos pela Siemens não puderam ser usados para este tipo de análise. Os proponentes presentes em cada concurso foram identificados em 3 355 casos em todo o EEE nos últimos cinco anos. Na análise que se segue, a Comissão considerou representativo o exemplo de concursos ganhos pela GE (directamente ou através da Draeger), pela Instrumentarium ou pela Philips.

(132) A Comissão analisou em primeiro lugar a frequência com que as partes na concentração se encontraram nesses 3 355 concursos. Dado que os fornecedores seleccionam os concursos em que participam, de forma a que uma empresa não entre no concurso se considerar que não tem quaisquer hipóteses de ganhar, quanto mais frequentemente duas empresas se confrontam num determinado país em relação a outros proponentes potenciais, mais provável é que os seus produtos possam ser considerados substitutos próximos — pelo menos na perspectiva dos vendedores. Além disso, a presença de um fornecedor num concurso é limitada pelas especificações técnicas exigidas pelo hospital, que restringe desta forma a gama de concorrentes que podem potencialmente ganhar o concurso.

(133) A nível do EEE, afigura-se que as partes na concentração se encontraram em [50-60]* % dos casos. Além disso, não se confrontaram com qualquer outro concorrente em [20-30]* % dos casos e apenas com um único concorrente em [20-30]* % dos casos. Quando nos debruçamos sobre a identidade dos concorrentes das partes, resulta que em [30-40]* % dos casos, independentemente do número de concorrentes presente, as partes na concentração não se confrontaram com a Siemens nem a Philips, mas apenas com vários operadores marginais. Isto sugeriria que a concentração pode dar origem a uma redução do número de operadores importantes de dois para um num concurso em cada três.

(134) A pressão concorrencial exercida pelas partes na concentração entre si aparece também nos dados relativos a concursos fornecidos pela Philips ([99]): esta última ganhou [70-80]* % dos concursos, em que nem a GE nem a Instrumentarium participavam, [60-70]* % dos concursos em que apenas a Instrumentarium se encontrava presente, [50-60]* % dos concursos em que apenas a GE participava e apenas [30-40]* % dos concursos em que tanto a GE como a Instrumentarium estavam presentes. Por conseguinte, afigura-se que a Instrumentarium apresenta propostas mais baixas quando a GE está presente. Além disso, quando tanto a Instrumentarium como a GE estão presentes, a Philips tem tendência para apresentar propostas mais baixas. As partes na concentração exercem conjuntamente uma pressão concorrencial mais forte sobre a Philips.

(135) A nível nacional, verificam-se fortes contrastes, consoante o país.

(136) No que se refere ao mercado alemão, os resultados sugerem que a GE exerceu de longe a mais forte pressão concorrencial sobre a Instrumentarium. Ambas estiveram presentes em [70-80]* % de todos os 432 concursos

([96]) T for G, p. 26.
([97]) F & S 3981-56, pp. 4-49.
([98]) É o que acontece por exemplo em França. Na Suécia, a GE e a Instrumentarium aparecem mesmo antes da Philips e da Siemens. No Reino Unido, a Instrumentarium aparece mesmo antes da Philips, da GE e da Siemens. Em Espanha, os clientes classificaram a Instrumentarium antes da GE, da Siemens e da Philips. Na Alemanha, a Instrumentarium situa-se em primeiro lugar, antes da GE, da Philips e da Siemens que estão ao mesmo nível.
([99]) 551 pontos dos dados da Philips relativos a concursos eram utilizáveis para esta análise.

em questão. Este valor pode sobrestimar ([100]) a proporção de concursos em que ambas as partes realmente se confrontaram na Alemanha, uma vez que não foi possível utilizar nesta análise os resultados relativos a concursos fornecidos pela Siemens. Na realidade, a Alemanha é o mercado nacional em que o volume de negócios da Siemens é mais elevado. No entanto, o valor acima referido contrasta acentuadamente com os valores relativos à Philips ou à Siemens. A Philips participou apenas em concursos com a Instrumentarium em [10-20]* % dos casos e a Siemens em [20-30]* % dos casos.

(137) Para além disso, a análise estatística dos dados relativos a concursos revelou que as partes na concentração não se encontraram com qualquer outro concorrente em [40-50]* % dos concursos em que se encontraram ([101]), e apenas com um único concorrente noutros [30-40]* % destes concursos. Consequentemente, as partes na concentração confrontaram-se com um ou não se confrontaram com qualquer concorrente em [70-80]* % dos concursos em que se encontraram entre si. Além disso, daí resulta que, em [80-90]* % dos casos, este concorrente suplementar não é a Siemens nem a Philips, mas um operador marginal. Estes valores sugerem que, dado o impacto das especificações técnicas em presença dos concorrentes em concursos, a concentração é susceptível de conduzir à redução do número de operadores significativos de dois para um na maior parte dos concursos em que as partes na concentração costumavam competir entre si.

(138) Em Espanha, os dados sugerem igualmente que a GE é uma vez mais a principal fonte de concorrência da Instrumentarium. Encontraram-se em [60-70]* % dos concursos (de um total de 542 concursos). A Siemens, contudo, permanece também um concorrente próximo ([60-70]* %), mas menos do que a GE e estas três empresas estiveram em concorrência em apenas [40-50]* % dos casos. Em contrapartida, a Philips, entra em concorrência com a Instrumentarium muito raramente ([30-40]* % dos casos). Além disso, as partes na concentração não se confrontam, ou confrontam-se apenas, com um concorrente suplementar em [60-70]* % dos concursos em que se confrontaram entre si. De entre estes concursos, as partes na concentração não se encontraram com a Siemens nem com a Philips em [20-30]* % dos casos.

(139) No que diz respeito à França, a GE também parece ser de longe a pressão concorrencial mais forte em relação à Instrumentarium: a GE esteve em concorrência com a Instrumentarium em [70-80]* % de todos os 1 122 concursos analisados. Em contrapartida, a Siemens confrontou-se com a Instrumentarium apenas em alguns concursos ([50-60]* %) e a Philips apenas em menos de um concurso de um total de […]* ([10-20]* %). Os quatro concorrentes encontraram-se muito raramente ([0-10]* %).

(140) Nos restantes países, os dados sugerem que a GE e a Instrumentarium se encontraram mais ocasionalmente. No Reino Unido, por exemplo, a GE enfrentou a Instrumentarium em [20-30]* % de um total de […]* concursos, enquanto a Philips competiu com a Instrumentarium em quase metade dos concursos ([40-50]* %). No entanto, entre os concursos em que a GE e a Instrumentarium estiveram presentes, não se confrontaram com qualquer outro concorrente em [60-70]* % dos casos e apenas com um concorrente suplementar noutros [20-30]* % dos concursos. Isto sugere que existe um ou menos concorrentes com que as partes na concentração se confrontam em [80-90]* % dos concursos em que participaram.

(141) O cenário é semelhante na Bélgica (ambas as partes competiram entre si em [10-20]* % dos […]* concursos), bem como na Finlândia (encontraram-se em [0-10]* % dos […]* concursos). Noutros países do EEE, o número de concursos que pode ser utilizado era demasiado limitado para chegar a uma conclusão fiável. Por exemplo, na Suécia, os resultados tendem a mostrar que a GE competia com a Instrumentarium com um pouco mais de frequência ([40-50]* %) do que com a Philips ([30-40]* %) ou com a Siemens ([30-40]* %). Todavia, a Comissão apenas dispôs de todas as informações necessárias para realizar esta análise em relação a 19 concursos na Suécia ao longo dos últimos cinco anos. Por conseguinte, apenas podem decorrer destes dados resultados significativos limitados de um ponto de vista estatístico.

Análise dos vencedores-vencidos

(142) A Economics Ridyard, Bishop & Baker («RBB») apresentou, em nome da parte notificante, uma análise dos

([100]) Partindo de certas presunções, é possível apreciar em que medida a análise sobrestima a frequência dos encontros de ambas as partes na Alemanha. Na realidade, poderia razoavelmente presumir-se que a GE e a Instrumentarium se encontraram nos concursos ganhos pela Siemens relativamente tantas vezes quanto nos concursos ganhos pela Philips, isto é, em [20-30]* % dos casos, segundo um estudo apresentado pela Philips em 8 de Maio de 2003. Uma vez que a quota de mercado da Siemens (isto é, concursos ganhos em valor) na Alemanha é da ordem dos [30-40]* %, pode inferir-se que a GE e a Instrumentarium se encontraram em [70-80]* % dos casos em [70-80]* % dos concursos (os ganhos quer pela Instrumentarium, pela GE ou pela Philips) e em [20-30]* % dos casos em [30-40]* % dos restantes concursos (os ganhos pela Siemens). Isto conduziu a uma frequência extrapolada de encontros de [50-60]* %. Este valor revela que a Instrumentarium encontra a GE ainda de uma forma significativa muito mais vezes do que a Siemens ([20-30]* %) ou do que a Philips ([10-20]* %).

([101]) Entre os 432 concursos na Alemanha, em que as informações sobre os actuais proponentes se encontravam disponíveis, as partes estiveram simultaneamente presentes em [300-350]* concursos. De entre estes, as partes foram os únicos proponentes em [100-150]* concursos, confrontaram-se com um único concorrente em [100-150]* concursos, entre os quais [50-100]* corresponderam a um operador marginal (isto é, qualquer operador que não a Siemens, a Philips ou as partes).

dados relativos a vencedores e vencidos para corroborar a alegação de que as quotas de mercado da GE e da Instrumentarium não reflectem com exactidão e, na realidade, sobrestimam mesmo, o impacto da operação notificada a nível da concorrência. A parte notificante considera que «na medida em que a GE exerce uma maior pressão concorrencial sobre o comportamento da Instrumentarium do que outros fornecedores no mercado relevante, poder-se-ia esperar que a GE se situasse, enquanto proponente, em segundo lugar em relação a um grande número dos concursos ganhos pela Instrumentarium e *vice-versa*» ([102]).

(143) O estudo da RBB relativo aos vencedores e aos vencidos baseia-se em [2000-2500]* concursos para monitores perioperatórios que a Instrumentarium ganhou em todo o EEE ([103]) entre 1998 e 2003 ([104]). O estudo identifica o «segundo classificado», significando isto o proponente situado em segundo lugar nos concursos ganhos pela Instrumentarium relativamente aos quais as partes na concentração dispunham de informações. O segundo classificado é considerado como sendo o concorrente mais próximo da Instrumentarium.

(144) Apesar da parte notificante se basear principalmente neste estudo para alegar que a GE não era o concorrente mais próximo da Instrumentarium, estes dados revelam que entre 1998 e 2003, a GE foi na maior parte das vezes o segundo classificado em relação à Instrumentarium nos concursos para monitores perioperatórios na Europa. Segundo os dados apresentados pelas partes, a nível do EEE, refere-se que as propostas que incluíam monitores perioperatórios da GE se situaram em segundo lugar em [30-40]* % de todos os concursos ganhos pela Instrumentarium, quer quando eram vendidos através da Draeger, que agia então como distribuidor exclusivo da GE ([700-800]*) quer quando a GE participava directamente no concurso ([100-200]*). As propostas da Philips ficaram em segundo lugar em [30-40]* % dos concursos e [10-20]* % das da Siemens. Outros concorrentes representam [10-20]* % das propostas que ficaram em segundo lugar, incluindo a Datascope com [0-10]* %.

(145) A GE é de longe o segundo classificado mais frequente da Instrumentarium em três países: […]*, […]*e […]* ([105]). Os monitores da GE classificam-se em segundo lugar menos frequentemente do que os da Siemens ou da Philips em todos os outros países: a Siemens fica em segundo lugar em […]* ([106]), […]*, […]* ([107]), enquanto a Philips se situa em segundo lugar em […]*, […]* e em […]*.

(146) Dos [300-400]* concursos que se realizaram em França, relativamente aos quais as partes dispunham de informações relevantes, os monitores da GE ficaram em segundo lugar em relação aos da Instrumentarium em [50-60]* % dos casos, quer quando foram vendidos através da Draeger ([100-200]* concursos) quer quando a GE participou directamente no concurso ([0-100]*). A Philips ficou em segundo lugar em […]* concursos ou [10-20]* % dos casos, enquanto a Siemens e a Datascope se situaram em segundo lugar em […]* e […]* concursos respectivamente. Nos [300-400]* concursos na Alemanha, os monitores da GE ficaram em segundo lugar em relação aos da Instrumentarium em [70-80]* % dos casos, quer quando vendidos através da Draeger ([…]*) quer quando a GE participou directamente no concurso ([…]*), antes da Siemens ([…]* — [10-20]* % dos casos) e da Philips ([…]* — [10-20]* %). Em Espanha ([400-500]* pontos), a GE está em segundo lugar em [60-70]* % dos casos quer através da Draeger ([200-300]*) quer directamente ([0-100]*), o que é significativamente mais frequente do que a Philips ([20-30]* %) e a Siemens ([10-20]* %).

(147) Por conseguinte, isto sugeriria que, pelo menos em França, Alemanha e Espanha, a GE é o concorrente mais próximo da Instrumentarium. Estes dados reforçariam a presunção de que, a par de uma elevada quota nestes mercados, a entidade resultante da concentração teria a capacidade de aumentar de forma significativa os preços relativamente a uma parte importante dos seus clientes sem ser contestada pelos seus concorrentes. Nessa situação, a aquisição do concorrente mais próximo conduziria a uma perda considerável de concorrência, uma vez que, em qualquer novo ciclo de concursos, a entidade resultante da concentração teria a possibilidade de aumentar os seus preços sabendo à partida que o cliente descontente teria tendência para comprar a sua linha de produtos alternativa.

(148) Contudo, a parte notificante considera que outros factores indicam que a GE não era, na realidade, o concorrente mais próximo da Instrumentarium.

(149) Em primeiro lugar ([108]), segundo a parte notificante, a ausência de uma correlação sistemática nos padrões de substituição nos diferentes Estados-Membros revela que não existe nada de intrínseco nas características dos produtos fornecidos pelas partes. A Comissão nota contudo que, se as preferências a nível da marca variam consoante o país, tal reflecte apenas as condições de concorrência ainda diferentes existentes em cada Estado-Mem-

([102]) Estudo RBB p. 3.

([103]) Os dados incluem apenas menos de dez pontos na Áustria e na Noruega.

([104]) O conjunto de dados inclui mais de 10 observações em relação aos seguintes países: Bélgica ([200-300]*), Finlândia ([200-300]*), França ([300-400]*), Alemanha ([300-400]*), Grécia ([0-100]*), Itália ([100-200]*), Países Baixos ([0-100]*), Espanha ([400-500]*) e Reino Unido ([300-400]*).

([105]) A GE/Draeger é também identificada como segunda classificada na Noruega em [50-60]* % dos casos, mas com base em 9 dados.

([106]) Existem contudo apenas [0-10]* observações relativamente a Portugal.

([107]) A Siemens é realmente identificada pelo sector de vendas como segunda classificada em […]* dos [100-200]* concursos.

([108]) Estudo RBB, p. 10.

bro. Além disso, o facto de a Draeger não ser o segundo classificado em certos países é igualmente explicado pelo facto de ter tido uma presença limitada no Estado-Membro em causa. Na realidade, nos países em que, segundo os dados das partes, a Draeger não foi o segundo classificado (Bélgica e Finlândia), afigura-se que a Draeger tinha uma presença muito limitada nos concursos.

(150) Em segundo lugar ([109]), a parte notificante alega que a pressão concorrencial exercida pela Draeger/GE é sobrestimada na medida em que, durante este período, a Draeger comercializava também activamente monitores de outros fornecedores (tais como os da Philips), apesar da sua aliança com a GE. A Comissão nota, contudo, que não existem quaisquer elementos de prova de que a Draeger procedesse a vendas activas de monitores de outros fabricantes durante o período em questão, em que tinha um contrato de distribuição exclusiva com a GE. Em resposta a uma questão da Comissão relativamente a este aspecto, a parte notificante só conseguiu citar dois exemplos de concursos em que considerava que a Draeger tinha activamente comercializado monitores de outros fornecedores ([110]). Os dados relativos a concursos fornecidos pela Draeger revelam que as suas vendas de monitores de concorrentes foram na realidade extremamente limitadas. Finalmente, mesmo partindo do princípio de que a Draeger tinha ocasionalmente apresentado propostas em relação a produtos de terceiros, estas propostas não alterariam a tendência significativa evidenciada pelos dados das partes, uma vez que a Philips e a Siemens eram ambas consideradas como segundos classificados apenas numa medida limitada.

A aliança GE-Draeger

(151) A parte notificante considera também ([111]) que o êxito relativo de que a GE/Draeger beneficiara durante a aliança se deveu aos produtos para anestesia bem estabelecidos da Draeger, à sua forte relação com anestesistas e às suas infra-estruturas de distribuição, mas não ao poder de oferta de monitores perioperatórios da GE.

(152) A GE concluiu uma aliança com a Draeger em Março de 1999, através da qual a Draeger distribuía monitores da GE à área perioperatória numa base exclusiva em todos os países do EEE. A aliança transformou-se seguidamente num acordo de distribuição não exclusiva de Fevereiro a Maio de 2002, data em que a Draeger anunciou o seu novo acordo de empresa comum com a Siemens.

(153) Durante a investigação, a parte notificante forneceu à Comissão documentos internos relativos especificamente à sua relação comercial com a Draeger durante o período 1999-2002. A mensagem geral que emergia dos documentos internos da GE é que a razão para este acordo consistia em permitir que a GE tivesse acesso à rede de distribuição da Draeger e à sua boa relação com anestesistas. Isto aconteceu devido ao facto de a GE ter entrado no mercado em 1998 com a compra da Marquette e necessitar de ter acesso ao mercado perioperatório através de uma rede de distribuição estabelecida. Os documentos internos da GE referem, por exemplo, que existiam duas razões para a aliança: «uma era a distribuição; a outra era garantir uma relação mais estreita com anestesistas» ([112]).

(154) A Comissão reconhece que a presença da Draeger no mercado a montante do equipamento para anestesia pode ter tido um efeito positivo nas vendas de monitores perioperatórios da GE.

(155) Contudo, longe de sugerir que a GE não tinha quaisquer produtos fortes para oferecer no mercado perioperatório, os documentos internos indicam também que a posição da Draeger poderia claramente beneficiar desta aliança graças aos produtos da GE. Um documento interno de 1999 ([113]) refere que, nomeadamente, a Draeger teria […]* e que […]*. Por conseguinte, isto sugere que a Draeger beneficiaria igualmente da oferta dos monitores da GE no mercado do equipamento para anestesia ao entrar em concorrência com a Datex-Ohmeda.

(156) Durante a investigação, a Comissão tentou analisar, nos países em que a GE/Draeger aparecia como segunda classificada em relação à Instrumentarium, as razões pelas quais os clientes da Draeger tinham comprado monitores perioperatórios. Os inquiridos representavam apenas uma amostragem muito reduzida e os resultados pareciam contraditórios consoante o país. Na Alemanha, uma grande maioria dos inquiridos indicou que tinha comprado monitores da GE devido às suas próprias características e não por serem vendidos pelo seu fornecedor de equipamento de anestesia. Inversamente, em Espanha, os inquiridos tendem a acentuar o facto de os monitores serem fornecidos pela Draeger, enquanto em França os resultados foram divididos.

(157) Contudo, mais em geral, o inquérito aos clientes parece contradizer a sugestão feita pela GE de que a sua selecção em concursos, como segunda classificada mais frequente na área perioperatória devia atribuir-se apenas à posição da Draeger no mercado do equipamento de anestesia. Na realidade, uma grande maioria de clientes escolhe uma determinada marca de monitores, uma vez que estes satisfazem as especificações técnicas exigidas. Também se baseiam fortemente na capacidade de o fornecedor dispor de uma boa rede de distribuição capaz

([109]) Estudo RBB, p. 10.
([110]) Resposta ao pedido (artigo 11.º) de 10 de Junho de 2003, p. 2.
([111]) Estudo RBB, p. 10.
([112]) Ver e-mail de 25 de Setembro de 2001 (de P. van Ryzin a K. King).
([113]) Documento interno da GE, […]*

de proporcionar um serviço de manutenção e serviços pós-venda permanentes. Os clientes continuam a situar os monitores da GE entre os produtos de qualidade mais elevada juntamente com os da Instrumentarium, Philips e Siemens. Inversamente, a possibilidade de um fornecedor oferecer também equipamento de anestesia não parece constituir um factor importante. O inquérito da Comissão revela também que, aquando da aquisição de novos monitores perioperatórios, os clientes se baseiam principalmente nos antecedentes meritórios comprovados do fornecedor de monitores e na tecnologia oferecida, para mudar ou não de fornecedor.

(158) Tendo em conta o que precede, não existem quaisquer razões para considerar que a posição da GE na área perioperatória em comparação com outros concorrentes, quando entra em concursos com a Instrumentarium, deve igualmente ser atribuída à qualidade dos seus monitores e à eficácia da sua rede de distribuição através da Draeger, e não apenas ao facto de a Draeger ter oferecido igualmente produtos nos mercados da anestesia e da ventilação. Isto parece igualmente confirmado pela alegação inicial da GE na sua notificação ([114]), no que diz respeito à sua relação com a Draeger, de que o êxito do produto de um concorrente no mercado depende da eficácia dos seus vendedores, bem como da sua dimensão.

(159) A parte notificante alega que a GE só foi segunda classificada em países em que a Draeger tinha uma forte posição no mercado do equipamento de anestesia e principalmente em concursos em que os monitores foram vendidos juntamente com o equipamento de anestesia. No entanto, fornecem dados que, em alguns países, não demonstram qualquer relação entre as quotas de mercado da Draeger no mercado do equipamento de anestesia e o número de concursos em que a GE ficou classificada em segundo lugar em relação à Instrumentarium. Assim, em […]*, a parte notificante alega que a GE nunca foi segunda classificada em relação à Instrumentarium apesar de uma quota de mercado de [20-30]* % da Draeger no mercado de equipamento de anestesia. Do mesmo modo, a parte notificante reconhece que a GE nunca foi um segundo classificado em relação à Instrumentarium em […]*, e apenas em [0-10]* % dos concursos em […]*, apesar das quotas de mercado da Draeger se elevarem a [20-30]* % e a [30-40]* % respectivamente, nesses países.

(160) Quanto ao argumento de que a GE foi principalmente segunda classificada em relação à Instrumentarium quando a Draeger não se apresentava a concurso apenas para monitores, o estudo baseia-se em [100-200]* concursos ganhos pela Instrumentarium em França e [100-200]* em Espanha ([115]). Em França, a parte notificante alega que, dos [0-100]* projectos em que a Draeger foi seleccionada como segunda classificada, [70-80]* % disseram respeito a concursos de agrupamentos de produtos e [20-30]* % a concursos apenas de monitores. A Comissão nota que o estudo se baseia em dados que representam apenas uma parte mínima de todos os concursos em França em que a Instrumentarium foi vencedora ([300-400]*) e a GE/Draeger segunda classificada ([200-300]*). Além disso, a própria parte notificante reconhece que, mesmo quando é tomada em consideração esta amostragem limitada de concursos, a GE/Draeger continua a ser segunda classificada em relação à Instrumentarium antes de todos os outros concorrentes (GE/Draeger […]*; Siemens, […]*; Philips […]*) ([116]). Em Espanha, a parte notificante indica que a Draeger só foi segunda classificada em concursos relativos a agrupamentos de produtos, mas baseia-se em [100-200]* concursos identificados de um total de [400-500]* anteriormente identificados.

(161) Foi igualmente solicitado às partes que fornecessem dados relativamente a concursos de produtos únicos e a concursos de agrupamentos de produtos na Alemanha. As partes forneceram [0-100]* exemplos de concursos ganhos pela Instrumentarium ([117]). A Draeger foi a segunda classificada em relação à Instrumentarium não apenas em concursos de agrupamentos de produtos ([…]* de […]*, isto é, [80-90]* %), mas igualmente em [60-70]* % dos concursos de produtos únicos ganhos pela Instrumentarium ([…]* de […]*).

(162) Finalmente, a parte notificante alega que, na sequência do termo da aliança com a Draeger em Fevereiro de 2002, a posição de mercado da GE se deteriorou significativamente, enquanto a posição da Draeger no segmento perioperatório não enfraqueceu ([118]). A parte notificante baseia-se no facto de as vendas de monitores perioperatórios da GE ter diminuído em 2002 e de a GE ter sido raramente seleccionada como segunda classificada em relação à Instrumentarium entre Outubro de 2002 e Março de 2003.

(163) A Comissão nota, contudo, que o declínio relativo da GE a nível das quotas de mercado em 2002 se deve a uma situação em que a relação de um fornecedor com o seu distribuidor se deteriora e não devido às actividades da Draeger, enquanto tal. A parte notificante reconhece que qualquer fornecedor no mercado dos monitores perioperatórios necessita de uma rede de distribuição e vendedores especializados ([119]) e que a relação da GE com a Draeger se deteriorou a partir de Fevereiro de 2002. Um documento interno sugere que a própria GE considerou este declínio nas quotas de mercado como uma mera «transição» ([120]).

(164) Devido à sua dimensão e meios financeiros, a GE tinha na realidade a possibilidade de estabelecer uma rede de distribuição e vendedores especializados no mercado

([114]) Formulário CO, p. 47.
([115]) Estudo da RBB p. 14.
([116]) Ver estudo RBB, pp. 14-15.
([117]) Resposta ao pedido (artigo 11.º) de 10 de Junho de 2003.
([118]) Estudo RBB, p. 16.
([119]) Formulário CO, p. 47.
([120]) […]*

perioperatório. Além disso, dada a sua posição no mercado dos monitores para cuidados intensivos e à sua presença noutros mercados vizinhos do equipamento médico, tais como os sistemas de informação clínica, a GE teria um forte incentivo para manter e aumentar as suas actividades no mercado dos monitores perioperatórios a fim de apresentar aos clientes uma gama completa de produtos. Finalmente, mesmo durante este período transitório, em que teve de restabelecer uma rede de distribuição, a GE conseguiu mesmo assim em 2002 manter uma quota de mercado razoável, em especial em […]*, em que permanece o número […]*, em […]*, […]*, […]* e […]*, e continuar presente em concursos, constituindo assim uma pressão concorrencial significativa para outros importantes proponentes, tais como a Instrumentarium. Em […]*, a GE conseguiu mesmo ganhar quotas de mercado apesar de os seus produtos não terem sido aí distribuídos nos anos anteriores.

(165) Por conseguinte, a Comissão considera que não se pode presumir que a redução temporária das vendas da GE reflicta a pressão concorrencial que a GE exerceu sobre a Instrumentarium antes da concentração e que poderia ter exercido na ausência da concentração. Daí resulta em especial que as quotas de mercado de 2002, reflectem apenas parcialmente a presença efectiva da GE no mercado. Consequentemente, as quotas de mercado médias em 2000, 2001 e 2002 representam melhor a eventual posição de mercado das partes na concentração nos cinco países em causa (França, Alemanha, Reino Unido, Espanha e Suécia).

Impacto dos preços devido à concentração

(166) A fim de melhor apreciar o impacto da operação, a Comissão realizou uma série de análises econométricas e analisou estudos econométricos fornecidos por um terceiro e pelas partes.

(167) A Comissão realizou a sua própria análise do eventual efeito da concentração sobre os preços, com base no conjunto de dados relativos a concursos recolhidos junto das partes e dos principais concorrentes. O objectivo consistia em identificar o efeito da presença da Instrumentarium sobre os preços cobrados pela GE/Draeger aos seus clientes e vice-versa. A Comissão analisou igualmente dados da Philips e da Siemens para determinar o impacto sobre os preços da presença conjunta da GE e da Instrumentarium no mercado.

(168) O conjunto de dados para esta análise consiste em dossiers electrónicos apresentados por cada parte na concentração, bem como por concorrentes (Philips e Siemens), e numa série de facturas e documentos de concursos das partes. Com base nos dados disponíveis, a Comissão tentou quantificar os eventuais efeitos sobre os preços da concentração entre a GE e a Instrumentarium utilizando vários modelos econométricos, principalmente regressões lineares com múltiplas variáveis.

(169) O impacto sobre os preços é quantificado através do impacto sobre os descontos propostos pelos vários concorrentes, a fim de tomar em consideração o facto dos projectos individuais variarem em grande medida em termos de especificações, pacotes de equipamento e acessórios, pelo que os preços reais de transacção não são imediatamente comparáveis entre os diferentes proponentes.

(170) Surgiram alguns problemas na correspondência dos dados relativos a facturas registados em suporte papel com os dados relativos a concursos apresentados sob forma electrónica. Estes problemas impediram a Comissão de calcular o desconto percentual aplicado aos preços de tabela em relação a muitos levantamentos. Como consequência, a Comissão não conseguiu utilizar os dados relativos à Instrumentarium.

O eventual efeito sobre os preços em França

(171) A Comissão recolheu dados relativos a concursos apresentados apenas pela GE e pela Draeger. A maior parte dos levantamentos fiáveis foram observados em concursos organizados em França.

(172) A análise dos dados relativos a concursos ([121]) fornecidos pela Draeger sugere que a presença da Instrumentarium em concursos não teve na realidade qualquer impacto sobre os preços da Draeger: o desconto médio oferecido por esta última quando a Instrumentarium participava no concurso é de [35-45]* % em comparação com [25-35]* %, quando a Instrumentarium não participava. Esta diferença é estatisticamente significativa com uma fiabilidade de 99 %.

([121]) [50-100]* concursos ganhos pela Draeger, de 2000 até 2002 em França.

(173) Ao utilizar regressões lineares para controlar os vários parâmetros ([122]), a análise econométrica realizada pela Comissão conduziu à conclusão de que o desconto da Draeger é de [5-10]* % a [5-10]* % mais elevado, quando a Instrumentarium está presente do que quando esta empresa não participa no concurso. Isto conduz a um impacto médio sobre o desconto da Draeger de [5-10]* % em média. Estes resultados são estatisticamente significativos com uma fiabilidade de 99 %. Fornecem elementos de prova empíricos de que a Instrumentarium exerce um impacto sobre o comportamento de fixação dos preços da Draeger em França ([123]).

(174) No que diz respeito aos dados relativos a concursos fornecidos pela GE, uma análise dos descontos oferecidos pela GE revela que são em média da ordem dos [20-30]* %, quando a GE se confronta apenas com a Siemens, dos [30-40]* % quando se confronta apenas com a Philips e dos [40-50]* % quando se confronta apenas com a Instrumentarium. Quanto à Draeger, a Comissão também utilizou regressões a fim de identificar a influência da Instrumentarium sobre os descontos da GE, quando existem. Dadas as características do conjunto de dados da GE, o modelo econométrico utilizado pela Comissão é ligeiramente diferente do utilizado com os dados da Draeger relativos a descontos. Os resultados da estimativa revelam que os descontos da GE são em média [10 a 20]* % mais elevados, quando a Instrumentarium participa sozinha do que quando esta empresa não participa. Este resultado é estatisticamente significativo com uma fiabilidade de 99 %. A Comissão nota, contudo, que estes resultados econométricos foram obtidos utilizando um pequeno número de levantamentos ([124]).

([122]) Dada a limitação existente a nível dos dados, foram incluídas várias variáveis no modelo para explicar as variações nos descontos da Draeger. Por exemplo, o valor da proposta final é uma destas variáveis. Grandes descontos podem estar associados a elevados valores das propostas. Do mesmo modo, alguns clientes podem obter maiores descontos quer porque organizam muitos concursos quer porque o valor global dos seus concursos é importante. A presença de outros importantes proponentes pode igualmente afectar a dimensão do desconto oferecido pela Draeger. Nos [50-100]* concursos que a Draeger ganhou, a Instrumentarium e a Siemens, mas não a Philips, participaram nos concursos. É interessante verificar que quando a Siemens está presente, a Instrumentarium também se apresenta sempre a concurso. Inversamente, quando a Instrumentarium participa num concurso, a Siemens nem sempre é um proponente concorrente. Consequentemente, reconhecemos que o impacto da Instrumentarium varia com a presença da Siemens. [5-10]* % e [5-10]* % referem-se à variação do desconto da Draeger devido respectivamente à Instrumentarium com a Siemens e à Instrumentarium sozinha.

([123]) O desconto médio da Draeger quando a Instrumentarium participa é de cerca de [30-40]* %. Utilizando este valor como base, uma diminuição de [5-10]* % (respectivamente [5-10]* %) no desconto da Draeger após o afastamento da Instrumentarium conduziria a um aumento de preço de [5-10]* % (respectivamente [15-20]* %) relativamente aos concursos em que a Instrumentarium participava.

([124]) [50-100]* concursos que a GE ganhou, de 1998, 1999, 2001 e 2002 em França.

(175) Os resultados da análise dos dados relativamente a França revelam que os descontos da Draeger (vendendo monitores da GE) e os descontos da GE são maiores quando a Instrumentarium participa num concurso, do que quando esta empresa não participa. Para além disso, a análise econométrica da Comissão parece apresentar elementos de prova suplementares de que a Instrumentarium restringe as vendas de monitores da GE. Isto apoia ainda mais a presunção associada com a elevada quota de mercado combinada das partes na concentração.

O eventual efeito sobre os preços a nível do EEE

Dados relativos a concursos apresentados pela Philips

(176) A Philips apresentou uma análise econométrica dos seus dados relativos a concursos destinada a demonstrar que as partes na concentração são concorrentes próximos e que a concentração conduziria a aumentos de preços.

(177) A NERA Economic Consulting («NERA») apresentou, em nome da Philips, em 10 de Junho de 2003, um estudo econométrico a fim de apreciar o eventual impacto da concentração sobre os preços nos mercados dos monitores perioperatórios e dos monitores para cuidados intensivos. O estudo utiliza os próprios dados da Philips baseados em informações relativas aos concursos em que a Philips participou em 1999, 2000 e 2001 em vários países do EEE, nomeadamente, Bélgica, Finlândia, França, Alemanha, Itália, Países Baixos, Espanha, Reino Unido, Portugal e Suécia. O conjunto de dados inclui levantamentos efectuados na maior parte dos países, em que as partes na concentração detêm fortes posições, à excepção da Dinamarca, Irlanda e Grécia, relativamente aos quais não existiam quaisquer dados. A base de dados especifica relativamente a cada concurso, segundo a Philips, os fornecedores que se encontravam presentes, o vencedor, o valor da proposta apresentada pela Philips e o respectivo desconto oferecido pela Philips sobre os seus preços de tabela.

(178) O estudo considera o nível de desconto oferecido pela Philips como um indicador do nível de preços. A NERA considera que não seria possível uma comparação directa entre preços devido ao facto de as características de cada produto vendido nos concursos serem diferentes.

(179) Para controlar outros factores relevantes, o estudo tenta demonstrar em que medida o desconto oferecido pela Philips é afectado pela presença de determinados concorrentes e, mais especificamente, se a presença combinada da GE e da Instrumentarium afecta o desconto final oferecido pela Philips para ganhar um concurso. As variáveis explicativas incluem, nomeadamente, um conjunto de variáveis mudas respeitantes a países para controlar a eventual diferença nos descontos consoante

o país, o valor total da licitação (em logaritmos) e um conjunto de variáveis mudas relativas a concorrentes.

(180) Os resultados da estimativa econométrica revelam que os descontos da Philips são [5-10]* pontos percentuais mais baixos quando a GE está presente, mas não a Instrumentarium, e [5-10]* pontos percentuais mais baixos quando a Instrumentarium se encontra presente, mas não a GE, em comparação com situações em que ambas as partes na concentração participam no ciclo de concursos ([125]). Estas reduções de descontos correspondem a aumentos de preços de [15-20]* % e de [5-10]* %, respectivamente, dado o desconto médio da Philips ([126]). Estes resultados baseiam-se em concursos em que a Philips participou independentemente de ter vencido ou não. Por conseguinte, estes resultados quantificam o eventual impacto da concentração sobre o comportamento da Philips a nível da fixação de preços.

(181) A fim de apreciar o impacto sobre os preços de mercado reais, a Comissão solicitou à NERA que efectuasse a mesma análise apenas em relação aos concursos ganhos pela Philips ([127]). Neste caso, existe ainda uma diferença no desconto oferecido pela Philips, quando a GE está presente, mas não a Instrumentarium, em comparação com uma situação em que ambas as partes na concentração participam no concurso. Todavia, deixa de existir qualquer diferença significativa do ponto de vista estatístico no desconto quando a Instrumentarium participa, mas não a GE, em comparação com uma situação em que ambas as partes se encontram presentes.

(182) Resulta da análise fornecida pela Philips que a Instrumentarium exerce uma pressão concorrencial sobre a Philips, uma vez que esta é forçada a aumentar significativamente os seus descontos. Quando nos centramos nos dados relativos a vencedores e vencidos, afigura-se que a Philips oferece descontos mais elevados quando as duas partes na concentração participam num concurso relativamente a uma situação em que apenas uma delas está presente. Isto sugeriria que, em resultado da concentração, a Philips ofereceria provavelmente descontos mais baixos e seria por conseguinte menos pressionada quando apresenta propostas em concursos.

(183) A análise econométrica da Comissão dos dados da Philips relativos a concursos conduziu a resultados semelhantes aos apresentados pela Philips, confirmando assim estes últimos. Apesar destes resultados dizerem respeito aos efeitos dos preços médios da concentração a nível do EEE, pode esperar-se que estes efeitos sobre os preços sejam mais acentuados em países em que as partes têm uma elevada quota de mercado combinada, ou seja, França, Espanha, Reino Unido, Alemanha e Suécia.

Os dados da Siemens relativos a concursos

(184) A Comissão realizou uma análise econométrica distinta com base nos dados relativos a concursos fornecidos pela Siemens. Quanto aos dados da Instrumentarium, não foram disponibilizadas quaisquer informações sobre preços de tabela ou descontos. Além disso, não foi possível identificar propostas vencedoras e propostas vencidas. Utilizando o desvio de preços em relação à média, tal como descrito supra, a análise destina-se a quantificar o impacto da presença combinada da GE e da Instrumentarium sobre os preços oferecidos pela Siemens em concursos que esta tenha vencido ou perdido. Os resultados indicam que, em média, a presença combinada das partes na concentração têm um efeito significativo sobre o comportamento da Siemens a nível da fixação de preços. A Comissão, contudo, é prudente quanto a estes resultados devido à qualidade deficiente dos dados originais.

Estudo econométrico da GE

(185) A RBB apresentou, em nome da parte notificante, um estudo econométrico ([128]) com base nos dados da Instrumentarium relativos a concursos. Pela mesma razão indicada supra, no que diz respeito ao estudo da NERA, o modelo econométrico apresentado pela RBB utiliza o desconto percentual fora dos preços de tabela, como a variável relevante de interesse e não em relação aos preços de transacção final. O estudo conclui que a presença da GE/Draeger nos concursos ganhos pela Instrumentarium não afecta o desconto final oferecido por esta empresa. Além disso, os resultados econométricos sugerem que a Philips representa a principal pressão concorrencial em relação à Instrumentarium. Contudo, várias questões permanecem sem resposta relativamente ao método empírico utilizado pela RBB, o que suscita importantes dúvidas quanto à validade dos resultados apresentados pela RBB.

(186) O estudo econométrico utiliza dados de quatro países, nomeadamente, Itália, Alemanha, Espanha e Reino Unido. Contudo, uma anterior análise relativa a vencedores e vencidos apresentada pela RBB incluía uma grande quantidade de dados de França. Não é claro nesta fase a razão pela qual estes dados foram suprimidos do estudo econométrico. Finalmente, os dados relativos ao descon-

([125]) Os resultados são estatisticamente significativos.

([126]) O desconto médio da Philips em relação aos monitores perioperatórios é de cerca de [30-40]* %, com base no estudo apresentado pela Philips em 8 de Maio de 2003.

([127]) Ver prova 3 no estudo da Philips de 10 de Junho de 2003, coluna a).

([128]) Estudo da RBB «A preliminary critique of NERA's econometric analysis of the perioperative monitoring market», 24 de Junho de 2003.

tos da Instrumentarium utilizados pela RBB parecem basear-se na recolha efectuada pelos responsáveis nacionais da empresa. Uma vez que não existe qualquer forma objectiva de a Comissão verificar a validade destes descontos, a Comissão não pode basear-se nos resultados do estudo econométrico apresentado pela RBB.

Operadores marginais e concorrência potencial

(187) A parte notificante alega que os concorrentes mais pequenos no mercado perioperatório poderiam impedir as partes na concentração de aumentarem unilateralmente os preços na sequência da operação.

Presença efectiva no mercado

(188) No seu formulário CO ([129]), a GE refere várias empresas que desenvolvem actividades no mercado perioperatório: Criticare, Datascope, Fukuda-Denshi, Invivo, Nihon Kohden, e Welch Allyn Protocol. Durante a investigação, a parte notificante mencionou igualmente a Tyco-Nellcor, Kontron, Huntleigh e Schiller. Segundo as estimativas da parte notificante, as empresas têm em conjunto uma quota de mercado de [10-20]* % de todas as vendas no EEE e mais de [30-40]* % em França e na Alemanha.

(189) Estes valores excedem amplamente as várias estimativas fornecidas por estudos externos e pelo próprio exercício de reconstrução da Comissão relativamente às vendas dos concorrentes a partir de 2000. Segundo a investigação da Comissão, as quotas de mercado agregadas dos fabricantes mais pequenos eram, em consequência, próximas de [0-10]* % no EEE e representavam menos de [0-10]* % das vendas totais em todos os países em 2002, à excepção da Itália ([0-10]* %).

(190) Segundo a parte notificante, a Datascope é um concorrente credível. A parte notificante considera que a quota de mercado da Datascope é de certa forma comparável à da GE ([130]). Contudo, apesar de a Datascope constituir a empresa mais forte entre os concorrentes mais pequenos, a sua posição não é comparável à da GE. Em primeiro lugar, o posicionamento da Datascope na área perioperatória permanece ainda centrado nos arcos em C de base ([131]). Contrariamente à GE e aos outros três fornecedores principais, a Datascope não oferece, por conseguinte, uma gama de monitores dos arcos em C de base até aos arcos em C topo de gama. Em segundo lugar, o dados relativos a concursos fornecidos pela parte notificante sugerem que esta empresa não representa verdadeiramente a pressão concorrencial alegada pela parte notificante. Na sua análise relativa a vencedores e vencidos apresentada à Comissão, a parte notificante identificou a Datascope como classificada em segundo lugar em apenas [0-10]* % dos projectos da área perioperatória ganhos pela Instrumentarium no EEE ([132]).

(191) Com base nos dados relativos a concursos fornecidos durante a investigação, a Comissão, examinou igualmente o nível de presença da Datascope referido pela Instrumentarium. Dos [1 500-2 000]* concursos para monitores perioperatórios referidos pela Instrumentarium, em que esta empresa participou em França entre 1998-2002, a Datascope é mencionada apenas [50-100]* vezes como um dos fornecedores presentes no concurso e apenas [0-50]* vezes como segunda classificada. Dos [500-1 000]* concursos realizados na Alemanha entre 1998-2002, a Datascope é referida apenas [0-50]* vezes como um dos fornecedores presentes no concurso (e simultaneamente como segunda classificada). Dos [1 000-1 500]* concursos referidos pela Instrumentarium, em que esta empresa participou no Reino Unido entre 1998-2002, a Datascope é referida [100-150]* vezes como um dos fornecedores presentes no concurso. Finalmente, dos [200-250]* concursos referidos pela Instrumentarium em que esta empresa participou em Espanha entre 1998-2002, a Datascope não é referida em caso algum.

(192) No que diz respeito aos concursos mencionados pela GE, existem dados fiáveis sobre outros proponentes apenas em relação a França. Dos [1 000-1 500]* concursos mencionados pela GE em relação ao mercado francês entre 1998-2002, a Datascope é referida apenas [0-50]* vezes como um dos fornecedores presentes no concurso e apenas […]* como segunda classificada. Outras empresas, citadas no Formulário CO como concorrentes credíveis, nem sequer são mencionadas ou são-no apenas uma vez (Welch Allyn; Nihon Kohden).

(193) A ausência de pequenos fabricantes em concursos de monitores perioperatórios é também confirmada pelo estudo dos clientes. Foi solicitado aos hospitais, em especial, que especificassem as vantagens e as desvantagens dos vários fornecedores, incluindo os pequenos concorrentes mencionados pela parte notificante. Foi igualmente solicitado aos hospitais que identificassem as várias empresas que se tinham apresentado nos últimos concursos de monitores perioperatórios ou de monitores para cuidados intensivos. Os operadores marginais citados pela GE como concorrentes credíveis constavam apenas de uma lista reduzida e, em última análise, seleccionados em concursos para monitores perioperatórios em muito poucos concursos referidos por clientes.

([129]) Formulário CO, p. 44.
([130]) Formulário CO, p. 50.
([131]) Ver T for G, Positioning and tactics, 3.3.2, p. 130.
([132]) Estudo RBB, p. 9.

(194) A ausência de operadores marginais na maior parte das listas reduzidas de concursos para monitores perioperatórios resultam do facto de, juntamente com o preço oferecido, os clientes citarem as especificações e a qualidade, bem como a capacidade de o fornecedor oferecer serviços pós-venda e serviços de manutenção permanentes durante todo o ciclo de vida do produto, como os principais factores para a escolha de monitores perioperatórios. Consequentemente, os clientes preferem fornecedores de elevada qualidade, uma vez que satisfazem as seus requisitos a nível das especificações/da qualidade, bem como fornecedores com uma rede de distribuição estabelecida. Além disso, ao comprarem novos monitores quer junto de um fornecedor existente no mercado quer junto de novos fornecedores, os clientes dão claramente prioridade aos antecedentes meritórios comprovados do fornecedor e à sua tecnologia ([133]).

Obstáculos à entrada e expansão

(195) A parte notificante alega também que não existem quaisquer obstáculos significativos à entrada ou expansão no mercado dos monitores, nem em termos de restrições de capacidade, I&D ou a nível da distribuição ([134]), impedindo que outras empresas, incluindo fornecedores mais pequenos, exerçam uma verdadeira pressão concorrencial.

(196) O mercado dos monitores perioperatórios é um mercado do produto diferenciado. Em especial, a investigação de mercado demonstrou que as ofertas dos quatro principais fabricantes as diferencia em grande medida das dos concorrentes mais pequenos. A capacidade desempenha um papel de menor importância nas decisões dos fabricantes em matéria de preços.

(197) Inversamente, tal como demonstrado pela investigação de mercado e por estudos externos ([135]), a inovação no domínio dos monitores constitui um parâmetro importante de concorrência. De um ponto de vista do cliente, o estudo da Comissão demonstrou igualmente que a capacidade de o fornecedor desenvolver novos produtos constitui um importante factor aquando da compra de monitores. Os participantes no mercado geralmente classificam o desenvolvimento de novos parâmetros (em particular para medir a intensidade da anestesia), o desenvolvimento de software especificamente adaptado ao bloco operatório, bem como a gama de produtos, como os principais desenvolvimentos inovadores mais recentes. Esperam-se ainda outras inovações importantes nos próximos anos nos domínios, nomeadamente, da monitorização da intensidade da anestesia e tecnologia informática.

(198) Contudo, a parte notificante alega que muitas componentes dos monitores são compradas a OEM numa base não exclusiva e que nenhum deles tem acesso exclusivo a fornecedores terceiros. No entanto, vários participantes no mercado expressaram preocupações relativamente a este aspecto, tendo sublinhado que o acesso às tecnologias desenvolvidas pelos fornecedores OEM inovadores é quase impossível para os pequenos fornecedores, devido às suas alianças com os principais fabricantes.

(199) Além disso, a investigação de mercado revelou que o desenvolvimento de um novo monitor perioperatório leva entre dois a cinco anos e exige muitas fases internas e regulamentares, bem como capacidade financeira. Na sua classificação dos vários operadores de mercado na área perioperatória, a GE e a Instrumentarium aparecem como os principais fornecedores inovadores, juntamente com a Siemens e a Philips, enquanto não são mencionados quaisquer pequenos concorrentes. Nessas condições, não parece provável a entrada ou a expansão de pequenos concorrentes no mercado dos monitores perioperatórios, nem suficiente em dimensão e âmbito para exercer uma pressão concorrencial significativa em relação à entidade resultante da concentração.

(200) No que diz mais especificamente respeito à Siemens e à Philips, o tempo necessário para desenvolver novos produtos dificultaria também de forma inevitável e dispendiosa um reposicionamento das suas linhas de produtos a médio prazo a fim da dar resposta a um aumento de preços por parte da entidade resultante da concentração.

(201) Quanto à importância do serviço pós-venda e assistência aos clientes, a investigação de mercado revelou que, ao comprar monitores perioperatórios, os clientes sublinham a capacidade de prestação de serviços de manutenção e serviços pós-venda ao longo do ciclo de vida do produto, ou seja, entre sete e dez anos. Daí decorre que os fornecedores devem não apenas dispor de uma boa reputação e de antecedentes meritórios comprovados, mas igualmente ter como base uma boa rede de distribuição. Quanto a esse aspecto, a parte notificante reconhece que «os principais operadores no mercado dos monitores dispõem de redes de vendas e de distribuição bem estabelecidas em toda a Europa» ([136]). Inversamente, não foi demonstrado, nem apresentadas provas de que isto acontece também em relação aos concorrentes mais pequenos.

(202) A ausência de empresas de menores dimensões e a vantagem estratégica detida pelas grandes empresas em relação a este aspecto é realmente confirmado por estudos externos, tais como T for G. O estudo T for G refere, em

([133]) A preferência pela marca é igualmente referida como o factor importante seguinte mas, logicamente, apenas pelos clientes que não mudaram.

([134]) Formulário CO p. 47.

([135]) Ver por exemplo F & S 2001, pp. 4-49 e pp. 4-50, que enumera, entre os factores competitivos «a obtenção de uma vantagem competitiva através de inovação tecnológica» e onde se refere que «a estratégia de fixação dos preços e o grau de inovação tecnológica serão sempre questões cruciais que desempenharão um papel primordial neste mercado».

([136]) Formulário CO, p. 47.

especial, que «todos os grandes operadores nos mercados dos monitores, ventiladores e equipamento de anestesia encontram-se presentes nos grandes mercados. As empresas de maiores dimensões estão directamente presentes em todos os mercados: a Agilent, Draeger, GE-Marquette e Siemens. Uma empresa como a Datex funciona através de distribuidores muito fortes em certos países. Em termos de desempenho, pode considerar-se que estes distribuidores se encontram directamente presentes. As pequenas empresas não se encontram presentes em todos os países» ([137]).

(203) Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que, contrariamente às alegações da parte notificante, a entidade resultante da concentração não seria confrontada com uma pressão concorrencial significativa por parte de outras empresas no mercado dos monitores perioperatórios nos vários Estados-Membros, em que detém já uma forte posição.

Falta de poder de negociação por parte dos compradores

(204) A parte notificante considera que a entidade resultante da concentração se confrontará com poderosos compradores que procuram obter as ofertas disponíveis mais competitivas. A parte notificante baseia o seu argumento nos seguintes factores: i) embora as especificações técnicas sejam importantes, podem quase sempre ser satisfeitas por vários fornecedores; contudo, confrontados com orçamentos hospitalares cada vez mais rigorosos, tradicionalmente definidos bastante precocemente, os fornecedores têm de apresentar preços competitivos; ii) os hospitais podem adiar as compras a não ser em caso de tecnologia melhorada e/ou preços mais baixos devido a uma rápida disponibilidade de melhoramentos; iii) os compradores podem mudar para produtos de fornecedores concorrentes sem incorrer em custos de mudança desproporcionados ([138]).

(205) A investigação da Comissão não corroborou as alegações da parte notificante.

(206) Em primeiro lugar, tal como reconhecido pela parte notificante, as especificações técnicas continuam a ser importantes nas decisões de compra tomadas por um hospital. Em cada país, uma grande maioria de inquiridos confirmou que a proposta para a compra de monitores perioperatórios, incluindo a definição das especificações que devem ser satisfeitas pelos monitores, é apresentada por anestesistas, por vezes em coordenação com engenheiros biomédicos. A influência decisiva dos anestesistas na decisão de compra de um determinado tipo de monitores é ainda mais reforçada pelo facto de, segundo o estudo dos clientes, a qualidade, o desempenho (que significa a capacidade de o produto satisfazer as especificações exigidas) e o serviço pós-venda constituírem os factores mais importantes na decisão final tomada por um hospital. Estudos externos, como T for G, confirmam esta classificação de prioridades no processo de tomada da decisão de compra: «O desempenho e a qualidade são os critérios mais importantes seguidos do serviço e da durabilidade do produto. Os preços são obviamente menos importantes» ([139]).

(207) Documentos internos apresentados pela parte notificante revelam igualmente que os fornecedores têm consciência de que influenciar os anestesistas na definição das especificações para o concurso pode ser decisivo para ganhar um concurso. Por exemplo, num dos documentos internos da GE, é referido que […]* ([140]). Estes vários elementos sugerem fortemente que a capacidade de um fornecedor satisfazer as especificações técnicas ainda prevalece como o factor mais importante para os hospitais aquando da decisão de compra de uma marca específica de monitores, enquanto os preços oferecidos pelos fornecedores são ainda um elemento secundário na prática.

(208) Em segundo lugar, tal como anteriormente explicado, a investigação da Comissão demonstrou que, contrariamente ao argumento da parte notificante, apenas os principais fornecedores conseguem em geral satisfazer os requisitos técnicos dos hospitais. Este facto restringe consideravelmente o número de fornecedores realmente constantes da lista reduzida seleccionada pelos hospitais durante o processo de compra. Na prática, os compradores confrontam-se, por conseguinte, com uma escolha limitada, aquando da compra de monitores perioperatórios, uma vez que, na grande maioria dos casos, apenas (alguns dos) quatro principais fornecedores constam da lista reduzida elaborada pelos hospitais durante o processo de concurso. Além disso, uma vez que os concursos são organizados a fim de satisfazer as necessidades dos hospitais, a compra efectiva não pode realisticamente ser atrasada por um longo período de tempo e a concorrência verifica-se a partir do início do processo de concurso.

(209) Em terceiro lugar, a base de clientela é bastante fragmentada. Cada concurso individual representa uma parte muito limitada do volume de negócios de um fornecedor. Os dados relativos a concursos apresentados pela Instrumentarium revelam que, dos [7 000-8 000]* concursos no EEE, [80-90]* % foram inferiores a 100 000

([137]) T for G p. 131. A T for G indica também ainda que, em relação às grandes empresas, «existe uma formação e um centro de respostas a nível nacional em todos os países».

([138]) Formulário CO p. 45.

([139]) T for G, p. 25.

([140]) Aliança GE/Draeger, acta de uma reunião de 12 de Maio de 2000.

euros. Em França, por exemplo, a proporção atingiu [90-100]* % entre 1998 e 2002. Podem ser observadas as mesmas proporções noutros países relevantes ([141]). A falta de importância de cada hospital individual no montante global das vendas de um fornecedor é ainda mais reforçada pelo facto de, devido ao ciclo de vida dos monitores, os concursos apenas necessitarem de ser organizados de forma pontual. Por exemplo, os dados da Instrumentarium relativos a concursos revelam que [70-80]* % dos hospitais franceses apenas organizaram um concurso uma vez entre 1998 e 2002, em que esta empresa participou.

(210) Por conseguinte, a Comissão considera que os clientes da entidade resultante da concentração no mercado relevante não terão a possibilidade de exercer qualquer poder de negociação significativo por parte dos compradores.

Conclusão

(211) Tendo em conta o que precede, a Comissão conclui que a operação projectada criaria uma posição dominante, que impediria significativamente uma concorrência efectiva em cinco países: Espanha, Reino Unido, Suécia, França e Alemanha.

(212) Em Espanha, a operação daria origem à combinação do inequívoco primeiro operador (Instrumentarium, [50-60]* %) com o segundo (GE, [20-30]* %) e conferiria à entidade resultante da concentração quotas de mercado de [80-90]* %, em média, nos últimos três anos. O segundo maior operador remanescente, a Siemens, detém quotas de mercado de [0-10]* % . Além disso, acontece que a GE é a principal pressão concorrencial em relação à Instrumentarium: entrou em concorrência com esta última em [60-70]* % de todos os concursos e ficou em segunda posição em relação à Instrumentarium em [60-70]* % dos concursos ganhos por esta última. Por fim, as partes na concentração não se confrontaram, ou confrontaram-se apenas com um concorrente suplementar em [60-70]* % dos concursos em que ambas participaram.

(213) No que diz respeito ao Reino Unido, em média nos últimos três anos a quota de mercado combinada da nova entidade seria de [80-90]* %, enquanto a Philips deteria [0-10]* % e a Siemens menos de [0-10]* % do mercado. A operação de concentração seria, além disso, ainda mais prejudicial, uma vez que as partes na concentração não se confrontam com qualquer outro concorrente em [60-70]* % dos concursos em que a GE e a Instrumentarium se encontram em concorrência uma com a outra, e não se confrontam ou confrontam-se apenas com um concorrente suplementar em [80-90]* % desses concursos.

(214) No mercado sueco, as quotas de mercado médias combinadas das partes na concentração atingiram [70-80]* % nos últimos três anos. Dadas as elevadas quotas de mercado da Instrumentarium ([60-70]* %), a adição das quotas de mercado de [0-10]* % da GE é susceptível de ter um impacto significativo no mercado. Os dados relativos a concursos não contradizem os fortes indícios fornecidos pelas quotas de mercado combinadas no que diz respeito ao poder de mercado significativo da nova entidade.

(215) Na Alemanha, a concentração permitiria que a entidade dela resultante se tornasse de longe líder de mercado, tendo tido em média quotas de mercado combinadas de [50-60]* % nos últimos três anos. O segundo operador, a Siemens, detém quotas de mercado significativas ([0-10]* %). Contudo, a análise dos últimos concursos demonstrou que a GE, apesar de ser um operador mais pequeno, exerce uma pressão concorrencial muito mais forte sobre a Instrumentarium do que a Siemens ou, numa medida ainda maior, a Philips. Na realidade, em termos de presença, a GE concorreu com a Instrumentarium em [50-60]* % a [70-80]* % de todos os concursos, enquanto a Siemens concorreu com a Instrumentarium em apenas [20-30]* % dos casos e com a Philips em [10-20]* %. Para além disso, na maior parte dos concursos em que a GE e a Instrumentarium foram concorrentes, não se confrontaram com qualquer outro concorrente ([40-50]* %) ou apenas com um operador marginal ([30-40]* %). Em termos de segundo classificado, o estudo apresentado pela parte notificante chega à conclusão de que a GE foi segunda classificada em relação à Instrumentarium em [30-40]* % dos concursos ganhos pela Instrumentarium, em comparação com [30-40]* % em relação à Philips e [10-20]* % em relação à Siemens.

(216) Finalmente, no caso da França, a entidade resultante da concentração registou nos últimos três anos quotas de mercado elevadas ([50-60]* %) com uma sobreposição significativa ([0-10]* %). O operador mais próximo, a Philips, tinha quotas de mercado duas vezes inferiores ([20-30]* %) em relação às partes e só ocasionalmente se confrontou com elas ([10-20]* %), enquanto a GE concorre com a Instrumentarium em [70-80]* % de todos os concursos. A GE e a Instrumentarium parecem assim exercer a pressão concorrencial mais forte em relação uma à outra. Isto foi ainda confirmado pela análise econométrica relativa aos descontos da GE e da Draeger. Esta análise revela que a presença da Instrumentarium num concurso levou a GE ou o seu distribui-

([141]) Em Espanha, a Instrumentarium refere [1 500-2 000]* concursos em que participou entre 1998 e 2002. Dos [500-1 000]* concursos que ganhou, [500-1 000]* foram inferiores a 100 000 euros. As mesmas proporções podem ser observadas na Alemanha ([1 000-1 500]* concursos ganhos, dos quais [500-1 000]* foram inferiores a 100 000 euros) e no Reino Unido ([1 500-2 000]* concursos ganhos dos quais [1 000-1 500]* foram inferiores a 100 000 euros).

dor, a Draeger, a oferecerem preços mais baixos, de [5-10]* % a [15-20]* % em média.

(217) Por conseguinte, a Comissão chegou à conclusão de que, nos Estados-Membros anteriormente referidos, a concentração não só conduzirá à criação de uma nova entidade que detém elevadas quotas de mercado, mas igualmente suprimirá a pressão concorrencial significativa que, antes da operação, as duas empresas objecto da concentração exerciam uma sobre a outra. Em resultado da concentração, a entidade daí resultante terá assim a possibilidade nesses cinco países de agir, numa medida apreciável, independentemente dos seus concorrentes e, em última análise, dos consumidores, e por conseguinte, de aumentar de forma significativa os preços cobrados a clientes.

(218) Por todas estas razões, a Comissão chegou à conclusão de que a concentração notificada é incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE, uma vez que criará uma posição dominante no mercado dos monitores perioperatórios em França, Alemanha, Espanha, Suécia e Reino Unido, em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada na acepção do n.º 3 do artigo 2.º do Regulamento das concentrações.

1.2. *Monitores para cuidados intensivos*

(219) Segundo as informações fornecidas pela parte notificante no formulário CO, no caso dos monitores para cuidados intensivos, a concentração daria origem às seguintes quotas de mercado:

Quadro 9

Monitores para cuidados intensivos

(%)

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*
Instrumentarium	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*
Combinadas	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*
Philips	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*	[40-50]*	[30-40]*
Siemens	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*
Datascope	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Outras	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*

Fonte: a parte notificante.

(220) Com base na investigação da Comissão ([142]), as quotas de mercado seriam as seguintes:

Quadro 10

(%)

2002	EEE	A	BE	DK	DE	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[30-40]*	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*
Instrumentarium	[10-20]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[40-50]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[10-20]*	[20-30]*
Combinadas	[20-30]*	[30-40]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[20-30]*	[40-50]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*
Philips ([143])	[30-35]*	[20-25]*	[45-50]*	[30-35]*	[25-30]*	[35-40]*	[45-50]*	[25-30]*	[25-30]*	[30-35]*	[25-30]*	[35-40]*	[20-25]*	[35-40]*	[40-45]*	[40-45]*
Siemens	[20-25]*	[25-30]*	[25-30]*	[40-45]*	[35-40]*	[0-5]*	[15-20]*	[10-15]*	[10-15]*	[20-25]*	[30-35]*	[20-25]*	[55-60]*	[10-15]*	[20-25]*	[0-5]*
Outras	[15-20]*	[15-20]*	[0-5]*	[15-20]*	[15-20]*	[5-10]*	[10-15]*	[20-25]*	[25-30]*	[20-25]*	[15-20]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*

Fonte: a investigação de mercado da Comissão.

(221) A quota de mercado das partes no EEE atingiria [25-30]* % a seguir à Philips ([30-35]* %) e seria semelhante à da Siemens ([20-25]* %). A GE/Instrumentarium tornar-se-á um dos três grandes operadores no mercado juntamente com a Siemens e a Philips. A nível nacional, a concentração conduziria a sobreposições substanciais em alguns países (Áustria, Finlândia, Grécia, Reino Unido, Irlanda, Itália e Países Baixos).

(222) Contrariamente ao mercado perioperatório, outros fabricantes têm quotas de mercado mais importantes no mercado dos monitores para cuidados intensivos. Como demonstrado pela investigação de mercado, tal deve-se ao facto de a necessidade de parâmetros altamente técnicos ser menos acentuada em muitas das áreas de cuidados intensivos do que na área perioperatória. A quota de mercado global das pequenas e médias empresas, incluindo a Datascope, é por conseguinte menos importante. Contudo, muitos destes operadores marginais não são conhecidos de muitos clientes e são considerados como situando-se no nível inferior do mercado. A maior parte dos clientes não os considera concorrentes credíveis da GE, da Instrumentarium, da Siemens ou da Philips.

(223) Além disso, uma vez que o procedimento de aquisição dos monitores para cuidados intensivos envolve a maior parte das vezes um processo de concurso, em que as especificações técnicas são principalmente elaboradas pelos médicos do departamento médico relevante, a Comissão examinou ainda as pressões concorrenciais efectivas exercidas por cada uma das empresas da concentração no mercado, bem como os eventuais efeitos da concentração sobre os preços.

Proximidade a nível da substituição

(224) A análise das condições de concorrência neste mercado, em que se realizam concursos, confirmou igualmente que a Instrumentarium e a GE não poderiam ser consideradas substitutos próximos.

(225) A Comissão realizou o mesmo tipo de análise estatística, tal como descrita na parte relativa aos monitores perioperatórios. Esta análise revelou que, entre os 2 727 concursos identificados no EEE, relativamente aos quais se dispunha de todas as informações necessárias, a Instrumentarium confrontou-se com a GE em [20-30]* % dos casos, enquanto se confrontou com a Philips em [30-40]* % dos casos e com a Siemens em [20-30]* %. Por conseguinte, a Instrumentarium tem de confrontar-se com a Philips mais frequentemente do que com a GE. Para além disso, nos concursos em que ambas as partes na concentração participam, confrontaram-se com dois ou mais concorrentes suplementares em [70-80]* % destes exemplos e com a Philips ou com a Siemens ou ambas em [80-90]* % dos casos. Por conseguinte, na maior parte dos concursos em que as partes participaram, confrontaram-se com um número significativo de concorrentes.

([142]) Foi seguido, no caso dos monitores para cuidados intensivos, o mesmo método que o descrito em relação aos monitores perioperatórios.

([143]) A Philips não forneceu valores relativos às suas vendas em GR, DK e NO. As quotas de mercado indicadas neste quadro baseiam-se nos valores que a parte notificante apresentou no formulário CO.

(226) A parte notificante realizou um estudo estatístico ([144]) a fim de apreciar com que frequência a GE e a Instrumentarium eram primeira/segunda classificada. Em concursos ganhos pela GE nos últimos cinco anos, a Instrumentarium aparece como segunda classificada em apenas [10-20]* % dos casos ([145]) (de [200-300]* concursos) numa base do EEE, muito atrás da Philips ([60-70]* %). Numa base país a país, a proporção é semelhante, salvo nos Países Baixos, em que a Instrumentarium é considerada a segunda classificada em relação à GE em [70-80]* % dos casos. No entanto, o resultado baseia-se em apenas quatro concursos, não sendo, por conseguinte, significativo do ponto de vista estatístico.

Impacto nos preços

(227) Contudo, mesmo apesar de não parecer que a Instrumentarium e a GE são substitutos próximos, podem exercer uma pressão mútua a nível dos preços através da sua política de fixação de preços. A fim de apreciar este eventual impacto, a Comissão realizou o mesmo tipo de análise dos preços que o descrito na parte relativa aos monitores perioperatórios, com base nos dados relativos a concursos fornecidos pela parte notificante e pelos seus principais concorrentes ([146]).

(228) Contrariamente à análise realizada em relação aos monitores perioperatórios, não foi identificado qualquer impacto significativo sobre os preços do ponto de vista estatístico aquando da análise dos dados relativos a concursos fornecidos pela Philips, bem como pela Instrumentarium e GE.

Conclusão

(229) A concentração reforçará a posição de mercado das partes na área dos cuidados intensivos. A GE/Instrumentarium tornar-se-á um dos três grandes operadores no mercado juntamente com a Siemens e a Philips. Contudo, dadas as quotas de mercado supramencionadas e a análise estatística dos dados relativos a concursos, a Comissão conclui que a combinação das posições de mercado das partes não conduzirá à criação de uma posição dominante em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada.

2. **Arcos em C móveis**

Quotas de mercado

(230) As actividades das partes sobrepõem-se horizontalmente a nível dos (i) arcos em C para angiologia e (ii) arcos em C de base em alguns dos Estados-Membros. No que se refere aos arcos em C para cardiologia, não se verifica qualquer sobreposição, uma vez que apenas a GE, mas não a Instrumentarium, desenvolve actividades neste mercado.

(231) Segundo a parte notificante, a operação conduzirá às seguintes quotas de mercado a nível dos arcos em C para angiologia e dos arcos em C de base, em valor ([147]). A última coluna indica a dimensão total do mercado em cada país em milhões de euros.

Quadro 11

Arcos em C para angiologia — Quotas de mercado nacionais em valor

(%)

2002	AT	BE	DK	D	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[10-20]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[50-60]*	[0-10]*	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[60-70]*
Instrumentarium	[70-80]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Combinadas	[80-90]*	[50-60]*	[30-40]*	[40-50]*	[40-50]*	[50-60]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[40-50]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[60-70]*
Philips	[0-10]*	[50-60]*	[10-20]*	[30-40]*	[50-60]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[40-50]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[10-20]*
Siemens	[0-10]*	[0-10]*	[50-60]*	[20-30]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[30-40]*	[30-40]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[30-40]*	[40-50]*	[10-20]*
Outras	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*
Dimensão do mercado em milhões de euros (EEE: 35,1)	2,0	0,6	0,6	15	0,2	5,0	0	4,0	0,2	2,0	2,0	0	2,0	0,8	0,8

Fonte: a parte notificante.

([144]) Estudo RBB, a partir da p. 20.
([145]) Estudo RBB, quadro 8, p. 20.
([146]) A Siemens e Philips. Eventualmente, o conjunto de dados da Siemens não pôde ser utilizado para a análise, uma vez que era de qualidade muito deficiente.
([147]) As quotas de mercado em volume não divergem significativamente.

Quadro 12

Arcos em C de base — Quotas de mercado nacionais em valor

(%)

2002	AT	BE	DK	D	FI	FR	GR	UK	IRL	IT	NL	PT	ES	SW	NO
GE	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[40-50]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[40-50]*	[0-10]*	[20-30]*
Instrumentarium	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[30-40]*	[50-60]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*
Combinadas	[20-30]*	[50-60]*	[40-50]*	[60-70]*	[70-80]*	[40-50]*	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[40-50]*	[10-20]*	[20-30]*	[50-60]*	[20-30]*	[30-40]*
Philips	[20-30]*	[10-20]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[10-20]*	[50-60]*	[0-10]*	[20-30]*	[50-60]*	[20-30]*
Siemens	[40-50]*	[30-40]*	[20-30]*	[10-20]*	[30-40]*	[20-30]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*
Outras	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[80-90]*	[0-10]*	[0-10]*	[30-40]*	[0-10]*	[70-80]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*
Dimensão do mercado em milhões de euros (EEE: 26,5)	0,4	1,3	0,4	8	0,2	5	0,3	4,0	0	3,0	0,4	0,2	2,0	0,7	0,6

Fonte: a parte notificante.

(232) A investigação de mercado da Comissão confirma amplamente as quotas de mercado apresentadas pela parte notificante, em especial, no que diz respeito às vendas relativas dos quatro maiores operadores: a GE, a Instrumentarium, a Siemens e a Philips.

(233) A nível dos arcos em C para angiologia, verificam-se elevadas quotas de mercado, em especial na Áustria ([…]* %), Bélgica ([…]* %), Alemanha ([…]* %), França ([…]* %) e Itália ([…]* %).

(234) No mercado dos arcos em C de base, a entidade combinada obterá elevadas quotas de mercado com actividades que se sobrepõem, por exemplo, na Bélgica ([…]* %), Dinamarca ([…]* %), Alemanha ([…]* %), Finlândia ([…]* %), França ([…]* %) e Espanha ([…]* %).

(235) A quota de mercado média das partes em todo o EEE, segundo os seus próprios dados, é de [40-50]* % para os arcos em C para angiologia e de [40-50]* % para os arcos em C de base, respectivamente.

(236) Embora as quotas de mercado tenham estado relativamente estáveis nos maiores mercados entre 2000 e 2002, flutuam amplamente nos Estados-Membros mais pequenos, em que por vezes é apenas vendida uma pequena quantidade de aparelhos anualmente e as encomendas individuais podem causar grandes movimentações das quotas de mercado. Por exemplo, a GE/Instrumentarium tinha uma quota de mercado combinada de [80-90]* % na Áustria em 2002, mas apenas de [30-40]* % em 2000. Na Bélgica, as partes detinham [50-60]* % em 2002 depois de [10-20]* % no ano anterior. Podem ser observadas, a nível dos arcos em C de base, flutuações semelhantes a nível das quotas de mercado.

(237) A maior parte dos inquiridos no âmbito da investigação de mercado declarou que os preços dos arcos em C se têm mantido estáveis ou diminuíram nos últimos cinco anos.

(238) As restrições a nível da capacidade parecem desempenhar um papel relativamente reduzido nas decisões dos fabricantes em matéria de preços e de quantidade.

(239) Os quadros relativos às quotas de mercado revelam, para além disso, que quatro operadores, a GE, a Instrumentarium (Ziehm), a Siemens e a Philips atingem individualmente quotas de mercado significativas em alguns países do EEE. A GE, a Siemens e a Philips, para além disso, fabricam todas uma gama extensiva de equipamento médico e dispõem de fortes capacidades de distribuição em todo o EEE (e mesmo a nível mundial). A Instrumentarium possui igualmente fortes posições em vários mercados de equipamento médico, apesar da sua carteira de produtos ser de alguma forma mais limitada.

(240) Para além disso, a investigação de mercado da Comissão verificou também que os clientes consideram os arcos em C como aparelhos médicos relativamente menos diferenciados do que outros aparelhos médicos, tais como em especial os sistemas de administração de anestesias e os monitores. Apesar de uma deficiência num arco em C poder ter graves consequências, não conduz normalmente de forma imediata a situações em que a vida se encontra ameaçada (como, por exemplo, na administração de anestesias ou na ventilação nos cuidados intensivos). Para além disso, os principais parâmetros de qualidade e desempenho de um arco em C (tais como a qualidade da imagem ou o manuseamento) são previamente observáveis por um potencial cliente, enquanto em relação a outros tipos de equipamento estão «incluídos» nos antecedentes meritórios e reputação do fornecedor. (Uma vez mais, os sistemas de administração de anestesias são o exemplo mais evidente para esta última categoria de produtos.) A mudança entre principais fornecedores de arcos em C é, desta forma, comparativamente mais fácil.

(241) Alguns operadores de nicho, incluindo a Sias, Eurocolumbus, Apelem, a Metaltronica e outros, atingem quotas de mercado modestas, principalmente em Itália. Não são geralmente conhecidos de clientes fora do seu país de origem e é-lhes atribuída a parte inferior da gama do mercado. A maior parte dos clientes não os considera concorrentes credíveis da GE, da Instrumentarium, da Siemens ou da Philips.

(242) Em contrapartida, os hospitais inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão consideram geralmente que a GE, a Instrumentarium, a Siemens e a Philips fornecem todas arcos em C para angiologia e arcos em C de base de qualidade comparável e constituiriam uma alternativa viável mesmo em resposta a um pequeno aumento dos preços relativos. Assim, permanecerão, após a concentração, três concorrentes com uma carteira extensiva de equipamento médico e fortes capacidades de distribuição em cada um dos mercados nacionais em que as actividades das partes se sobrepõem quer nos arcos em C para angiologia quer nos arcos em C de base.

Proximidade da substituição

(243) A parte notificante apresentou uma análise de dados relativos a vencedores e vencidos para corroborar a sua alegação de que as quotas de mercado da GE/Instrumentarium não reflectem com exactidão e, na realidade, sobrestimam mesmo o impacto concorrencial da operação notificada. Dado que no estudo apenas está incluído um número limitado de dados, a análise da parte notificante diz respeito a concursos de todos os tipos de arcos em C móveis durante o período 1998-2003. Analisa o número de vezes que a Instrumentarium, em oposição a outros concorrentes, foi seleccionada como segunda classificada em concursos que a GE ganhou ([148]). Apenas em relação à Alemanha é realizada também a mesma análise no que diz respeito a concursos que a Instrumentarium ganhou ([149]).

(244) Com base nos concursos ganhos pela GE, a nível do EEE, alega-se que a Siemens foi segunda classificada em [40-50]* % de todos os casos, seguida da Philips ([30-40]* %) e da Instrumentarium ([0-10]* %). Outros concorrentes, incluindo a SIAS, a Eurocolumbus e a Gilardoni, representam [0-10]* %. Só aparecem de forma significativa na Itália, para além da Finlândia ([…]* de 1998 a 2003) e Espanha ([…]*). Segundo estes dados, a Instrumentarium classifica-se em segunda posição de forma substancial menos frequentemente do que a Siemens e a Philips em todos os países, exceptuando em […]*, em que é […]* com a Philips ([150]). Aparece como segunda classificada menos frequentemente do que se poderia esperar se todos os fornecedores fossem igualmente substitutos próximos ([151]).

(245) Com base nos concursos que a Instrumentarium ganhou (apenas na Alemanha), a Philips foi segunda classificada em [50-60]* % dos casos, seguida da Siemens ([20-30]* %) e da GE ([10-20]* %). Neste país não aparecem em segunda posição quaisquer outras empresas. Uma vez mais, a GE é classificada na segunda posição menos frequentemente do que se poderia esperar se todos os fornecedores fossem igualmente substitutos próximos.

(246) Assim, os dados relativos a concursos apresentados pela parte notificante têm tendência para indicar que as quotas de mercado neste caso sobrestimam o impacto do poder de mercado combinado da GE e da Instrumentarium posteriormente à operação de concentração.

Impacto nos preços

(247) Quanto aos monitores, a Comissão elaborou a sua própria análise relativamente a um conjunto de dados relativos a concursos mais extensivo recolhidos junto das partes e dos principais concorrentes ([152]). O objectivo consistia em identificar o efeito que a presença conjunta da GE e da Instrumentarium teve nos preços em anteriores concursos e, também o efeito nos preços, caso exista, que teria a supressão da Instrumentarium enquanto concorrente independente.

(248) Os resultados desta alargada apreciação empírica foram que a presença da Instrumentarium enquanto proponente independente na adjudicação e o número de proponentes não parece terem tido qualquer influência sistemática na dimensão dos descontos oferecidos pela GE nas suas propostas. Em nenhum dos modelos que a Comissão calculou, o coeficiente da variável muda, que abrangia a presença da Instrumentarium no concurso,

([148]) Os dados relativos aos concursos ganhos pela GE apresentados pelas partes incluem [400-500]* dados para concursos em todo o EEE de 1998 a 2003 que a GE ganhou. A distribuição cruzada por país dos dados parece basear-se simplesmente na disponibilidade. São incluídos mais de 15 dados dos seguintes países: Bélgica ([50-100]*), França ([50-100]*), Alemanha ([50-100]*), Itália ([50-100]*), Espanha ([0-50]*) e Reino Unido ([50-100]*).

([149]) Os dados relativos aos concursos que a Instrumentarium ganhou apresentados pela partes incluem [0-100]* dados entre 1998 e 2002, todos da Alemanha. As partes alegam que, devido ao facto de que a Instrumentarium vender principalmente através de distribuidores independentes, não conseguiram reunir dados exactos relativos a concursos para fossem incluídos na sua análise mais países da EU.

([150]) Existem, contudo, apenas [0-10]* levantamentos relativamente a Portugal.

([151]) A conclusão das partes resultante desta análise parece ir mais além, implicando que a GE e a Instrumentarium necessitariam de ser os substitutos mais próximos para que uma concentração conduzisse a qualquer prejuízo em termos de concorrência: […]*. A Comissão não concorda com esta análise.

([152]) Por exemplo, Siemens e Philips. Eventualmente, o conjunto de dados da Philips não pôde ser utilizado para a análise, devido à qualidade deficiente dos dados.

foi estatisticamente significativo. Tais conclusões são verdadeiras independentemente da forma como o desconto é calculado ou o valor que representa e de saber se os principais mercados europeus são considerados de forma colectiva ou individual (quando os dados o permitem) ou de a tónica se centrar nos concursos em que foi vencedora apenas ou em todos os concursos (que venceu e que perdeu).

Conclusão

(249) A operação notificada conduzirá a quotas relativamente elevadas nos mercados dos arcos em C para angiologia e dos arcos em C de base em vários Estados-Membros. No entanto, permanecerão, após a operação, três concorrentes credíveis em ambos os mercados, que terão todos uma carteira abrangente de produtos médicos com posições líder no mercado em pelo menos alguns mercados dos produtos médicos e com fortes capacidades de distribuição em todos os países do EEE. O poder das quotas de mercado como indicador de poder de mercado é limitado neste caso pela elevada volatilidade das quotas de mercado, especialmente nos Estados-Membros mais pequenos, pelo facto de os produtos das partes serem relativamente substitutos distantes, tal como indicado pela análise de concursos vencidos/concursos perdidos e pelo reduzido nível de diferenciação entre as gamas de produtos dos fornecedores líder. Finalmente, a análise econométrica da Comissão dos dados relativos a concursos não revelou quaisquer efeitos sobre os preços da presença conjunta da GE e da Instrumentarium em concursos para equipamento de arcos em C.

(250) A análise conduz à mesma conclusão se for utilizado como base um mercado do produto mais vasto, incluindo todos os arcos em C móveis.

(251) Tendo em conta estes elementos, a Comissão conclui que a combinação das posições de mercado das partes não conduzirá à criação de uma posição dominante em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada no que diz respeito aos arcos em C móveis.

3. **Mamógrafos**

A. *Mamógrafos analógicos*

(252) Tanto a GE como a Instrumentarium desenvolvem actividades a nível dos mamógrafos analógicos, conduzindo por conseguinte a operação projectada a sobreposições horizontais. Em resultado da operação, a GE/Instrumentarium tornar-se-á líder de mercado a nível dos mamógrafos analógicos no EEE e em quase todos os Estados-Membros.

Características gerais do mercado

(253) A investigação de mercado revelou que o mercado dos mamógrafos analógicos se tornou um mercado maduro.

(254) Do lado da oferta, tanto a investigação de mercado ([153]) como os estudos externos fornecidos pela parte notificante ([154]) sublinham que a tecnologia analógica é uma tecnologia madura («a tecnologia atingiu os seus limites») e as inovações limitam-se principalmente a características como a qualidade da imagem.

(255) Os fabricantes de mamógrafos analógicos são principalmente empresas de montagem, uma vez que se abastecem de uma grande parte dos seus factores de produção (cerca de [70-80]* %) junto de terceiros fabricantes de componentes. A concorrência neste mercado é principalmente induzida por investimentos na reputação, qualidade e serviços oferecidos com estes produtos, bem como a nível dos preços.

(256) Do lado da procura, as vendas de mamógrafos analógicos estão globalmente em declínio em termos de unidade e valor e a principal proporção da procura resulta da substituição de equipamento obsoleto.

(257) Prevê-se que esta tendência para o declínio na procura de mamógrafos analógicos aumente no futuro, devido à transição para o equipamento digital. A investigação de mercado revelou que um número significativo de clientes prevê passar dos mamógrafos analógicos para os mamógrafos digitais ou adquirir um equipamento completamente digital nos próximos três anos. Todos os produtores confirmaram esta transição para o domínio digital ([155]): prevê-se que em 2004, 40 % das receitas no domínio da mamografia provenham de mamógrafos digitais, aumentando até 60 % em 2006 ([156]).

Quotas de mercado

(258) Quanto aos monitores e arcos em C, a parte notificante indica na notificação que, devido à falta de fontes públicas fiáveis, os cálculos das quotas de mercado se basearam nas suas melhores estimativas utilizando os dados

([153]) Resposta dos concorrentes aos questionários da Comissão relativos à I&D na área dos mamógrafos de 28.5.2003.

([154]) Frost & Sullivan, World X-Ray Mammography Market, 2001, Capítulo 3.

([155]) Resposta dos concorrentes aos questionários da Comissão relativos à I&D na área dos mamógrafos de 28.5.2003.

([156]) Frost & Sullivan, World X-Ray Mammography Market, 2001, Capítulo 4.

relativos às suas vendas respectivas e os dados relativos às vendas fornecidos pelo COCIR, um agrupamento de cinco empresas de equipamento médico (Instrumentarium, Dräger, GE, Philips, e Siemens) ([157]). A parte notificante considera que este cálculo sobrestima a sua posição, devido à dificuldade de determinar as vendas dos concorrentes mais pequenos através de distribuidores independentes.

(259) Por conseguinte, a Comissão efectuou os seus próprios cálculos das quotas de mercado com base nos seus pedidos de informação sobre os valores das vendas de mamógrafos dirigidos às partes na concentração e aos seus concorrentes no mercado relevante.

(260) Com base nas respostas a estes pedidos de informação, a Comissão estima que a concentração conduz a uma quota de mercado combinada no EEE de [35-40]* % no que diz respeito aos mamógrafos analógicos. O principal concorrente, a Siemens, representa [20-25]* % do mercado. Entre os outros operadores, a Planmed representa cerca de [10-15]* %, enquanto a Hologic/Lorad, a Giotto e a Metaltronica representam menos de [10-15]* %.

(261) Segundo os dados recolhidos, a nível nacional, a operação conduzirá às quotas de mercado que se seguem na área dos mamógrafos analógicos em valor ([158]). A última coluna indica a dimensão total do mercado em cada país em milhões de euros.

Quadro 13

Mamógrafos analógicos — Quotas de mercado nacionais 2002

(%)

2002 em valor	EEE	AT	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	NL	PT	SW	UK	NO
GE	[25-30]	[25-30]	[40-45]	[0-5]	[40-45]	[30-35]	[0-5]	[30-35]	[40-45]	[35-40]	[25-30]	[10-15]	[65-70]	[0-5]	[30-35]	[0-5]
Instrumentarium	[5-10]	[0-10]	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[5-10]	[60-65]	[5-10]	[5-10]	[0-5]	[15-20]	[15-20]	[0-5]	[5-10]	[5-10]	[45-50]
Combinadas	[35-40]	[25-30]	[45-50]	[5-10]	[40-45]	[40-45]	[60-65]	[40-45]	[50-55]	[35-40]	[45-50]	[25-30]	[70-75]	[5-10]	[35-40]	[45-50]
Siemens	[20-25]*	[45-50]*	[20-25]*	[5-10]*	[30-35]*	[30-35]*	[20-25]*	[15-20]*	[10-15]*	[60-65]*	[5-10]*	[20-25]*	[5-10]*	[90-95]*	[40-45]*	[55-60]*
Philips	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Hologic	[5-10]*	[0-5]*	[15-20]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[0-5]*
Planmed	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[70-75]*	[5-10]*	[0-5]*	[15-20]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[45-50]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Giotto	[5-10]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Metaltronica	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Dimensão do mercado	47,85	1,82	1,33	0,80	5,10	3,40	0,61	12,1	1,01	0,39	9,33	1,31	1,72	0,85	5,91	0,44

Fonte: a investigação da Comissão.

([157]) Anexo 6.11 do formulário CO.

([158]) As quotas de mercado em volume não divergem significativamente.

Quadro 14

Mamógrafos analógicos — Quotas de mercado nacionais 2001

(%)

2001 em valor	EEE	AT	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	NL	PT	SW	UK	NO
GE	[35-40]*	[10-15]*	[45-50]*	[0-5]*	[40-45]*	[65-70]*	[0-5]*	[40-45]*	[55-60]*	[40-45]*	[35-40]*	[25-30]*	[65-70]*	[0-10]*	[30-35]*	[0-5]*
Instrumentarium	[10-15]*	[0-5]*	[5-10]*	[30-35]*	[5-10]*	[0-5]*	[85-90]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[55-60]*	[15-20]*	[35-40]*	[0-5]*	[60-65]*
Combinadas	[50-55]*	[10-15]*	[50-55]*	[30-35]*	[45-50]*	[70-75]*	[0-5]*	[50-55]*	[60-65]*	[40-45]*	[50-55]*	[85-90]*	[80-85]*	[35-40]*	[30-35]*	[60-65]*
Siemens	[25-30]*	[75-80]*	[25-30]*	[15-20]*	[30-35]*	[10-15]*	[0-5]*	[15-20]*	[20-25]*	[35-40]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[60-65]*	[55-60]*	[35-40]*
Philips	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Hologic	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[35-40]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*
Planmed	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[0-5]*	[15-20]*	[10-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Giotto	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Metaltronica	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[20-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Dimensão do mercado	48,00	0,75	2,20	0,41	4,33	3,33	0,91	14,2	0,75	0,61	8,03	1,46	1,73	0,59	8,2	0,55

Fonte: a investigação da Comissão.

Quadro 15

Mamógrafos analógicos — Quotas de mercado nacionais 2000

(%)

2000 em valor	EEE	AT	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	NL	PT	SW	UK	NO
GE	[40-45]*	[35-40]*	[45-50]*	[0-5]*	[25-30]*	[60-65]*	[0-5]*	[45-48]*	[35-40]*	[45-50]*	[40-45]*	[25-30]*	[60-62]*	[0-5]*	[25-30]*	[0-5]*
Instrumentarium	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-10]*	[5-10]*	[10-15]*	[50-55]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Combinadas	[45-50]*	[40-45]*	[55-60]*	[0-5]*	[30-35]*	[70-75]*	[50-55]*	[50-55]*	[35-40]*	[45-50]*	[55-60]*	[45-50]*	[70-75]*	[0-5]*	[25-30]*	[0-5]*
Siemens	[25-30]*	[35-40]*	[20-25]*	[25-30]*	[35-40]*	[5-10]*	[30-35]*	[15-20]*	[35-40]*	[55-60]*	[10-15]*	[15-20]*	[10-15]*	[95-100]*	[50-55]*	[95-100]*
Philips	[0-5]*	[10-15]*	[5-10]*	[0-5]*	[15-20]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[30-35]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Hologic	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[45-50]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[10-15]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*
Planmed	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[20-25]*	[10-15]*	[0-5]*	[10-15]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*
Giotto	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Metaltronica	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*
Dimensão do mercado	52,29	1,06	2,42	0,26	4,05	3,50	0,84	14,6	0,72	0,80	10,2	1,33	1,46	0,76	10,7	0,25

Fonte: a investigação da Comissão.

(262) A Comissão considera que as quotas de mercado fornecem um primeiro valor aproximado para determinar a posição relativa no mercado dos vários concorrentes de um ponto de vista dos clientes. As quotas de mercado incluem importantes informações, uma vez que reflectem as decisões de compra efectivas tomadas por clientes num determinado ano.

(263) A concentração conduzirá a sobreposições significativas em muitos mercados nacionais com quotas de mercado combinadas superiores a 40 % em 2002 na Bélgica, França, Alemanha, Grécia, Itália, Portugal e Espanha. Apenas na Grécia as partes atingirão quotas de mercado superiores a 50 % e uma sobreposição substancial (que ultrapassa pelo menos 5 %) (combinadas: […]* %), enquanto em Portugal as partes atingirão quotas de mercado de [70-75]* %, mas com uma sobreposição mínima (GE: [65-70]* %; Instrumentarium: [0-5]* %).

(264) Se observarmos a evolução das quotas de mercado combinadas da GE/Instrumentarium, estas encontram-se em declínio tanto a nível do EEE ([35-40]* % em 2002, de [50-55]* % em 2001 e [45-50]* % em 2000) como em todos os países em que a operação de concentração conduz a uma sobreposição significativa. Por exemplo, em França, as quotas de mercado combinadas diminuíram de [50-55]* % em 2000, para [50-55]* % em 2001 e para [40-45]* % em 2002, enquanto na Itália a quota de mercado diminuiu de [55-60]* % em 2000, para [50-55]* % em 2001 e para [45-50]* % em 2002.

(265) Na Grécia e em Portugal, em que as quotas de mercado das partes são superiores a 50 %, as quotas de mercado combinadas diminuíram em 2002. Em Portugal, a quota de mercado diminuiu de [80-85]* % em 2001 para [70-75]* % em 2002 e na Grécia de [60-65]* % em 2001 para [50-55]* % em 2002.

(266) Para além disso, em todos os países com sobreposições significativas, alguns concorrentes credíveis permanecem presentes. Para além da Siemens, que será o segundo operador em quase todos os mercados, a Planmed, a Hologic/Lorad, a Philips, a Giotto e a Metaltronica continuarão a ser concorrentes credíveis em muitos destes países. Por exemplo, a Hologic/Lorad tinha uma quota de mercado significativa na Bélgica e encontra-se presente em França, Grécia e Espanha, enquanto a Planmed tem uma quota de mercado significativa em França e está presente na Itália e em Portugal. Finalmente, a Giotto e a Metaltronica têm uma presença significativa em Itália.

Clientes privados/públicos e procedimento de aquisição

(267) A investigação de mercado revelou que, contrariamente ao que acontece em relação aos monitores e arcos em C, a procura no que diz respeito a mamógrafos provém numa medida significativa de entidades privadas. Segundo os dados da GE relativos às vendas, quase [50-70]* % ([159]) dos seus clientes nos últimos cinco anos foram entidades privadas. A mesma proporção é igualmente verdadeira no que se refere às vendas da Instrumentarium ([160]).

(268) Para além disso, a percentagem da procura pública/privada diverge em cada Estado-Membro também consoante a existência de programas de despistagem nacionais e de disposições nacionais que permitam a implicação de médicos privados. Por exemplo, enquanto em França as compras do sector privado representam quase [80-90]* % do mercado, em Itália [70-80]* % dos mamógrafos são adquiridos por hospitais públicos ([161]).

(269) Contrariamente às entidades públicas, em que o equipamento é principalmente adquirido através de convites à apresentação de propostas, as compras do sector privado não exigem quaisquer concursos. Mesmo apesar de alguns médicos privados poderem utilizar concursos, a maior parte das aquisições baseiam-se em quotas fornecidas pelo agente local ou pelo distribuidor local dos fornecedores.

(270) Também em relação às entidades públicas, que são obrigadas a lançar concursos para adquirirem equipamento dispendioso, como os mamógrafos, é necessária uma presença local do fornecedor ou do distribuidor. Resultou da investigação de mercado que a escolha de um determinado fornecedor se baseia no princípio da proposta «economicamente mais vantajosa» e não na proposta do «preço mais baixo», constituindo os preços um factor importante para além das especificações, qualidade, serviço pós-venda e serviços de manutenção do mamógrafo. Por conseguinte, após os potenciais fornecedores terem respondido ao convite para a apresentação de propostas, podem ter de demonstrar as diferentes características do equipamento objecto de concurso ao radiologista, que é a pessoa relevante que toma a decisão no procedimento de aquisição ([162]).

([159]) Entre os concursos da GE em que é efectuada a distinção entre público e privado, cerca de [1 500-2 000]* foram privados e cerca de [500-1 000]* foram públicos (para um número total de concursos disponível de [2 500-3 000]*).

([160]) Entre os concursos da Instrumentarium em que é efectuada a distinção entre público e privado, cerca de [100-150]* foram privados e cerca de [0-50]* públicos (para um número total de concursos de que a Comissão dispõe de [300-400]*).

([161]) […]*

([162]) Nos questionários enviados a clientes foi solicitado que indicassem quem elaborava a proposta de aquisição, tendo resultado que em todos os países esta decisão é principalmente tomada por radiologistas (90 % em França, 95 % em Espanha e 72 % em Itália).

(271) A parte notificante alega também que o mercado dos mamógrafos é um mercado onde se realizam muitos concursos, em que as quotas de mercado não podem ser consideradas um valor que representa o poder de mercado. Para além disso, a parte notificante apresentou uma análise de dados relativos a concursos vencidos e perdidos para corroborar a sua alegação de que as quotas de mercado da GE/Instrumentarium não reflectem com exactidão e, na realidade, sobrestimam mesmo o impacto concorrencial da operação notificada.

(272) O mercado dos mamógrafos não diverge significativamente de um mercado do produto tipo diferenciado. Quando os produtos são adquiridos através de um procedimento de concurso, as preferências dos clientes reflectem-se nas especificações técnicas do concurso que, por seu lado, determinam o número de proponentes elegíveis. Os clientes têm preferências individuais por determinados aparelhos e só considerariam a mudança para um outro modelo em resposta a um aumento de preços mais ou menos significativo (relativo para os concorrentes). A relativa proximidade da substituição entre os vários produtos, ainda que no mesmo mercado do produto relevante, constitui assim um importante parâmetro de concorrência nestes mercados e tem uma influência importante no poder de mercado dos fornecedores. As quotas de mercado incluem desta forma importantes informações, uma vez que reflectem decisões de compra efectivas por parte dos clientes num determinado ano.

Proximidade de substituição

(273) No que diz respeito aos monitores e arcos em C, a parte notificante elaborou uma análise estatística a fim de apreciar a proximidade da substituição das partes na concentração, utilizando como valor representativo a frequência com que a Instrumentarium, em comparação com outros concorrentes, tinha sido classificada na segunda posição em concursos que a GE tinha vencido ([163]).

(274) Acontece que a Siemens é o concorrente que alegadamente mais vezes foi segundo classificado em relação à GE a nível do EEE, bem como em todos os países. A nível do EEE, a Siemens é a segunda classificada em [50-60]* % dos concursos, enquanto a Philips é em [0-10]* % e a Instrumentarium, a Planmed e a Hologic/Lorad em [0-10]* % dos casos. Estes resultados devem no entanto ser tomados em consideração de forma prudente, uma vez que a distribuição dos concursos pelos vários países não reflecte a dimensão relativa dos mercados nacionais.

([163]) As partes conseguiram reunir as informações necessárias para proceder a este tipo de análise em relação a [600-700]* concursos de 1998 a 2003. Existem mais de 15 levantamentos em todos os países (por exemplo, França: [300-400]*; Itália: [100-200]*; Alemanha: [0-100]*; Reino Unido: [0-100]*; Espanha: [0-100]*) mas Irlanda ([0-15]*).

(275) A nível nacional, a Siemens é a segunda classificada mais frequente com percentagens que vão de [40-50]* % (França) até [80-90]* % (Bélgica). Em contrapartida, a Instrumentarium foi classificada em segunda posição em proporções que vão de [0-10]* % (Itália) até [30-40]* % (Espanha) dos casos. É de notar que, em alguns países, a Instrumentarium não surge de longe como o concorrente que exerce a mais forte pressão concorrencial em relação à GE. É o que acontece por exemplo em França (Siemens: [40-50]* %; Planmed: [10-20]* %; Philips: [0-10]* %; Instrumentarium: [0-10]* %), na Alemanha (Siemens: [70-80]* %; Philips [10-20 %]*; Instrumentarium: [0-10]* %) ou no Reino Unido (Siemens: [80-90]* %; Hologic/Lorad: [0-10]* % Instrumentarium: [0-10]* %).

(276) Por conseguinte, a análise apresentada pela parte notificante tem tendência para mostrar que a Siemens exerce uma pressão concorrencial mais forte sobre a GE do que a Instrumentarium. É também o que acontece no caso de outros concorrentes a nível nacional.

Impacto nos preços

(277) Além disso, a Comissão elaborou a sua própria análise relativamente ao eventual efeito da concentração sobre os preços, com base num conjunto extensivo de dados relativos a concursos recolhidos junto das partes e dos principais concorrentes ([164]). O objectivo consistia em identificar o efeito que a presença conjunta da GE e da Instrumentarium tinha sobre os preços em anteriores concursos e, para além disso, o efeito nos preços, casos exista, que teria a supressão da Instrumentarium enquanto concorrente independente.

(278) Os resultados desta apreciação empírica foram que a presença da Instrumentarium enquanto proponente independente no concurso e o número de proponentes não parece ter tido qualquer influência sistemática no volume do desconto oferecido pela GE nas suas propostas. Em nenhum dos modelos que a Comissão estimou, o coeficiente da variável muda, que representa a presença da Instrumentarium no concurso, foi estatisticamente significativo. Tais conclusões são verdadeiras independentemente da forma como o desconto é calculado ou o valor que representa e do facto de os principais mercados europeus serem considerados colectiva ou individualmente (quando os dados o permitem) ou de a tónica se centrar nos concursos ganhos ou em todos os concursos (isto é, concursos ganhos e perdidos).

Conclusão

(279) Tendo em conta todos estes elementos, bem como as características gerais do mercado, as quotas de mercado e a análise económica, a Comissão considera que a aquisição não conduzirá à criação nem ao reforço de uma posição dominante no mercado dos mamógrafos analógicos, em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada no mercado comum ou numa parte substancial deste.

B. *Mamógrafos digitais*

Mercado emergente — concorrência potencial

(280) Prevê-se que a procura de equipamento digital aumente substancialmente, uma vez que os mamógrafos digitais são geralmente considerados como oferecendo uma melhor resolução de contraste e outras características de imagem que melhorarão a capacidade de uma detecção precoce do cancro e redução de erros no processo de detecção (denominado falso-positivo). Prevê-se que em 2004 este mercado represente 40 % das receitas totais dos mamógrafos, aumentando até 60 % em 2006. Prevê-se igualmente que este crescimento decorra de outras vantagens proporcionadas pela tecnologia digital, tais como uma dose de radiação mais baixa e outras funções geralmente associadas à tecnologia digital, por exemplo, o carácter apropriado do software do utilizador, a transmissão digital e o armazenamento das imagens. Prevê-se ainda que a tecnologia digital dê origem a novas aplicações, tais como as 3D (tomossíntese) e a combinação com ultrasons. Todos estes factores introduzirão novos elementos na situação concorrencial.

(281) Na área da mamografia digital, a GE é a empresa líder, tendo sido a primeira a introduzir o equipamento digital há três anos. A parte notificante reconhece que tem […]*, contudo […]* ([165])Uma vez que não existem quaisquer sobreposições entre as partes, os efeitos da concentração neste mercado decorreriam da redução de uma concorrência potencial, devido ao facto de a Instrumentarium ter planos para entrar neste mercado.

(282) A investigação de mercado revelou que todos os fornecedores efectivos de equipamento para mamografias analógicas estão a entrar no mercado digital ([166]). Em especial, a Siemens, a Hologic/Lorad e a Fischer desenvolvem já actividades na venda de equipamento digital, enquanto a Planmed, a Giotto e a Metaltronica começaram activamente a comercializar os seus dispositivos digitais. Todas estas empresas realizaram já investimen-

([164]) Por exemplo, Siemens e Philips. Eventualmente, o conjunto de dados da Philips não pôde ser utilizado para a análise, devido à qualidade deficiente dos dados.

([165]) […]*

([166]) Resposta dos concorrentes aos questionários da Comissão sobre I&D na área da mamografia de 28.5.2003.

tos significativos em I&D no domínio digital, a fim de obter um produto comparável ou superior ao da GE. Prevê-se igualmente que entrem no mercado novos concorrentes, tais como a Sectra e a Kodak.

(283) Mais em geral, a entrada neste mercado foi favorecida por empresas que oferecem aplicações digitais comparáveis às utilizadas pela GE, em especial placas de detectores. Na realidade, muitos fabricantes estão a adquirir detectores digitais junto de empresas terceiras, como a Anrad, ou através de concorrentes, como a Hologic/Lorad. Neste contexto, deve igualmente considerar-se que outras áreas da radiografia dispõem de capacidades de todo o campo na área digital e que muitos domínios da I&D são comuns ao sector radiológico.

(284) Finalmente, a investigação de mercado revelou que, no que diz respeito aos investimentos e resultados de I&D na área digital, a Instrumentarium não é em geral considerada o concorrente mais importante e efectivo da GE ([167]). No seu plano estratégico para 2002, a Instrumentarium declarou que […]* ([168]).

Conclusão

(285) Tendo em conta os elementos referidos, a Comissão conclui que existe um número suficiente de concorrentes reais e potenciais em condições de entrar em concorrência com a GE no domínio digital, mesmo depois da aquisição da Instrumentarium. O facto de muitas empresas estarem actualmente a entrar no mercado dos mamógrafos digitais, torna menos provável a possibilidade de a concentração entre a GE e a Instrumentarium poder reduzir numa medida significativa a concorrência real ou potencial neste mercado ou limitar a inovação no domínio digital.

(286) Tendo em conta estes elementos, a Comissão considera que a aquisição da Instrumentarium não conduzirá à criação nem ao reforço de uma posição dominante no mercado dos mamógrafos digitais em resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada no mercado comum ou numa parte substancial deste.

B. ***Efeitos verticais — Sérias dúvidas devidas ao encerramento dos mercados dos monitores e dos SIC***

1. **Introdução**

(287) Com excepção dos efeitos horizontais no mercado dos monitores perioperatórios identificados anteriormente, a Comissão identificou também problemas graves quanto à compatibilidade da concentração, tal como inicialmente notificada, na medida em que seria susceptível de ter efeitos verticais significativos nos mercados do equipamento de anestesia, dos monitores perioperatórios e dos monitores para cuidados intensivos, bem como nos sistemas de informação clínica (SIC). Os efeitos verticais da concentração dever-se-iam principalmente ao poder de mercado significativo da Instrumentarium no mercado «a montante do equipamento de anestesia e da interface técnica (a necessidade de integrar mecanicamente vários aparelhos e/ou troca electrónica de dados) entre aparelhos de anestesia, monitores perioperatórios e monitores para cuidados intensivos e SIC (áreas em que a entidade resultante da concentração exerceria actividades). Esses problemas a nível dos efeitos verticais foram recentemente descobertos pela Comissão na sua decisão do n.º 2 do artigo 8.º no processo Siemens/ /Draeger ([169]), que apresenta características semelhantes ao presente processo.».

(288) Foram expressas preocupações de que a entidade resultante da concentração pudesse impedir fabricantes concorrentes de monitores, equipamento de anestesia e SIC de terem um acesso efectivo ao equipamento de anestesia, monitores e SIC da entidade resultante da concentração, podendo desta forma daí resultar efeitos de encerramento e, por conseguinte, preços mais elevados e uma escolha mais reduzida para os hospitais.

(289) Daí resulta, na sequência da comunicação das sérias dúvidas da Comissão na decisão ao abrigo da alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º de dar início a um procedimento neste caso, que as partes apresentaram um compromisso a fim de dissipar as sérias dúvidas da Comissão relativamente às questões verticais supramencionadas. O compromisso foi apresentado formalmente em 11 de Junho de 2002, enquanto decorria a investigação aprofundada. Este compromisso parecia eliminar as sérias dúvidas quanto às questões verticais, tendo por conseguinte sido objecto de um teste de mercado a fim de apreciar a sua viabilidade e eficácia e foi posteriormente melhorado pela parte notificante e apresentado de novo numa versão revista em 4 de Julho e depois em 24 de Julho de 2003 como parte de um pacote de compromissos revisto. À luz dos resultados positivos do teste de mercado e da sua apreciação, concluiu-se que o compromisso era suficiente para eliminar as sérias dúvidas relativas às questões verticais neste caso. Consequentemente, não foram suscitadas quaisquer objecções no que diz respeito a essas questões verticais.

([167]) Resposta dos concorrentes aos questionários da Comissão sobre I&D na área da mamografia de 28.5.2003.

([168]) Instrumentarium Diagnostic Imaging — Strategic Plan 2002.

([169]) Ver processo COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV (ainda não publicado), ponto 149.

2. **Informações relativas aos antecedentes**

(290) A possibilidade de a entidade resultante da concentração encerrar o mercado decorreria principalmente i) do seu poder de mercado significativo no equipamento de anestesia e ii) da interface técnica entre equipamentos para anestesia, monitores e SIC, que exigiam uma cooperação entre o fabricante do equipamento de anestesia, o fabricante dos monitores ou o fornecedor de SIC.

i) *Poder da Instrumentarium no mercado a montante dos equipamentos de anestesia*

(291) O equipamento de anestesia, tal como outros elementos do equipamento de cuidados intensivos, é um produto altamente diferenciado em que as preferências dos anestesistas desempenham um papel essencial na escolha do equipamento de anestesia de uma clínica. Tal como a Comissão considerou na decisão Siemens/Draeger ([170]), os clientes têm, regra geral, uma preferência por um equipamento específico e só considerariam mudar para um produto concorrente no caso de um aumento de preços relativamente elevado em comparação com a concorrência. Dada a natureza diferenciada do produto em questão e o facto de as restrições de capacidade serem, por um lado, apenas de menor importância para as decisões dos fornecedores em termos de preços e volumes, as quotas de mercado proporcionam um ponto de partida com base no qual determinam as posições de mercado relativas dos vários concorrentes do ponto de vista dos clientes ([171]).

(292) A fim de apreciar o poder de mercado da Instrumentarium e dos seus concorrentes no mercado do equipamento de anestesia, a Comissão analisou em primeiro lugar as quotas de mercado dos vários fornecedores e seguidamente outros factores, tais como os obstáculos à entrada, os custos da mudança, a diferenciação dos produtos em questão e as preferências dos clientes. A Comissão baseou as suas conclusões em dados fornecidos pelas partes, estudos independentes e resultados da sua investigação de mercado. A Comissão tomou também em consideração as suas conclusões na decisão Siemens/Draeger, em que foi efectuada uma análise semelhante.

(293) É amplamente reconhecido que o mercado do equipamento de anestesia é altamente concentrado tanto a nível do EEE como a nível nacional. A Instrumentarium (Datex Ohmeda), a Draeger, e numa menor dimensão a Siemens, são os únicos fornecedores com actividades significativas a nível do EEE. Um estudo independente da Frost & Sullivan ([172]) («o relatório da F&S sobre anestesia de 2001») coloca a Instrumentarium e a Draeger a par, estimando as suas quotas de mercado em 38 % e 39 %, respectivamente, a nível do EEE. À excepção dos dois fornecedores líder, existem também alguns fornecedores como a Blease, a Dameca, a Penlon, a Samed, a Siare, a Taema e a Temel («outros»), que têm quotas de mercado apenas num pequeno número de Estados-Membros. A nível europeu, o maior destes fornecedores de nicho tem quotas de mercado de 3 % ou menos, segundo as estimativas da Frost & Sullivan.

(294) As quotas no mercado do equipamento de anestesia no EEE e nos países do EEE individualmente, tal como fornecida pelas partes na sua notificação, constam no quadro que se segue:

Quadro 16

Equipamento de anestesia — Quotas de mercado nacionais

(%)

2002 em valor	EEE	EEE ([173])	A	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	L	NL	PT	SW	UK	N
Instrumentarium	[30-40]*	[40-50]*	[50-60]*	[50-60]*	[0-10]*	[0-10]*	[40-50]*	[40-50]*	[20-30]*	[60-70]*	[60-70]*	[40-50]*	[40-50]*	[40-50]*	[50-60]*	[50-60]*	[40-50]*	[30-40]*
Dräger	[30-40]*	[20-30]*	[30-40]*	[30-40]*	[0-10]*	[70-80]*	[40-50]*	[30-40]*	[40-50]*	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[40-50]*	[40-50]*	[20-30]*	[10-20]*	[10-20]*	[30-40]*
Siemens	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[0-10]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[0-10]*	[20-30]*	[10-20]*	[0-10]*	[30-40]*
Outras	[10-20]*	[20-30]*	[0-10]*	[0-10]*	[80-90]*	[0-10]*	[0-10]*	[20-30]*	[20-30]*	[20-30]*	[30-40]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[0-10]*	[10-20]*	[30-40]*	[0-10]*

Fonte: as partes ([174]).

([170]) Ponto 125 da Decisão no processo n.º COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV.

([171]) Pontos 72-74 da Decisão no processo n.º COMP/M.2861 — Siemens/Drägerwerk/JV.

([172]) Frost & Sullivan, European Anaesthesia and Respiratory Equipment Markets Report, 2001 «F&S Anaesthesia Report 2001».

([173]) Excluindo a Alemanha.

([174]) Fornecidas na notificação.

(295) Para além dos valores acima referidos fornecidos pelas partes que, note-se, não parecem contradizer as conclusões da Frost and Sullivan pelo menos a nível do EEE, a Comissão procedeu a um exercício de reconstrução das quotas de mercado com base nas informações que recebeu através da sua investigação de mercado ([175]). O quadro *infra* baseia-se em valores comunicados pelas partes, pela Siemens e pela Draeger relativos ao seu próprio volume de negócios. As quotas de mercado dos restantes concorrentes baseiam-se nos dados comunicados pelas partes na sua notificação ([176]).

Quadro 17

(%)

2002 em valor	EEE	EEE ([177])	A	BE	DK	DE	ES	FIN	FR	GR	IRL	IT	L	NL	PT	SW	UK	N
Instrumentarium ([178])	[25-30]*	[35-40]*	[25-30]*	[50-55]*	[0-5]*	[5-10]*	[45-50]*	[25-30]*	[20-25]*	[25-30]*	[50-55]*	[35-40]*	—	[45-50]*	[30-35]*	[60-65]*	[40-45]*	[45-50]*
Dräger ([179])	[45-50]*	[30-35]*	[50-55]*	[35-40]* ([180])	[50-55]*	[85-90]*	[40-45]*	[45-50]*	[45-50]*	[35-40]*	[5-10]*	[30-35]*	—	[30-35]*	[15-20]*	[5-10]*	[20-25]*	[45-50]*
Siemens ([181])	[5-10]*	[5-10]*	[15-20]*	[5-10]*	[0-5]*	[0-5]*	[0-5]*	[10-15]*	[10-15]*	[25-30]*	[15-20]*	[15-20]*	—	[0-5]*	[40-45]*	[15-20]*	[0-5]*	[0-5]* ([182])
Outras	[15-20]*	[20-25]*	[0-5]*	[0-5]*	[40-45]*	[0-5]*	[0-5]*	[15-20]*	[15-20]*	[5-10]*	[25-30]*	[10-15]*	—	[15-20]*	[0-5]*	[15-20]*	[35-40]*	[5-10]*

Fonte: conclusões da Comissão e informações fornecidas pelas partes.

(296) Os quadros supra mostram que a Instrumentarium é uma das duas empresas líder no mercado do equipamento de anestesia com uma quota de mercado no EEE, segundo os dados fornecidos pelas partes, de pelo menos […]* % (30-40 % com base na reconstrução da Comissão) (vendas de […]* euros), tendo a Draeger uma quota de mercado no EEE de […]* % (30-40 % com base na reconstrução da Comissão]* (vendas de […]*). Quase […]* das vendas da Draeger são realizadas na Alemanha, o mercado de origem da empresa. Se excluirmos as vendas na Alemanha, com base nos dados das partes, a Instrumentarium atinge uma quota de mercado de […]* % (30-40 % com base na reconstrução da Comissão) e a Draeger apenas […]* % (30-40 % base na reconstrução da Comissão) a nível do EEE com vendas respectivas de […]*milhões de euros e […]*. Segundo os quadros supra, a nível nacional, a posição da Instrumentarium no mercado do equipamento de anestesia atinge níveis indicativos de uma posição dominante em alguns dos Estados-Membros em que a Instrumentarium detém quotas de mercado elevadas, tais como a Bélgica, Irlanda, Suécia (superior a 50 %), Espanha, Países Baixos e Reino Unido (superior a 40 %).

(297) As quotas de mercado referidas devem ser consideradas à luz de factores suplementares relevantes, tais como a existência de elevados obstáculos à entrada (a entrada no mercado exige custos irrecuperáveis consideráveis, incluindo uma rede de distribuição e de serviços bem desenvolvida, bem como relações comerciais estreitas com hospitais e investimentos em I&D ([183])), uma forte

([175]) Foi realizado um exercício semelhante no processo Siemens/Draeger (ver decisão Siemens/Draeger, ponto 116). Devido à incapacidade de obter dados de todos os concorrentes no mercado, a reconstrução das quotas de mercado na decisão Siemens/Draeger permaneceu incompleta (ver ponto 116 in fine da decisão Siemens/Draeger). Por conseguinte, foi efectuada uma nova reconstrução das quotas de mercado no contexto do actual processo. Deve, no entanto, notar-se que, segundo os dados da decisão Siemens/Draeger, a Instrumentarium seria a empresa líder pelo menos na Irlanda, Suécia e Reino Unido. Considerou-se que a Draeger era presumivelmente dominante nos seguintes países do EEE (ver ponto 153): Dinamarca, Alemanha, Finlândia, França, Países Baixos e Noruega.

([176]) Muitos concorrentes mais pequenos foram incapazes de fornecer dados exactos relativos ao volume de negócios numa base nacional.

([177]) Excluindo a Alemanha.

([178]) Formulário CO.

([179]) Segredos comerciais-informações confidenciais: Resposta à questão 15, enviada em 28.4.2003 com referência à resposta n.º 2 do pedido do artigo 11.º de 27.1.2003, enviado em 4.2.2003 (M.2861 Siemens/Draeger).

([180]) Incluindo o Luxemburgo.

([181]) Segredos comerciais-informações confidenciais: Resposta à questão 15 do pedido do artigo 11.º, de 11.4.2003 enviado em 28.4.2003.

([182]) Não foram fornecidos dados em relação à Noruega.

([183]) Por exemplo, a Instrumentarium gastou 66,6 milhões de euros em investigação e desenvolvimento em 2001, o que representa 7 % das vendas líquidas relativamente a actividades na área da anestesia e dos cuidados intensivos. (Ver relatório anual da Instrumentarium 2001, p. 19). O relatório da F&S relativo à área da anestesia (2001) refere que «o mercado é relativamente concentrado» e que existem «dificuldades de os novos operadores entrarem no mercado», pp. 4-13.

preferência dos clientes por fabricantes com antecedentes meritórios comprovados e produtos bem estabelecidos, a natureza diferenciada do produto e a sua importância crítica para a vida do doente, o que aumenta a relutância dos médicos em mudarem de fornecedor de equipamento e o elevado reconhecimento da marca e qualidade do equipamento de anestesia da Instrumentarium ([184]).

(298) Tendo em conta as informações supra, afigura-se que a Instrumentarium beneficia de um grau de poder de mercado significativo sobre a sua base de clientela em todo o EEE. As elevadas quotas de mercado e a natureza do mercado (concentração elevada, elevados obstáculos à entrada, natureza diferenciada dos produtos e acentuadas preferências dos consumidores), confirmam a existência de sérias dúvidas de que a Instrumentarium beneficie de um poder de mercado significativo pelo menos nos seguintes mercados nacionais: Bélgica, Irlanda, Suécia (superior a 50 %, sendo os concorrentes significativamente mais pequenos) e no Reino Unido (aproximadamente [40-50]* %, sendo os concorrentes significativamente mais pequenos).

ii) *Interoperabilidade entre equipamentos de anestesia, monitores e SIC*

(299) Os equipamentos de anestesia e os monitores perioperatórios são utilizados na mesma área do hospital, a área perioperatória. Tal como as partes referem na notificação «enquanto um doente está anestesiado, é necessário monitorizar os sinais vitais do doente a fim de garantir a sua segurança. Esta monitorização é realizada por um monitor perioperatório» ([185]). Dada esta utilização, o equipamento de anestesia e os monitores perioperatórios são produtos complementares, uma vez que são ambos necessários para realizar uma operação a um doente. O mesmo é aplicável aos SIC que, sem serem necessários, são também utilizados em conjugação com o equipamento de anestesia e os monitores perioperatórios e os monitores de cuidados intensivos em alguns hospitais do EEE. Devido a esta utilização simultânea no mesmo serviço do hospital, existem ligações comerciais na comercialização destes produtos aos hospitais. A investigação de mercado demonstrou que os anestesistas desempenham um papel importante ao influenciar ou a decidir realmente em relação às compras do equipamento de anestesia e dos monitores perioperatórios e, numa menor medida, dos monitores para cuidados intensivos.

(300) Para além da utilização complementar dos dois produtos existe igualmente uma ligação técnica, vertical ou de interface entre o equipamento de anestesia e os monitores. Mesmo embora ambos sejam necessários quando um doente é operado, os dois produtos podem se utilizados completamente em separado, na medida em que o equipamento de anestesia administra gases ao doente e mostra a administração do gás num visor e o monitor está ligado através de sensores ao doente e mostra os sinais vitais do doente no visor do monitor. Contudo, tal como a investigação do mercado revela, na prática, existe normalmente uma ligação entre as duas máquinas, quer uma ligação mecânica (na esmagadora maioria dos casos) quer electrónica ou ambas. A investigação de mercado revelou também que é necessária uma cooperação por parte do fornecedor do equipamento, tal como um fornecedor de equipamento de anestesia, para que os fornecedores independentes de outros aparelhos como os monitores ou os SIC possam integrar os seus aparelhos mecânica ou electronicamente no equipamento de anestesia.

Integração mecânica

(301) A integração mecânica, normalmente utilizada em hospitais do EEE, exige que o monitor seja mecanicamente integrado com o equipamento de anestesia, na medida em que se situa no topo do equipamento de anestesia (com clipes e tiras Velcro ou soluções de montagem) ou se encontra montado no equipamento de anestesia através de um «braço lateral» móvel; esta última configuração é cada vez mais comum devido à popularidade dos visores de painel chato, que se encontram integrados desta forma ([186]). São possíveis muitas configurações mecânicas diferentes consoante as necessidades do anestesista. Os monitores das partes bem como os monitores de terceiros estão mecanicamente integrados com equipamento para anestesia da Instrumentarium ou de outros fornecedores.

(302) A razão subjacente ao desejo de integração mecânica é claramente estabelecida na alegação de um terceiro que explica que «Devido ao facto de o espaço do bloco ope-

([184]) A esmagadora maioria dos inquiridos na estudo da Comissão (questionário anestesia) declarou que a Datex-Ohmeda tinha especificações «elevadas» e uma qualidade «elevada», respectivamente. A liderança da Instrumentarium no equipamento de anestesia face aos seus concorrentes mais pequenos é igualmente evidenciada pelos próprios documentos da Instrumentarium. O relatório anual da Instrumentarium de 2001 refere que «com vendas de 714 milhões de euros, tornou-se evidente durante o ano que somos agora o maior fornecedor no mundo de equipamentos e soluções para anestesia e cuidados intensivos. Esta posição é altamente vantajosa para nós, na medida em que nos permite beneficiar de economias de escala em muita áreas e, por conseguinte, permite-nos tomar cuidadosamente riscos calculados no desenvolvimento de novas actividades.» A liderança da Instrumentarium é tal que é «a única empresa no mundo capaz de oferecer uma vasta família de equipamentos de anestesia para várias aplicações». Ver relatório anual da Instrumentarium (2001), pp. 4 e 8.

([185]) Formulário CO, p. 121.

([186]) Resposta da Instrumentarium ao pedido efectuado (artigo 11.º) de 9 de Abril de 2003, pergunta 14: «os novos monitores têm um painel chato e visores LCD incorporados, que possibilitam a montagem de elementos de monitorização num braço lateral».

ratório ser limitado e de os anestesistas necessitarem de um acesso permanente ao monitor e ao equipamento de anestesia, um monitor deve estar ligado de modo seguro ao equipamento de anestesia de uma forma e numa localização — "configuração" — que seja plenamente compatível com as necessidades do anestesista em termos de local do trabalho ([187])». O Relatório da F&S sobre Anestesia (2001) conclui também que «o mercado dirige-se para um maior nível de integração e informatização, o que significa uma maior integração entre os vários equipamentos ([188])». A documentação apresentada por terceiros mostra que existe uma nítida procura de soluções com integração mecânica por parte dos hospitais. Isto é igualmente evidenciado pela existência de fornecedores com soluções de montagem específicas, tais como o principal fornecedor de soluções de montagem americano, a GCX.

(303) Apesar de as partes alegarem que a integração mecânica é muito simples, documentos de terceiros e os próprios documentos internos das partes revelam que a interface mecânica é mais complicada e exige uma cooperação entre o fornecedor do equipamento de anestesia, o fornecedor de monitores e o fornecedor de soluções de montagem ([189]). As diferentes configurações do equipamento monitor-equipamento de anestesia são testadas e validadas segundo normas internacionais. Nas suas respostas aos pedidos de informação da Comissão, ambas as partes enumeraram normas relevantes ([190]), tais como a IEC 601-1. Embora tais normas não sejam obrigatórias, são consideradas «boas práticas» e os fornecedores estão em conformidade com elas, uma vez que existe uma crescente consciencialização e procura por parte dos clientes. As informações fornecidas pelas partes, fornecedores terceiros de monitores e fornecedores de soluções de montagem demonstram que os testes são na realidade normalmente realizados e que os fornecedores certificam a validade de uma determinada configuração antes desta ser comercialmente vendida a clientes. A GE reconhece a necessidade de cooperação referindo que «a integração mecânica é facilitada pela utilização de soluções de montagem de monitores normalizadas fisicamente ligadas ao equipamento de anestesia. A concepção é um esforço de cooperação entre a GE, a empresa do equipamento de anestesia e um fabricante de sistemas de montagem de monitores» ([191]). Um terceiro referiu que «O processo de desenvolvimento exige o acesso a especificações pormenorizadas do produto e outras informações disponíveis apenas para os fabricantes quer de monitores quer do equipamento, que devem estar interligados» ([192]). A Instrumentarium forneceu igualmente informações que demonstram que é necessária uma cooperação entre os fornecedores dos aparelhos para uma integração mecânica efectiva e validada; a Instrumentarium alega que no passado se empenhou nessa cooperação ([193]).

Integração electrónica

(304) Para além da integração mecânica, alguns hospitais utilizam a integração electrónica entre o equipamento de anestesia e o monitor. A integração electrónica envolve o intercâmbio de dados entre o equipamento de anestesia e o monitor ou a integração dos dados desses aparelhos num SIC ([194]) ou mesmo uma integração completa do equipamento de anestesia, do monitor e eventualmente do SIC num único aparelho (tal como o ADU da Instrumentarium).

(305) A integração electrónica dos equipamentos de anestesia e monitores ou desses aparelhos com os SIC parece proporcionar algumas vantagens clínicas e administrativas significativas para os hospitais. Os dados provenientes

([187]) Alegação de um terceiro em 24 de Março de 2003, p. 2.

([188]) Relatório da F&S sobre Anestesia (2001), pp. 4-31.

([189]) Alguns concorrentes declararam que a realização de uma configuração validamente testada exige um período significativo de aproximadamente 6 meses e em alguns casos bastante mais de 6 meses. (Respostas de terceiros de 24.4.2003, 14.5.2003 e 30.4.2003 e em especial a resposta de um terceiro à carta enviada (artigo 11.º) em 11 de Abril de 2003, pergunta 4.) Um terceiro referiu que a informação e o apoio mínimos exigidos para realizar uma integração mecânica era «A especificação do peso máximo que pode ser suportado pelas rodas; especificação dos canais e do peso que suportam, se existirem canais; localização dos pontos fixos para a montagem do hardwuare e respectiva utilização específica pretendida; informação sobre eventuais locais para adaptar soluções de montagem para os monitores; informação sobre todos os eventuais modelos, incluindo todas as peças necessárias para realizar testes segundo o IEC e UL; pessoa de contacto para as questões técnicas».

([190]) Incluindo, por exemplo, as seguintes normas: EN 740: 1998 e EN 12218: 1998 + A1: 2002 (normas harmonizadas relativas a dispositivos médicos no âmbito da Directiva 93/42/CEE do Conselho); EN 740: 1998 (norma europeia relativa a centrais de anestesia).

([191]) Resposta de GE ao pedido de informações da Comissão (artigo 11.º) de 9 de Abril de 2003, p. 4.

([192]) Ver alegação de um terceiro de 24 de Março de 2003, p. 2.

([193]) Na sua resposta de 18 de Junho de 2003, a Instrumentarium discutiu a sua cooperação com fornecedores de monitores e fornecedores de soluções de montagem: «é importante notar que o mais recente aparelho da Datex-Ohmeda, o S/5 Avance, que deixou de ser fabricado em Junho de 2003, possui já soluções de montagem para os monitores da Philips, Siemens, GE, Spacelabs e Datex-Ohmeda, no que diz respeito aos desenvolvidos e testados pela GCX. Tal deve-se à colaboração pró-activa da Instrumentarium ou da GCX para desenvolver os sistemas de montagem. […]*. A Instrumentarium trabalhou com um terceiro fornecedor de soluções de montagem antes do lançamento do produto.».

([194]) A ligação electrónica entre os equipamentos de anestesia e os monitores pode ser alcançada através de pequenos aparelhos de interface a que o equipamento se encontra ligado. Cada fabricante criou a sua própria solução (por exemplo, o «Octicomm» da GE ou o «VueLink» da Philips). Essas componentes físicas podem ser necessárias para conseguir uma ligação de interface entre o equipamento de anestesia e o monitor.

do equipamento de anestesia podem ser visualizados directamente e em «tempo real» ([195]) no visor do monitor para além de aparecerem no visor do equipamento de anestesia. A investigação de mercado revelou ([196]) que os hospitais que utilizam a integração electrónica valorizam a capacidade da visualização dos dados provenientes do equipamento de anestesia e do monitor num único visor, uma vez que tal permite que o médico resolva os problemas do doente de uma forma mais eficaz. Simultaneamente, a manutenção do registo clínico do doente não oferece qualquer problema, uma vez que os dados são produzidos automaticamente.

(306) Apesar das alegações das partes de que a integração electrónica tem um uso limitado no EEE, a Comissão considerou que um número significativo de hospitais que responderam à sua investigação de mercado utilizavam na realidade o seu equipamento de anestesia e os monitores em interface electrónica. Outros hospitais responderam que tinham planos para utilizar as interfaces electrónicas SIC nos próximos 2-3 anos. Por esta razão, os principais fornecedores de monitores oferecem monitores já capazes de efectuar uma integração electrónica. O equipamento ADU da Instrumentarium, integrado electronicamente, representa aproximadamente 25 % das vendas totais anuais de equipamento de anestesia da Instrumentarium ([197]). Um terceiro fornecedor de monitores alegou que [20-25 %]* das suas vendas de monitores incluíam módulos de interface em 2001. A carta «caro cliente» enviada pela GE a todos os clientes, em 4 de Abril de 2003, por ocasião do seu anúncio da proposta de aquisição da Instrumentarium, comprova o empenho da GE em fornecer integração electrónica.

(307) Tal como reconhecido pelas partes, a integração electrónica exige a cooperação tanto do fornecedor de monitores como do fornecedor de equipamento de anestesia, uma vez que as especificações do produto, o protocolo e outras informações técnicas necessitam de ser conhecidas de um fabricante de monitores para que seja criada uma interface. Contudo, as partes alegaram que a Instrumentarium (e outros fabricantes de equipamento de anestesia) praticam uma política de «estrutura aberta» o que permite que outros fabricantes de monitores desenvolvam rapidamente e a baixo custo o software necessário para que o equipamento de anestesia e o monitor funcionem em interface electrónica. Por exemplo, as especificações da Instrumentarium estão publicamente disponíveis nos seus manuais de funcionamento dos aparelhos ou na Internet ([198]).

(308) Uma vez que as interfaces são privativas, a cooperação entre os vários fornecedores parece ser necessária para um intercâmbio de dados electrónicos contínuo entre um equipamento de anestesia e um monitor. Terceiros fornecedores de monitores apresentaram documentação que demonstrava que os esforços desenvolvidos para produzir interfaces electrónicas nem sempre tinha a colaboração efectiva dos fornecedores de equipamento de anestesia ([199]). Alguns hospitais que responderam ao inquérito no âmbito da investigação de mercado da Comissão declaram que se tinham confrontado com problemas de ligação no passado e concluíam que necessitavam da assistência dos fornecedores a fim de obter uma interface electrónica contínua ([200]). A GE reconhece a necessidade de cooperação referindo que «o desenvolvimento, a verificação e a validação do protocolo de interpretação do software exige geralmente uma cooperação entre a GE e o vendedor do aparelho. O processo de desenvolvimento ocorre da seguinte forma: com base numa parceria informal com o vendedor do equipamento de anestesia, este fornece o protocolo e os manuais de funcionamento e a assistência técnica e tradicionalmente empresta equipamento (ou prevê a utilização do equipamento nas suas instalações) para desenvolver o software da interface. O fabricante de monitores define os requisitos, elabora o software, desenvolve a descrição dos dados, bem como a sua verificação e validação» ([201]). Em resposta a uma pergunta directa da Comissão sobre a capacidade de terceiros fornecedores criarem interfaces sem a cooperação do fornecedor de equipamento de anestesia, a Instrumentarium também reconhece que tal não seria possível ([202]). Deve igualmente notar-se que uma integração electrónica efectiva exige a adaptação das interfaces relevantes quando o fornecedor de equipamento de anestesia melhora ou altera o protocolo do equipamento e as especificações do produto.

([195]) A transmissão de dados «tempo real» significa que os dados provenientes do equipamento de anestesia são visualizados juntamente com dados fisiológicos medidos pelo monitor no visor do monitor. Isto facilita o facto de o médio poder assimilar as informações relativas ao estado real do doente em qualquer momento e adaptar a terapia em consequência.

([196]) Um número significativo de inquirido referiu as vantagens específicas decorrentes da integração electrónica. Os resultados das respostas ao questionário da Comissão enviado a clientes revela que um grande número de inquiridos consideram conveniente que os dados surjam num único visor e que produza um registo automatizado, entre as principais vantagens dessa integração electrónica.

([197]) [25-30]* % das vendas em 2000 e [20-25]* % das vendas em 2002.

([198]) Ver resposta da Instrumentarium à questão 28 do pedido de informações da Comissão (artigo 11.º) de 9 de Abril de 2003.

([199]) A resposta de terceiros à questão 15 do pedido de informações (artigo 11.º) de 11 de Abril de 2003, com informações relativas aos problemas da interoperabilidade electrónica.

([200]) Foi solicitado aos clientes que referissem se se tinham confrontado com dificuldades a nível da ligação electrónica e se tinha sido fácil ligar o monitor a um equipamento de anestesia electronicamente sem assistência do fornecedor. Muitos clientes que responderam a esta questão declaram que se tinham confrontado com dificuldades e que não tinha sido fácil efectuar a ligação sem a assistência do fornecedor.

([201]) Resposta da GE ao pedido de informações da Comissão (artigo 11.º) de 9 de Abril de 2003, p. 6.

([202]) Ver resposta da Instrumentarium à pergunta 29 do pedido de informações da Comissão (artigo 11.º) de 9 de Abril de 2003, onde refere que […]*. […]*.

Ligações entre monitores perioperatórios e monitores para cuidados intensivos e normalização dos SIC

(309) Finalmente, a normalização (a necessidade de utilizar a mesma marca de instrumentos nas várias áreas do hospital) e a crescente utilização de SIC, bem como a ligação geralmente electrónica de aparelhos conduz a um problema de interface não apenas na área perioperatória, mas também na área dos cuidados intensivos. Alguns clientes referiram durante a investigação de mercado uma série de benefícios decorrentes da normalização, tais como a portabilidade, não ser necessário suprimir cabos, formação de pessoal, peças sobressalentes e compatibilidade com outros equipamentos. As informações de terceiros confirmaram também a existência de uma tendência para a normalização. As vantagens da normalização foram sublinhadas pela Sociedade Europeia de Anestesistas: «Em muitos hospitais da Europa, assistimos a um desejo crescente de normalização do equipamento de monitorização de doentes em todos os parâmetros de cuidados intensivos, uma vez que tal proporciona ao hospital benefícios em termos de formação, normalização de cabos e acessórios, continuidade a nível dos dados do doente e manutenção do equipamento» ([203]).

(310) Embora as partes alegassem que os benefícios da normalização são compensados pela desvantagem de estar vinculado a um único fornecedor ([204]), reconhecem que esses benefícios existem incluindo «manutenção, conhecimentos internos, modernização do sistema, formação, peças sobressalentes, fornecedores, um parceiro e fornecedor de soluções, facilidade de melhoria do desempenho global do sistema» ([205]). Para além disso, ambas as partes reconhecem o desejo e a tendência para a criação de um enquadramento hospitalar digital com ligações contínuas e eficazes dos vários instrumentos, bem como a utilização de SIC nas áreas perioperatória e de cuidados intensivos. Os documentos internos da GE fornecidos como anexo da notificação referem os benefícios da ligação electrónica em todo o bloco operatório, tendo por objectivo criar «uma estrutura digital para o BO» oferecendo «a integração dos aparelhos, a convergência das informações: monitorização da anestesia, sistemas TI e equipamento, BO e empresa». A GE refere igualmente uma tendência para «uma maior integração com monitorização [e equipamento de anestesia]*» e «integração nos SIC» como próxima fase ([206]).

Conclusão relativa à interface dos instrumentos relevantes

(311) Afigura-se, por conseguinte, razoável concluir que parece existir uma necessidade crescente de o equipamento de anestesia e os monitores terem uma ligação de interface mecânica e electrónica entre si, bem como com os SIC ([207]). É também razoável concluir que parece ser necessária uma cooperação permanente entre fornecedores de equipamento de anestesia e fornecedores independentes de monitores ou SIC a fim de permitir que esses fornecedores independentes integrem mecânica e/ou electronicamente os seus produtos no equipamento de anestesia da Instrumentarium de forma a dar resposta à crescente necessidade de interoperabilidade por parte dos seus clientes. A integração de aparelhos, tais como o equipamento de anestesia e monitores com os SIC parece ser um objectivo desejável dos hospitais no EEE e, à luz desta integração, de uma ligação de dispositivos contínua necessária para enquadramentos digitalizados e eficazes nas áreas perioperatória e de cuidados intensivos do hospital.

3. **Sérias dúvidas de que a concentração conduza a efeitos de encerramento**

(312) As informações supramencionadas levaram a Comissão a levantar sérias dúvidas quanto à compatibilidade da concentração com o mercado comum com base no facto de que a entidade resultante da concentração vir a ter a possibilidade de excluir os seus concorrentes. Esta possibilidade decorreria do poder de mercado significativo da entidade resultante da concentração a nível do equipamento de anestesia e da necessidade de cooperação entre o fabricante de equipamento de anestesia e o fabricante de monitores ou o fornecedor de SIC ([208]), tal como anteriormente explicado.

(313) Se a Instrumentarium o desejar, pode simplesmente suspender a sua cooperação ou, mais provavelmente,

([203]) Professor […]*, Industrial Liaison Officer, Sociedade Europeia de Anestesistas citado na resposta de um terceiro à pergunta 17 do pedido de informações (artigo 11.º) de 11 de Abril de 2003.

([204]) A investigação de mercado revelou também que um número significativo de clientes valoriza a capacidade de «mistura e adaptação».

([205]) Ver Anexo 17 da resposta da GE ao pedido efectuado (artigo 11.º) em 9 de Abril de 2003, apresentação do «System Selling Go».

([206]) Ver Anexo 5.4 da notificação, apresentação da GEMS sobre a racionalização do negócio da Instrumentarium.

([207]) Uma percentagem significativa de inquiridos no âmbito da investigação de mercado da Comissão referiu que tinham planos para ligar o seu equipamento de anestesia e os monitores a sistemas SIC.

([208]) Tal como referido, as partes não negam que é necessária cooperação para uma integração mecânica e electrónica eficaz e contínua, nem que um fornecedor de equipamento de anestesia teria a possibilidade de manter a necessária cooperação ou diminuir essa cooperação.

desenvolver formas mais subtis ([209]) de diminuir essa cooperação, dificultando desta forma que os fabricantes independentes de equipamento de anestesia ou de monitores ou os fornecedores de SIC liguem os seus aparelhos ou os seus sistemas aos da entidade resultante da concentração, aumentando assim os seus custos.

(314) Quando a Comissão deu início ao procedimento, expressou igualmente sérias dúvidas quanto à compatibilidade da concentração com o mercado comum com base no facto de a concentração poder alterar ou reforçar os incentivos da entidade resultante da concentração para utilizar a sua capacidade de encerramento contrariamente às alegações das partes de que a concentração em nada alteraria os mercados do equipamento de anestesia ou os mercados dos monitores em comparação com os incentivos da Instrumentarium (uma empresa já verticalmente integrada) antes da concentração.

(315) Afigura-se que, apesar das alegações das partes de que tais incentivos poderiam ser excluídos com base na dimensão limitada da integração dos vários aparelhos, a interoperabilidade mecânica do equipamento de anestesia e dos monitores constitui um requisito relevante para um grande número de hospitais devido ao espaço limitado do bloco operatório e à necessidade de ergonomia e segurança dos doentes. Mesmo a interoperabilidade electrónica, que não é hoje em dia tão prevalecente no EEE, é utilizada por um número significativo de clientes, referindo um número ainda maior de clientes que tencionava introduzir a ligação electrónica nos próximos dois ou três anos.

(316) Para além disso, deve notar-se que a entidade resultante da integração beneficiaria de um poder de mercado significativo a nível do equipamento de anestesia, que poderia conferir à GE/Instrumentarium a capacidade de explorar o seu poder de mercado no domínio da anestesia, tal como descrito supra, para grande benefício das suas próprias actividades a nível dos seus próprios monitores perioperatórios bem como nas actividades relativas aos monitores de cuidados intensivos e aos SIC. A posição global da entidade resultante da concentração nos produtos para as áreas perioperatória e de cuidados intensivos do hospital seria mais forte do que a Instrumentarium por si só antes da concentração ([210]). A nível dos monitores (vendas combinadas de monitores perioperatórios e de monitores para cuidados intensivos), a entidade resultante da concentração seria a empresa líder com uma quota de mercado de [30-35]* %. A nível dos monitores para cuidados intensivos, a quota de mercado da entidade resultante da concentração […]* de [10-15]* a [25-30]* % a nível do EEE ([211]), ultrapassando [30-35]* % em 8 países do EEE (Áustria, Finlândia, Reino Unido, Grécia, Irlanda, Países Baixos, Espanha Suécia e Noruega). No que se refere aos SIC, a entidade resultante da concentração conseguiria combinar as suas

([209]) Existem muitas formas através das quais a GE/Instrumentarium poderia tentar obter esses efeitos de encerramento. A recusa de cooperação ou o «encerramento» da estrutura poderia ser uma medida extrema que privaria imediatamente os fabricantes independentes de monitores de conseguirem vender monitores a clientes que utilizam o equipamento de anestesia da Instrumentarium. Segundo as alegações de um terceiro, poderia ser utilizada uma variedade de formas mais subtis e difíceis de detectar, incluindo por exemplo alterações e melhoramentos frequentes que dariam origem a uma necessidade constante de cooperação, que a entidade resultante da cooperação poderia atrasar ou recusar, manipulação da produção para optimizar o desempenho, quando os monitores da GE/Instrumentarium se encontram ligados aos monitores de um outro fabricante; utilização de protocolos mais privativos; fornecimento de uma ligação inferior aos SIC; alterações frequentes no código de software que dariam origem a problemas de interoperabilidade de monitores concorrentes; manipulação dos suportes de montagem do equipamento para reduzir a integração mecânica dos concorrentes; recusa de empréstimo de equipamento ou de cooperação nos ensaios de equipamento para validação em conformidade com normas internacionais; atraso na cooperação impedindo os fabricantes concorrentes de mostrar os seus produtos atempadamente em importantes feiras comerciais internacionais, etc. Documentos internos de terceiros e das partes revelam certos problemas de interoperabilidade a nível da cooperação no passado.

([210]) Nos documentos do seu Anexo 5.4 (anexo à notificação), a GE explica que uma das principais razões para o negócio com a Instrumentarium era a combinação das respectivas forças da Instrumentarium e da GE nas áreas perioperatória e de cuidados intensivos: «Continuar o compromisso da GEMS IT para uma excelência clínica a nível dos cuidados com uma expansão correspondente da base dos parâmetros e das principais competências: "expandir a presença na área perioperatória (Datex-Ohmeda: Global Leader)", "reforçar significativamente a oferta a nível dos cuidados perinatais" proporcionar uma posição significativamente reforçada e uma plataforma de crescimento na Europa, "expandir a linha de produtos para aplicações em cardiologia não invasiva", forneceu módulos suplementares para a convergência de instrumentos e sistemas TI.»

([211]) [20-25]* % tomando em consideração a alienação horizontal proposta pela parte notificante.

várias soluções e oferecer soluções SIC líder aos clientes de equipamento perioperatório e de cuidados intensivos ([212]).

(317) No que diz respeito à eventual estratégia da entidade resultante da concentração, deve notar-se que, mesmo antes da concentração, se afigura que a Instrumentarium tentou seguir uma estratégia através da qual «utilizaria a sua posição enquanto líder global no mercado do equipamento de anestesia a fim de se tornar líder global também no mercado conexo dos sistemas de cuidados intensivos» ([213]). Contudo, antes da concentração, parecia que a Instrumentarium tinha tido certas vantagens que limitariam o êxito de uma potencial estratégia de exclusão e que deu origem à aceitação de uma política de estrutura «aberta» pela Instrumentarium ([214]), pelo menos no que diz respeito à interoperabilidade técnica. A gama de produtos da Instrumentarium a nível do equipamento de cuidados intensivos era relativamente reduzida ([215]). Os hospitais (especialmente os que pretendem normalizar os seus monitores SIC nas áreas perioperatória e de cuidados intensivos) tinham por conseguinte um incentivo mais forte para insistir numa política «mix-and-match» a fim de poderem obter o monitor que preferiam e serem capazes de o utilizar com o equipamento de anestesia da sua escolha. Como resultado, a Instrumentarium só conseguiu utilizar o seu poder de mercado numa medida mais limitada a fim de impor políticas de estrutura fechada ou para aumentar as suas vendas de monitores de cuidados intensivos e SIC. Os estrategas comerciais da Instrumentarium tinham tido conhecimento destes problemas ([216]). Tal como sugerido em documentos internos, a razão comercial subjacente à aquisição da Instrumentarium pela GE consistia em explorar as fortes posições complementares da entidade resultante da concentração nas áreas perioperatória e de cuidados intensivos.

(318) Tendo em conta o que precede e, em especial, o poder da entidade resultante da concentração a nível do equipamento de anestesia e da integração de aparelhos e tendências de normalização identificados supra, a Comissão expressou, por conseguinte, sérias dúvidas quanto à compatibilidade da concentração com o mercado comum, uma vez que parecia que, ao limitar a estrutura dos seus aparelhos, a entidade resultante da concentração teria a capacidade e possivelmente os incentivos para prosseguir uma estratégia de encerramento em todo o espectro das áreas perioperatória e de cuidados intensivos: utilizando o seu poder a nível do equipamento de anestesia para excluir concorrentes e dominar ou reforçar a sua posição dominante a nível do equipamento de anestesia, dos monitores perioperatórios e dos monitores para cuidados intensivos e SIC.

(319) Na sequência da decisão da alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º da Comissão, as partes alegaram que as sérias dúvidas supramencionadas não seriam confirmadas devido a uma série de argumentos ([217]) (anteriormente discutidos

([212]) A GE desenvolve actividades nas áreas de cuidados intensivos e perioperatórios com os seus produtos «Centricity Critical Care» e «Centricity Perioperative». À excepção das partes, os outros principais fornecedores de SIC para o sector médico são a Siemens e a Philips. A Instrumentarium desenvolve actividades nas mesmas áreas de cuidados através dos seus produtos «Deio» e «Clinisoft». A parte notificante não forneceu quotas de mercado na área dos SIC, alegando que se trata de um mercado fragmentado, emergente e em crescimento. A parte notificante, na notificação, alega igualmente que a sua quota de mercado permaneceria inferior a [25-30]* %. Em respostas posteriores, ambas as partes referiram que as suas quotas de mercado seriam mínimas e que, dada a natureza emergente do mercado, o cálculo da quota de mercado não é significativo. As informações recolhidas pela Comissão durante a sua investigação junto dos principais operadores no mercado relevante mostra que, em termos de vendas de 2001 e 2002, a GE/Instrumentarium seria maior do que a Philips e a Siemens e ligeiramente inferior à Philips, mas muito maior do que a Siemens em termos de base instalada. Para além disso, no seu sítio Web, a GE refere a sua «liderança» nos SIC: «Com mais de 700 sistemas de informação clínica a nível mundial, a liderança comprovada da GE Medical Systems Information Technologies significa que podemos oferecer sistemas altamente desenvolvidos para todas as aplicações perinatais e cuidados intensivos».A Instrumentarium alega igualmente que o seu produto SIC «A Deio é um líder mundial na gestão de informações perioperatórias e de cuidados intensivos através de soluções que permitem aos profissionais de saúde oferecerem uma melhor qualidade de cuidados ao mesmo tempo que mantêm os recursos» (Ver www.deio.com).

([213]) Esta alegação foi incluída não apenas no sítio Internet da Instrumentarium como em documentos estratégicos de consultores de marketing, mas também no Relatório Anual da Instrumentarium de 2001.

([214]) Na sua resposta de 18 de Junho de 2003, a Instrumentarium refere que «apoiou permanentemente equipamento para anestesia e monitores com interface aberta. Para apoiar este esforço, a política constante da empresa consistiu em publicar e apoiar interfaces para o seu equipamento e monitores».

([215]) Na sua resposta de 18 de Junho de 2003, a Instrumentarium explica que tinha certas limitações na sua gama de produtos, capacidades a nível dos parâmetros e capacidades de colocação em rede, que não lhe permitiam adoptar uma estratégia de normalização contrária aos principais operadores, tais como a GE, a Philips e a Siemens: […]*

([216]) Em apresentações internas transmitidas em resposta ao questionário (artigo 11.º) de 9 de Abril de 2003, a Instrumentarium refere que […]*.(ver slide 4 da apresentação «ICU outside US strategy plan» de 18 de Agosto de 1999). Na sua resposta de 18 de Junho de 2003, a Instrumentarium explicou que […]*.

([217]) Ver notificação, p. 122 e seguintes e a carta das partes de 28 de Abril de 2003 com observações à decisão da alínea c) do artigo 6.º em que já sugeriam a sua disponibilidade para apresentarem um compromisso a fim de dissiparem as sérias dúvidas expressas relativamente à exclusão dos concorrentes. Ver igualmente consultores económicos das partes, RBB, documento de 19 de Junho de 2003.

de forma extensiva) e em especial a falta de incentivos ([218]) da entidade resultante da concentração para desenvolver estratégias de encerramento, com base em que essa questão da interface não constituiria um problema para a maior parte das vendas de monitores, uma vez que a ligação electrónica não é predominante no EEE, que a Instrumentarium tinha seguido uma política de estrutura aberta e que a concentração não alteraria a dinâmica da concorrência no mercado do equipamento de anestesia ou no mercado dos monitores perioperatórios e que uma estratégia de encerramento não seria comercialmente razoável nem teria êxito, dado que os clientes resistiriam passando para os concorrentes que satisfizessem as suas necessidades e que poderiam desenvolver contra-estratégias semelhantes.

(320) Contudo, tendo em conta as sérias dúvidas quanto à compatibilidade da operação com o mercado comum devido às questões de encerramento identificadas na decisão da alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º, a parte notificante apresentou compromissos a fim de dissipar as sérias dúvidas mencionadas anteriormente. Este compromisso parecia eliminar as sérias dúvidas relativas às questões verticais e foi, por conseguinte, testado no mercado a fim de apreciar a sua viabilidade e eficácia, tendo sido melhorado posteriormente pela parte notificante e apresentado de novo numa versão revista em 4 de Julho e depois em 24 de Julho de 2003, como parte de um pacote de compromissos revisto. À luz dos resultados positivos do teste de mercado e da sua apreciação, concluiu-se que o compromisso era suficiente para eliminar as sérias dúvidas relativas às questões verticais deste caso. Consequentemente, não foram suscitadas quaisquer objecções no que diz respeito às questões verticais supramencionadas.

V. **COMPROMISSOS**

1. *COMPROMISSOS HORIZONTAIS*

(321) A fim de eliminar os problemas horizontais de concorrência supramencionados no mercado dos monitores perioperatórios, a GE apresentou um pacote de compromissos, que acompanham a decisão enquanto Anexo 1.

([218]) As partes negam que a Instrumentarium tenha poder de mercado a nível do equipamento de anestesia. Este argumento foi discutido anteriormente na secção em que se descreve o poder de mercado da Instrumentarium no que diz respeito ao equipamento de anestesia em determinados países em que a sua quota de mercado é superior a 50 %. As partes não negam que um fornecedor de equipamento de anestesia pudesse «encerrar» a arquitectura do seu equipamento ou diminuir a interoperabilidade, impedindo desta forma ou prejudicando as vendas de monitores ou produtos SIC concorrentes, que necessitam de uma interface, mecânica ou electronicamente ligada, com o equipamento de anestesia.

1.1 COMPROMISSOS APRESENTADOS À COMISSÃO

(322) No que diz respeito ao mercado dos monitores perioperatórios, a parte notificante apresentou em 24 de Julho um pacote de soluções, com base na alienação da Spacelabs (um departamento da Instrumentarium) em conjugação com uma série de acordos de fornecimento OEM (equipamento de anestesia da Instrumentarium, o monitor perioperatório Cardiocap5 da Instrumentarium/Datex-Omeda e o último modelo do módulo a gás da Instrumentarium) com o objectivo de tornar as actividades alienadas mais atractivas para potenciais compradores e uma força competitiva mais eficaz.

(323) O conjunto de compromissos pode ser resumido da seguinte forma:

a) ***Actividades alienadas***

(324) A alienação de todos os activos, corpóreos e incorpóreos (incluindo saber-fazer privativo) e todas as actividades pertencentes à «Spacelabs», um departamento da Instrumentarium, adquirido pela Instrumentarium e incorporado nesta empresa em Julho de 2002 e gerido em conjugação com e através da Datex-Ohmeda Inc., uma filial a 100 % da Instrumentarium. As actividades alienadas da Spacelabs incluem (nomeadamente) as operações de fabrico, distribuição e investigação e desenvolvimento da Spacelabs Medical da Datex-Ohmeda e as operações de vendas para a monitorização multi-parâmetros de doentes, bem como equipamento e serviços conexos. As actividades alienadas são descritas em pormenor no quadro 1 dos compromissos e respectivos anexos.

b) ***Acordos de fornecimento OEM***

(325) Tal como referido, os compromissos apresentados pela GE incluem três acordos de fornecimento OEM destinados a tornar a Spacelabs mais competitiva no mercado relevante e permitindo desta forma ao comprador da Spacelabs estar presente como concorrente mais viável em concursos relativos a monitores e outras peças de equipamento como parte de «sistemas» de monitorização perioperatória.

O acordo de fornecimento OEM no que diz respeito ao equipamento de anestesia

(326) A GE compromete-se a fornecer numa base OEM equipamento de anestesia, bem como materiais, acessórios e kits de lançamento, numa base não exclusiva, ao comprador da Spacelabs para efeitos de revenda a clientes

finais a quem o comprador forneça monitores perioperatórios para venda, e para permitir que o comprador apresente propostas e realize vendas de equipamento de anestesia/monitores perioperatórios combinados.

(327) O acordo de fornecimento OEM estará em vigor durante cinco anos e permitirá ao comprador da Spacelabs fornecer produtos relevantes no território do EEE e em todos os Estados-Membros da UE (todos os países em vias de adesão). Para além disso, o acordo prevê igualmente que as versões posteriores e melhoradas dos actuais produtos sejam fornecidas nas mesmas condições. Os produtos serão facturados em condições substancialmente semelhantes às oferecidas aos distribuidores da GE. O acordo inclui igualmente o fornecimento de peças sobressalentes por um período de dez anos após o termo do acordo e o fornecimento de serviços de manutenção e reparação por parte da GE, mediante pedido do comprador, em condições favoráveis. Este acordo de fornecimento é descrito pormenorizadamente no quadro 2 dos compromissos.

O acordo de fornecimento OEM no que diz respeito ao monitor Cardiocap5/monitor a gás

(328) A GE compromete-se a fornecer os monitores Cardiocap/5-monitores perioperatórios (incluindo os monitores a gás), bem como os respectivos materiais, acessórios, fios e cabos ao comprador numa base exclusiva. O acordo entrará em vigor por um período de 10 anos e permitirá que o comprador da Spacelabs forneça os produtos relevantes no território do EEE e em todos os futuros Estados-Membros da UE (todos os países em vias de adesão). Para além disso, o acordo prevê igualmente que as versões posteriores e versões melhoradas dos actuais produtos sejam fornecidas nas mesmas condições. Os produtos serão fornecidos em condições de preços («cost plus»), isto é, incluindo a produção directa da GE, a distribuição de propriedade intelectual e a garantia e «cost plus» mais uma margem de [20-30]* %. O acordo incluirá também o fornecimento de peças sobressalentes por um período de 10 anos após o termo do acordo, bem como o fornecimento de serviços de manutenção e reparação pela GE, mediante pedido do comprador, em condições favoráveis. Este acordo está descrito em pormenor no quadro 3 dos compromissos.

O acordo de fornecimento OEM no que diz respeito aos módulos a gás

(329) A GE compromete-se a fornecer ao comprador da Spacelabs o módulo a gás da Datex-Ohmeda. O acordo estará em vigor por um período de 10 anos e permitirá ao comprador da Spacelabs fornecer os produtos relevantes numa base mundial. Para além disso, o acordo prevê também que as versões posteriores e melhoradas dos actuais produtos sejam fornecidas nas mesmas condições. Os produtos serão fornecidos em condições de preços não menos favoráveis do que as oferecidas a outros terceiros ou, alternativamente, numa base das mesmas condições «cost plus» previstas para o fornecimento do Cardiocap5. O acordo incluirá também o fornecimento de peças sobressalentes por um período de 10 anos bem como o fornecimento de serviços de manutenção e reparação pela GE, mediante pedido do comprador, em condições favoráveis. Este acordo OEM é descrito em pormenor no quadro 4 dos compromissos.

c) ***Compromisso da Instrumentarium***

(330) Deve referir-se que, para além dos compromissos apresentados pela GE, em 17 de Julho de 2003, a Instrumentarium apresentou um compromisso («o compromisso da Instrumentarium»), constante do Anexo III da presente decisão. O compromisso da Instrumentarium tem por objectivo garantir o cumprimento integral das disposições da secções C e D do texto do compromisso, tal como apresentado pela GE, igualmente anterior à data efectiva ([219]), quando tais compromissos forem assumidos pela GE. Na prática, mais importante ainda, o compromisso da Instrumentarium garantirá a manutenção da viabilidade e competitividade das actividades alienadas, bem como o cumprimento de obrigações distintas e isoladas antes da GE ter adquirido efectivamente o controlo da Instrumentarium. A Comissão toma nota do compromisso da Instrumentarium. Contudo, este compromisso não constitui uma condição de autorização.

1.2 APRECIAÇÃO DA CONCENTRAÇÃO NOTIFICADA TAL COMO ALTERADA PELOS COMPROMISSOS

(331) No contexto do teste de mercado relativo aos compromissos propostos, a Comissão contactou aproximadamente 200 terceiros, incluindo os principais hospitais dos Estados-Membros, os principais concorrentes das partes e potenciais compradores das actividades alienadas. Muitos inquiridos apresentaram sugestões concretas e significativas de alterações ao pacote proposto pela parte notificante tendo em vista melhorar o pacote global e tornar as actividades alienadas um concorrente mais viável. As sugestões mais significativas disseram respeito à duração e ao âmbito geográfico dos acordos de fornecimento OEM, à necessidade de garantir um acesso atempado às versões posteriores e melhoradas, às disposições relativas ao fornecimento de peças sobressalentes e às condições de fixação de preços.

([219]) Tal como definido nos compromissos: «Data efectiva: a data de encerramento, tal como definido no acordo de combinação de 19 de Dezembro de 2002 concluído entre a GE e a Instrumentarium, através do qual a GE adquirirá o controlo exclusivo da Instrumentarium.»

(332) O pacote final de compromissos, apresentado em 24 de Julho e descrito anteriormente, integra o essencial das sugestões e observações apresentadas por terceiros no contexto do teste de mercado. Os compromissos na sua forma final dão resposta às preocupações expressas por terceiros no que diz respeito à necessidade de garantir a maior viabilidade e competitividade possíveis das actividades alienadas.

(333) O compromisso relativo às actividades alienadas implica a transferência de todos os activos e actividades pertencentes à Spacelabs. Esta empresa realizou, em 2002, receitas de vendas globais de cerca de 180 milhões de euros.

(334) Em termos da gama dos produtos, a alienação das actividades da Spacelabs incluirá mais especialmente a plataforma de monitorização de doentes da Spacelabs conhecida por Ultraview Care Network. Os monitores Ultraview Care Network incluem uma variedade de modelos ([220]) e, em especial, tal como confirmado por estudos independentes ([221]), dois monitores sofisticados equivalentes aos monitores sofisticados da GE (os Solars 9500 e 8000). Especificamente, o Ultraview 1700 é o monitor mais sofisticado da Spacelabs e está especialmente adaptado para uma utilização nas áreas perioperatórias de alto risco.

(335) O sistema UCN da Spacelabs inclui também vários módulos destinados a satisfazer necessidades específicas em termos de monitorização na área perioperatória (por exemplo, o Bispectral Index Module; o capnógrafo e os módulos de monitorização de electroencefalogramas). Encontram-se também disponíveis opções para várias dimensões de ecrãs, tipos de visualização (monitor de raios catódicos ou ecrãs chatos), e redes (autónomas, com fios ou sem fios). Por conseguinte, os médicos podem normalizar o funcionamento do monitor consoante as preferências e necessidades de determinados doentes. A rede Ultraview Care da Spacelabs também integra a obtenção permanente de dados e interfaces para o acesso ao registo longitudinal do doente na fase de utilização, incluindo com base no hospital, com base no serviço clínico/gabinete médico e em cuidados de saúde administrados ao domicílio. A Spacelabs dispõe assim de soluções em rede e de ligação adaptadas às necessidades do mercado. Nessa perspectiva, o monitor sofisticado da Spacelabs pode, por exemplo, dar acesso a sistemas de informação clínica na fase dos cuidados através de diferentes sistemas (Dynamic Network Access ou Windows Dynamic Network Access) a fim de dar aos médicos a possibilidade de visualizarem e controlarem sistemas de informação em interface com a rede. Finalmente, a oferta da Spacelabs inclui soluções de sistemas de informação que, num futuro próximo, se prevê virem a ser absolutamente necessários para muitos hospitais. Especificamente, um sistema de informação clínica para ser utilizado em todo o quadro perioperatório («Caremaster Plus OR Chart») foi criado para utilização pelos funcionários que administram anestesia a fim de dar resposta às necessidades a nível da gestão de dados pré-operatórios, operatórios e pós-operatórios a fim de elaborar um registo perioperatório do doente. Pode aceder-se a este SIC em especial através do monitor sofisticado da Spacelabs. Finalmente, em 2003, a Spacelabs introduzirá a próxima geração de infra-estruturas em rede através da sua base de dados clínicos Intesys, que prevê uma capacidade de comunicação em rede ainda mais aberta e permite aplicações através de serviços da Web para informações à distância.

(336) Em termos de gama de produtos e capacidades de monitorização na área perioperatória, a Spacelabs oferece soluções técnicas semelhantes às da GE antes da concentração. A Comissão nota que a alienação da Spacelabs inclui também a transferência dos direitos de propriedade intelectual da Spacelabs, bem como os actuais acordos concluídos por esta empresa com terceiros, no que diz respeito às licenças de tecnologia, algumas das quais são particularmente relevantes para a integração de módulos utilizados na área perioperatória (por exemplo o contrato com a Aspect Medical Systems no que diz respeito ao módulo BIS e a licença relativa às patentes de codificação do sensor de oximetria Nellcor).

(337) Quanto à capacidade de o comprador da Spacelabs se basear em vendedores efectivos e I&D, a Comissão nota que, juntamente com o requisito de o comprador dispor nomeadamente, de recursos financeiros e de experiência comprovada para desenvolver as actividades, a Spacelabs incluirá também operações de distribuição e de investigação e desenvolvimento e operações de vendas para monitorização multiparâmetros de doentes, actualmente geridas através da Spacelabs Medical da Datex-Ohmeda. Para além disso, juntamente com a transferência do principal pessoal, a alienação das actividades da Spacelabs incluiria também a criação de grupos de vendas apropriados ao nível das actividades dos monitores perioperatórios em cada Estado-Membro da EU, na medida em que o comprador não disponha de capacidade de distribuição no país em causa. Além disso, a fim de garantir que o pessoal de vendas em causa tem uma experiência de mercado suficiente e se possa assim esperar ter um acesso efectivo aos anestesistas, esta transferência incluiria o pessoal de distribuição da Spacelabs actualmente ao serviço da Instrumentarium e das suas filiais.

(338) No que diz respeito à presença da Spacelabs no mercado, os compromissos destinam-se a garantir que a alienação, juntamente com outros compromissos apresenta-

([220]) O Ultraview 1030, 1050, 1500, 1600 e 1700.
([221]) Ver T for G, secção 3.1 «Products and Markets», p. 6.

dos pela GE, permitirão que o comprador das actividades seja uma força competitiva de dimensão, presença e poder semelhante ao da GE antes da concentração no mercado dos monitores perioperatórios.

(339) Em primeiro lugar, embora fosse referido que a base instalada dos monitores perioperatórios da Spacelabs na Europa era semelhante à da GE em 2000 ([5-10]* % em comparação com [5-10]* % para a GE) ([222]), com uma quota de mercado estimada nessa altura em [5-10]* %, a posterior integração da Spacelabs na Instrumentarium em 2002 foi acompanhada de um ligeiro declínio nas suas vendas de monitores perioperatórios. Com o objectivo de restabelecer plenamente e reforçar a competitividade da Spacelabs nesta área, o pacote de compromissos inclui o compromisso de a GE fornecer ao comprador, numa base exclusiva, o «monitor Cardiocap5/monitor a gás» da Datex-Ohmeda. Este monitor, considerado como equivalente do UV 1500, foi proposto tendo em vista garantir que as vendas das actividades alienadas corresponderiam por si só — isto é, sem tomar em consideração as eventuais vendas de monitores perioperatórios pelo comprador — na maior medida do possível, às próprias vendas da GE em termos de monitores perioperatórios antes da concentração, em especial nos mercados em que a operação conduziria à criação de uma posição dominante.

(340) A Comissão nota, relativamente a este aspecto, que as vendas no EEE de monitores Cardiocap/5/monitores perioperatórios durante o ano de 2002 foram, por si só, mais elevadas do que as vendas directas globais de monitores perioperatórios da GE, representando mais de [10-15]* milhões de euros em comparação com [5-10]* milhões de euros das vendas directas da GE. Nos Estados-Membros em que a Comissão identificou problemas a nível da concorrência, a combinação dos próprios monitores da Spacelabs e dos monitores perioperatórios Cardiocap 5 eliminaria ou reduziria consideravelmente a sobreposição resultante da concentração. Deste modo, as vendas directas globais em 2002 destes monitores em França e na Alemanha teriam representado, respectivamente, uma quota de mercado de [5-10]* % e de [5-10]* % em comparação com [5-10]* % e [5-10]* % para a GE antes da concentração. Noutros países, com base nos dados relativos a 2002, as quotas de mercado correspondentes seriam ainda substancialmente mais elevadas. Em Espanha, as vendas dos monitores perioperatórios da Spacelabs e do Cardiocap 5 representariam assim uma quota de mercado de [15-20]* % em comparação com [10-15]* % para a GE. No Reino Unido, estas vendas corresponderiam a uma quota de mercado de [15-20]* %, em comparação com [5-10]* % para a GE. Finalmente, na Suécia, em que a quota de mercado da GE se situou entre [5-10]* e [5-10]* % em 2002, a sobreposição seria substancialmente reduzida, até apenas [0-5]* %. Tendo em vista a duração (10 anos), o âmbito (o EEE incluindo todos os países em vias de adesão) e a exclusividade de fornecimento do Cardiocap 5, a Comissão considera que o comprador se encontrará numa posição de manter ao longo do tempo uma presença significativa no mercado, embora estando em condições de desenvolver as suas próprias actividades de fabrico. Quanto a esse aspecto, a Comissão nota ainda que o monitor perioperatório Cardiocap 5 é na realidade um dos produtos da Instrumentarium melhor vendidos nos vários países do EEE.

(341) Para além de compensar as sobreposições resultantes da concentração, os compromissos apresentados pela parte notificante destinam-se a garantir que o comprador é realmente colocado numa posição de exercer, também em termos qualitativos, uma pressão concorrencial efectiva sobre as partes na concentração, oferecendo produtos de qualidade comparável. No que se refere a esse aspecto, a Comissão considera que a exclusividade prevista no compromisso relativamente à venda dos monitores perioperatórios Cardiocap 5 ou a quaisquer versões posteriores ou melhoradas, garantirá que o comprador pode ser imediatamente considerado como oferecendo substitutos próximos dos monitores da Instrumentarium.

(342) Paralelamente, o comprador terá acesso, durante um período considerável (10 anos), aos módulos a gás renovados da Instrumentarium, em condições de preço favoráveis. A Comissão considera que o compromisso relativo ao módulo a gás, bem como às suas versões melhoradas ou posteriores, permitirá ao comprador continuar a desenvolver os próprios monitores da Spacelabs incorporando a tecnologia de ponta da Instrumentarium no domínio da monitorização a gás, uma característica crucial para uma presença efectiva e eficaz na área perioperatória. Deve igualmente sublinhar-se que, antes da concentração, a GE não tinha acesso a estes módulos a gás. A Spacelabs encontrar-se-á desta forma numa posição mais vantajosa do que a GE antes da concentração no que diz respeito a este aspecto, por força deste compromisso específico.

(343) Finalmente, a Comissão considera que, graças ao compromisso relativo ao fornecimento de equipamento de anestesia e material conexo em condições favoráveis, o comprador da Spacelabs, da mesma forma que a entidade resultante da concentração, estará numa posição de participar efectiva e eficazmente nos concursos agrupados, ou seja, concursos que implicam a apresentação de propostas de monitores perioperatórios/equipamento de anestesia combinados e respectiva venda, a preços competitivos. Tal como acontece no caso dos módulos a gás, deve sublinhar-se também que, antes da concentração, a GE não tinha acesso a estes aparelhos de anestesia nas condições estabelecidas no acordo de fornecimento OEM. Além disso, a Spacelabs estará em condições de oferecer uma gama completa de monitores, não limitada

([222]) T for G, secção 3.3.1, «Market Shares Monitors Europe» p. 6.

à área perioperatória, mas incluindo também a área de cuidados intensivos, na qual assegura já nesta fase uma presença significativa.

Conclusão relativa aos compromissos na área dos monitores perioperatórios

(344) A Comissão estima que os compromissos podem ser considerados suficientes para eliminar os problemas de concorrência identificados pela Comissão quanto à compatibilidade da operação com o mercado comum. O pacote global final oferecido pela parte notificante inclui numa medida muito considerável as observações e reacções de terceiros. Em especial, estes compromissos resolverão os problemas de concorrência identificados pela Comissão compensando a sobreposição entre as partes na concentração no mercado dos monitores perioperatórios e restabelecendo as condições de concorrência equivalentes às existentes antes da concentração.

(345) A Comissão deseja no entanto assinalar que a identidade do comprador, que continua a estar sujeita à aprovação da Comissão, será crucial para garantir a eficácia das empresas. Na realidade, tendo em conta as especificidades do funcionamento do mercado relevante, a «experiência comprovada» (tal como desenvolver actividades no mercado do equipamento e produtos perioperatórios ou de cuidados intensivos) será de particular importância.

(346) Os compromissos descritos anteriormente (a alienação efectiva das actividades e o pleno cumprimento dos acordos de fornecimento OEM) constituem as condições da presente decisão, uma vez que só através do seu pleno cumprimento (sujeito a qualquer alteração nos termos da cláusula de revisão do anexo), pode ser alcançada uma alteração estrutural no mercado relevante. Os compromissos remanescentes constituem obrigações (sujeitos a qualquer alteração nos termos da cláusula de revisão do anexo), uma vez que dizem respeito a fases de implementação, necessárias para atingir a procurada alteração estrutural.

2. *COMPROMISSO VERTICAL (INTERFACE)*

(347) Na sequência da comunicação da Comissão relativa a sérias dúvidas constantes da decisão da alínea c) do n.º 1 do artigo 6.º de dar início a um procedimento neste caso e embora a investigação aprofundada se encontrasse em curso, a parte notificante apresentou, por carta de 11 de Junho de 2003, compromissos («O compromisso de interface inicial») nos termos do n.º 2 do artigo 8.º e do n.º 2 do artigo 10.º do Regulamento das concentrações tendo em vista suprimir as sérias dúvidas da Comissão quanto à interoperabilidade entre os aparelhos de anestesia, os monitores e os SIC.

(348) O compromisso pareceu eliminar em princípio as sérias dúvidas da Comissão relativamente às questões verticais, tendo por conseguinte sido testado no mercado a fim de apreciar a sua viabilidade e eficácia. O compromisso foi revisto pela parte notificante em 4 de Julho de 2003 na sequência de observações enviadas aos participantes no mercado. Foram introduzidas seguidamente outras revisões na sequência do teste de mercado do «compromisso horizontal». A versão final do compromisso de interface foi por conseguinte apresentada em 24 de Julho de 2003 («compromisso de interface») e consta do Anexo II da presente decisão.

O TESTE DE MERCADO DO COMPROMISSO DE INTERFACE INICIAL

(349) O teste de mercado do compromisso de interface inicial produziu resultados largamente positivos\ ([223]). A maioria dos hospitais que respondeu ao questionário da Comissão pareceu satisfeita com o compromisso e considerou que este era suficiente para eliminar os problemas verticais de concorrência identificados. Alguns inquiridos, contudo, sublinharam certos erros que se centravam em algumas disposições que os inquiridos consideravam poder ser melhoradas a fim de garantir a viabilidade e a eficácia do compromisso.

(350) Em especial, alguns inquiridos consideravam que a obrigação de manter interfaces abertas, tal como definido no compromisso de interface inicial, não era abrangente, uma vez que excluía um intercâmbio de dados bidireccional (de e para os aparelhos da entidade resultante da concentração) e previa interfaces abertas dos monitores da entidade resultante da concentração, apenas no que diz respeito à sua ligação com SIC de terceiros e não com equipamento de anestesia de terceiros; não eram abrangidas as interfaces abertas para SIC. A definição de

([223]) Foram enviados questionários a aproximadamente 200 hospitais, que tinham participado na investigação aprofundada da Comissão, bem como a concorrentes das partes a nível de monitores, equipamento de anestesia e CIS. Foi recebido um número significativo de respostas tanto de concorrentes como de clientes. Em geral, os concorrentes dividiam-se de uma forma relativamente equivalente quanto à eficácia do compromisso proposto. Globalmente, uma grande parte de clientes exprimiu satisfação de que o compromisso eliminaria os problemas verticais identificados pela Comissão. Uma minoria de clientes exprimiu ainda certas preocupações, embora outros não tivessem fornecido respostas ou tivessem fornecido apenas respostas pouco claras.

«interface aberta» na cláusula 3 do compromisso de interface inicial foi considerada demasiado vaga (referência apenas a «prática industrial») e ineficaz por alguns inquiridos, uma vez que não incluía uma referência específica. Não garantiria um tratamento não discriminatório entre os aparelhos de terceiros e os aparelhos da entidade resultante da concentração e, por conseguinte, poderia ainda permitir que a entidade resultante da concentração diminuísse a interoperabilidade com os aparelhos de terceiros. As disposições relativas à obrigação de fornecer informações relativas à interface «sem demoras indevidas» e ao «desenvolvimento do produto» foram também consideradas bastante vagas. Deviam ser fornecidas informações segundo um princípio de tratamento não discriminatório, logo que as informações fossem suficientemente completas para permitir que terceiros obtivessem uma interface aberta numa fase suficientemente precoce para que os fornecedores de terceiros pudessem realizar a interoperabilidade dos seus aparelhos atempadamente, de forma a conseguirem competir de forma efectiva com novos produtos lançados pela entidade resultante da concentração. O teste de mercado sublinhou também alguns problemas práticos associados às informações e às obrigações de cooperação na certificação do compromisso de interface inicial, nomeadamente que deviam ser incluídos mais procedimentos específicos no compromisso e, em especial, que a confidencialidade das informações de terceiros não fosse comprometida aquando da cooperação com a entidade resultante da concentração. Finalmente, foi sublinhado que a Comissão deveria garantir o cumprimento do compromisso através de um acompanhamento rigoroso da sua aplicação através de um administrador.

APRECIAÇÃO DA CONCENTRAÇÃO, TAL COMO ALTERADA PELO COMPROMISSO DE INTERFACE

(351) Os resultados positivos do teste de mercado, os novos melhoramentos efectuados pela parte notificante e a apreciação da Comissão da viabilidade e eficácia do compromisso de interface, conduziram à conclusão de que o compromisso de interface dissiparia de uma forma apropriada as sérias dúvidas mencionadas no que diz respeito às questões verticais e de interoperabilidade. Por conseguinte, não foram levantadas objecções quanto à compatibilidade do projecto de concentração, tal como alterado, com o mercado comum, no que se refere aos problemas verticais anteriormente referidos.

(352) O compromisso de interface destina-se a garantir a interoperabilidade eléctrica e mecânica entre os diferentes aparelhos relevantes. Segundo o compromisso de interface, a GE/Instrumentarium compromete-se a manter interfaces dos actuais e futuros aparelhos de terapia (equipamento de anestesia e ventiladores), monitores (incluindo os monitores perioperatórios e os monitores para cuidados intensivos) e SIC «abertos» proporcionando opções de interface razoáveis, seguras, contínuas e eficazes de acordo com as práticas do sector, normas sectoriais aceites, bem como os requisitos regulamentares relevantes. O compromisso não exclui que a GE/Instrumentarium produza equipamento integrado (tal como o ADU da Instrumentarium), muito popular em inúmeros hospitais do EEE, desde que as interfaces desse equipamento permaneçam abertas a fim de permitir uma interface com aparelhos suplementares relevantes de terceiros. Segundo o compromisso, que tomou em consideração as observações apresentadas por terceiros durante o teste de mercado, as interfaces abertas deviam aderir ao princípio do tratamento não discriminatório de modo a prever que os aparelhos de terceiros disponham de opções tão eficazes quanto as disponíveis nos próprios aparelhos da GE/Instrumentarium à excepção, evidentemente, de situações em que as características dos aparelhos de terceiros sejam tais (por exemplo, inferiores às dos próprios aparelhos da GE/Instrumentarium) que não permitiam uma tal interface equivalente e aberta. A GE/Instrumentarium terá uma obrigação de referir nas instruções dos seus produtos ou no seu Website que os seus aparelhos dispõem de interfaces abertas. Por conseguinte, os clientes não terão razões para duvidar que poderiam continuar a «misturar» aparelhos da GE/Instrumentarium com os aparelhos de terceiros.

(353) Para além disso, a GE/Instrumentarium teria a obrigação de comunicar a fornecedores terceiros informações e dados relativos à interface, incluindo por exemplo o protocolo de comunicação e outras especificações, incluindo as necessárias clarificações técnicas, necessárias para que terceiros desenvolvam interfaces abertas. Os requisitos de informação sobre interfaces no que diz respeito a alterações, melhoramentos ou novos aparelhos seriam fornecidos automaticamente sem qualquer necessidade de pedidos específicos. As informações seriam fornecidas numa base não discriminatória, gratuitamente ou pagas e sem demoras indevidas. As informações relativas a aparelhos melhorados e a aparelhos novos seriam fornecidas numa fase suficientemente precoce tendo em conta um princípio de tratamento não discriminatório e com o objectivo de dar a terceiros a oportunidade de desenvolverem interfaces concorrentes, ao mesmo tempo que a GE/Instrumentarium. A GE/Instrumentarium teria, por conseguinte, que fornecer imediatamente as informações sobre os requisitos logo a partir do momento em que estivessem suficientemente desenvolvidos a fim de permitir que terceiros desenvolvessem interfaces e de qualquer modo nunca depois do desenvolvimento do produto. Estão incluídas obrigações específicas que garantem que terceiros receberão informações ou uma resposta fundamentada adequada que explique a razão pela qual as informações não se encontravam disponíveis no prazo de 20 dias úteis a contar da apresentação do pedido. Tendo tomado em consideração as observações de um terceiro, que sublinhava que um fornecimento rápido das informações era equivalente, a Comissão considera que o compromisso garante esse fornecimento de informações atempado. A Comissão considera que os compromissos dão garantias apropriadas de que os con-

correntes receberão as informações atempadamente; para além disso, tendo em conta os ciclos de vida relativamente longos do equipamento de terapia e dos monitores e a duração dos concursos, estariam excluídos quaisquer efeitos de encerramento.

(354) A fim de garantir ainda a eficácia do compromisso, a GE/Instrumentarium comprometeu-se a prestar assistência técnica e consultoria a fim de permitir que terceiros utilizassem as informações relativas à interface. Na sua documentação ou no seu sítio Web, seriam publicitados pontos de contacto. Para além disso, o compromisso inclui obrigações específicas de cooperação, o empréstimo de equipamento a fim de realizar testes de interoperabilidade e para efeitos de certificação; por conseguinte, os terceiros podem realizar os testes necessários a fim de obter certificados (tais como o teste de integração mecânica e IE C-601), que podem considerar necessários. São incluídas disposições relativas à confidencialidade a fim de garantir que as informações de terceiros fornecidas ao pessoal da GE/Instrumentarium no contexto do compromisso não serão utilizadas pela entidade resultante da concentração para outros efeitos. Além disso, a GE aceitou também uma obrigação de dar a fornecedores terceiros as componentes físicas e aparelhos necessários a preços de mercado razoáveis e não discriminatórios para lhes permitir realizar interfaces abertas ou proceder a demonstrações de interoperabilidade junto de clientes e em feiras comerciais.

(355) Finalmente, o compromisso inclui disposições destinadas a garantir o seu cumprimento. A GE terá a obrigação de apresentar à Comissão relatórios mediante pedido. A Comissão terá também a possibilidade de acompanhar o seu cumprimento através da nomeação de um administrador independente, que será nomeado a partir do momento em que a GE adquira o controlo da Instrumentarium. O administrador será assistido por um perito independente com conhecimentos do sector relevante. Além disso, os terceiros poderão recorrer a um procedimento de resolução de litígios acelerado através de arbitragem (tal como definido no anexo do compromisso de interface), que permitirá a terceiros terem decisões rápidas e efectivas através de árbitros independentes. É também importante o facto de a Comissão manter o controlo do procedimento, uma vez que os árbitros terão de se informar e estarão vinculados à interpretação dos compromissos efectuada pela Comissão, quando necessário.

CONCLUSÃO — O COMPROMISSO DE INTERFACE ELIMINA AS SÉRIAS DÚVIDAS DA COMISSÃO QUANTO ÀS QUESTÕES VERTICAIS

(356) Para além dos compromissos horizontais que reduzem a posição da entidade resultante da concentração a nível dos monitores perioperatórios e dos monitores para cuidados intensivos, o compromisso de interface suprime as sérias dúvidas relativas ao encerramento do mercado, garantindo que continuará a ser possível no futuro ligar monitores, equipamento de anestesia e SIC de fabricantes terceiros aos aparelhos e aos SIC da entidade resultante da concentração. A entidade resultante da concentração terá a obrigação de fornecer opções de interface seguras, contínuas e eficazes, fornecer informações relativas à interface numa base não discriminatória e cooperar com terceiros quando se afigurar necessária a certificação de uma configuração. Os procedimentos de acompanhamento e de resolução de litígios incluídos no compromisso garantirão que a entidade resultante da concentração cumprirá o compromisso conferindo à Comissão e a terceiros poderes apropriados de controlo e de aplicação.

(357) Tendo em conta o que precede, considera-se que os compromissos impedirão a entidade resultante da concentração de desenvolver estratégias de encerramento do mercado. Os hospitais do EEE beneficiarão por continuarem a dispor da possibilidade de combinar aparelhos e componentes dos fornecedores que preferem com o produto do fornecedor. Tal foi confirmado por algumas respostas específicas positivas de clientes ao teste de mercado do compromisso.

(358) Por conseguinte, pode concluir-se que, desde que o compromisso de interface concluído pelas partes seja plenamente cumprido, as sérias dúvidas identificadas pela Comissão em relação às questões da interoperabilidade serão dissipadas e a concentração, tal como alterada pelo compromisso da interface, será declarada compatível com o mercado comum.

VI. **CONDIÇÕES E OBRIGAÇÕES**

(359) Nos termos do primeiro período do segundo parágrafo do n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações, a Comissão pode acompanhar a sua decisão de condições e obrigações destinadas a garantir que as empresas em causa respeitam os compromissos assumidos perante a Comissão com vista a tornar a concentração compatível com o mercado comum.

(360) Quando uma condição não for respeitada, a decisão da Comissão que declara a concentração compatível com o mercado comum, deixa de estar em vigor. Quando as empresas em causa infringem uma obrigação, a Comissão pode revogar a decisão de autorização em conformi-

dade com o disposto na alínea b) do n.º 5 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações; as empresas em causa podem também ser sujeitas a coimas e a sanções pecuniárias compulsórias nos termos da alínea a) do n.º 2 do artigo 14.º e da alínea a) do n.º 2 do artigo 15.º do Regulamento das concentrações.

(361) Em conformidade com a distinção de base descrita anteriormente, a Comissão sujeita a sua decisão à condição do pleno cumprimento dos seguintes compromissos:

a) Os compromissos estabelecidos nos n.os 1 a 6, 15,16, 17 e 20 do anexo I (o compromisso Spacelabs);

b) À totalidade do compromisso de interface e respectivo anexo relativo às questões de interoperabilidade, que figura como anexo II da Decisão, à excepção das disposições relativas às especificidades das obrigações de apresentação de relatórios e da nomeação do administrador estabelecidas nas cláusulas 8 e 9.

(362) Em conformidade com a distinção de base descrita anteriormente, a Comissão sujeita a sua decisão às obrigações de a GE cumprir plenamente os compromissos concluídos nos n.os 7 a 14, 18, 19, e 21 a 42 do anexo I (compromisso Spacelabs), e as disposições relativas às obrigações de apresentação de relatórios e à nomeação do administrador estabelecidas nas cláusulas 8 e 9 do anexo II (o compromisso de Interface).

VII. **CONCLUSÃO**

(363) A Comissão concluiu que os compromissos apresentados pela parte notificante são suficientes para resolver os problemas de concorrência suscitados pela presente concentração. Por conseguinte, sem prejuízo do pleno cumprimento dos compromissos apresentados pela parte notificante, a Comissão decidiu não se opor à operação notificada e declará-la compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE. A presente decisão é adoptada em aplicação do n.º 2 do artigo 8.º do Regulamento das concentrações e do artigo 57.º do Acordo EEE,

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1.º

A operação notificada, através da qual a General Electric Company adquire o controlo exclusivo da Instrumentarium OYJ na acepção do n.º 1, alínea b), do artigo 3.º do Regulamento (CEE) n.º 4064/89 é, tal como alterada segundo os anexos I e II da presente decisão, declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE.

Artigo 2.º

O artigo 1.º está sujeito ao cumprimento integral das condições estabelecidas nos pontos 1 a 6, 15, 16, 17 e 20 do «compromisso Spacelabs» constante do anexo I da presente decisão e com a totalidade do «compromisso Interface», incluindo o seu anexo, estabelecido no anexo II da presente decisão, à excepção das cláusulas 8 e 9 do Compromisso Interface, que serão aplicáveis como obrigações nos termos do disposto no artigo 3.º

Artigo 3.º

O artigo 1.º está sujeito ao cumprimento integral das obrigações enunciadas nos pontos 7 a 14, 18, 19, e 21 to 42 do Compromisso Spacelabs constante do anexo I da presente decisão e com as cláusulas 8 e 9 do Compromisso Interface constante do anexo II da presente decisão.

Artigo 4.º

É destinatária da presente decisão:

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
EUA

Feito em Bruxelas, em 21 de Setembro de 2003.

Pela Comissão
Mario MONTI
Membro da Comissão

ANEXO I

O texto integral das condições e obrigações a que se referem os artigos 1.º, 2.º e 3.º pode ser consultado no seguinte sítio Web da Comissão:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html

ANEXO II

O texto integral das condições e obrigações a que se referem os artigos 1.º, 2.º e 3.º pode ser consultado no seguinte sítio Web da Comissão:

http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html