

DECISÃO DA COMISSÃO

de 20 de Maio de 1998

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

(Processo n.º IV/M.1016 - PRICE WATERHOUSE/COOPERS & LYBRAND)

(O texto em língua inglesa é o único que faz fé)
(Texto relevante para efeitos do EEE)

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 n.º 2, alínea a), do seu artigo 57º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração de empresas¹, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) nº 1310/97², e, nomeadamente, o n.º 2 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a Decisão da Comissão de 21 de Janeiro de 1998 de dar início a um processo relativamente a este caso,

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de Concentrações,

CONSIDERANDO O SEGUINTE:

1. Em 11 de Dezembro de 1997, a Comissão recebeu uma notificação completa de um projecto de concentração, em conformidade com o artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 4064/89, relativa à fusão integral das empresas Price Waterhouse e Coopers & Lybrand para efeitos do nº 1, alínea a), do artigo 3º do Regulamento das concentrações. Uma vez que o acordo em questão entrou em vigor antes de 1 de Março de 1998, a Comissão aplicou o Regulamento (CEE) nº 4064/89 (a seguir denominado "Regulamento das concentrações"), tal como existia antes da alteração introduzida pelo Regulamento (CE) nº 1310/97.
2. Após uma análise preliminar da notificação, a Comissão concluiu que a concentração projectada poderia criar ou reforçar uma posição dominante em

¹ JO L 395 de 30.12.1989, p. 1; versão rectificada: JO L 257 de 21.9.1990, p. 13.

² JO L 180 de 9.7.1997, p. 1.

resultado da qual uma concorrência efectiva seria significativamente entravada no mercado comum ou numa parte substancial deste, e, por essas razões, levantou sérias dúvidas quanto à sua compatibilidade com o mercado comum.

I. AS PARTES

3. Tanto A Price Waterhouse ("PW") como a Coopers & Lybrand ("C&L") são duas das denominadas Seis Grandes sociedades mundiais de auditoria e contabilidade (sendo as outras quatro a Arthur Andersen ("AA"), a Deloitte Touche Tohmatsu International ("DTTI"), a KPMG e a Ernst & Young ("EY")).
4. Ambas as partes operam nos mesmos domínios de actividade comercial, ou seja, a prestação de serviços profissionais, que consiste na auditoria de contas, nos termos dos requisitos de auditoria impostos pela legislação ("auditoria legal"), outros serviços de auditoria e contabilidade, a prestação de serviços de consultoria e tramitação fiscal, a prestação de serviços de consultoria no domínio da gestão, incluindo as tecnologias da informação, planeamento estratégico e recursos humanos, a prestação de serviços de consultoria financeira às empresas e a prestação de serviços em caso de falência.

II. A OPERAÇÃO

5. Em 17 de Setembro de 1997, a Price Waterhouse e a Coopers & Lybrand concluíram um acordo, através do qual as duas sociedades fundiam efectivamente as suas redes globais.
6. A concentração projectada assumirá a forma de uma fusão. Uma vez que as duas sociedades são redes internacionais de gabinetes nacionais, controladas por órgãos internacionais, a sua fusão deverá concretizar-se através de uma série de transacções e disposições contratuais, que permitirão agrupar as duas redes a nível mundial. Na prática, as partes passarão a ter uma nova estrutura integrada (o "acordo de agrupamento"), que reflectirá a estrutura existente do "acordo de agrupamento PW". Em termos práticos, as empresas PW que desenvolvem actividades num determinado território fundir-se-ão com as empresas C&L, que desenvolvam actividades no mesmo território. Consoante as legislações nacionais relativas à prestação de serviços de auditoria e contabilidade, em alguns casos a integração efectuar-se-á através de uma concentração formal das empresas relevantes, noutros casos através da aquisição por uma entidade das actividades e activos da outra, enquanto noutros casos as empresas serão formalmente dissolvidas e será criada uma nova empresa sucessora. As novas empresas criadas, que resultarão das várias fusões realizadas localmente, integrar-se-ão posteriormente no novo "acordo de agrupamento".

III. A CONCENTRAÇÃO

7. Ambas as partes estão estruturadas como redes internacionais de empresas nacionais distintas e autónomas sob uma denominação comum e observam normas profissionais e de serviço comum. Dada esta estrutura múltipla das partes, é necessário examinar se os seus grupos de empresas podem ser considerados empresas únicas para efeitos do Regulamento das concentrações, cujo agrupamento constituiria uma única concentração para efeitos do nº 1, alínea a), do artigo 3º do Regulamento das concentrações.
8. Tal como referido no ponto 6, a nova entidade basear-se-á na estrutura do agrupamento PW. Partindo do princípio que o resultado de uma concentração é uma empresa única, ou seja, uma entidade económica única, a fim de determinar se a operação em causa constitui uma concentração para efeitos do nº 1, alínea a), do artigo 3º, do Regulamento das concentrações, isto é, se o agrupamento das actividades de empresas anteriormente independentes dará origem à criação de uma entidade económica única, é por conseguinte necessário examinar se o agrupamento PW tem um grau de concentração suficientemente elevado em termos de tomada de decisão e de interesses financeiros que lhe confira o carácter de uma entidade económica única, para efeitos do Regulamento das concentrações.
9. O grupo PW alcançou um grau significativo de integração, uma vez que a sua estrutura evoluiu de forma considerável nos últimos anos. Antes da criação de quaisquer acordos de agrupamento, as empresas PW funcionavam como uma rede de empresas que operava sob uma denominação comum e que cumpria padrões comuns profissionais e em termos de serviços. Cada empresa desenvolvia as suas actividades principalmente no seu próprio território e uma empresa PW num país transferia trabalho para uma empresa PW de outro país, sempre que surgisse a oportunidade.
10. Uma vez que esta estrutura se revelou pouco satisfatória em termos de custos operacionais e de afectação de recursos e a fim de sanar dificuldades na organização das operações a nível internacional, a PW introduziu um novo sistema segundo o qual um Conselho de agrupamento supervisiona e orienta as empresas nacionais essencialmente em relação a todas as suas actividades. O agrupamento PW Europa foi criado em 1988 a fim de permitir que as empresas europeias PW funcionassem de uma forma que harmonizasse o interesse dos proprietários de empresas PW individuais e promovesse os seus interesses colectivos, reduzindo deste modo o seu incentivo para tomarem decisões comerciais que promovessem os interesses da sua própria empresa em detrimento de uma outra empresa do agrupamento. Separadamente, a PW EUA concluiu acordos bilaterais com outras empresas PW em todo o mundo, incluindo as do México, Índia, Israel e Japão, segundo os quais acordaram agrupar recursos e coordenar as suas estratégias em benefício mútuo. Para além disso, o agrupamento PW Europa foi recentemente alargado através de um Contrato de agrupamento entre as empresas PW que operam na Europa e nos EUA. Nos termos do agrupamento, as empresas PW participantes funcionam colectivamente enquanto unidade económica única. O agrupamento inclui empresas PW na Europa Ocidental, nos EUA, na Europa Oriental, no Médio Oriente, no Norte de África e na República da África do Sul.

11. [...]*
12. [...]*
13. [...]*
14. [...]*
15. [...]*
16. Da descrição dos pontos anteriores, verifica-se que o agupamento PW se caracteriza por um grau significativo de integração; [...]*
17. Estas características indicam uma considerável centralização da gestão [...]*. Por conseguinte, para efeitos do Regulamento das concentrações, o resultado da operação em questão será uma entidade económica única e a operação constitui uma concentração única, na qual a PW, considerada no seu conjunto, constitui uma parte. Relativamente a este aspecto, foi deixada em aberto a questão de saber se as empresas C&L constituíam uma entidade económica única, uma vez que, de qualquer modo, as séries de concentrações individuais entre cada um dos parceiros nacionais da PW e da C&L foram examinadas como parte de uma única operação entre os dois grupos de empresas. Por conseguinte, o âmbito material da apreciação em termos de concorrência neste caso abrangeu todas as concentrações locais efectuadas no âmbito do EEE.

IV. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

18. O volume de negócios total à escala mundial das partes é superior a 5 milhões de ecus (nomeadamente, Price Waterhouse: 4 630 milhões de ecus, Coopers & Lybrand: 5 305 milhões). O volume de negócios total a nível comunitário de cada uma das partes ultrapassa 250 milhões de ecus (isto é, a Price Waterhouse: 1 301 milhões de ecus, Coopers & Lybrand: 2 249 milhões). Para além disso, mesmo que os associados da C&L devam ser tratados como várias unidades distintas, em pelo menos três Estados-membros, a saber o Reino Unido, os Países Baixos e a Alemanha, atingem um volume de negócios superior a 250 milhões de ecus (ou seja, 772 299 ecus e 487 milhões, respectivamente). Para além disso, as partes não atingem mais de dois terços do seu volume de negócios total a nível comunitário num único Estado-membro, nem atingem mais de dois terços do seu volume de negócios a nível da EFTA num único Estado da EFTA. Por conseguinte, a operação notificada constitui uma concentração de dimensão comunitária e de dimensão EEE.

* A presente versão da decisão foi publicada de forma a assegurar a não divulgação de informações confidenciais.

V. APRECIÇÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

A. Os mercados do produto relevantes

1) Áreas de actividade das partes

19. Ambas as partes na concentração desenvolvem as suas actividades a nível da prestação de uma vasta gama de serviços profissionais a clientes, que são principalmente grandes empresas, quer de dimensão nacional quer multinacional, com um amplo espectro de sectores de actividades, bem como a clientes do sector público.
20. As partes dividiram a referida gama de serviços profissionais em cinco grandes áreas de serviços, que consideram constituir os mercados do produto relevantes no presente caso: a auditoria e contabilidade, a consultoria e a tramitação fiscal, a consultoria a nível da gestão, as falências e a consultoria financeira a empresas.

2) Os mercados do produto relevantes

21. A investigação do mercado realizada pela Comissão confirmou em grande medida que os referidos cinco mercados do produto correspondiam às cinco principais áreas de actividade das partes.
22. A Comissão, todavia, identificou dois mercados distintos no domínio dos serviços de auditoria e contabilidade: (i) um mercado para a prestação destes serviços a pequenas e médias empresas, que consiste principalmente em empresas nacionais, e em que as Seis Grandes desenvolvem actividades em concorrência com as empresas de auditoria e contabilidade de "segundo nível" e (ii) um mercado da prestação de serviços de auditoria e contabilidade a grandes empresas cotadas na Bolsa, de dimensão nacional ou multinacional, que são principalmente prestados pelas Seis Grandes.
23. A Comissão identificou a eventual existência de mercados ainda mais estreitos para a prestação de serviços de auditoria e contabilidade em alguns sectores, em especial, nos sectores bancário e dos seguros.
24. Do mesmo modo, a Comissão identificou a eventual existência de um outro mercado restrito no domínio da prestação de serviços de consultoria e tramitação fiscal, nomeadamente, a prestação destes serviços a importantes empresas clientes das Seis Grandes.
25. A Comissão deu início a um processo devido às suas preocupações relativamente ao impacto da operação em termos de concorrência no mercado da prestação de serviços de auditoria e contabilidade prestados pelas Seis Grandes a grandes empresas, bem como às suas preocupações no que diz respeito ao impacto em termos de concorrência em eventuais mercados de prestação de serviços de auditoria e contabilidade a determinados sectores (em especial banca e seguros) das grandes empresas clientes das Seis Grandes, e sobre um eventual mercado da prestação de serviços de consultoria e tramitação fiscal prestados pelas Seis Grandes a grandes empresas.

a) Serviços de auditoria e contabilidade prestados pelas Seis Grandes a grandes empresas

(i) Descrição dos serviços

26. Para efeitos da presente análise, "serviços de auditoria e contabilidade" consistem na realização de auditorias legais e outras à contabilidade das empresas e outros serviços contabilísticos (relacionados com a auditoria) em que se utilizam os conhecimentos do auditor para avaliar operações comerciais e processos contabilísticos a fim de verificar se as transacções e respectivas implicações "em termos, nomeadamente, de responsabilidades potenciais, riscos, receitas futuras" são reflectidas fielmente nas declarações financeiras das empresas.
27. Neste contexto de serviços contabilísticos "relacionados com a auditoria", as partes identificaram igualmente os serviços contabilísticos prestados como incluindo o aconselhamento contabilístico em geral, sistemas de seguros, a avaliação de riscos comerciais, auditoria interna, o necessário trabalho documental de preparação para a aquisição de novas empresas, a elaboração de relatórios em ligação com empresas cotadas na Bolsa de valores e relatórios de pós-aquisição, nomeadamente.

(ii) Grandes empresas clientes das Seis Grandes

28. As partes alegaram que as grandes empresas multinacionais que necessitam de ter acesso aos mercados de capitais internacionais adquirem serviços de auditoria apenas a empresas de auditoria com uma rede internacional e uma reputação internacional reconhecida. Esta alegação foi corroborada pelos diferentes operadores durante o inquérito de mercado efectuado pela Comissão. Para além disso, a referida investigação revelou que a escolha dessas empresas clientes é essencialmente limitada às seis empresas de auditoria e contabilidade conhecidas por as Seis Grandes, uma vez que apenas essas empresas asseguram simultaneamente a cobertura geográfica que estas empresas exigem e dispõem da credibilidade relativamente às declarações financeiras exigida pelos mercados de capitais internacionais.
29. Do mesmo modo, a Comissão, durante a sua investigação, identificou as Seis Grandes como os principais, e mesmo exclusivos, prestadores de serviços de auditoria e contabilidade a grandes empresas nacionais cotadas na Bolsa, não por razões regulamentares, mas devido às expectativas existentes na Bolsa.
30. Para além disso, a Comissão foi informada nas respostas ao seu inquérito de mercado, de que são principalmente as Seis Grandes que têm um conhecimento sectorial profundo exigido pela maior parte das grandes empresas, quer nacionais quer multinacionais, para a prestação de serviços de auditoria no seu sector específico. Considerou-se que esses conhecimentos sectoriais eram de particular importância nos sectores bancário e dos seguros, tal como referido nos pontos 35 e seguintes.
31. Além disso, o inquérito de mercado efectuado pela Comissão revelou que qualquer empresa de auditoria que pretenda satisfazer os requisitos em termos de auditoria das grandes empresas deve poder utilizar recursos significativos para dar resposta às necessidades desses clientes.

(iii) Conclusão

32. Por conseguinte, a Comissão identificou um mercado do produto relevante que consiste no mercado da prestação de serviços de auditoria e contabilidade a grandes empresas cotadas na Bolsa quer nacionais quer multinacionais, e que são

principalmente prestados pelas Seis Grandes, uma vez que, em grande medida, apenas estas empresas podem satisfazer os requisitos dessa clientela, nomeadamente, que os seus serviços de auditoria e contabilidade sejam prestados por uma empresa com a necessária reputação nos mercados financeiros (no caso de empresas cotadas na Bolsa), a cobertura geográfica para abranger as suas necessidades a nível mundial (no caso das multinacionais), o conhecimento profundo do seu sector específico (grandes empresas em geral e, em especial, sectores regulamentados tais como os sectores bancário e dos seguros) e recursos significativos (todas as grandes empresas).

b) Serviços de auditoria e contabilidade sectoriais prestados a grandes empresas clientes das Seis Grandes

(i) Conhecimentos de auditoria sectorial

33. Os serviços de auditoria e contabilidade são serviços profissionais prestados por empresas com pessoal profissionalmente qualificado para desempenhar um trabalho de auditoria legal. Esses auditores qualificados podem ser chamados a prestar os seus serviços numa vasta gama de sectores industriais e comerciais, mas o inquérito efectuado pela Comissão a nível do mercado revelou que a tendência numa determinada fase das suas carreiras vai no sentido da especialização num número limitado de sectores, ganhando deste modo conhecimentos profissionais suplementares de natureza especializada. Neste contexto, afigurou-se que uma empresa de auditoria presente em grande medida num determinado sector durante um longo período constrói uma reputação de conhecimentos aprofundados desse sector específico.
34. À luz destes elementos, a Comissão considerou a possibilidade de existirem mercados distintos para a prestação de serviços de auditoria no caso de sectores em que existem indícios de que a natureza particularmente complexa das actividades do sector exige um nível significativo de conhecimentos especializados por parte do auditor. Contudo, os únicos sectores em que o inquérito efectuado pela Comissão a nível do mercado confirmou esta possibilidade foram os sectores financeiros da banca e dos seguros. Na realidade, tanto os clientes como os concorrentes concordaram em distinguir estes dois sectores de todos os outros, incluindo os outros sectores regulamentados e as empresas públicas.

(ii) Auditoria bancária e a nível dos seguros

35. Por conseguinte, a Comissão considerou a possibilidade de existirem mercados do produto relevantes para a auditoria nestes sectores específicos devido à sua natureza específica e complexa enquanto sectores dos serviços financeiros regulamentados e, em especial, à força combinada que as partes teriam como resultado da operação projectada nestes sectores em alguns Estados-membros. Para além disso, tal como já foi referido, terceiros confirmaram em geral à Comissão a natureza específica destes sectores.

aa) Procura

36. A Comissão consultou de forma extensiva os clientes das Seis Grandes quer no sector bancário quer no sector dos seguros durante o seu inquérito aprofundado de mercado, dadas as indicações que tinha recebido da importância especial dos factores relativos ao conhecimento sectorial e à reputação para estes sectores. A análise das respostas destes clientes revelou a natureza complexa e individual da auditoria nestes dois sectores e revelou que, em comparação com outros sectores, o requisito de possuir os necessários conhecimentos sectoriais num determinado país, conjuntamente com recursos especializados suficientes, que se interligam ambos com a correspondente reputação de auditoria sectorial no mercado, compensam considerações em termos de preços para os clientes destes dois sectores. Na realidade, a Comissão, durante o seu inquérito de mercado, obteve amplos elementos de prova, tanto das Seis Grandes, como dos seus clientes, sobre o grau relativamente reduzido da importância dos preços enquanto factor determinante na decisão do cliente relativamente quer à escolha quer à manutenção do seu auditor. No caso de clientes do sector bancário e do seguros, as respostas recebidas pela Comissão revelaram que estes clientes consideram praticamente sempre o preço menos importante, e em muitas circunstâncias mesmo "muito pouco importante", do que outros factores de conhecimento sectorial e reputação, referidos supra, ou o conhecimento que o seu auditor tem de si próprios enquanto clientes.
37. Além disso, os clientes indicaram a necessidade de um período comparativamente longo para adquirir os necessários conhecimentos de auditoria em relação a estes sectores específicos. Os clientes citaram períodos "de arranque", principalmente entre dois ou três anos para uma empresa alternativa das Seis Grandes adquirir a competência necessária para realizar a sua auditoria de forma adequada e sublinharam os custos "intangíveis" que teriam de suportar devido à mudança e às alterações introduzidas. Todavia, no caso presente, esta situação é mitigada pelo facto de, tal como confirmado pela maior parte dos clientes consultados pela Comissão, pelo menos três senão todas as Seis Grandes serem por eles consideradas como fornecedores alternativos válidos. Para além disso, estes clientes esperam que o novo auditor absorva nos seus preços os custos da mudança de natureza financeira associados a uma eventual mudança de auditor. Apesar de tudo, dados os custos "intangíveis" que suportam, os clientes do sector bancário e dos seguros revelam uma forte relutância em mudar de auditor, devido igualmente à importância que atribuem aos factores de confiança, construídos ao longo de relações de longa duração com o seu auditor, muitas vezes uma relação de décadas.
38. Contudo, ao analisar os elementos de prova que recolheu durante o seu inquérito de mercado, a Comissão identificou outros factores que atenuam estas questões do lado da procura e que dizem especialmente respeito à percepção dos clientes do sector bancário e dos seguros relativamente a dois elementos principais: (i) o tempo necessário para que uma empresa não pertencente às Seis Grandes alcance o mesmo nível de competência que o seu auditor habitual - o período "de arranque" - e (ii) a relutância dos clientes em mudarem de auditor, tal como referido no ponto 37.

39. No que se refere ao primeiro destes elementos, a Comissão considera que os períodos "de arranque" citados pelos clientes necessitam de ser considerados no contexto global de um serviço que implica necessariamente em qualquer mudança de auditor/cliente um certo período inicial durante o qual o novo auditor tem que se adaptar ao cliente enquanto tal e que implica uma certa interrupção e investimento do cliente em termos de tempo, mesmo que não esteja em causa uma mudança de sector. Este facto é coerente com a importância atribuída por clientes aos conhecimentos que o seu auditor tem deles enquanto clientes. Assim, a Comissão considera que a diferenciação introduzida pelo "período de aprendizagem" devido a uma mudança de sector por parte do auditor é marginal nos períodos globais "de arranque" citados por clientes. Além disso, a Comissão considera que o significado desses períodos deve ser apreciado no contexto das relações especialmente de longa duração auditor/cliente, referidas supra.
40. No que diz respeito ao segundo elemento, a Comissão considera que a relutância de os clientes mudarem de auditores, na medida em que foi atribuída por clientes a factores como "a confiança" no seu auditor, deve igualmente ser perspectivada no contexto de um serviço em que as relações pessoais e as percepções pessoais desempenham um papel importante. Nestas circunstâncias, a Comissão considera que estes factores qualitativos de "confiança", devem igualmente ser interpretados no cenário mais vasto de qualquer relação auditor/cliente em que a "confiança" tem um significado relevante, devido à própria natureza do serviço de auditoria em si, independentemente do sector específico em causa.

bb) Oferta

41. As Seis Grandes empresas, em resposta às expectativas e aos pedidos dos clientes, estão internamente organizadas numa base sectorial, sendo esta estratégia igualmente justificada pela sua necessidade de possuírem conhecimentos sectoriais suficientes para evitar quaisquer eventuais problemas de responsabilidade nos sectores bancário e dos seguros, que incluem serviços financeiros de elevado risco.
42. A Comissão obteve elementos de prova durante o seu inquérito de mercado de que existe um grau particularmente elevado de alinhamento sectorial do pessoal de auditoria das Seis Grandes no caso dos sectores bancário e dos seguros, em que os seus especialistas nestes dois sectores consagram uma parte proporcionalmente mais elevada das suas vidas profissionais e tempo de trabalho a estes sectores do que a outros sectores em que desenvolvem igualmente actividades. Para além disso, ressaltou das respostas das Seis Grandes que esse grau de especialização nestes sectores se deve à sua complexidade específica enquanto sectores de serviços financeiros, com os seus riscos inerentes mais elevados e acrescidas responsabilidades resultantes da regulamentação em vigor, a que se soma a necessidade de conhecer essa regulamentação.
43. Esta situação foi confirmada pelas próprias partes, uma das quais declarou que estes sectores de serviços financeiros (a banca e os seguros) "exigem conhecimentos específicos devido aos riscos inerentes mais elevados e, em algumas instituições, transacções complexas"; a outra parte declarou que "nas grandes empresas e nas capitais, a base de clientela presta-se à formação de grupos

especializados com conhecimentos e experiência específicos no âmbito de determinados sectores industriais (por exemplo, os serviços financeiros). O pessoal entra nestes departamentos e desenvolve neles as suas carreiras até ocupar postos de direcção".

44. Para além disso, os custos financeiros inerentes à auditoria dos clientes nestes sectores, quando o novo auditor não possui o nível adequado de conhecimentos sectoriais, são suportados pela empresa de auditoria, visto que o cliente espera que esta ajuste os seus honorários de forma a absorver esses custos durante o período "de arranque", em geral dois ou três anos, tal como referido no ponto 37. Por conseguinte, uma empresa de auditoria tem todo o interesse em ter auditores que disponham de conhecimentos profundos, em número suficiente, e já com uma experiência reconhecida no sector em causa, a nível de bancos ou de seguros, a fim de poder convencer o cliente de que tem condições para responder às suas necessidades.
45. Para além disso, a Comissão foi informada de que os elevados riscos que caracterizam esses sectores de serviços financeiros podem em si constituir um factor de dissuasão para a empresa de auditoria que não dispõe de conhecimentos sectoriais suficientes, na medida em que esta deve igualmente considerar os custos, quer em termos financeiros quer do ponto de vista da sua reputação, que teria de suportar, nomeadamente no caso de grandes clientes.
46. Todavia, afigura-se que o conjunto das Seis Grandes possui conhecimentos sectoriais, pelas seguintes razões:
 - a maior parte destas empresas encontra-se já presente no mercado da auditoria destes sectores, ainda que não disponha do mesmo peso nos diferentes Estados-membros;
 - em quase todos os Estados-membros, todas as Seis Grandes possuem um certo nível de conhecimentos sectoriais, devido à sua presença num segmento específico (por exemplo, os pequenos bancos ou companhias de seguros, as filiais ou sucursais de sociedades estrangeiras, como revisores oficiais de contas, etc.);
 - é possível adquirir conhecimentos sectoriais num determinado Estado-membro simplesmente na sequência da aquisição de uma empresa por um cliente;
 - um grande número de empresas não financeiras possui filiais que operam no domínio dos serviços financeiros (por exemplo, filiais financeiras de construtores automóveis, filiais de grandes retalhistas responsáveis por cartões de pagamento ou operações bancárias de retalho, etc.); por conseguinte, é possível adquirir conhecimentos sectoriais verificando a contabilidade dessas filiais;
 - é igualmente possível adquirir conhecimentos sectoriais nos sectores da banca e dos seguros através de mandatos que não estão relacionados com operações de auditoria, nomeadamente a consultoria a nível da gestão em que todas as Seis Grandes se encontram envolvidas;
 - as Seis Grandes têm, dentro de certos limites, oportunidades para transferir pessoal de um país para outro ou recrutar funcionários junto dos seus concorrentes.

47. Acontece que o poder concorrencial das Seis Grandes que estão menos presentes nestes sectores num determinado país não se reflecte nas suas actuais quotas de mercado. Este facto foi confirmado por uma esmagadora maioria de clientes dos sectores da banca e dos seguros, que declararam que consideravam pelo menos quatro das Seis Grandes como capazes de verificar as suas contas. Por conseguinte, cada uma das Seis Grandes poderia reunir com relativa facilidade os recursos necessários para expandir as suas operações de auditoria nos sectores da banca e dos seguros.
48. Tendo em conta a situação das Seis Grandes acima descrita, realizaram-se algumas entradas com êxito no sector dos serviços financeiros, incluindo a PW no sector dos seguros.

cc) Conclusão

49. Tendo em conta os factores referidos supra, a Comissão concluiu que a prestação de serviços de auditoria e de contabilidade nos sectores da banca e do seguros não constitui mercados do produto relevantes distintos para fins da avaliação dos efeitos da presente operação sobre a concorrência.

c) **Serviços de consultoria e tramitação fiscal às grandes empresas clientes das Seis Grandes**

50. Os serviços de consultoria fiscal incluem os conselhos sobre a estruturação das operações e a organização das empresas de forma a minimizar as obrigações fiscais, bem como as relações com as autoridades fiscais em nome dos clientes.
51. Do mesmo modo, os serviços de tramitação fiscal consistem em ajudar os clientes a calcular os montantes devidos e a elaborar as declarações a entregar às administrações fiscais nacionais.
52. As partes alegam que os serviços de consultoria e de tramitação fiscal são prestados não apenas pelas empresas de auditoria e de contabilidade, incluindo as empresas de "segundo nível", mas igualmente por gabinetes de advogados. O inquérito da Comissão confirmou a alegação das partes de que as grandes empresas clientes das Seis Grandes não recorriam obrigatoriamente aos seus prestadores habituais, membros das Seis Grandes para os serviços de auditoria e de contabilidade de que necessitam.
53. A Comissão conclui, por conseguinte, que não existe, relativamente à prestação de serviços de consultoria e tramitação fiscal às grandes empresas clientes das Seis Grandes no que diz respeito aos serviços de auditoria e de contabilidade, um mercado do produto relevante distinto do mercado da prestação desses serviços fiscais a todas as categorias de clientes.

3) Conclusão sobre os mercados do produto relevantes

54. Tendo em conta o que precede, a Comissão concluiu que os mercados do produto relevantes para efeitos da avaliação deste caso do ponto de vista da concorrência, são os mercados da prestação dos seguintes serviços:

- i) serviços de auditoria e de contabilidade às grandes empresas clientes das Seis Grandes;
- ii) serviços de auditoria e de contabilidade às pequenas e médias empresas;
- iii) serviços de consultoria e tramitação fiscal (ao conjunto do mercado);
- iv) consultoria em matéria de gestão;
- v) falências;
- vi) consultadoria em matéria de financiamento às empresas.

B. Mercados geográficos relevantes

1) Serviços de auditoria e contabilidade

a) Considerações sobre o enquadramento regulamentar/mercado nacional

55. A prestação de serviços de auditoria é regulamentada em toda a Comunidade a nível de cada Estado-membro. Os requisitos regulamentares nacionais estabelecem os tipos de entidade que devem ter uma auditoria legal, a frequência das auditorias, o tipo de auditor que pode proceder a essa auditoria legal, as qualificações profissionais que o auditor deve ter e as formas legais que as empresas de auditoria devem assumir. Para além disso, embora os clientes nomeiem os seus próprios auditores, em vários Estados-membros e em relação a determinados sectores (nomeadamente banca, seguros e empresas cotadas) é necessária a aprovação da entidade de supervisão correspondente para essa nomeação. Para além disso, alguns Estados-membros regulamentam a duração e as possibilidades de renovação dos contratos de auditoria. Um outro aspecto da prestação de serviços de auditoria que é regulamentado é a liberdade de estabelecer uma empresa de auditoria, devido às restrições relativas à propriedade, gestão e forma legal das empresas de auditoria em determinados Estados-membros.

56. As próprias partes reconheceram que a prestação de serviços de auditoria e de contabilidade é fortemente regulamentada a nível nacional e declararam que este facto "sugere" a existência de mercados nacionais para a prestação desses serviços. Todavia, alegaram que uma definição desse tipo é principalmente aplicável no caso da auditoria de "pequenas empresas que operam principalmente num único país e que não mobilizam capitais através dos mercados internacionais".

b) Considerações a nível da dimensão multinacional

57. Para além disso, as partes alegaram que, devido ao aumento do número de empresas com operações multinacionais que exigem serviços profissionais em vários países a partir de um único prestador, o mercado da auditoria e da contabilidade está a assumir uma dimensão internacional. A Comissão, na sua análise das respostas recebidas de operadores no mercado relativamente à questão do âmbito geográfico dos serviços de auditoria e contabilidade, tomou em consideração a questão da dimensão internacional suscitada pelas partes no caso especial das empresas multinacionais (a quem são prestados serviços de auditoria e

contabilidade pelas Seis Grandes), que fazem parte da base de clientela no mercado do produto relevante utilizado para efeitos de apreciação no presente caso.

c) O testemunho das Seis Grandes e dos seus clientes a nível da auditoria

58. Esta análise indicava que existia uma tendência cada vez maior por parte dos clientes multinacionais das Seis Grandes para negociar os seus serviços a nível mundial com a empresa parceira das Seis Grandes localizada no país da empresa-mãe do cliente, através da negociação de um "pacote internacional". Contudo, a análise das respostas ao inquérito da Comissão, quer das empresas de auditoria das Seis Grandes, incluindo as próprias partes, quer dos clientes dessas empresas durante o inquérito aprofundado efectuado a nível do mercado, confirmou que, embora esse "pacote" quando existe, constitua, em princípio, um pacote único que abrange a oferta da empresa prestadora de serviços de auditoria em todas as diferentes localizações nacionais, em que o cliente multinacional exige os serviços em causa, é, no entanto, constituído tomando em consideração tanto as necessidades da filial nacional correspondente da empresa cliente (incluindo os requisitos regulamentares nacionais) como a oferta, incluindo honorários, da empresa parceira de auditoria específica, que prestaria potencialmente os serviços a essa filial específica.
59. Na realidade, uma das partes na operação descreveu o processo de concurso como uma "negociação central com a empresa-mãe, na sequência da consolidação de estimativas locais e de negociações entre os parceiros locais e o parceiro principal no país da empresa-mãe", acrescentando que "esta abordagem é aplicável a cerca de 90% dos concursos". A outra parte declarou que "ao receber um convite para apresentação de propostas, o escritório principal identifica os escritórios, os parceiros e os grupos para dar resposta a todas as operações do cliente potencial. Solicita-se a estes escritórios que investiguem o trabalho a ser realizado e preparem uma estimativa do tempo necessário. As estimativas a nível local são apresentadas directamente ao escritório principal em relação a uma auditoria de assistência à elaboração da estratégia para a abordagem dos honorários globais... se os honorários totais apresentados forem inferiores aos honorários totais estimados, é aplicado de forma equitativa a todos os escritórios participantes um eventual desconto". Esta mesma parte declarou ainda que "a direcção das filiais é frequentemente consultada pela direcção do grupo a fim de saber o que pensa sobre empresas (de auditoria) concorrentes" e que "a direcção de auditoria em territórios em que as filiais estão localizadas seria consultada a fim de garantir que os requisitos legais e regulamentares locais são tomados em consideração na preparação da apresentação centralizada de propostas e os aspectos técnicos da apresentação de propostas seriam tratados a nível nacional a fim de garantir a observância de todos os requisitos globais".
60. Para além disso, vários clientes multinacionais das partes, aos quais a Comissão se dirigiu durante o seu inquérito de mercado, indicaram que negociavam esses serviços, incluindo os honorários, com os prestadores de serviços de auditoria a nível nacional, isto é, as suas filiais directamente com a empresa parceira nacional, mesmo que a proposta final seja frequentemente coordenada e/ou supervisionada a nível central. Um desses clientes multinacionais, ao declarar que considerava o âmbito geográfico do mercado nacional, confirmou que no caso da sua empresa "a negociação de honorários de auditoria para as empresas filiais é da responsabilidade da direcção da empresa filial". Um outro cliente multinacional das partes, embora admitindo que "discutiu a nível central os honorários de auditoria e

questões de qualidade", declarou que "acordou o preço e as condições numa base de empresa a empresa", uma vez que "cada empresa suporta os seus próprios custos para estes serviços e a direcção local é normalmente envolvida nas discussões e negociações", e que "não tinha negociado quaisquer pacotes internacionais com uma qualquer das Seis Grandes. Ainda um outro cliente multinacional das partes declarou que "negociou localmente com empresas de auditoria" e não realizou "quaisquer negociações relativas a serviços a nível central".

61. Para além disso, existe um factor comum a todos os clientes multinacionais que consiste na sua necessidade, enquanto grupos, de terem uma auditoria das suas contas consolidadas, que combina a auditoria da contabilidade da empresa-mãe com a das suas filiais a nível mundial. Uma vez que esta auditoria consolidada se realiza no território nacional em que a empresa-mãe se encontra localizada, a escolha da empresa-mãe do auditor para esta auditoria específica (e, por conseguinte, para a auditoria do seu grupo a nível mundial) é influenciada pela sua apreciação (nomeadamente em termos de reputação e conhecimentos) da oferta de serviços de auditoria nesse território nacional em que se encontra localizado. Na realidade, afigura-se que mesmo uma posição relativamente forte num determinado país e num determinado sector no que diz respeito à auditoria de filiais de empresas estrangeiras pode muito bem ser acompanhado por uma posição relativamente fraca na auditoria de empresas que operam no mesmo sector e estabelecidas no mesmo país.

d) Características decisivas do mercado nacional

62. A Comissão, tendo tomado em consideração todos os factores acima referidos na sua análise do âmbito geográfico do mercado do produto relevante no presente caso, identificou em especial as seguintes características "de mercado nacional":
- a) requisitos regulamentares nacionais que afectam tanto a procura "requisitos de auditoria legal" como a oferta (qualificações profissionais do pessoal responsável pela auditoria e restrições à liberdade de estabelecimento de empresas de auditoria em determinados Estados-membros);
 - b) a necessidade por parte do prestador de serviços de auditoria de uma presença no local, com o necessário pessoal profissional qualificado e os necessários conhecimentos aprofundados (incluindo conhecimentos regulamentares) e o respectivo reconhecimento/reputação "da marca" em cada um dos países em que é prestado o serviço de auditoria e contabilidade.

e) Conclusão

63. Dadas as características "de mercado nacional" acima referidas e tomando em consideração todos os outros elementos supramencionados, a Comissão considera que os mercados geográficos relevantes são os mercados nacionais para efeitos da apreciação dos efeitos em termos de concorrência da presente operação nos mercados da prestação de serviços de auditoria e contabilidade.

2) Serviços de consultoria e tramitação fiscal

64. Dados os requisitos específicos a nível das qualificações profissionais e dos conhecimentos, existentes a nível nacional, e dado o facto de as legislações fiscais serem igualmente específicas a cada país, a Comissão considera que os mercados geográficos relevantes são os mercados nacionais para efeitos da apreciação dos efeitos em termos de concorrência da presente operação no mercado da prestação de serviços de consultoria e tramitação fiscal.

3) Serviços de consultoria em gestão

65. Os serviços de consultoria em gestão são prestados a uma vasta gama de clientes do sector privado e público. As partes alegaram que o único factor que limita a possibilidade de participar neste tipo de mercado é a necessidade de dispor de capacidades e recursos apropriados solicitados pelos clientes, alguns dos quais têm necessidades a nível puramente nacional/local enquanto outros, de carácter multinacional, têm necessidades em diversos países. Neste contexto, as partes alegaram que o mercado tinha uma dimensão simultaneamente nacional e internacional com uma vasta gama de fornecedores que concorrem em ambos os níveis, incluindo gabinetes de especialistas (a nível nacional/local), empresas de contabilidade e empresas de consultoria (em ambos os níveis).
66. O inquérito de mercado da Comissão confirmou em grande medida as alegações das partes. Contudo, dado que a operação não conduz à criação nem ao reforço de uma posição dominante em qualquer mercado geográfico alternativo, tal como se pode ver na apreciação do ponto 69, a Comissão decidiu deixar em aberto no presente caso a definição exacta do mercado geográfico relevante relativamente à prestação de serviços de consultoria em gestão.

4) Serviços em caso de falência

67. As partes descreveram a prestação de serviços de falência, tal como regulamentado pelas legislações nacionais. Ainda que as falências possam ocorrer numa base internacional, a nomeação de um liquidatário verifica-se numa base nacional de acordo com as regras de cada jurisdição. Para além disso, o inquérito de mercado da Comissão confirmou a natureza nacional deste mercado. Assim, a Comissão considera que os mercados geográficos relevantes são os mercados nacionais para efeitos de apreciação dos efeitos em termos de concorrência da presente operação no mercado dos serviços de falência.

5) Serviços de consultoria financeira às empresas

68. Os serviços de consultoria financeira às empresas foram considerados pela Comissão numa decisão anterior de 30 de Agosto de 1993 (BHF/CCF/Charterhouse - Processo nº IV/M.319³) como prestados em mercados nacionais. No entanto, as partes alegaram que em relação a algumas operações o mercado é internacional e o inquérito de mercado da Comissão confirmou a existência de ambos os aspectos, nacional e internacional, na prestação destes serviços. Contudo, dado que a

³ JO C 247 de 10.9.1993, p. 4.

Comissão na sua apreciação infra concluiu que a presente operação não conduz à criação nem ao reforço de uma posição dominante em qualquer mercado alternativo na prestação destes serviços, decidiu, no presente caso, não ir mais longe na definição de qualquer mercado geográfico relevante.

C. Apreciação

1) Características do mercado

a) Actividades das Seis Grandes empresas de contabilidade

69. Cada uma das Seis Grandes desenvolve actualmente actividades substanciais em todos os mercados do produto relevante, tal como o quadro que se segue indica (*): ("dados relativos à consultadoria em gestão, falência das empresas e serviços de consultadoria financeira às empresas estão agrupados sob a rubrica "outros")

Receitas a nível mundial mil milhões de US\$ 1996 (estimativa)	Total	Auditoria/Contabilidade	Fiscalidade	Outros
AA	9,5	2,9	1,7	4,9
KPMG	8,1	4,5	1,6	2,0
E&Y	7,8	3,5	1,6	2,7
C&L	6,8	3,6	1,3	1,9
DTTI	6,5	3,6	1,3	1,6
PW	5.0	2.4	1.1	1.5

Fonte: International Accounting Bulletin

70. O quadro que se segue mostra a percentagem de receitas globais (com base nos dados supra), que cada uma das Seis Grandes obtém com as principais linhas de produtos:

Percentagem das receitas globais obtidas de:	Auditoria/Contabilidade	Fiscalidade	Outras
AA	30,5%	17,9%	51,6%
KPMG	55,6%	19,8%	24,7%
E&Y	44,9%	20,5%	34,6%
C&L	52,9%	19,1%	27,9%
DTTI	55,4%	20,0%	24,6%
PW	48,0%	22,0%	30,0%

71. Apesar de cada uma das Seis Grandes operar em cada um dos mercados relevantes, definidos no título Definição do mercado, deve notar-se que, em relação a cada mercado, para além do mercado de auditoria e contabilidade das Seis Grandes para as grandes empresas, as Seis Grandes se confrontam com a concorrência de um conjunto de outros prestadores de serviços:

- relativamente aos serviços de consultadoria e tramitação fiscal, as Seis Grandes encontram-se em concorrência com outras empresas de contabilidade, gabinetes de advogados e bancos;
- relativamente aos serviços de consultadoria em gestão, as Seis Grandes encontram-se em concorrência com inúmeros prestadores de serviços de consultadoria tais como a McKinsey, a Boston Consulting Group, a IBM, a EDS, a Bain & Co., etc.;
- em relação aos serviços de consultadoria financeira às empresas, as Seis Grandes encontram-se em concorrência com inúmeros bancos de investimento e outras instituições, incluindo a Goldman Sachs, a Morgan Stanley, a SBC Warburg Dillon Read, etc.;
- no que se refere aos serviços de falência, as Seis Grandes encontram-se em concorrência com gabinetes de advogados.

b) Mercado dos serviços de auditoria e contabilidade

72. Tal como pode verificar-se no quadro supra, os serviços de auditoria e contabilidade representam cerca de metade das receitas totais obtidas por cada uma das Seis Grandes (para além da AA, que está mais virada para a prestação de serviços de consultadoria em gestão).

73. Na Comunidade (bem como em países, como os EUA), a legislação relativa aos requisitos de auditoria é geralmente bastante desenvolvida e sofisticada, sendo o mercado da prestação de serviços de auditoria um mercado relativamente maduro.

74. O prazo com que são feitas marcações de auditoria varia de país para país (um ano no Reino Unido por exemplo, vários anos noutros Estados-membros). A norma consiste em renovar as marcações de auditoria e, por conseguinte, a relação auditor/cliente é frequentemente uma relação de longo prazo, que dura vários anos ou mesmo décadas. O inquérito da Comissão revelou que uma razão para esta situação é que a mudança de auditor pode prejudicar a reputação dos clientes da empresa ou a cotação no mercado da Bolsa, uma vez que a comunidade de investimentos pode suspeitar terem havido litígios em relação aos relatórios financeiros e mesmo a existência de problemas com a contabilidade da empresa; uma outra razão consiste no muito tempo, formação e outros recursos necessários para que um cliente esteja seguro de que o novo auditor está suficientemente familiarizado com os seus activos e operações comerciais para poder proceder a uma auditoria satisfatória com riscos considerados aceitáveis para os accionistas.

75. Para seleccionar um auditor, as grandes empresas recorrem geralmente a um processo de concurso. De uma forma geral um cliente convidará várias empresas (em geral três ou quatro no máximo) para apresentarem propostas iniciais. Com base nestas propostas iniciais, o cliente procederá à selecção final. Ao seleccionar de entre estas empresas, o cliente dá importância a factores não relacionados com os preços, bem como não relacionados com os honorários de auditoria. Os factores mais importantes são a força da rede da empresa, a qualidade do seu trabalho, a sua

reputação, a forma como se propõe realizar o trabalho (incluindo, por exemplo, a utilização de tecnologia) e a experiência e conhecimentos do pessoal responsável pela auditoria.

76. Mesmo após uma relação de longo prazo, um cliente pode decidir pôr o seu contrato de auditoria a concurso, uma vez que considera que pode obter melhores resultados noutra empresa ou a fim de travar uma ameaça de aumento de preço por parte do seu auditor actual ou quando se encontra em processo de mudança, como uma fusão ou uma aquisição. Por conseguinte, o preço dos serviços de auditoria e contabilidade é determinado pela apresentação de propostas concorrenciais apresentadas regularmente.
77. O crescimento histórico da procura de serviços de auditoria e contabilidade na maior parte dos Estados-membros deve-se à aplicação de directivas comunitárias que exigem que as contas de certas empresas sejam objecto de auditoria. Prevê-se que o futuro crescimento a nível da procura se situe numa maior procura de serviços de auditoria e contabilidade não obrigatórios, bem como em alterações estruturais tais como as privatizações e o aumento crescente nos mercados de capitais para obtenção de financiamento.
78. Os requisitos mínimos relativos às qualificações profissionais, integridade pessoal e independência que devem ser preenchidos pelas pessoas que realizam auditorias obrigatórias são estabelecidos na Oitava Directiva relativa ao direito das sociedades (Directiva 84/253/CEE do Conselho⁴). Contudo, esta directiva não inclui orientações específicas relativas a muitas outras questões que envolvem a função de auditor. Algumas destas questões em causa são regulamentadas a nível nacional ou são objecto de auto-regulamentação por parte da profissão de contabilista. As questões tradicionalmente abrangidas pela auto-regulamentação podem ser agrupadas em duas áreas principais: as regras relativas ao comportamento profissional (independência, competência, qualidade, segredo profissional), e as regras relativas ao trabalho e à elaboração de relatórios. É verdade que as questões abrangidas pela autoregulamentação variam em toda a Comunidade de país para país. Contudo, verifica-se uma tendência crescente para adoptar a nível nacional as regras elaboradas a nível internacional, em especial, pela Federação Internacional de Contabilistas (IFAC). A nível europeu, a "Fédération des Experts Comptables Européens" (FEE) está igualmente empenhada em promover a adopção de normas internacionais nos Estados-membros.
79. A participação de entidades nacionais de autoregulamentação é tradicionalmente exercida numa base individual. Mas, mesmo neste caso, as empresas de contabilidade desempenham frequentemente um papel importante no processo de autoregulamentação, uma vez que podem dispor de tempo e desenvolver esforços para participar em grupos de trabalho que preparam as regras. Tal é ainda mais verdadeiro a nível internacional. É evidente que os maiores operadores do mercado podem por conseguinte desempenhar um papel mais influente na IFAC e, deste modo, na elaboração de normas a nível internacional. Uma vez que as normas nacionais tendem a alinhar-se pelas normas da IFAC e uma vez que as mesmas empresas intervêm frequentemente no processo da elaboração de normas a nível

⁴ JO L 126 de 12.5.1984, p. 20.

nacional, a influência das grandes empresas de contabilidade no processo de elaboração de normas não pode ser subestimado.

80. O Livro Verde da Comissão sobre o Papel, Estatuto e Responsabilidade do Revisor Oficial de Contas na União Europeia⁵ levanta algumas questões relativas à regulamentação da revisão de contas na Comunidade. A questão de saber como supervisionar a autoregulamentação por parte da profissão a nível da Comunidade tornar-se-á mais relevante quando na Comunidade for criado um mercado único da auditoria e tendo em conta a maior concentração do sector.

2) Serviços de auditoria e contabilidade - clientela de pequenas e médias empresas

81. A investigação da Comissão revelou que as pequenas e médias empresas não exigem o mesmo nível de recursos (conhecimentos profundos, abrangência geográfica, etc.) por parte dos seus auditores que as grandes empresas. Assim, apesar de poderem em alguns casos utilizar os serviços das Seis Grandes, servem-se igualmente em grande medida de empresas de auditores de segundo nível, mais pequenas, que entram em forte concorrência com as Seis Grandes, no que diz respeito às pequenas e médias empresas. A Comissão concluiu, por conseguinte, que a operação não dá origem a quaisquer problemas de concorrência no mercado dos serviços de auditoria e contabilidade prestados a pequenas e médias empresas.

3) Serviços de auditoria e contabilidade - clientela de grandes empresas

82. A Comissão considera que o mercado do produto relevante é o mercado dos serviços de auditoria e contabilidade prestados pelas Seis Grandes às grandes empresas, e que este mercado assume uma dimensão nacional no que diz respeito ao âmbito geográfico (ver ponto 19).
83. O facto de o mercado relevante ser já altamente concentrado, na medida em que apenas as Seis Grandes podem satisfazer os requisitos das grandes empresas em cada Estado-membro, justifica que a Comissão considere a possibilidade, para além da criação ou reforço de uma posição dominante única, da criação ou reforço de uma posição dominante oligopolística como resultado da concentração projectada entre a PW e a C&L.
84. Ao avaliar a eventual criação ou reforço de uma posição dominante neste mercado, a Comissão utilizou dados publicados fornecidos pelas partes, que incluem todos os clientes independentemente da sua dimensão. A Comissão considera esta abordagem metodologicamente correcta, uma vez que as proporções relativas das receitas provenientes de honorários são muito semelhantes entre os diversos membros das Seis Grandes para outro quer numa base de "todos os clientes" quer exclusivamente numa base de "grandes empresas".

⁵ JO C 321 de 28.10.1996, p. 1.

a) **Posição dominante única**

85. Pode verificar-se a partir do Anexo I que a quota de mercado das empresas objecto da concentração não ultrapassaria 40% em qualquer Estado-membro. As três quotas de mercado combinadas mais elevadas são 38,6% na Alemanha, 35,1% no Reino Unido e 34,1% na Irlanda, em que o concorrente mais próximo (KPMG) tem 31,9%, 22,7% e 23,6% respectivamente. (A nível europeu, a entidade resultante da concentração teria 31,7%, enquanto o seu concorrente mais próximo, a KPMG, tem 25,9%). Por conseguinte, no âmbito de qualquer mercado nacional, a empresa resultante da concentração não beneficiaria de uma posição de mercado tal que lhe conferisse um excessivo poder de mercado face aos seus concorrentes ou aos seus clientes.
86. Para além disso, tal como já referido no ponto 69, a norma é que uma marcação de auditoria seja renovada por muitos anos e seja de longa duração, durando mesmo várias décadas. Esta falta de fluidez do mercado significa que para além das quotas de mercado relativas a um único ano, é necessário examinar os convites à apresentação de propostas e os dados relativos às propostas apresentadas durante um período mais longo a fim de avaliar melhor a natureza e a dimensão do processo competitivo no mercado das grandes empresas clientes das Seis Grandes.
87. A investigação da Comissão revelou que apesar de o convite à apresentação de propostas não ser frequente, quando um cliente decide que pode revelar-se apropriada uma mudança de revisor de contas e lança um concurso, existe concorrência sob a forma de propostas apresentadas por outros membros das Seis Grandes. Os clientes estão bem informados e têm um bom conhecimento dos preços, da qualidade e do valor em relação ao serviço oferecido. O facto de normalmente três ou quatro membros das Seis Grandes apresentarem propostas quando são lançados concursos, torna evidente que numa certa medida os clientes podem utilizar uma ameaça implícita de lançar um concurso para restringir o poder do seu actual revisor de contas.
88. Uma análise dos recentes processos de apresentação de propostas indica os seguintes resultados:

Vencedoras e vencidas das Seis Grandes: EEE 1994 – 1997				
	(1) VENCEDORAS	(2) VENCIDAS	(3) VENCEDORAS/VENCIDAS LÍQUIDAS	(4) POSIÇÃO LÍQUIDA
AA	44	20	24	1
KPMG	45	25	20	2
C&L	36	23	13	3
E&Y	26	22	4	4
PW	18	17	1	5
DTTI	18	20	- 2	6

Fonte : Deloitte Touche

89. Os dados indicados supra incluem mudanças por parte dos clientes quer entre as próprias Seis Grandes quer entre as Seis Grandes e revisores de contas "de segundo

nível". Estes dados indicam que se verificam durante algum tempo, mudanças significativas por parte dos clientes entre as empresas de auditoria e que numa base "vencedoras/vencidas líquidas", a C&L e a PW só se posicionaram em terceiro e quinto lugares respectivamente, no que diz respeito às Seis Grandes.

90. Uma outra análise das empresas vencedoras totais (coluna 1) indicada no quadro supra, atribui o seguinte posicionamento das Seis Grandes em termos de contratos ganhos a outras empresas das Seis Grandes:

Contratos ganhos intra - Seis Grandes : EEE 1994 – 1997		
	(1) CONTRATOS GANHOS A OUTROS MEMBROS DAS SEIS GRANDES	(2) CLASSIFICAÇÃO (Col. 2)
AA	22	1
KPMG	17	2
C&L	17	2
E&Y	13	4
PW	8	5
DTTI	8	5

Fonte : Deloitte Touche

91. Em relação ao período em questão, a C&L e a PW só se posicionaram respectivamente em segundo e quinto lugares entre as Seis Grandes, e sempre em igualdade com outra empresa das Seis Grandes.
92. Para ilustrar as mudanças de auditor a nível do Estado-membro, dispomos dos seguintes dados em relação ao Reino Unido:

Número e sentido das mudanças de auditor intra-Seis Grandes em 1993-1997 em relação a 1600 empresas britânicas importantes

-- PARA --

	CL	PW	KPMG	E&Y	DTTI	AA	TOTAL
CL	-	2	6	1	6	4	19
PW	3	-	2	2	1	0	8
D KPMG	4	5	-	1	0	7	17
E E&Y	3	2	1	-	0	4	10
DTTI	1	3	2	0	-	1	7
AA	1	3	3	1	0	-	8
TOTAL	12	15	14	5	7	16	69

(Fonte : UK Office of Fair Trading)

93. Verifica-se que no que diz respeito aos contratos ganhos, a PW (com 15) e a C&L (com 12) ocupam respectivamente o segundo e quarto lugares. A C&L foi a empresa que sofreu maior número de perdas (19). Em termos líquidos de contratos ganhos (= ganhos menos perdas), a classificação é a seguinte:

PONTOS	EMPRESA	GANHOS LÍQUIDOS
1	AA	+8
2	PW	+7
3	DTTI	0
4	KPMG	-3
5	E&Y	-5
6	C&L	-7

Conclusão

94. Dos dados mencionados supra ressalta claramente tanto no que diz respeito às quotas de mercado como ao resultado da participação das Seis Grandes em concursos durante um certo número de anos que o comportamento concorrencial das quatro grandes empresas de auditoria limitará a margem de manobra da empresa resultante da concentração. Por conseguinte, pode excluir-se que a concentração crie ou reforce uma posição dominante única no âmbito de qualquer dos mercados nacionais das grandes empresas clientes das Seis Grandes no que diz respeito aos serviços de auditoria e contabilidade no âmbito da Comunidade.

b) Posição dominante oligopolística

(i) Actual posição dominante colectiva

95. Num mercado oligopolístico, as características pré-existentes que suscitariam a questão de uma posição dominante colectiva foram descritas em anteriores decisões comunitárias relativas a processos de concentração, tais como a Decisão 97/26/CE da Comissão (processo N° IV/M.619 - Gencor/Lonrho)⁶.
96. Do lado da procura, verifica-se a existência de um crescimento moderado e de uma procura inelástica. A oferta é altamente concentrada com uma elevada transparência de mercado para um produto homogéneo, uma tecnologia de produção madura, elevadas barreiras à entrada (incluindo elevados custos irrecuperáveis) e fornecedores com laços estruturais. Estas características do lado da oferta permitem que os fornecedores adoptem sem dificuldade um comportamento paralelo incentivando-os mesmo a agir desse modo.
97. Alguns destes elementos caracterizam o mercado dos serviços de auditoria e de contabilidade prestados às grandes empresas pelas Seis Grandes:

⁶ JO L 11 de 14.1.1997, p. 30, ponto 141.

aa) Estagnação da procura

98. De acordo com a notificação apresentada pelas partes, a procura dos serviços de auditoria "está a crescer em todo o EEE, mas mais lentamente do que a procura dos outros serviços profissionais". As partes estimam que "prevê-se que o futuro crescimento da procura resulte de uma procura crescente de serviços de auditoria e contabilidade não obrigatórios. Em comparação, prevê-se uma procura muito acentuada de serviços de consultoria em gestão em toda a Europa". É evidente que o mercado dos serviços de auditoria e de contabilidade prestados às grandes empresas pelas Seis Grandes não beneficiará de taxas de crescimento fortes num futuro previsível e, de qualquer modo, dada a dimensão individual muito grande das empresas que constituem a sua base de clientela, este mercado não é de molde a gerar crescimento através de um aumento da população da própria base de clientela. Por conseguinte, pode concluir-se que a procura no mercado relevante deverá registar, na melhor das hipóteses, uma lenta progressão.

bb) Ausência de elasticidade da procura em relação aos preços

99. A elasticidade da procura em relação aos preços é reduzida no mercado em questão. Tal deve-se ao facto de os clientes serem legalmente obrigados a adquirir o serviço, de o facto de mudarem de fornecedor implicar custos e, de qualquer modo, de os honorários representarem, devido à dimensão das empresas clientes, uma proporção ínfima do total dos custos dos clientes das Seis Grandes; finalmente, os clientes consideram que este critério é o menos determinante para a escolha dos seus fornecedores. (No entanto, a procura é de alguma forma elástica em relação ao preço, tal como o revela o facto de, nos casos em que são realizados concursos, existir uma certa mudança de fornecedor, tal como indicado no ponto 88.)

cc) Homogeneidade dos produtos, transparência do mercado e taxa reduzida de inovação

100. Os serviços de auditoria são relativamente homogéneos, na medida em que qualquer auditoria necessitará de controlos, análises e relatórios normalizados, bem como outros elementos previstos nas legislações nacionais e em normas de auto-regulamentação. A investigação da Comissão revelou que uma grande maioria de clientes considera todos os membros das Seis Grandes intersubstituíveis. Uma vez mais a investigação da Comissão revelou um grau de transparência dos preços significativo, na medida em que as tarifas horárias solicitadas para serviços de auditoria são normalmente bastante transparentes entre os membros das Seis Grandes. Os custos são transparentes entre membros das Seis Grandes, na medida em que os salários e os custos salariais, que representam muito mais de metade dos custos globais, são conhecidos devido à publicidade efectuada em matéria de recrutamento e de transferências de pessoal de uma empresa para outra. Em certos países, outros factores aumentarão a transparência, tal como a publicação, no Reino Unido, dos honorários de auditoria no relatório anual dos clientes bem como a obrigação de recorrer a dois auditores noutros países. Para além disso, os métodos que utilizam os serviços de auditoria e de contabilidade mudam pouco ao longo do tempo e caracterizam-se por uma reduzida taxa de inovação.

dd) Laços estruturais entre fornecedores

101. A existência de laços económicos ou estruturais entre fornecedores pode contribuir para a existência de uma posição dominante oligopolística. Esses laços existem no sector da auditoria e da contabilidade, uma vez que o sector é auto-regulamentado do ponto de vista profissional através de organizações de que as empresas de auditoria fazem parte (ver supra, pontos 78, 79 e 80). As empresas de contabilidade são representadas nas organizações responsáveis por questões de auto-regulamentação e os seus representantes reúnem-se regularmente para discutir e decidir questões de auto-regulamentação de importância crucial para todos os interessados. Uma vez que as maiores empresas desempenharão um papel particularmente decisivo na determinação das normas em causa (ver ponto 79), estão em situação de utilizar essa influência para desenvolver um sistema de normas que possa na prática contribuir para a criação de uma posição dominante oligopolística ou colectiva entre si.
102. Por conseguinte, é evidente que o mercado da auditoria e da contabilidade das grandes empresas clientes das Seis Grandes é numa certa medida caracterizado por elementos que podem contribuir para uma situação de posição dominante colectiva.
103. Contudo, a Comissão não encontrou quaisquer provas concludentes de que existe actualmente uma posição dominante deste tipo no mercado das Seis Grandes. A investigação da Comissão revelou que os grandes clientes das Seis Grandes não acreditam que exista actualmente uma posição dominante colectiva. Numa perspectiva geral, não é provável uma posição dominante colectiva que envolva mais de três ou quatro fornecedores, que surja simplesmente devido à complexidade das inter-relações em causa e à consequente tentativa de desvio em relação ao comportamento comum; tal situação é instável e insustentável ao longo do tempo. Mais especificamente, tal como demonstrado supra, o actual mercado das grandes empresas clientes das Seis Grandes parece ser competitivo ao longo do tempo, na medida em que clientes lançam concursos e se verificam mudanças intra-Seis Grandes.
104. Para além disso, o acórdão do Tribunal de 31 de Março de 1998 proferido nos processos apensos C-68/94 e C-30/95, França/Comissão e SCPA e EMC/Comissão⁷ relativo ao processo Kali und Salz/MdK/Treuhand (IV/M.308)⁸ acentuou que incumbe essencialmente à Comissão o ónus da prova no caso de defender que existe uma posição dominante colectiva num mercado oligopolístico.
105. O Tribunal referiu que um nível de concentração elevado num mercado oligopolístico não constitui em si um factor decisivo para a existência de uma posição dominante colectiva. Para além disso, o acórdão do Tribunal implica que as provas da ausência de uma concorrência efectiva no âmbito de um grupo de fornecedores considerados como exercendo uma posição dominante colectiva devem ser muito fortes, tal como o deve ser a prova da fraqueza da pressão concorrencial exercida por outros fornecedores (a existir mesmo no mercado em questão).

⁷ Colectânea 1998, p. I-1375.

⁸ Decisão 94/449/CE da Comissão (JO L 186 de 21.7.1994, p. 38).

106. Tendo em conta o que precede, a Comissão considera que não existem quaisquer provas concludentes de que a presente operação de concentração reforça uma situação de domínio oligopolístico já existente no mercado das grandes empresas clientes das Seis Grandes.

(ii) Criação de uma posição dominante colectiva

107. A Comissão examinou se o nível de concentração do mercado do lado da oferta, na sequência da concentração, seria de molde a criar uma situação de posição dominante colectiva.

aa) Estrutura do mercado resultante de uma dupla operação de concentração (PW/C&L e KPMG/E&Y)

108. A possibilidade da criação de uma posição dominante colectiva no mercado da auditoria das grandes empresas clientes das Seis Grandes foi analisada pela Comissão no âmbito de um "cenário de dupla operação de concentração", após a KPMG e a E&Y terem conjuntamente notificado à Comissão em 23 de Dezembro de 1997 a sua intenção de se fundirem a nível mundial. A Comissão considerou que seria indicado analisar a operação de concentração prevista PW/C&L no contexto da operação KPMG/E&Y, uma vez que nos termos do Regulamento das concentrações os efeitos das operações de concentração são analisados tomando em consideração o futuro do mercado, não apenas as alterações resultantes da própria operação de concentração, mas igualmente tendo em conta desenvolvimentos futuros, tais como a chegada de novos concorrentes, a liberalização, a inovação em matéria de produtos, etc.; para além disso, o acordo entre a KPMG e a E&Y era uma realidade bem conhecida dos operadores do mercado.

109. No âmbito deste cenário de "dupla operação de concentração", as quotas de mercado combinadas das duas maiores empresas no mercado relevante seriam com efeito muito importantes a nível nacional, comunitário e mundial. Para além disso, as duas entidades resultantes destas operações de concentração situar-se-iam nos dois primeiros lugares em todos os Estados-membros, menos em dois, ultrapassando as suas quotas de mercado em muito grande medida as dos outros fornecedores.

110. Tendo em conta as elevadas quotas de mercado combinadas que seriam detidas pelas duas empresas resultantes da concentração e igualmente as características do mercado em questão, tal como referidas nos pontos 98-101, a Comissão chegou à conclusão preliminar de que a operação de concentração PW/C&L criaria um nível de concentração do lado da oferta que, considerado conjuntamente com a operação de concentração KPMG/E&Y corroboraria a hipótese de existência de uma posição dominante colectiva. Contudo, em 13 de Fevereiro de 1997, a KPMG e a E&Y anunciaram publicamente que tinham decidido em conjunto pôr termo aos seus projectos de concentração.

111. A concentração da PW e da C&L pode em princípio conduzir à criação de um oligopólio dominante, que dá origem a um comportamento paralelo entre a maior parte ou mesmo entre todas as "Cinco grandes" resultantes da operação ou um duopólio dominante, no âmbito do qual as duas maiores empresas teriam um comportamento paralelo, exercendo uma pressão sobre as restantes empresas de menor dimensão.

(i) Posição dominante oligopolística

112. O risco da criação de uma posição dominante oligopolística decorre em grande parte da existência das características gerais descritas nos pontos 98-101. O risco é reforçado por uma outra característica específica deste mercado, ou seja, tal como descrito anteriormente (ponto 74), as relações entre auditores e clientes tendem a ser relações de longa duração. Apesar de um cliente poder em princípio escolher entre Seis Grandes empresas de auditoria, pelas razões referidas anteriormente, pode frequentemente não ser conveniente ou oportuno mudar de auditor durante um longo período; na realidade, a maior parte dos clientes indicaram que, na prática, quando decidem que é a altura apropriada para lançar a concurso o seu contrato de auditoria, nessa ocasião particular apenas três ou quatro fornecedores são normalmente considerados adequados, e não todos os seis. Por conseguinte, qualquer redução do número de fornecedores no mercado da auditoria das Seis Grandes para as grandes empresas constitui um outro elemento susceptível de conduzir a uma posição dominante colectiva.

113. No entanto, a Comissão não chegou à conclusão de que a operação de concentração cria uma situação de posição dominante oligopolística. Tal como referido (ponto 103) uma posição dominante colectiva que envolva mais de três ou quatro fornecedores é demasiado complexa e instável para se manter no tempo. Uma vez mais, parece existir concorrência no actual mercado das Seis Grandes sob a forma de concursos, apesar destes concursos serem bastante raros e, tal como referido, apenas três ou quatro das Seis Grandes participarem normalmente em cada concurso. É provável que os concursos não desapareçam nem diminuam de uma forma drástica com a redução dos fornecedores de seis para cinco. Esta situação diverge da estrutura que resultaria de um cenário de "dupla operação de concentração" (tal como o que a Comissão analisou inicialmente), em que o número das Seis Grandes normalmente considerado adequado para cada concurso fosse reduzido de três ou quatro actualmente para um número que só deixaria uma escolha muito limitada ou mesmo inexistente.

(ii) Posição dominante duopolística

114. O Anexo II indica, a nível nacional, europeu e mundial, as quotas de mercado das duas maiores empresas de auditoria do mercado em causa antes e após a operação de concentração (foi apenas tomada em consideração a operação PW/C&L). Na sequência da operação de concentração, as quotas de mercado cumuladas atingem 57,6% na Comunidade, 50% a nível mundial e entre 51,1% e 70,5% nos diferentes Estados-membros.

115. A investigação da Comissão não conduziu contudo à conclusão de que a concentração PW/C&L, com a actual estrutura do mercado, criaria uma posição dominante duopolística.

116. Apesar de a PW/C&L, entidade resultante da operação de concentração, ser uma das duas maiores empresas em cada Estado-membro, à exceção da Áustria, a identidade da segunda empresa varia consideravelmente na Comunidade. Dos quinze países em que a PW/C&L será uma das duas grandes empresas, a outra será a KPMG em 8 países, a E&Y em 3 países, a AA em 3 países igualmente e a DTTI num país (ver Anexo II).
117. Tal como pode ver-se no Anexo III, após a operação de concentração, a diferença que separa a segunda e terceira maiores empresas em matéria de quotas de mercado não será significativa: com efeito, só será superior a 10% em dois Estados-membros (Alemanha e Espanha), ligeiramente superior a 10% no conjunto da Comunidade e 3% a nível mundial. Esta homogeneidade das quotas de mercado entre as segunda e terceira maiores empresas faz com que a entidade PW/C&L resultante da operação de concentração não possa prosseguir uma estratégia de posição dominante duopolística, que teria um efeito de pressão sobre a terceira maior empresa e sobre as empresas de menor dimensão ou que teria como consequência eliminá-las do mercado.
118. Para além disso, ainda que, no que diz respeito à oferta de serviços de auditoria e de contabilidade (ver ponto 19), cada país constitua um mercado geográfico distinto, a PW/C&L não poderá adoptar um comportamento paralelo em cada país se esse paralelismo for criado com uma empresa (KPMG, AA, E&Y ou DTTI) que será diferente consoante o país em questão. Não é realista partir do princípio que uma empresa aceita as vantagens eventuais de um comportamento paralelo num determinado país se souber que um comportamento paralelo entre a PW/C&L e uma outra empresa será criado à sua custa num outro país. Este tipo de comportamento paralelo com "geometria variável" não poderá durar, pelo menos a longo prazo.

(iii) Conclusão

119. Tendo em conta que, após a operação de concentração realizada, continuarão a existir pelo menos cinco fornecedores, que estes últimos continuarão provavelmente a participar nos concursos, através dos quais se abre à concorrência os contratos em causa, que na sequência da operação de concentração não se verificará o aparecimento de duas empresas claramente preponderantes, a Comissão não encontrou provas concludentes de que a operação de concentração criará ou reforçará uma posição dominante oligopolística ou duopolística no âmbito de qualquer dos mercados nacionais dos serviços de auditoria e de contabilidade das Seis Grandes para as grandes empresas no âmbito da Comunidade.

4) Serviços de consultoria e tramitação fiscal, serviços de consultoria em gestão, serviços de assistência às empresas em caso de falência e serviços de consultoria financeira

a) Serviços de consultoria e tramitação fiscal

120. As empresas de contabilidade defrontam uma forte concorrência entre si e por parte de gabinetes jurídicos e bancos neste mercado. Se as quotas de mercado forem calculadas numa base que inclua todos os fornecedores, os únicos Estados-Membros em que as quotas de mercado combinadas ultrapassam 15% são a Espanha (19,2%) e a Irlanda (18,6%).

b) Serviços de consultoria em gestão

121. As quotas de mercado combinadas não ultrapassarão 15% em qualquer Estado-membro. Os concorrentes neste sector incluem outras empresas de contabilidade e outras empresas especializadas de reputação mundial, como por exemplo a McKinsey, a Bain and Co. e a Boston Consulting Group.

c) Serviços de consultoria às empresas em caso de falência

122. O único Estado-membro em que as quotas de mercado combinadas ultrapassam 15% é o Reino Unido (25,8%). Os concorrentes incluem advogados e outras empresas, bem como contabilistas.

d) Serviços de consultoria financeira às empresas

123. As quotas de mercado combinadas são claramente inferiores a 15% em todos os Estados-membros e as partes notificantes estão em concorrência com os principais bancos comerciais e de investimento.

e) Conclusão

124. A criação ou o reforço de uma posição dominante está, por conseguinte, fora de questão nos quatro mercados supramencionados no âmbito da Comunidade.

VI. CONCLUSÃO

125. Por conseguinte, pode aceitar-se que a operação proposta não criará nem reforçará uma posição dominante em resultado da qual seria significativamente entravada uma concorrência efectiva numa parte substancial do mercado comum. Nos termos do n.º 2 do artigo 2.º do Regulamento das concentrações e do artigo 57.º do Acordo EEE, a operação deve ser declarada compatível com o mercado comum,

TOMOU A PRESENTE DECISÃO:

Artigo 1º

É declarada compatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE a operação de concentração proposta entre a Price Waterhouse e a Coopers and Lybrand e notificada em 11 de Dezembro de 1997.

Artigo 2º

São destinatárias da presente decisão:

Coopers & Lybrand
1, Embankment Place
UK - London WC2N 6NN

Price Waterhouse
Southwark Towers
32, London Bridge Street
UK - London SE1 9SY

Feito em Bruxelas, em 20 de Maio de 1998

Pela Comissão

Karel VAN MIERT
Membro da Comissão

Annex 1

**Parte das receitas em percentagem
(estimativas)**

fonte : dados do IAB constantes do formulário CO,
p.34

	Cooper s & Lybran d	Price Waterho use	C&L + PW	Ernst & Young	KPMG	Arthur Anders en	Deloitte Touche	<u>Estrutura do mercado antes</u> <u>da concentração C&L - PW</u>	<u>Estrutura do mercado após</u> <u>a concentração C&L - PW</u>	Partes de mercado antes da concentr a-ção da empresa mais importan te	Nome da empresa mais importante	Partes de mercado após a concent ra-ção da empres a mais importa nte	Nome da empresa mais importante
Áustria	10,0%	10,6%	20,6%	23,1%	31,6%	8,9%	15,8%	31,6%	KPMG	31,6%	KPMG		
Bélgica	17,6%	11,1%	28,7%	26,4%	19,5%	12,1%	13,2%	26,4%	Ernst & Young	28,7%	C&L + PW		
Dinamarca	17,9%	8,6%	26,5%	13,8%	29,3%	8,5%	21,9%	29,3%	KPMG	29,3%	KPMG		
Finlândia	29,2%	3,5%	32,7%	15,1%	29,5%	14,9%	7,8%	29,5%	KPMG	32,7%	C&L + PW		
França	14,3%	11,2%	25,5%	13,3%	34,5%	15,7%	11,0%	34,5%	KPMG	34,5%	KPMG		

Alemanha	33,5%	5,1%	38,6%	11,4%	31,9%	9,5%	8,6%	33,5% Coopers & Lybrand	38,6% C&L + PW
Grécia	18,9%	8,1%	27,0%	15,7%	17,2%	27,3%	12,8%	27,3% Arthur Andersen	27,3% Arthur Andersen
Islândia	10,2%	0,0%	0,0%	N/C	>20	10,2%	10,2%		
Irlanda	14,5%	19,6%	34,1%	14,8%	23,6%	13,4%	14,0%	23,6% KPMG	34,1% C&L + PW
Itália	16,1%	12,6%	28,7%	18,7%	16,5%	25,1%	11,1%	25,1% Arthur Andersen	28,7% C&L + PW
Liechtenstein	<10	N/C	0,0%	N/C	N/C	N/C	N/C		
Luxemburgo	19,0%	11,0%	30,0%	15,0%	13,0%	8,0%	23,0%	23,0% Deloitte Touche	30,0% C&L + PW
Países-Baixos	23,1%	3,0%	26,1%	25,0%	26,6%	2,9%	19,4%	26,6% KPMG	26,6% KPMG
Noruega	20,6%	6,9%	27,5%	23,6%	16,1%	17,0%	15,8%	23,6% Ernst & Young	27,5% C&L + PW
Portugal	17,7%	14,8%	32,5%	26,3%	13,0%	22,1%	6,1%	26,3% Ernst & Young	32,5% C&L + PW
Espanha	12,5%	18,6%	31,1%	16,1%	14,0%	31,7%	7,1%	31,7% Arthur Andersen	31,7% Arthur Andersen
Suécia	30,0%	4,0%	4,0%	23,0%	27,0%	5,0%	11,0%	30,0% Coopers & Lybrand	30,0% Coopers & Lybrand

Reino Unido	19,3%	15,8%	35,1%	16,6%	22,7%	13,1%	12,5%	22,7% KPMG	35,1% C&L PW	+
Europa	21,9%	9,9%	31,7%	15,7%	25,9%	13,8%	12,7%	25,9% KPMG	31,7% C&L PW	+
Mundo	18,0%	12,0%	30,0%	17,0%	20,0%	17,0%	16,0%	20,0% KPMG	30,0% C&L PW	+

Annex 2

Parte das receitas em percentagem (estimativas)

fonte : dados do IAB que constam do formulário CO p. 34

		<u>Estrutura do mercado antes da concentração C&L - PW</u>					<u>Estrutura do mercado após a concentração C&L - PW</u>											
Coo	Price	C&L + PW	Erns	KPM	Arth	Deloitte	Parte	Part	Nome da	Part	Nome da	Parte	Part	Nome da	Part	Nome da		
pers	Water		t &	G	ur	Touche	s de	e de	primeira	e de	segunda	s de	e de	primeira	e de	segunda		
&	rhous		Young		And		merc	merc	empresa	merc	empresa	merc	merc	empres	merc	empresa		
Lybr	e				erse		ado	ado		ado		ado	ado		ado			
and					n		antes	da		da		após	da		da			
							da	prim		segu		a	prim		segu			
							conc	eira		nda		conc	eira		nda			
							entra	emp		emp		entra	emp		emp			
							-ção	resa		resa		-ção	resa		resa			
							das					das						
							duas					duas						
							maio					maio						
							res					res						
							empr					empr						
							esas					esas						
Áustria	10,0%	10,6%	20,6	23,1	31,6	8,9	15,8	54,7	31,6	KPMG	23,1	Ernst &	54,7	31,6	KPMG	23,1	Ernst &	
			%	%	%	%	%	%	%		%	Young	%	%		%	Young	
Bélgica	17,6%	11,1%	28,7	26,4	19,5	12,1	13,2	45,9	26,4	Ernst &	19,5	KPMG	55,1	28,7	C&L +	26,4	Ernst &	
			%	%	%	%	%	%	%	Young	%		%	%	PW	%	Young	&
Dinamar	17,9%	8,6%	26,5	13,8	29,3	8,5	21,9	51,2	29,3	KPMG	21,9	Deloitte	55,8	29,3	KPMG	26,5	C&L +	

Annex 3

Parte das receitas em percentagem (estimativas)

fonte : dados do IAB constantes do formulário

CO p. 34

	Coo per s & Wat Lyb erho ran use d	Pric e s & Wat Lyb erho ran use d	C& L + PW	Ern st & MG Yo ung	KP MG An der sen	Art hur An der sen	Deloitt e Touche	Part es de mer cad o ante s da con cent ra- ção das três mai ores emp resa s	Par te de mer cad o da pri mei ra em pre sa	Nome da primeir a empres a	Par te de mer cad o da seg und a em pre sa	Nome da segund a empres a	Par te de mer cad o da terc eira em pre sa	Nome da terceira empresa	Part es de mer cad o apó s a con cent ra- ção das três mai ores emp resa s	Par te de mer cad o da pri mei ra em pre sa	Nome da primeir a empres a	Par te de mer cad o da seg und a em pre sa	Nome da segund a empres a	Par te de mer cad o da terc eira em pre sa	Nome da terceira empres a	
Áustria	10,0 %	10,6%	20, 6%	23, 1%	31, 6%	8,9 %	15, 8%	70,5 %	31, 6%	KPMG	23, 1%	Ernst & Young	15, 8%	Deloitte Touche	75,3 %	31, 6%	KPMG	23, 1%	Ernst & Young	20, 6%	C&L PW	+

Bélgica	17,6 %	11,1%	28,7%	26, 19, 12, 13, 4% 5% 1% 2%	63,5%	26, Ernst & Young 4% 19, KPMG 5% 17, Coopers & Lybrand 6%	74,6%	28, C&L + 26, Ernst & Young 7% PW 4% 19, KPMG 5%
Dinamarca	17,9 %	8,6%	26,5%	13, 29, 8,5 21, 8% 3% % 9%	69,1%	29, KPMG 3% 21, Deloitte Touche 9% 17, Coopers & Lybrand 9%	77,7%	29, KPMG 3% 26, C&L + 21, Deloitte Touche 5% PW 9%
Finlândia	29,2 %	3,5%	32,7%	15, 29, 14, 7,8 1% 5% 9% %	73,8%	29, KPMG 5% 29, Cooper & Lybrand 2% 15, Ernst & Young 1%	77,3%	32, C&L + 29, KPMG 7% PW 5% 15, Ernst & Young 1%
França	14,3 %	11,2%	25,5%	13, 34, 15, 11, 3% 5% 7% 0%	64,5%	34, KPMG 5% 15, Arthur Andersen 7% 14, Coopers & Lybrand 3%	75,7%	34, KPMG 5% 25, C&L + 15, Arthur Andersen 5% PW 7%
Alemanha	33,5 %	5,1%	38,6%	11, 31, 9,5 8,6 4% 9% % %	76,8%	33, Cooper & Lybrand 5% 31, KPMG 9% 11, Ernst & Young 4%	81,9%	38, C&L + 31, KPMG 6% PW 9% 11, Ernst & Young 4%
Grécia	18,9 %	8,1%	27,0%	15, 17, 27, 12, 7% 2% 3% 8%	63,4%	27, Arthur Andersen 3% 18, Cooper & Lybrand 9% 17, KPMG 2%	71,5%	27, Arthur Andersen 3% 27, C&L + 17, KPMG 0% PW 2%
Islândia	10,2 %	0,0%	0,0%	N/C >20 10, 10, 2% 2%	0,0%			
Irlanda	14,5 %	19,6%	34,1%	14, 23, 13, 14, 8% 6% 4% 0%	58,0%	23, KPMG 6% 19, Price Waterhouse 6% 14, Ernst & Young 8%	72,5%	34, C&L + 23, KPMG 1% PW 6% 14, Ernst & Young 8%

Itália	16,1 %	12,6%	28,7%	18,7%	16,5%	25,1%	11,1%	60,3%	25,1%	Arthur Andersen	18,7%	Ernst & Young	16,5%	KPMG	72,5%	28,7%	C&L PW	+ 25,1%	Arthur Andersen	18,7%	Ernst & Young
Liechtenstein	<10	n/c	0,0%	N/C	N/C	N/C	N/C	0,0%													
Luxemburgo	19,0 %	11,0%	30,0%	15,0%	13,0%	8,0%	23,0%	57,0%	23,0%	Deloitte Touche	19,0%	Coopers & Lybrand	15,0%	Ernst & Young	68,0%	30,0%	C&L PW	+ 23,0%	Deloitte Touche	15,0%	Ernst & Young
Países Baixos	23,1 %	3,0%	26,1%	25,0%	26,6%	2,9%	19,4%	74,7%	26,6%	KPMG	25,0%	Ernst & Young	23,1%	Coopers & Lybrand	77,7%	26,6%	KPMG	26,1%	C&L PW	+ 25,0%	Ernst & Young
Noruega	20,6 %	6,9%	27,5%	23,6%	16,1%	17,0%	15,8%	61,2%	23,6%	Ernst & Young	20,6%	Coopers & Lybrand	17,0%	Arthur Andersen	68,1%	27,5%	C&L PW	+ 23,6%	Ernst & Young	17,0%	Arthur Andersen
Portugal	17,7 %	14,8%	32,5%	26,3%	13,0%	22,1%	6,1%	66,1%	26,3%	Ernst & Young	22,1%	Arthur Andersen	17,7%	Coopers & Lybrand	80,9%	32,5%	C&L PW	+ 26,3%	Ernst & Young	22,1%	Arthur Andersen
Espanha	12,5 %	18,6%	31,1%	16,1%	14,0%	31,7%	7,1%	66,4%	31,7%	Arthur Andersen	18,6%	Price Waterhouse	16,1%	Ernst & Young	78,9%	31,7%	Arthur Andersen	31,1%	C&L PW	+ 16,1%	Ernst & Young
Suécia	30,0 %	4,0%	4,0%	23,0%	27,0%	5,0%	11,0%	80,0%	30,0%	C&L Suède	27,0%	KPMG	23,0%	Ernst & Young	80,0%	30,0%	C&L Suède	27,0%	KPMG	23,0%	Ernst & Young

Reino Unido	19,3 %	15,8%	35,1%	16, 22, 13, 12, 6% 7% 1% 5%	58,6%	22, KPMG 7%	19, Cooper s Lybrand 3%	16, Ernst & Young 6%	& 74,4%	35, C&L 1% PW	+ 22, KPMG 7%	16, Ernst & Young 6%
Europa	21,9 %	9,9%	31,7%	15, 25, 13, 12, 7% 9% 8% 7%	63,5%	25, KPMG 9%	21, Cooper s Lybrand 9%	15, Ernst & Young 7%	& 73,3%	31, C&L 7% PW	+ 25, KPMG 9%	15, Ernst & Young 7%
Mundo	18,0 %	12,0%	30,0%	17, 20, 17, 16, 0% 0% 0% 0%	55,0%	20, KPMG 0%	18, Cooper s Lybrand 0%	17, Ernst & Young 0%	& 67,0%	30, C&L 0% PW	+ 20, KPMG 0%	17, Ernst & Young 0%