Resumo da Decisão da Comissão

de 8 de janeiro de 2016

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

(Processo M.7630 — FedEx/TNT Express)

[notificado com o número C(2015) 9826 final]

(Apenas faz fé o texto em língua inglesa)

(Texto relevante para efeitos do EEE)

(2016/C 450/09)

Em 8 de janeiro de 2016 a Comissão adotou uma decisão relativa a uma concentração ao abrigo do Regulamento (CE) n.º 139/2004 do Conselho, de 20 de janeiro de 2004, relativo ao controlo das concentrações de empresas [1]*, nomeadamente o artigo 8.º, n.º 1, do referido regulamento. Uma versão não confidencial do texto integral da decisão na língua que faz fé pode ser consultada no sítio web da Direção-Geral da Concorrência, no seguinte endereço: http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html*

I. AS PARTES

(1) A FedEx Corporation («FedEx»-Estados Unidos da América) oferece aos clientes e às empresas de todo o mundo uma ampla carteira de serviços de transporte, comércio eletrónico e serviços empresariais. A plataforma de distribuição central para o tráfego aéreo da rede da FedEx no EEE está sediada em Paris. A TNT Express N.V. («TNT» - Países Baixos) é ativa nos setores da entrega de pequenas encomendas e das entregas em quantidade ou volumosas. A rede europeia da TNT tem a sua plataforma de distribuição central para o tráfego aéreo sediada em Liège, na Bélgica.

II. A OPERAÇÃO E A DIMENSÃO A NÍVEL DA UE

(2) Em 7 de abril de 2015, a FedEx e a TNT (as «Partes» ou a «Entidade resultante da concentração») anunciaram o seu acordo condicional sobre uma oferta pública apresentada pela FedEx para aquisição de todas as ações emitidas, e em circulação, do capital da TNT, com o objetivo de a FedEx obter o controlo da TNT («operação»).

(3) A operação consiste na aquisição do controlo exclusivo da TNT pela FedEx e constitui uma concentração na aceção do artigo 3.º, n.º 1, alínea b), do Regulamento (CE) n.º 139/2004 («Regulamento das Concentrações»). A operação tem dimensão comunitária, na aceção do artigo 1.º, n.º 2, do Regulamento das Concentrações.

III. PROCEDIMENTO

(4) Em 26 de junho de 2015, a operação foi formalmente notificada à Comissão nos termos do artigo 4.º do Regulamento das Concentrações.

(5) Em 31 de julho de 2015, a Comissão concluiu que a operação suscitava sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado interno e adotou uma decisão para dar início ao processo nos termos do artigo 6.º, n.º 1, alínea c), do Regulamento das concentrações («decisão de início do procedimento»).

(6) Em 12 de agosto de 2015, as Partes apresentaram as suas observações escritas relativamente à decisão de início do procedimento e, na mesma data, a pedido das Partes, o prazo para a adoção de uma decisão final neste processo foi prorrogado por vinte dias úteis nos termos do artigo 10.º, n.º 3, segundo parágrafo, do Regulamento das Concentrações.

(7) Por decisão do auditor, de 21 de outubro de 2015, a UPS foi reconhecida como terceiro interessado, em conformidade com o artigo 18.º, n.º 4, do Regulamento das Concentrações.

(8) A investigação aprofundada permitiu dissipar as dúvidas em matéria de concorrência identificadas, a título preliminar, na decisão de início do procedimento. Não foi adotada qualquer comunicação de objeções.

(9) O projeto de decisão foi discutido com os Estados-Membros no Comité Consultivo em matéria de Concentrações, em 11 de dezembro de 2015, que emitiu um parecer favorável. O Auditor emitiu o seu parecer favorável sobre o processo no relatório por ele apresentado em 18 de dezembro de 2015.

(10) Em 8 de janeiro de 2016, a Comissão adotou uma decisão, nos termos do artigo 8.º, n.º 1, do Regulamento das Concentrações, que declarava a concentração compatível com o mercado interno e com o Acordo EEE («Decisão»).

[1] JO L 24 de 29.1.2004, p. 1.

IV. APRECIAÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

A. Introdução

(11) A Decisão incide sobre o mercado de serviços de entrega de pequenas encomendas. Contudo, quaisquer potenciais sobreposições entre as atividades das Partes no domínio do transporte e dos transitários de carga não dão origem a mercados afetados.

(12) Tanto a FedEx como a TNT prestam serviços de entrega de pequenas encomendas, quer dentro do EEE, quer do EEE para destinos fora do EEE. Ambas são denominadas «integradores», no sentido em que detêm pleno controlo operacional sobre todos os meios de transporte, uma cobertura geográfica suficiente a nível mundial, um modelo de funcionamento assente no sistema radial («*hub and spoke*»), a sua própria rede informática, além de serem reconhecidas como prestadores de serviços confiáveis na entrega de pequenas encomendas em tempo útil (a chamada credibilidade «em toda a linha»). Os outros dois integradores são a DHL e a UPS.

B. Os mercados relevantes

Mercados do produto relevantes

(13) Em conformidade com a anterior prática decisória da Comissão ([1]), o mercado relevante para os serviços de entrega de pequenas encomendas inclui as remessas com menos de 31,5 kg. A Comissão estabelece uma distinção entre as encomendas recolhidas num país do EEE que são entregues no mesmo país (mercado interno), as que são entregues num país diferente do EEE (mercados internacionais dentro do EEE) ou as que são entregues num país fora do EEE (mercados de serviços fora do EEE).

(14) Em casos anteriores, nomeadamente na apreciação dos mercados internacionais dentro do EEE, a Comissão também identificou um mercado de serviços de correio expresso (serviço de entrega no dia seguinte) como um mercado distinto do mercado de serviços de entrega normal ou diferida (serviço com prazo de entrega mais alargado) ([2]). Estas conclusões baseiam-se, principalmente, no facto de os dois tipos de serviços serem prestados através de infraestruturas diferentes, de um número significativo de clientes depender de entregas urgentes e de os serviços de correio expresso serem também bastante mais onerosos.

(15) No caso em apreço, dada a substancial sobreposição entre as Partes no que se refere à prestação de serviços fora do EEE, a Comissão realizou um inquérito alargado sobre os mercados em causa, não avaliados anteriormente em pormenor.

(16) No caso dos integradores, tanto na expedição de pequenas encomendas através do serviço de correio expresso fora do EEE (ou seja, os serviços de distribuição garantidamente mais rápidos), como no serviço diferido (mais lento mas ainda altamente fiável, com entrega no próprio dia) são essencialmente utilizadas a mesma rede e as mesmas fases da cadeia de prestação do serviço (incluindo a triagem nas plataformas aéreas, os voos de longo curso e o desalfandegamento) ao longo do seu percurso para os vários destinos intercontinentais. Além disso, todos os integradores concorrem diretamente para ambos os tipos de serviços, havendo indicações de que os preços dos serviços de correio expresso e diferido fora do EEE registavam uma evolução paralela, pelo que não contrariavam o facto de os serviços de correio expresso e deferido pertencerem ao mesmo mercado. Nesta base, a Comissão considerou os serviços de correio expresso e diferido como segmentos do mesmo mercado fora do EEE.

(17) Numa perspetiva do destino, embora deixando em aberto a definição do mercado do produto, a Comissão avaliou o impacto da operação a nível mundial e com base nas principais rotas comerciais (América do Norte, América Central e do Sul, África, Região da Ásia-Pacífico, Médio Oriente e o resto da Europa).

Os mercados geográficos relevantes

(18) Quanto à definição do mercado geográfico, ou seja, a origem da entrega, em conformidade com a decisão no processo UPS/TNT, a Comissão concluiu que o mercado de correio expresso internacional dentro do EEE é de âmbito nacional. A avaliação do impacto da operação foi realizada a nível nacional também para os mercados dos serviços de entrega de pequenas encomendas fora do EEE. No entanto, tendo em conta as características de rede do setor e o papel crucial das redes aéreas para as entregas intercontinentais, a apreciação em termos de concorrência relativamente às entregas de pequenas encomendas fora do EEE incluiu também o âmbito do EEE.

1. *Serviços de distribuição de pequenas encomendas dentro do EEE*

(19) A entrega de correio expresso internacional do EEE de pequenas encomendas dentro do EEE é uma indústria em rede que exige uma presença em todos os países do EEE. A presença requerida acarreta, por sua vez, investimentos em infraestruturas ao longo de toda a cadeia de valor (desde a recolha até à entrega, passando pelo tratamento, linhas de produção, plataformas de distribuição, rede aérea e aeronaves). Os integradores dispõem de um controlo rigoroso da respetiva rede e são os únicos que dispõem de uma rede expresso ininterrupta que abrange todos os países do EEE. Ao avaliar a capacidade competitiva das diferentes categorias de concorrentes das Partes, nos mercados de correio expresso internacional dentro do EEE, a Comissão concluiu, de acordo com os resultados da investigação de mercado, que os prestadores de serviços de entrega de pequenas encomendas não integrados, em geral,

([1]) Ver, por exemplo, a decisão da Comissão, de 30 de janeiro de 2013, no processo M.6570 - UPS/TNT Express, a seguir designado por («UPS/TNT»), considerando 164.

([2]) Ver, nomeadamente, UPS/TNT, considerando 219.

exercem uma pressão concorrencial ligeira sobre as Partes. Por conseguinte, a Comissão adotou uma abordagem conservadora e limitou a sua apreciação, em termos de concorrência, dos efeitos da operação sobre os serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE, nos diferentes países do EEE, às pressões concorrenciais que os quatro integradores exercem entre si.

a) A posição de mercado da entidade resultante da concentração relativamente aos mercados de serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE seria moderada

(20) Dadas as limitações inerentes dos dados relativos à quota de mercado apresentados pela FedEx, para efeitos da apreciação em termos de concorrência no presente caso e em conformidade com a abordagem adotada pela Comissão no processo UPS/TNT, a Comissão empreendeu um exercício de reconstrução do mercado. A nível do EEE, a entidade resultante da concentração deteria uma quota de mercado inferior a 30 %. Continuará a ser o mais fraco dos três restantes integradores e, por conseguinte, o terceiro operador, a seguir à DHL e à UPS. A nível nacional, a entidade resultante da concentração não teria uma quota de mercado superior a 40 %, com base nos valores das receitas referentes a 2014, e não se tornaria o principal operador em qualquer um dos 30 mercados nacionais do EEE objeto de investigação ([1]).

b) A FedEx e a TNT não são concorrentes particularmente próximos em matéria de serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE

(21) Embora tanto a FedEx como a TNT sejam integradores e, por conseguinte, concorram entre si no domínio dos serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE nos 30 mercados nacionais do EEE, a Comissão concluiu que as Partes não são concorrentes particularmente próximos.

(22) Por um lado, a atividade da FedEx centra-se em clientes com necessidades significativas de serviços de entrega fora do EEE. A maioria das receitas da FedEx relativas ao correio expresso internacional dentro do EEE provém de clientes que também adquirem serviços de entrega fora do mesmo. O interesse da FedEx em clientes de correio expresso internacional dentro do EEE, com um volume interessante de necessidades de entregas fora do EEE, é determinado pela sua capacidade limitada para concorrer com êxito no sentido de atrair clientes dos serviços de correio expresso intraeuropeu independentes ou para captar clientes que pretendam recorrer tanto aos serviços de correio expresso internacional dentro do EEE como aos serviços de entrega diferida a nível nacional e internacional dentro do EEE prestados pelo mesmo fornecedor. As limitações referidas devem-se a uma maior fragilidade da rede da FedEx a nível do EEE. Esta fragilidade da rede traduz-se numa menor cobertura geográfica pela FedEx para os diferentes serviços de correio expresso, na relativa fraqueza na prestação de serviços nacionais e diferidos em maior escala, bem como numa base de custos mais elevada decorrente de economias de escala e densidade inferiores. Este contexto torna a FedEx bastante menos competitiva no que respeita às entregas de correio expresso internacional dentro do EEE. Todos estes elementos, por sua vez, contribuem para a fraca posição de mercado da FedEx em relação à TNT e aos outros dois integradores, e são coerentes com o interesse da FedEx nas entregas fora do EEE.

(23) Por outro lado, o interesse da TNT incide sobre clientes com necessidades autónomas de serviços de entrega a nível internacional dentro do EEE e de entregas nacionais e diferidas. Contrariamente à FedEx, a TNT desfruta de uma presença no EEE, em que dispõe de uma rede rodoviária europeia significativa e uma rede aérea mais eficiente, bem como de uma percentagem mais elevada de vendas nos segmentos nacional e diferido. Uma pequena parte das receitas da TNT são provenientes de clientes com necessidades de serviços de entrega fora do EEE. Os dados relativos às vendas da TNT mostram que uma grande parte das suas receitas de correio expresso dentro do EEE na Europa são geradas com clientes que também adquirem à TNT serviços de entregas diferidas nacionais ou internacionais dentro do EEE. Em contrapartida, a TNT tem sido menos bem sucedida na captação de clientes de correio expresso internacional dentro do EEE que necessitam igualmente de serviços de entregas internacionais fora do EEE.

(24) Além disso, os documentos internos das Partes confirmaram que estas não se consideram como concorrentes particularmente próximos. A grande maioria dos clientes das Partes também não as considera como concorrentes particularmente próximos (por exemplo, em termos de preços, gama e qualidade dos serviços, fiabilidade, cobertura geográfica, capacidade de localização, etc.). Além disso, os clientes encaram a FedEx como um integrador mais fraco do que os outros três nos mercados de serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE.

(25) Por último, não obstante algumas limitações identificadas, a análise dos concursos apresentada pelas Partes, veio confirmar ainda mais que, para a TNT, a FedEx é um concorrente menos forte do que a DHL e a UPS.

c) A concentração não eliminaria uma força concorrencial importante

(26) A Comissão considerou que a TNT não têm qualidades específicas que lhe permitam exercer uma pressão concorrencial significativa sobre os outros integradores suscetível de conduzir a uma redução da concorrência após a operação. Em primeiro lugar, a posição da TNT em termos de custos relativos ao correio expresso internacional dentro do EEE não é mais vantajosa do que a posição de custos da DHL e da UPS. Em segundo lugar, a TNT, nos últimos anos, não tem conseguido expandir a sua posição no mercado em detrimento dos demais integradores. Em terceiro lugar, a Comissão poderia, na prática, verificar que a TNT não pode ser considerada um formador de preços agressivo no mercado de correio expresso internacional dentro do EEE. Em quarto lugar, nos últimos anos, a TNT não se concentrou em investir significativamente na respetiva rede, mas sim em reforçar os seus serviços. Por conseguinte, não se pode dizer que, nos últimos anos, tenha assumido um papel de inovador em termos de expansão da rede.

([1]) Há 31 países no EEE. Contudo, as Partes não conseguiram fornecer dados referentes ao Liechtenstein.

d) A DHL e a UPS estariam em condições de exercer pressão sobre a entidade resultante da concentração após a operação

(27) Não obstante o facto de os não integradores, em especial os operadores rodoviários com uma vasta rede, como a DPD e a GLS, poderem exercer uma certa pressão concorrencial sobre a entidade resultante da concentração em função do mercado nacional, a Comissão adotou uma posição conservadora e limitou a sua análise ao facto de saber se os concorrentes da entidade resultante da concentração poderão ter um efeito restritivo sobre os preços em relação à DHL e à UPS.

(28) Em primeiro lugar, a entidade resultante da concentração terá de enfrentar dois fortes concorrentes capacitados. Com base nos resultados da Comissão no que se refere à reconstrução do mercado, a DHL continuará a ser o líder do mercado, seguida da UPS. Ao ser questionada se, após a operação, haveria alternativas viáveis suficientes para satisfazer as suas necessidades de serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE, a grande maioria dos clientes respondeu de forma afirmativa. Tanto a UPS como a DHL foram apontadas como alternativas viáveis, após a operação, à entidade resultante da concentração.

(29) Em segundo lugar, os clientes podem proteger-se contra um hipotético aumento de preços após a concentração, por parte da entidade resultante da concentração, mudando para outro prestador de serviços. A grande maioria dos clientes de serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE recorrem a vários fornecedores e a mudança para outros prestadores de serviços é um processo fácil.

(30) Em terceiro lugar, a DHL e a UPS poderiam facilmente aumentar a sua oferta de serviços após a operação, no caso de um hipotético aumento de preços por parte da entidade resultante da concentração e, assim, satisfazer a procura adicional sem incorrer em custos adicionais importantes.

e) Uma clara maioria dos clientes não manifestou quaisquer reservas relativamente à operação

(31) A grande maioria dos clientes que respondeu à primeira e segunda fase da investigação de mercado da Comissão manifestaram uma posição neutra, ou mesmo uma opinião positiva em relação aos efeitos globais da operação de concentração sobre o mercado de serviços de entrega urgente de pequenas encomendas no interior do EEE.

f) A análise da concentração de preços foi inconclusiva

(32) A fim de assegurar plena coerência com a análise quantitativa realizada no processo UPS/TNT, a Comissão procedeu a uma análise da concentração de preços para avaliar o possível impacto do preço da operação projetada sobre os preços da FedEx e, por sua vez, sobre os preços da TNT. A Comissão verificou que os aumentos de preços estimados pelo modelo não eram significativos em termos estatísticos. Por conseguinte, os resultados da análise da concentração de preços não podia ser utilizado de forma fiável como prova a favor ou contra a constituição de um entrave significativo à concorrência efetiva.

g) A operação de concentração dará origem a ganhos de eficiência

(33) A FedEx alega que poderiam advir ganhos de eficiência significativos decorrentes da operação, em particular com a integração, na rede da TNT, das operações relativamente ineficientes da FedEx na Europa. As principais categorias de ganhos de eficiência que afetam os serviços de correio expresso dentro do EEE seriam as poupanças em termos de custos de recolha e de entrega e as economias de custos da rede de transporte aéreo. Com base nas informações que lhe foram transmitidas, a Comissão concluiu que uma parte das alegadas poupanças de custos de recolha e entrega e uma parte das alegadas economias de custos da rede de transporte aéreo (após repercussão) podem ser consideradas como ganhos de eficiência específicos decorrentes da concentração que não poderiam ser conseguidos, a um nível semelhante, através de práticas menos restritivas da concorrência. O prazo para a realização dos ganhos de eficiência identificados foi estimado em 3 anos. Apesar de os resultados de análise da concentração de preços efetuada pela Comissão terem sido significativos em termos estatísticos, os ganhos de eficiência associados à operação, a nível de recolha e entrega, teriam mais do que compensado os aumentos de preços estimados para os clientes da FedEx em todos os mercados nacionais de serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE.

h) Conclusão

(34) Por conseguinte, a Comissão concluiu que a transação não afetaria de forma significativa a concorrência efetiva em qualquer dos 30 mercados nacionais para a prestação de serviços de entrega de correio expresso internacional dentro do EEE.

2. *Serviços de distribuição de pequenas encomendas fora do EEE: Apreciação global*

(35) Vários operadores prestam serviços fora do EEE, entre os quais os quatro integradores, operadores postais nacionais, transitários e outras empresas de correio expresso. À semelhança do correio expresso no interior do EEE, o correio expresso fora do EEE também é uma indústria em rede que implica investimentos em infraestruturas ao longo de toda a cadeia de valor e que exige que os operadores assegurem uma presença em todos os países do EEE e em todas as grandes rotas mundiais, nomeadamente a América do Norte, a América Central e do Sul, África, a Região da Ásia-Pacífico, o Médio Oriente e o resto da Europa. Como os integradores dispõem de um controlo rigoroso da sua rede e são os únicos com uma rede de correio expresso ininterrupta que abrange todos os países do EEE, os operadores não integrados apenas exercem uma pressão concorrencial reduzida sobre os integradores.

Por conseguinte, a Comissão, à semelhança do correio expresso dentro do EEE, avaliou o impacto da operação numa base mais conservadora, tendo apenas em conta a pressão concorrencial exercida sobre a entidade resultante da concentração pelos outros integradores nos vários mercados possíveis de entregas fora do EEE. Tendo em conta os argumentos apresentados a seguir, a Comissão concluiu que a transação não afetaria de forma significativa a concorrência efetiva em qualquer dos 30 mercados nacionais para a prestação de serviços de entrega de pequenas encomendas fora do EEE para os mercados mundiais ou qualquer um dos mercados nacionais de entregas fora do EEE para as seis principais rotas a nível mundial.

a) A posição de mercado da entidade resultante da concentração seria moderada nos mercados dos serviços de entregas fora do EEE

(36) A Comissão levou a cabo um exercício de reconstrução do mercado com base nos dados relativos às receitas fornecidos pelos quatro integradores, a fim de avaliar o seu relativo poder de mercado sobre i) os 30 mercados nacionais de serviços de entrega internacionais fora do EEE a partir de um país do EEE para o resto do mundo; e ii) os mercados nacionais de serviços de entrega internacionais fora do EEE a partir de cada um dos 30 países do EEE para cada uma das seis principais rotas comerciais mundiais. A Comissão analisou igualmente os efeitos da operação em todos os mercados nacionais do EEE de forma agregada, ou seja, as entregas fora do EEE para o resto do mundo e para as seis principais rotas a partir do EEE.

(37) Ao analisar os 30 mercados nacionais de serviços de entrega fora do EEE para o resto do mundo e para as seis principais rotas de destino, a quota combinada de mercado das Partes é pouco elevada na maior parte dos mercados plausíveis para os serviços de entrega fora do EEE. Ao analisar os mercados nacionais de serviços de entrega fora do EEE para o resto do mundo, a Comissão concluiu que, após a operação, a posição relativa da entidade resultante da concentração em mais de 30 mercados nacionais de serviços de entrega fora do EEE para o resto do mundo seria bastante moderada. A quota combinada de mercado das Partes devia exceder os 40 % e o incremento da operação seria superior a 5 % apenas em 3 mercados nacionais, ou seja, a Hungria, a Estónia e a Letónia. Por último, nos mercados nacionais de serviços de entrega fora do EEE para as principais rotas a nível mundial, as Partes teriam uma quota combinada de mercado superior a 40 % e o incremento seria superior a 5 % em dez mercados nacionais.

b) Entre os integradores, as Partes não são concorrentes particularmente próximos nos mercados de serviços de entrega fora do EEE

(38) As partes não são concorrentes particularmente próximos por várias razões. Em primeiro lugar, entre os integradores, a posição relativa da TNT é a mais fraca no mercado global em termos de serviços de entrega fora do EEE e na maioria dos seus subsegmentos. Tal resulta do facto de a TNT se concentrar principalmente na Europa, ao invés dos outros três integradores que são operadores mundiais. Uma grande parte das receitas da TNT são geradas através da prestação de serviços de entrega na Europa ou de e para a Europa, ao passo que, em relação aos outros três integradores, a dimensão da sua atividade à escala europeia representa uma parte bastante mais reduzida da sua atividade comercial global. Este é, especificamente, o caso da FedEx. Uma percentagem muito inferior do total das receitas da FedEx não provém de serviços de e para a Europa, ao passo que a estimativa desta percentagem é mais elevada no caso dos outros integradores. Além disso, no âmbito das receitas da TNT geradas na Europa, apenas uma pequena percentagem está relacionada com a prestação de serviços fora do EEE.

(39) Em segundo lugar, a TNT é proprietária de uma rede de transporte aéreo muito limitada em comparação com os demais integradores. Ao contrário dos outros três integradores que recorrem a uma ampla rede aérea própria para os seus serviços de entrega fora do EEE, a TNT utiliza apenas quatro aeronaves e a adquire capacidade a companhias de transporte aéreo comercial ou de carga para todos os restantes serviços de expedição. A FedEx, por outro lado, recorre a uma rede de 17 aeronaves de que é proprietária, para os respetivos serviços de entrega fora do EEE. A utilização de uma rede aérea própria oferece vantagens significativas para um integrador, incluindo, por exemplo, uma maior segurança quanto à capacidade disponível e à estrutura de custos, bem como um melhor desempenho dos serviços, uma vez que permite uma conectividade ininterrupta, menos deslocações para entrega de pequenas encomendas, e menos pontos de tratamento. A cobertura limitada da rede aérea da TNT fora do EEE é um reflexo da sua relativa fraqueza nos mercados de entregas fora do EEE em relação aos outros três integradores e, ao mesmo tempo, uma restrição à sua capacidade para concorrer em condições idênticas com os mesmos.

(40) Em terceiro lugar, ao analisar os dados das Partes relativos a concursos e, em particular, os da FedEx relativos aos serviços de entrega fora do EEE, a Comissão constatou que a TNT surgiu como um concorrente menos forte da FedEx do que a DHL e a UPS no que respeita a oportunidades de negócio fora do EEE. A DHL surgia como o principal concorrente da FedEx, com a UPS em segundo lugar e a TNT em terceiro. Mais especificamente, a DHL surgia como concorrente da FedEx com uma periodicidade três vezes superior à da TNT.

(41) Em quarto lugar, a investigação de mercado efetuada pela Comissão confirmou que as Partes não são as concorrentes mais próximas uma da outra.

(42) Por conseguinte, nos mercados de serviços de entrega fora do EEE, a Comissão concluiu que a TNT não pode ser considerada como um concorrente particularmente próximo da FedEx.

c) A operação não eliminaria uma força concorrencial importante

(43) A TNT é o menos forte dos quatro integradores no que respeita aos serviços de entrega fora do EEE e não pode ser considerada como uma força concorrencial importante suscetível de ser eliminada pela operação. Além disso, a quota de mercado da TNT não aumentou significativamente nos últimos anos como resultado de uma estratégia agressiva. Acresce ainda que a TNT segue um modelo de negócios muito semelhante ao dos outros integradores no que respeita à sua prestação de serviços fora do EEE, pelo que os serviços e preços que pratica são comparáveis aos preços dos seus concorrentes. Além disso, a TNT não parece cobrar preços consideravelmente mais baixos do que os dos outros integradores e, conforme consta do plano de exploração e comercialização, não tem como objetivo ser um prestador de baixo custo; ao invés, dá prioridade à sua fiabilidade, à qualidade e à flexibilidade do serviço prestado aos clientes.

d) A entidade resultante da concentração estaria condicionada pelos seus concorrentes também após a operação

(44) Em primeiro lugar, os quatro integradores dispõem já de uma presença global, oferecendo serviços de entrega de pequenas encomendas para mais de 220 países em todo o mundo. Por conseguinte, todos já têm acesso a uma base de clientes que necessitam de serviços fora do EEE. Para além disso, todos os integradores têm capacidade de organizar, diretamente ou mediante a contratação de terceiros, a recolha de pequenas remessas em todos os países do EEE, organizar a transferência de pequenas encomendas na rota de destino e, a partir daí, a entrega no destino.

(45) Em segundo lugar, tendo em conta o que precede, mesmo que um integrador detenha uma menor quota num mercado específico de serviços de entrega fora do EEE, esta não indicia uma fragilidade inerente para oferecer o serviço a partir desse mercado. Com efeito, em todos os casos em que a quota de um determinado integrador é limitada em relação a mercado específico do produto ou destino, mas muito mais elevada noutros mercados do produto ou destinos para os serviços de entrega provenientes do mesmo país de origem do EEE, o integrador em causa encontra-se em posição de fornecer serviços fora do EEE provenientes desse país de origem. Do mesmo modo, em todos os casos em que um integrador detém uma quota limitada num determinado mercado fora do EEE, mas conta com quotas muito superiores de serviços de entrega para esse destino provenientes de outros países do EEE, este mesmo integrador tem, assim, possibilidade de fornecer serviços de entrega fora do EEE para esse destino.

(46) Em terceiro lugar, não existe qualquer restrição da capacidade em relação aos serviços fora do EEE. Todos os integradores têm experiência em termos de gestão das flutuações da procura e tendem a operar com uma margem que lhes permita assumir novos volumes. Além disso, em caso de necessidade, podem facilmente aumentar as suas capacidades de transporte aéreo ou da rede rodoviária, e já procederam assim no passado, a fim de atender novos clientes importantes.

(47) Em quarto lugar, os clientes podem mudar facilmente de prestador de serviços de entrega de pequenas encomendas fora do EEE. A maioria deles já recorreu a fontes múltiplas de integradores, ou a outros fornecedores e os seus contratos não contêm cláusulas de exclusividade. A capacidade dos clientes para aumentar os volumes transportados através da UPS e da DHL iria, por conseguinte, exercer uma pressão concorrencial sobre a entidade resultante da concentração após a operação.

(48) Por último, os não integradores também exercem alguma pressão concorrencial, em especial no que se refere aos serviços diferidos fora do EEE.

e) Uma clara maioria dos clientes e dos concorrentes não manifestou quaisquer preocupações

(49) A grande maioria dos inquiridos no âmbito do inquérito de mercado da Comissão manifestaram a opinião de que a operação reuniria as vantagens complementares da FedEx, nos mercados fora do EEE e da TNT, nos mercados de serviços de entrega dentro do EEE. Especificamente em relação aos mercados fora do EEE, a maioria relativa dos inquiridos considerou que o impacto da operação será positivo, seguindo-se aqueles que consideraram que devia ser neutro.

f) A operação é suscetível de dar origem a ganhos de eficiência

(50) A operação contribuirá igualmente para obter ganhos de eficiência significativos nos mercados de serviços de entrega fora do EEE. Estes seriam principalmente gerados pelas economias de custos da entidade resultante da concentração, decorrentes da integração de todos os volumes, na rede de menor custo, quer da FedEx quer da TNT. Por conseguinte, todos os volumes seriam transportados através da rede mais económica da TNT no EEE na origem e entregues no destino, através da rede de menor custo quer da FedEx quer da TNT. Ao longo do tempo, espera-se que sejam concretizadas outras sinergias, como a mudança dos voos intercontinentais para a FedEx. À semelhança da sua abordagem em relação ao mercado dentro do EEE, a Comissão avaliou o caráter verificável dos ganhos de eficiência, a sua especificidade relativamente à concentração e a capacidade de serem utilizados para benefício dos consumidores, tendo concluído que a operação resultaria em ganhos de eficiência consideráveis no âmbito do teste triplo estabelecido nas orientações relativas às concentrações horizontais.

3. *Serviços de distribuição de pequenas encomendas fora do EEE: Análise por país*

(51) De acordo com os resultados da Comissão em matéria de reconstrução do mercado, a entidade resultante da concentração teria uma quota combinada de mercado superior a 40 % e a operação conduziria a um aumento de mais de 5 % em relação a 13 potenciais rotas para entregas fora do EEE. Esses mercados correspondem a entregas fora do EEE de sete países diferentes do EEE, a saber, a Bélgica, a Bulgária, a Estónia, a Letónia, a Lituânia, Malta e a Eslováquia. Em relação à Bélgica, Bulgária, Estónia e Malta, esses mercados destinar-se-iam a entregas fora do EEE para a América do Norte. No que respeita à Letónia, seriam os mercados de entregas para a América do Norte, a América Central e do Sul, o Médio Oriente e a região da Ásia-Pacífico. No caso da Lituânia e da Eslováquia, seriam os mercados de entregas para o Médio Oriente. Por último, no caso da Estónia, Hungria e Letónia seriam também os mercados para as entregas fora do EEE para o resto do mundo. Além disso, a Comissão analisou de forma mais exaustiva os mercados em que a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado modesta, inferior a 40 %, e em que o terceiro concorrente poderia, após a operação, deter uma quota de mercado inferior a 20 %. Por último, a Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados em que a quota do terceiro concorrente seria menor do que o aumento que a operação permitiria. Globalmente, com base nestes critérios, foram analisados em pormenor 52 mercados, isoladamente, nos seguintes países.

(52) *Áustria*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente o mercado dos serviços de entrega fora do EEE, da Áustria para o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL [50-60] %. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] %.

(53) *Bélgica*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Bélgica para a América do Norte, onde a entidade resultante da concentração passaria a ser o líder do mercado com uma quota de mercado de [40-50] % e um aumento de [5-10] %, seguida pela UPS com [30-40] % e a DHL com [10-20] %. A Comissão analisou ainda em pormenor os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Bélgica para o resto do mundo, para a América Central e do Sul, a Região da Ásia-Pacífico, bem como para o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, e o terceiro concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] %. Em todos estes quatro mercados, a DHL continuaria a ser o líder de mercado [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % e [50-60] %, respetivamente.

(54) *Bulgária*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Bulgária para a América do Norte, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [40-50] %, com um aumento de [5-10] %. A DHL também teria uma quota de mercado de [40-50] %, enquanto a UPS ocuparia a terceira posição, com uma quota de mercado de [10-20] %. A Comissão analisou igualmente em pormenor os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Bulgária para o resto do mundo, para a América Central e do Sul e o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [50-60] % nos três mercados. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] %, [5-10] % e [10-20] %, respetivamente. Por último, a Comissão analisou igualmente em pormenor o mercado de serviços de entrega fora do EEE, da Bulgária para a Região da Ásia-Pacífico, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [20-30] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [60-70] %. A quota do terceiro concorrente (UPS) seria de [5-10] %.

(55) *Croácia*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Croácia para a Região Ásia-Pacífico, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [20-30] %, com um aumento de [5-10] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [60-70] %. A UPS, após a operação, teria uma quota de mercado de [5-10] %.

(56) *Chipre*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, de Chipre para a América Central e do Sul, a Região da Ásia-Pacífico, o Médio Oriente e África, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, com um aumento de [5-10] %. Em todos estes mercados, a DHL continuaria a ser o líder do mercado com quotas de mercado de [60-70] %, [60-70] %, [50-60] % e [50-60] %, respetivamente. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [0-5] % nos mercados para a América Central e do Sul, assim como para África e de [5-10] % nos mercados para a Região da Ásia-Pacífico e para o Médio Oriente. A Comissão analisou ainda em pormenor o mercado de serviços de entrega fora do EEE, de Chipre para o resto do mundo, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [20-30] %, com um aumento de [5-10] % aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [60-70] %. A UPS deteria uma quota de mercado de [5-10] %.

(57) *República Checa*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da República Checa para o resto do mundo e para o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [50-60] % em ambos os mercados. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, teria uma quota de mercado de [10-20] %. A Comissão analisou igualmente em pormenor os mercados de entregas fora do EEE, da República Checa para a América Central e do Sul e para a Região da Ásia-Pacífico, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [20-30] % aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [60-70] % em ambos os mercados. A UPS deteria uma quota de mercado de [5-10] %.

(58) *Estónia*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Estónia para o resto do mundo e para a América do Norte, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota

de mercado de [40-50] % e [50-60] %, respetivamente, com um aumento de [10-20] % e [5-10] %, respetivamente. A quota da DHL para o mercado, da Estónia para o mundo inteiro, também seria de [40-50] % e de [20-30] % para a América do Norte. A UPS ocuparia a terceira posição, com uma quota de mercado de [10-20] % em ambos os mercados. A Comissão analisou igualmente em pormenor o mercado de serviços de entrega fora do EEE, da Estónia para a Região da Ásia-Pacífico, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [50-60] % A terceira empresa concorrente (UPS) deteria uma quota de mercado de [5-10] %.

(59) *França*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da França para a América Central e do Sul, para a Região da Ásia-Pacífico e para o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [50-60] %, [40-50] % e [50-60] %, respetivamente. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] % em todos estes mercados.

(60) *Hungria*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Hungria para o resto do mundo, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [40-50] %, com um aumento de [5-10] %. A quota da DHL também seria de [40-50] % e a UPS teria uma quota de mercado de [10-20] %. A Comissão analisou igualmente em pormenor os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Hungria para a América Central e do Sul, para a Região da Ásia-Pacífico, para o Médio Oriente e África, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com uma quota de mercado de [40-50] %, [50-60] %, [40-50] % e [50-60] %, respetivamente. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] % em todos estes mercados.

(61) *Irlanda*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Irlanda para o resto do mundo e para a Região da Ásia-Pacífico, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [30-40] % com um pequeno aumento de [5-10] % em ambos os mercados, ficando aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [40-50] % e [50-60] %, respetivamente. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] %.

(62) *Letónia*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Letónia para o resto do mundo, para a América do Norte, a América Central e do Sul, a Região da Ásia-Pacífico e o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração teria uma quota de mercado de [40-50] %, [50-60] %, [40-50] %, [40-50] % e [50-60] %, respetivamente. Nestes mercados, a DHL deteria uma quota de mercado de [40-50] %, [20-30] %, [30-40] %, [30-40] % e [30-40] %, respetivamente, e a UPS ocuparia a terceira posição, com [10-20] %, [10-20] %, [20-30] %, [20-30] % e [10-20] %, respetivamente.

(63) *Lituânia*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente o mercado de serviços de entrega fora do EEE, da Lituânia para o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração deteria, após a operação, uma quota de mercado de [40-50] %, com um aumento de [5-10] %. A DHL também teria uma quota de mercado de [40-50] %, e a UPS ocuparia a terceira posição, com uma quota de mercado de [10-20] %.

(64) *Luxemburgo*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, do Luxemburgo para o resto do mundo, para a América Central e do Sul e o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração deteria uma quota de mercado de [20-30] % com um pequeno aumento de [5-10] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [60-70] % nos três mercados. A quota do terceiro concorrente (UPS) seria de [5-10] % nos três mercados. Além disso, a Comissão analisou em pormenor o mercado de serviços de entrega fora do EEE, do Luxemburgo para a América do Norte, onde a entidade resultante da concentração deteria uma quota de mercado de [30-40] % aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [50-60] %. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] %.

(65) *Malta*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente o mercado de serviços de entrega fora do EEE, de Malta para a América do Norte, onde a entidade resultante da concentração obteria uma posição de líder com uma quota de mercado de [40-50] % e um aumento de [10-20] %, seguida da DHL com [30-40] % e a UPS com [20-30] %.

(66) *Polónia*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Polónia para a América Central e do Sul e para o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração deteria uma quota de mercado de [30-40] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com uma quota de mercado de [40-50] % em ambos os mercados A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, deteria uma quota de mercado de [10-20] %.

(67) *Eslováquia*: A Comissão analisou mais pormenorizadamente os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Eslováquia para o Médio Oriente, onde a entidade resultante da concentração deteria uma quota de mercado de [40-50] %, aquém do líder do mercado, a DHL com [50-60] %. A UPS teria uma quota de mercado de [0-5] % neste mercado. A Comissão analisou igualmente em pormenor os mercados de serviços de entrega fora do EEE, da Eslováquia para o resto do mundo, para a América Central e do Sul e para África, onde a entidade resultante da concentração deteria uma quota de mercado de [30-40] % aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [50-60] % nos três mercados. A terceira empresa concorrente (UPS), após a operação, teria uma quota de mercado de [10-20] %, [5-10] % e [0-5] %, respetivamente. A Comissão analisou igualmente em pormenor o mercado de serviços de entrega fora do EEE, da Eslováquia para a Região da Ásia-Pacífico, onde a entidade resultante da concentração deteria uma quota de mercado de [20-30] %, aquém do líder incontestável do mercado, a DHL com [60-70] %. A UPS teria uma quota de mercado de [5-10] %.

(68) Com base na análise da Comissão das observações das partes, os documentos internos das Partes e os resultados do inquérito de mercado, a Comissão chegou às seguintes conclusões sobre os mercados acima referidos para entregas fora do EEE para o mundo inteiro e para as principais rotas: a entidade resultante da concentração na maioria dos mercados deteria apenas quotas de mercado modestas; a FedEx e a TNT não são concorrentes próximos; a TNT não constitui uma importante força concorrencial nesses mercados; a DHL e a UPS teriam as capacidades necessárias para exercer uma pressão efetiva sobre a entidade resultante da concentração após a operação; uma grande parte da quota de mercado da FedEx nestes corredores resulta efetivamente de poucos, mas grandes, clientes das Partes que podem mudar facilmente, o que contribui para que as quotas de mercado da entidade resultante da concentração permaneçam altamente concorrenciais; e os resultados do inquérito de mercado foram predominantemente positivos ou neutros quanto ao impacto da operação. Além disso, os ganhos de eficiência foram considerados gerados nestes mercados.

(69) Por conseguinte, à luz desta apreciação, a Comissão concluiu que a operação não afetaria de forma significativa a concorrência efetiva em qualquer dos mercados nacionais supramencionados de serviços de entrega de pequenas encomendas fora do EEE para o resto do mundo ou para as principais rotas a nível mundial.

4. *Impacto da transação sobre as PME*

(70) Alguns participantes no inquérito de mercado sugeriram que a operação é suscetível de ter um maior impacto nas PME, nomeadamente através do aumentos de preços. Alegadamente, a TNT oferece atualmente preços mais baixos do que os demais integradores, pelo que é o prestador de eleição das PME que exercem atividades de comércio eletrónico. De acordo com estes intervenientes no mercado, as PME tendem geralmente a recorrer ao mesmo fornecedor, confiam nos integradores, pelo facto de precisarem de diferentes tipos de serviços e de não terem poder de negociação. Assim, têm de «pagar mais», já que pagam os preços de tabela. Na sequência da operação, dois concorrentes próximos fundiriam as suas atividades e a entidade resultante da concentração provavelmente deixaria de ser incentivada a ser um «elemento perturbador integrador» para as PME.

(71) A Comissão considerou que tal não acontece, por várias razões. Em primeiro lugar, a Comissão investigou a questão das PME em pormenor no decurso do processo de investigação aprofundado. As respostas a um questionário dirigido às PME mostrou que, à semelhança da opinião de todos os clientes, a maioria das PME tinha uma opinião positiva ou neutra em relação à operação em geral, bem como ao seu impacto na oferta e na qualidade dos serviços. Além disso, a investigação de mercado não confirmou a preocupação de que as PME recorrem a um único fornecedor ou pagam preços de tabela. As PME que responderam ao inquérito de mercado, nomeadamente as que operam no setor do comércio eletrónico, referiram que, de um modo geral, recorrem a vários fornecedores para as entregas de correio expresso dentro e fora do EEE. A grande maioria das PME inquiridas referiu igualmente que os descontos são negociados em função do volume; apenas um número reduzido de inquiridos não negoceia quaisquer descontos.

(72) Em segundo lugar, a Comissão considerou que a TNT não podia ser vista como um «elemento perturbador» ou um líder de mercado no setor das PME por várias razões. Os clientes da TNT, tal como os clientes dos outros operadores, devem negociar antecipadamente com a TNT taxas de desconto fixas, a fim de poderem ser inscritas nas despesas de transporte. Por conseguinte, a TNT não pode aplicar preços variáveis aos seus clientes em função da utilização da capacidade prevista da aeronave em causa num determinado dia. Além disso, a elasticidade de preços a curto prazo dos serviços de entrega de correio expresso é muito reduzida. Por conseguinte, caso a TNT preveja que um voo numa determinada rota vai estar praticamente vazio, o facto de conceder descontos aos clientes atuais ou potenciais não vai criar subitamente uma maior procura de capacidade para expedir artigos nesse dia e nessa rota. Tal é igualmente confirmado pela investigação de mercado, na qual a maioria das PME referiu que foram celebrados contratos-quadro por um período de tempo mais longo, em vez de aquisições *ad hoc* sempre que é necessário.

(73) Em terceiro lugar, embora a TNT tenha realizado campanhas pontuais que também visam as PME, tal não reflete uma posição de mercado estruturalmente diferente, mas pode ser considerado como fazendo parte de um comportamento concorrencial normal destinado a atrair clientes. Não se pode invocar que a TNT aplica preços excessivamente baixos numa base estrutural e no âmbito de um modelo de negócio distinto para as PME e que não determina os preços do mercado. Além disso, a TNT não alargou de forma agressiva a sua posição de mercado no segmento das PME.

(74) Em quarto lugar, a Comissão considerou ainda, como já anteriormente referido, que as Partes não eram concorrentes particularmente próximos. Aparentemente, as Partes também não oferecem um produto diferenciado especificamente destinado a um determinado grupo de PME, ou centrado nestes clientes, que os demais integradores também não ofereçam ou possam oferecer. Tanto a DHL como a UPS já estão a proporcionar nos seus sítios Web ofertas de serviços específicas para as PME. A grande maioria dos concorrentes inquiridos confirmou que as necessidades das PME no que respeita a entregas de pequenas encomendas não são diferentes das de outras empresas e que os serviços prestados a PME não implicariam quaisquer ativos ou recursos adicionais.

(75) Por conseguinte, tendo em conta o exposto, a Comissão concluiu que a operação não é suscetível de restringir a concorrência efetiva, igualmente no que respeita à oferta de serviços às PME.

V. **CONCLUSÃO**

(76) Pelas razões acima referidas, a decisão conclui que a operação não é suscetível de restringir significativamente a concorrência efetiva no mercado interno ou numa parte substancial deste.

(77) Por conseguinte, a operação de concentração é declarada compatível com o mercado interno e com o funcionamento do Acordo EEE, em conformidade com o artigo 2.º, n.º 2, e o artigo 8.º, n.º 1, do Regulamento das Concentrações e com o artigo 57.º do Acordo EEE.