

<i>Processo</i>	<i>n.º</i>
<i>COMP/M.2220</i>	–
<i>General</i>	<i>Electric/</i>
<i>Honeywell</i>	

O texto em língua inglesa é o único que faz fé.

**REGULAMENTO (CEE) n.º 4064/89
SOBRE AS FUSÕES**

Artigo 8 (3)
data: 03/07/2001

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

O texto oficial da decisão será publicado no Jornal Oficial das Comunidades Europeias.

**Decisão da Comissão
de 03.07.2001
que declara uma concentração incompatível com o mercado comum
e com o funcionamento do Acordo EEE**

Processo n° COM/M.2220 – General Electric/Honeywell

(Apenas faz fé a versão em língua inglesa)

(Texto com relevância 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 seu artigo 57º,

Tendo em conta o Regulamento (CEE) n° 4064/89 do Conselho, de 21 de Dezembro de 1989, relativo ao controlo das operações de concentração das empresas¹, com a última redacção que lhe foi dada pelo Regulamento (CE) n° 1310/97², e, nomeadamente, o n° 3 do seu artigo 8º,

Tendo em conta a decisão da Comissão, de 1 de Março de 2001, de dar início a um procedimento no presente caso,

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

Tendo em conta o parecer do Comité Consultivo em matéria de concentração de empresas³,

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

² JO L 180 de 09.07.97, p. 1.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

CONSIDERANDO O SEGUINTE:

1. Em 5 de Fevereiro de 2001, a Comissão foi notificada de uma proposta de concentração nos termos do artigo 4º do Regulamento (CEE) nº 4064 (seguidamente denominado "Regulamento das concentrações"), através da qual a General Electric Company ("GE"), dos Estados Unidos, concordou em adquirir o capital social da Honeywell International Inc. ("Honeywell"), dos Estados Unidos.
2. Em 1 de Março de 2001, a Comissão decidiu, nos termos do nº 1, alínea c), do artigo 6º do Regulamento das concentrações e do artigo 47º do Acordo EEE, dar início a um procedimento no presente caso.

I. AS PARTES

3. A GE é uma empresa industrial diversificada que desenvolve a sua actividade em vários domínios, incluindo motores de aeronaves, electrodomésticos, serviços de informação, sistemas de produção de energia, iluminação, sistemas industriais, sistemas médicos, plásticos, radiodifusão (através do canal NBC), serviços financeiros e sistemas de transportes.
4. A Honeywell é uma empresa de tecnologia avançada e de produção que presta serviços a clientes de todo o mundo, fornecendo produtos e serviços do sector aeronáutico, produtos para o sector automóvel, material electrónico, produtos químicos especializados, polímeros de elevado desempenho, transportes e sistemas de produção de energia, bem como equipamento de vigilância para residências e edifícios e para a indústria.

II. A OPERAÇÃO

5. Em 22 de Outubro de 2000, a GE e a Honeywell celebraram um acordo nos termos do qual a "General Electric 2000 Merger Sub, Inc.", uma filial que é propriedade integral da GE, se fundiria com a Honeywell. Em consequência dessa operação, a Honeywell tornar-se-ia uma filial a 100% da GE.

III. CONCENTRAÇÃO

6. Nos termos do acordo celebrado entre a GE e a Honeywell, a GE permutará acções representativas do seu capital social por cada acção em circulação representativa do capital social da Honeywell. Todas as acções ordinárias da Honeywell serão anuladas, retiradas e deixarão de existir. Em consequência desta aquisição, a GE passará a deter o controlo exclusivo da Honeywell, dando origem a uma concentração na acepção do nº 1, alínea a), do artigo 3º do Regulamento das concentrações

IV. DIMENSÃO COMUNITÁRIA

7. As empresas em causa têm um volume de negócios combinado a nível mundial superior a 5 000 milhões de euros⁴ (valor referente a todo o ano de 1999, sendo [...]*)

³ JO C... de 2000, p. ...

⁴ Volume de negócios calculado nos termos do nº 1 do artigo 5º do Regulamento das Concentrações e da comunicação da Comissão relativa ao cálculo do volume de negócios (JO C 66 de 2.3.1998, p. 25). Quando os valores apresentados incluem o volume de negócios referente ao período anterior a 1999,

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

euros da GE e [...] * da Honeywell). A GE e a Honeywell têm ambas um volume de negócios a nível comunitário superior a 250 milhões de euros (valor referente a todo o ano de 1999, sendo [...] * da GE e [...] * da Honeywell), mas não realizam mais de dois terços do seu volume de negócios combinado a nível comunitário no mesmo Estado-Membro. Consequentemente, a operação notificada tem dimensão comunitária.

V. COMPATIBILIDADE COM O MERCADO COMUM

A. INTRODUÇÃO

8. Os mercados de produtos que são afectados pela combinação das actividades da GE e da Honeywell fazem parte dos sectores aeronáutico e dos geradores. Nestes sectores, a operação irá produzir importantes efeitos horizontais, verticais e de conglomerado.

B. MERCADOS DO SECTOR AERONÁUTICO

1. MOTORES DE AERONAVES E MERCADOS CONEXOS

1.A. MERCADOS RELEVANTES

1.A.1. MERCADOS DE PRODUTOS

(1) ESTRUTURA DOS MERCADOS

9. Os motores a reacção são o sistema de propulsão dos aviões a jacto. A concorrência nos mercados de motores a reacção dá-se a dois níveis diferentes. O primeiro é o da competição pela certificação para uma determinada plataforma de aeronave que esteja a ser desenvolvida e o segundo é quando as companhias aéreas que vão adquirir essa aeronave seleccionam um dos motores certificados disponíveis ou quando as companhias aéreas decidem adquirir aeronaves com diferentes motores (sendo ou não oferecida a possibilidade de escolha do motor). No primeiro caso, os motores concorrem em termos técnicos e comerciais tendo em vista a sua utilização numa plataforma específica; no segundo caso, concorrem também em termos técnicos e comerciais para serem seleccionados pela companhia aérea. Com efeito, a procura de motores é determinada pela procura de aviões a jacto. Neste sentido, o motor é um produto complementar do avião, não tendo a venda do primeiro qualquer valor sem a venda do segundo. Assim sendo, ao definir os mercados de produto relevantes para os motores a reacção, é necessário levar também em conta a concorrência entre as aplicações finais – isto é, entre os tipos de aviões que os compradores finais consideram adequados.
10. Em casos anteriores⁵, a Comissão definiu três mercados de aviões a jacto distintos

esses valores foram calculados com base nas taxas de câmbio médias do ecu e convertidos em euros numa base paritária.

* Algumas partes do presente texto foram revistas a fim de garantir a não divulgação de informações confidenciais; essas partes estão assinaladas por parênteses rectos e marcadas com um asterisco.

⁵ Veja-se, em particular, a Decisão nº 91/619/CEE da Comissão no Processo nº IV/M.53 – Alenia/De Havilland, JO L 334, 5/12/1991, p. 42; a Decisão nº 97/816/CE da Comissão no Processo nº IV/M.877 –

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

com base no perfil da missão da aeronave – isto é, a finalidade para a qual a aeronave é adquirida, que, por sua vez, é determinada pela sua capacidade de transporte de passageiros, a sua autonomia de voo e a sua economia (isto é, preço e custo de exploração). Foram eles: o mercado dos grandes aviões comerciais (isto é, aviões com mais de 100 lugares, uma autonomia superior a 2 000 milhas marítimas e um custo superior a 35 milhões de dólares americanos); o dos aviões a jacto utilizados em transportes regionais (isto é, aviões com 30 a 90 lugares, uma autonomia inferior a 2 000 milhas marítimas e um custo até 30 milhões de dólares); e o dos jactos executivos (isto é, aviões concebidos para actividades empresariais, cujo custo se situa geralmente entre 3 e 35 milhões de dólares).

11. A procura de motores a reacção provém de dois tipos de compradores, a saber, os construtores de estruturas de aeronaves, por um lado, e os utilizadores finais, por outro. Os construtores de estruturas de aeronaves não são os mesmos nos diferentes mercados de aeronaves. Por exemplo, a Airbus Industrie (“Airbus”) e The Boeing Company (“Boeing”) apenas fabricam grandes aviões comerciais. A Embraer, a Bombardier, a Fairchild Dornier e a British Aerospace fabricam jactos para transportes regionais. Por último, várias outras empresas, como a Cessna, a Gulfstream, a Raytheon, a Bombardier e a Dassault, fabricam jactos executivos. Do mesmo modo, os utilizadores finais das aeronaves também diferem de um mercado para outro. Por exemplo, os grandes aviões comerciais e os jactos regionais são adquiridos por companhias aéreas e sociedades de locação financeira, ao passo que os jactos executivos são comprados por indivíduos ou por empresas e, cada vez mais, por companhias aéreas.
12. Quando desenvolvem uma nova plataforma para uma aeronave, os construtores de estruturas seleccionam os motores que irão instalar na aeronave. Ao fazê-lo, normalmente levam em conta, entre outras coisas, a capacidade técnica do motor e a procura potencial por parte dos clientes finais. Em particular, as companhias áreas poderão ter preferência por marcas de motores específicas susceptíveis de maximizar os benefícios da uniformização das suas frotas e dos seus motores. Os construtores de estruturas para grandes aeronaves comerciais seleccionam, frequentemente, mais do que uma marca de motor por plataforma. Ao fazê-lo, oferecem ao comprador da aeronave a possibilidade de escolher entre várias marcas de motores quando encomendam a aeronave. Noutros casos, os construtores de estruturas de aeronaves seleccionam apenas uma marca de motor (o que a seguir se designa por exclusividade do motor ou motor de um só fabricante) e os utilizadores finais não têm outra alternativa se não comprar o conjunto avião/motor. Para além de várias plataformas para grandes aviões comerciais, a exclusividade do motor é a norma no caso dos jactos regionais e executivos.
13. À luz do que acabamos de dizer e para efeitos da apreciação da concentração notificada, há três grandes categorias de motores a reacção, ou seja, motores a reacção para grandes aeronaves comerciais, motores a reacção para aviões utilizados em transportes regionais e motores a reacção para jactos executivos.

Boeing/McDonnell Douglas, JO L 336, 8/12/1997, p. 16; a Decisão nº 2001/417/CE da Comissão no Processo nº COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, JO L 152, 7/6/2001, p. 1; e a Decisão da Comissão de 10/05/1999 em que declara uma concentração compatível com o mercado comum (Processo nº COMP/M.1506 – Singapore Airlines/Rolls-Royce).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(2) *MOTORES A REACÇÃO PARA GRANDES AERONAVES COMERCIAIS*

14. As grandes aeronaves comerciais podem, geralmente, transportar mais de 100 passageiros em viagens de longo curso que vão de 2 000 a 8 000 milhas marítimas. As frotas das companhias aéreas comerciais são constituídas em grande parte por este tipo de aeronaves, que se dividem geralmente em aviões de fuselagem estreita e aviões de fuselagem larga⁶. Os aviões de fuselagem estreita ou de um só corredor têm cerca de 100-200 lugares e são geralmente utilizados para transportar passageiros em viagens de médio curso (2 000-4 000 milhas marítimas), bem como para transportar passageiros de aeroportos secundários ou regionais ("spokes" ou "feeder") para os aeroportos centrais ("hubs") no caso de ligações de voos. As aeronaves de fuselagem estreita são actualmente fabricadas ou pela Airbus (família A318 e A320) ou pela Boeing (B717, B737 e B757). A maior parte dos voos dentro da Comunidade são efectuados com aviões de fuselagem estreita. Os aviões de fuselagem larga ou de dois corredores são maiores e podem ser utilizados em rotas mais longas. Normalmente, transportam 200-400 passageiros ou mais e podem efectuar viagens desde 4 000 a 8 000 milhas marítimas. No caso de ligações de voos, os aeroportos centrais utilizam este tipo de aeronaves para transportar passageiros provenientes de aeroportos secundários para destinos mais distantes, geralmente transcontinentais. A Airbus e a Boeing são também os únicos fabricantes de aviões de fuselagem larga (no caso da Airbus, A300, A310, A330, A340 e A380 e respectivos derivados; no caso da Boeing, B767, B777 e B747 e respectivos derivados).
15. Existem, actualmente, três fornecedores independentes de motores para grandes aeronaves comerciais. A GE, a Rolls-Royce ("RR") e a Pratt & Whitney ("P&W"). Estes fabricantes de motores criaram empresas comuns entre si ou com outras empresas aeronáuticas com vista a fabricar e comercializar motores para aplicações genéricas ou específicas. As empresas comuns mais importantes são a CFMI (uma empresa comum constituída, com participações iguais, pela GE e a SNECMA, de França) e a International Aero-Engines ("IAE")⁷. Os três fabricantes e fornecedores independentes de motores estão presentes, embora com níveis de penetração diferentes, em toda a gama das grandes aeronaves comerciais.
16. No Quadro 1 são apresentados os tipos de grandes aeronaves comerciais que continuam a ser produzidas ou estão em desenvolvimento, bem como os respectivos motores certificados.

⁶ Veja-se o Processo nº IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas.

⁷ A IAE é uma empresa comum entre a P&W, RR, MTU e a Japanese Aero Engines Corp. que fabrica o motor V2500 para aviões de fuselagem estreita. Com uma participação de 32% cada, a P&W e a RR são os parceiros maioritários.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

QUADRO 1: GRANDES AERONAVES COMERCIAIS E RESPECTIVOS MOTORES

AIRBUS	(motores)	BOEING	(motores)
Fuselagem estreita		Fuselagem estreita	
A318	PW6000 CFM56-5	B717	BR715 (*)
A319	CFM56-5 IAE V2500	B737NG	CFM56-5 (**)
A320	CFM56-5 IAE V2500	B757	PW2000 RR RB211
A321	CFM56-5 IAE V2500		
Fuselagem larga		Fuselagem larga	
A310	GE CF6 PW4000	B767	GE CF6 PW4000
A300-600	GE CF6 PW4000		
A330	GE CF6 PW4000 RR Trent	B777 200-300 ("classic B777)	GE90 PW4000 RR Trent
A340 200-300 (")	CFM56-5C (**)	B777 LR/ER ("B777X")	GE90 (**)
A340 500-600 (")	RR Trent (*)		
A380 (")	RR Trent GE/PW GP7200	B747 400 (")	GE CF6 PW4000 RR RB211

* : designa uma configuração com motor de um só fabricante (isto é, até à data só foi certificado um motor).

** : designa uma exclusividade contratual (isto é, não é permitida a certificação de qualquer outro motor).

" : designa uma configuração de avião de quatro motores.

17. As companhias aéreas têm geralmente frotas mistas, compostas por aviões de fuselagem estreita e de fuselagem larga, embora as respectivas proporções variem consoante a sua dimensão e as rotas que exploram⁸. O facto de existirem ou não mercados do produto distintos para os motores a reacção destinados a aviões de fuselagem estreita ou larga não altera significativamente a apreciação da operação notificada em termos de concorrência.
18. Das duas partes envolvidas na concentração, só a GE fabrica motores a reacção para grandes aeronaves comerciais. A operação notificada não dá origem a uma sobreposição horizontal neste mercado.

⁸ As grandes companhias aéreas, que desenvolvem uma actividade transcontinental significativa, têm normalmente um maior número de aviões de fuselagem larga nas suas frotas do que as companhias aéreas mais pequenas ou regionais.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(3) *MOTORES A REACÇÃO PARA AERONAVES REGIONAIS*

19. O desenvolvimento dos jactos regionais surgiu em resposta à evolução das condições do transporte aéreo nos últimos dez a quinze anos. A procura crescente de transportes aéreos e o aumento do número de aeroportos regionais de menor dimensão fez surgir a necessidade de um tipo de avião que permitisse transportar um número menor de passageiros (geralmente menos de 100) para distâncias relativamente curtas (até 1 500-2 000 milhas marítimas), de uma maneira mais económica do que é possível com aviões de fuselagem estreita. Os jactos regionais aumentaram em termos de número e de importância, por se prever que a maior parte do tráfego aéreo iria consistir em voos mais frequentes e de menor curso. Em comparação com os aviões de fuselagem estreita, que têm uma autonomia de voo maior, uma maior capacidade de transporte de passageiros, taxas de aterragem mais elevadas e menor tempo de rotação⁹, os jactos regionais foram concebidos para transportar menos passageiros, com maior frequência e em distâncias menores.

20. Podem distinguir-se duas categorias de jactos regionais, a saber, os pequenos jactos regionais (30 a 50 passageiros) e os grandes jactos regionais (70 a 90 passageiros, ou mais). Devido à sua diferente capacidade de transporte de passageiros, dimensão, autonomia e conseqüente custo de exploração (isto é, custo por lugar/milha), estes dois tipos de jactos regionais têm perfis de missão diferentes e não são substituíveis entre si. Para uma companhia aérea transportar 80 passageiros do ponto A para o ponto B, não é uma alternativa válida, em termos económicos, a utilização de dois jactos regionais pequenos em vez de um grande. Do mesmo modo, será uma opção pouco económica usar um jacto regional grande para transportar 45 passageiros. De um ponto de vista histórico, os primeiros jactos regionais desenvolvidos e colocados no mercado eram pequenos aviões regionais, geralmente com menos de 50 lugares. No entanto, a perspectiva do crescimento do tráfego regional, aliada aos progressos tecnológicos, permitiu que os fabricantes de estruturas e de motores construíssem estruturas mais longas e motores mais potentes, respondendo desse modo à procura actual de grandes jactos regionais, em vez de pequenos jactos regionais, por parte das companhias aéreas. Com efeito, os grandes jactos regionais representavam 14% da frota total europeia em 1992 e 33% em 1998.

21. A Embraer, a Fairchild Dornier, a Bombardier e a BAe Systems são os fabricantes de grandes jactos regionais, enquanto a GE, a Honeywell, a RR e a P&W fabricam os motores que podem ser utilizados em jactos regionais. A GE, a RR, a P&W, mas não a Honeywell, desenvolvem grande actividade no mercado de motores para pequenos jactos regionais, ao passo que a GE e a Honeywell são os únicos fabricantes de motores destinados a grandes jactos regionais. A concentração proposta dá origem a uma sobreposição horizontal apenas no que se refere aos grandes jactos regionais. A Honeywell é a empresa fornecedora do motor para o primeiro grande jacto regional lançado no mercado, nomeadamente os jactos Avro e BAe 146 da BAe Systems. A GE é a empresa fornecedora de motores para as únicas alternativas existentes, isto é, os três grandes jactos regionais desenvolvidos recentemente pela Embraer, a Fairchild Dornier e a Bombardier. No Quadro 2 apresentam-se os tipos de aviões referidos e os respectivos motores.

⁹ A rotação designa o número de viagens de ida e volta que um avião pode efectuar economicamente durante um dia.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

QUADRO 2: GRANDES JACTOS REGIONAIS E RESPECTIVOS MOTORES

Fabricante da estrutura	Modelo	Motor
BAe Systems	BAe 146	HON
BAe Systems	Avro RJ-100 *	HON
BAe Systems	Avro RJ-85	HON
BAe Systems	Avro RJ-70	HON
Fairchild Dornier	728JET	GE
Fairchild Dornier	928JET	GE
Embraer	ERJ-170	GE
Embraer	ERJ-190/100 *	GE
Embraer	ERJ-190/200 *	GE
Bombardier	CRJ-700	GE
Bombardier	CRJ-900 *	GE

* : designa aviões que ainda não estão em serviço.

22. Tal como se vê no Quadro 2, a entidade resultante da concentração passará a ser o único fornecedor de motores do mercado dos grandes jactos regionais. Enquanto não for lançada uma nova plataforma para os grandes jactos regionais, os fabricantes de motores concorrentes não terão a possibilidade de competir neste mercado.
23. As partes levantaram duas objecções às considerações anteriores. Em primeiro lugar, contestaram a existência de uma sobreposição horizontal no mercado dos grandes jactos regionais, argumentando que o tipo de aeronave fabricado pela BAE Systems não é um verdadeiro concorrente no mercado referido. Em segundo lugar, argumentaram que esse mercado também deveria incluir o Airbus pequeno e os aviões de fuselagem estreita da Boeing, nomeadamente o A318 e o B717.
24. Relativamente à primeira objecção, as partes afirmaram que o Avro tem características especiais que respondem às necessidades de um nicho e que tornam improvável que esse jacto venha a competir plenamente com os restantes três jactos regionais, com motores da GE, e que, dado o reduzido número de encomendas de aviões Avro, a operação não pode afectar significativa e adversamente a concorrência após a concentração. As partes fundamentaram o seu argumento no facto de o Avro ter um desempenho excepcional em pistas muito curtas, o que significa que é particularmente útil em aeroportos a grande altitude ou com perfis de gradiente muito elevado na aproximação ou na subida, ou com ambas essas características (por exemplo, o London City Airport, o aeroporto de Lugano e o aeroporto Stockholm Bromma).
25. O estudo de mercado não confirmou essas opiniões. Apesar das suas capacidades especiais que lhe permitem ser operado em pistas muito curtas, as companhias aéreas não restringem o Avro a qualquer nicho específico, utilizando-o como um grande jacto regional no contexto geral das suas operações. Por exemplo, a Sabena da Bélgica, que tem a maior frota de Avros da Comunidade, utiliza este tipo de avião para destinos que não apresentam quaisquer características de nicho, como Frankfurt, Toulouse, Edimburgo, Hamburgo, etc., utilizando turbo-hélices nos voos para o London City Airport. O mesmo se aplica às companhias aéreas alemãs – que também são das maiores operadoras de Avros – que utilizam este tipo de avião em ambientes

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

que não apresentam as características de nicho referidas pelas partes. O estudo de mercado sugere que, embora as companhias aéreas possam apreciar as capacidades especiais do Avro, exploram, efectivamente, o Avro da mesma maneira que qualquer outro grande avião regional, não limitando a sua operabilidade de voo exclusivamente a nichos. Neste sentido, o Avro equipado com motor da Honeywell representa uma alternativa concorrente aos grandes jactos regionais equipados com motores da GE. Além disso, embora a reduzida carteira de encomendas de Avro possa ser um indício do desempenho comercial relativo dos vários vendedores¹⁰, não pode constituir um critério para efeito da definição de mercado do produto. Embora as previsões de vendas não sejam optimistas, esta disparidade ao nível da carteira de encomendas deve-se em grande medida ao número substancial de encomendas de grandes jactos regionais da Embraer, da Fairchild Dornier e da Bombardier feitas recentemente pela GE Capital Aviation Services (“GECAS”, a empresa de locação de aviões da GE), depois de a GE ter assegurado a exclusividade do motor relativamente a essas plataformas e, como, tal não reflectem necessariamente uma tendência típica da procura de grandes aeronaves regionais por parte das companhias aéreas.

26. Quanto à segunda objecção, as partes argumentaram que os pequenos aviões de fuselagem estreita da Boeing e da Airbus também deviam ser incluídos no mercado dos grandes jactos regionais. São eles o B717 (um avião de 106 a 115 lugares) equipado com um motor BR715¹¹ e o A318 (um avião de 107 a 117 lugares) equipado com um motor PW6000 ou um CFM56.
27. O estudo de mercado não confirmou esta opinião. Ainda que seja verdade que a capacidade de transporte de passageiros dos dois aviões de fuselagem estreita referidos se aproxime da de um grande jacto regional, há várias razões para as companhias aéreas não os considerarem alternativas aos perfis de missão dos grandes jactos regionais. Tanto o A318 como o B717 são mais dispendiosos do que outros grandes jactos regionais, tanto em termos de preço de aquisição como de custos de exploração. O preço de aquisição médio do B717 e do A318 é de cerca de 35 milhões de dólares, ao passo que o dos grandes jactos regionais é de cerca de 28 milhões de dólares. Além disso, os custos de exploração dos dois tipos de aeronaves são consideravelmente diferentes. A sua estrutura mais pesada e o maior consumo de combustível por passageiro/milha daí resultante levam a que os dois aviões de fuselagem estreita referidos envolvam custos de exploração superiores em perfis de missão regionais. Com efeito, um peso maior significa taxas de aterragem muito superiores quando um avião é utilizado nos serviços de voos frequentes que caracterizam o mercado dos jactos regionais. É bastante significativo que, na análise estratégica do mercado de jactos regionais de uma das partes, se afirmasse que "os jactos regionais distinguem-se por terem um peso menor em comparação com os jactos de fuselagem estreita" e que "os jactos regionais permitem um menor consumo

¹⁰ Até à data, o Avros obteve [...] *% das encomendas de grandes jactos regionais já em serviço e que não se encontram ainda em serviço.

¹¹ O motor BR715 é fabricado pela RR Deutschland (uma empresa comum com a BMW). Os motores, que são montados na parte posterior da fuselagem, foram especialmente concebidos para o B717 e não podem ser utilizados em qualquer outra aeronave. O B717 é o novo nome do último avião desenvolvido pela McDonnell Douglas, o MD95. Após a aquisição da empresa pela Boeing, todas as plataformas de aeronaves da McDonnell Douglas que se encontravam em produção foram imediatamente suspensas, à excepção do MD95, que acabara de ser lançado [observações sobre as perspectivas de venda, que a RR considera conterem informação confidencial]*.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

de combustível por viagem e oferecem um consumo competitivo de combustível por lugar em relação aos jactos de fuselagem estreita".

28. O comportamento das companhias aéreas em termos de aquisições confirma que o B717 e o A318 correspondem melhor ao perfil dos aviões de fuselagem estreita do que ao dos grandes jactos regionais. O primeiro cliente a encomendar o B717 quando este foi inicialmente desenvolvido, a companhia aérea escandinava SAS, cancelou as suas encomendas iniciais de B717 substituindo-as por encomendas de B737, isto é, o grande avião comercial de fuselagem estreita mais típico. As escolhas comerciais de outras companhias aéreas revelam que o B717 e o A318 são considerados intersubstituíveis com aviões de fuselagem estreita mais habituais, como o B737. A Frontier Airlines, por exemplo, adquiriu uma pequena frota de B717 e A318 para substituir os seus B737. Este tipo de comportamento por parte dos clientes mostra que o B717 e o A318 são explorados pelas companhias aéreas como aviões de fuselagem estreita e não como grandes aviões regionais de ligação com aeroportos centrais.
29. Com base no que precede, pode concluir-se que existe uma procura separada de grandes jactos regionais que é distinta da procura de pequenos jactos regionais e de pequenas aeronaves de fuselagem estreita, como o A318 e o B717.

(4) MOTORES A REACÇÃO PARA AVIÕES EXECUTIVOS

30. Os jactos executivos são bastante mais pequenos do que os jactos regionais, são utilizados para fins diferentes e necessitam de motores diferentes. Estes aviões são adquiridos por empresas ou por indivíduos e, cada vez mais, por companhias aéreas; voam com menos frequência, transportam menos passageiros e não são utilizados em rotas dedicadas específicas, como acontece com os aviões comerciais de passageiros. O número deste tipo de aviões executivos em funcionamento é menor do que o de aviões comerciais de passageiros.
31. Há vários fabricantes de jactos executivos, como a Bombardier (Learjet, Challenger), a Cessna (Excel, Sovereign), a Dassault (Falcon) e a Raytheon (Hawker, Horizon). Entre os fabricantes de motores para jactos executivos referem-se a GE, a Honeywell, a RR/Allison e a P&W Canada.
32. Consoante a sua dimensão e autonomia, os jactos são classificados em três categorias: jactos executivos pesados, médios e ligeiros. Estas três categorias parecem constituir mercados distintos dada a sua reduzida possibilidade de intersubstituição, tanto ao nível da oferta como da procura. Com efeito, nem todos os fabricantes produzem as três categorias (a Falcon fabrica jactos executivos médios, não construindo jactos ligeiros nem pesados; a Gulfstream apenas fabrica jactos executivos pesados, etc.). Além disso, ao nível da procura, as três categorias de aviões não são intersubstituíveis. Isto deve-se à diferença de preço e de custo de exploração, bem como aos diferentes perfis de missão de cada categoria. Por exemplo, os jactos executivos pesados são mais caros, podem transportar mais passageiros e podem efectuar voos transcontinentais (isto é, têm certificados de aeronavegabilidade para atravessar o oceano), o que não acontece no caso dos jactos médios e ligeiros. Inversamente, os jactos ligeiros podem transportar menos passageiros e têm uma autonomia de voo mais restrita. No entanto, para efeitos da presente decisão não é necessário adoptar

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

uma posição definitiva sobre esta questão, uma vez que isso não irá afectar significativamente a apreciação da operação proposta em termos de concorrência.

33. No Quadro 3 apresentam-se os modelos das três categorias de jactos executivos que continuam a ser produzidos, bem como os fornecedores dos respectivos motores.

QUADRO 3

Jactos executivos ligeiros	Jactos executivos médios	Jactos executivos pesados
Diamond (P&W) Citation Bravo (P&W) Citation (P&W)	HS 125 (HON) Citation Excel (P&W) Learjet (HON) Learjet 45 (HON) Citation VII (HON) Astra (HON) Lear 60 (P&W) Galaxy (P&W) Falcon 2000 (GE/HON) Falcon 505 (HON) Falcon 900 (HON) Falcon 900 EX (HON) Citation X (RR) CL 604 (GE)	G IV (P&W) Global Express (P&W) Gulfstream V (P&W)

34. Para efeitos da apreciação da concentração notificada, define-se claramente um mercado distinto dos motores a reacção para jactos executivos, que resulta numa sobreposição horizontal (em particular no segmento dos jactos médios).

(5) *MANUTENÇÃO, REPARAÇÕES E REVISÕES*

35. Os motores a reacção estão sujeitos a um desgaste intenso e necessitam de assistência técnica e revisões que têm de ser efectuadas de acordo com procedimentos de manutenção e reparação específicos. Ligado ao mercado dos motores a reacção existe um mercado de assistência para os serviços de manutenção, reparação e revisão (MRO – *Manufacture, Repair and Overhaul*) e oferta de sobresselentes para motores a reacção. As companhias aéreas e os proprietários de jactos executivos podem recorrer aos serviços MRO quer dos fabricantes dos motores de origem, quer dos departamentos de manutenção das várias companhias aéreas ou de oficinas independentes. Estas três categorias de fornecedores de serviços MRO são em grande medida intersubstituíveis, tanto ao nível da oferta como da procura. Existe, por conseguinte, um mercado da prestação de serviços MRO às companhias aéreas e a outros compradores de aeronaves.

1.A.2. MERCADO GEOGRÁFICO

36. Tal como já se afirmou em decisões anteriores da Comissão¹², todos os fabricantes de motores para aeronaves comercializam, vendem e dão assistência aos seus motores a nível mundial, em condições de concorrência semelhantes. Os custos de transporte das

¹² Veja-se a nota 5.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

entregas são insignificantes. A Comissão considera, por conseguinte, que os mercados geográficos relevantes da oferta de motores a reacção para grandes aeronaves comerciais, aviões a jacto regionais e jactos executivos são mercados mundiais. Para efeitos da presente Decisão, os mercados conexos de serviços MRO e de peças sobresselentes não necessitam de ser rigorosamente definidos de um ponto de vista geográfico.

1.B. APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

1.B.1. FUNCIONAMENTO DO MERCADO

37. Os mercados de motores relevantes são constituídos por fabricantes de motores, do lado da oferta, e por fabricantes de estruturas e compradores finais (companhias aéreas, companhias de locação e empresas), do lado da procura. Os fabricantes de motores podem competir na venda de motores às companhias aéreas nos casos em que a aeronave adquirida é oferecida com uma escolha de motores – é o que acontece no caso da maioria das plataformas de grandes aeronaves comerciais – ou nos casos em que não existe escolha de motor e a companhia aérea tem de escolher entre aviões diferentes equipados com motores diferentes para o mesmo perfil de missão. Os fabricantes de motores também competem para serem seleccionados e certificados relativamente a essas plataformas, normalmente para toda a vida da plataforma¹³. Assim, os fornecedores de motores competem a dois níveis – em primeiro lugar, para que o seu motor seja oferecido com uma determinada plataforma e, em segundo lugar, para que o seu motor ou a sua combinação avião/motor sejam seleccionados pelo comprador final da aeronave. Estas vendas são influenciadas em medidas diferentes pelas preferências das companhias aéreas determinadas por considerações que se prendem com a uniformização dos motores e das frotas.

1.B.2. QUOTAS DE MERCADO

(1) INTRODUÇÃO

38. Em decisões anteriores relacionadas com a indústria aeronáutica¹⁴ a Comissão considerou que as quotas de mercado deviam ser calculadas em função da base instalada e das encomendas firmes até à data (o que inclui todas as entregas até à data e as encomendas feitas mas ainda não entregues) referentes às aeronaves que estejam nesse momento a ser fabricadas (por oposição às que deixaram de ser produzidas). Este método não contempla as aeronaves que permanecem em serviço mas que deixaram de ser fabricadas, porque essas aeronaves têm uma influência reduzida ou nula na posição de mercado dos fabricantes de motores em causa, uma vez que as companhias aéreas já não as podem encomendar.
39. As partes contestam esta metodologia, na medida em que apenas apresenta uma

¹³ Pode haver excepções a esta situação. Por exemplo, o A318 foi inicialmente concebido para ser equipado apenas com o motor PW6000; no entanto, após o seu lançamento e no seguimento de uma exigência por parte de um grande comprador potencial, a Air France, foi certificado um motor CFM-56 que está actualmente disponível para a referida plataforma.

¹⁴ Veja-se, em particular, a Decisão nº 91/619/CEE da Comissão no Processo nº IV/M.53 – Alenia/De Havilland, JO L 334, 5/12/1991, p. 42; a Decisão nº 97/816/CE da Comissão no Processo nº IV/M.877 – Boeing/McDonnell Douglas, JO L 336, 8/12/1997, p. 16.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

imagem estática da situação actual e ignora a dinâmica da concorrência passada e futura num mercado que, segundo elas, apresenta as características de um mercado sujeito a concursos. Além disso, argumentam que a exclusão de aeronaves que tenham deixado de ser produzidas não leva em conta os benefícios potenciais em termos de receitas que os fornecedores de motores podem obter e que podem utilizar para investir em futuras plataformas. Em termos gerais, afirmam que essa análise da base instalada não tem qualquer utilidade no que se refere a prever quais os fabricantes de motores que irão vencer e perder.

40. As partes sugerem, ainda, que a Comissão examine a forma como a concorrência evoluiu ao longo da história dos mercados de motores a reacção. A Comissão, porém, considera que uma análise da concorrência passada ao longo da história dos motores a reacção, que abrange já um período de 40 anos, não é um indicador pertinente da posição actual e da provável posição futura de mercado dos fornecedores de motores existentes. Isto deve-se ao facto de o ambiente económico do passado recente, actual e previsto para o futuro diferirem significativamente daquele que existia num passado mais distante, uma vez que as tendências de concursos para fornecimento de plataformas no passado podem não se reproduzir no mercado actual, o que efectivamente se está a verificar, e não podem ilustrar a forma como a concorrência no mercado dos motores a reacção irá evoluir após uma concentração.
41. A Comissão chegou à conclusão de que a base instalada e a carteira de encomendas referentes a aviões que se encontram ainda em produção são o melhor indicador para medir e interpretar a posição dos concorrentes nesta indústria. Relativamente a este aspecto, foi devidamente levado em conta o facto de a posição histórica desempenhar um papel importante nas decisões dos clientes (ou seja, as companhias aéreas) sobre futuras aquisições. Como a curva dos custos de uma companhia aérea é em parte influenciada pela uniformização da frota e dos motores, os fornecedores de motores esperam aumentar a sua penetração do mercado mais ou menos proporcionalmente à sua posição histórica numa companhia aérea. A posição histórica de um fornecedor de motores poderá ser-lhe benéfica quando as companhias aéreas pretendem aumentar a sua frota de aeronaves. Numa situação dessas, as companhias aéreas só podem comprar aviões que ainda estejam a ser produzidos. Pelo contrário, a posição histórica de um fornecedor poderá não desempenhar um papel significativo quando as companhias aéreas pretendem substituir uma frota de aviões a que resta pouco tempo de vida útil e que já deixaram de ser produzidos. Quando o seu objectivo é a uniformização da frota, as companhias aéreas racionalizam as suas aquisições de novas aeronaves (e motores) com base nos restantes aviões mais recentes da sua frota ou de parte da mesma ("subfrota"). Os fornecedores históricos de motores desses aviões mais recentes têm, portanto, mais probabilidade de beneficiar desse aumento ou substituição da frota.
42. Por outro lado, as aeronaves que já deixaram de ser produzidas são uma fonte de receitas menos importante para os fornecedores de motores do que as aeronaves que ainda estão a ser produzidas. A rentabilidade da actividade de fabrico de motores decorre principalmente das receitas que os fornecedores de motores obtêm nos mercados de assistência. Os fluxos de receitas do mercado de assistência são utilizados para financiar o futuro desenvolvimento de motores e as despesas de inovação, que, por sua vez, determinarão a futura posição concorrencial dos respectivos fabricantes de motores. Os motores instalados em aeronaves que

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

deixaram de ser produzidas deixam de gerar este tipo de receitas quando essas aeronaves são retiradas das frotas das companhias aéreas. Em particular, os motores e aeronaves mais velhos estão actualmente sujeitos a pressões de ordem regulamentar e ambiental e têm vindo a ser progressivamente substituídos. Além disso, enquanto uma aeronave que deixou de ser produzida permanece em serviço, as receitas geradas no mercado de assistência vão diminuindo constantemente. Com efeito, à medida que a tecnologia de um motor se for tornando obsoleta e, portanto, mais acessível, a manutenção e as peças sobresselentes tendem a ficar mais baratas, pois os clientes podem obter peças e serviços não certificados pelo fabricante do equipamento de origem (OEM – *Original Equipment Manufacturer*) (ou seja, quanto mais velho for o motor, menores serão os direitos de propriedade industrial aplicáveis às peças sobresselentes e aos procedimentos de manutenção). Além disso, a tecnologia dos motores mais velhos é muito mais simples do que a da actual geração de motores. Por conseguinte, esses motores exigem menos assistência técnica e menos peças sobresselentes, gerando, portanto, menos receitas ao nível do mercado de assistência. Por conseguinte, as receitas provenientes de motores instalados em aviões que já deixaram de ser produzidos não se comparam às receitas geradas pelos motores de aeronaves mais recentes. Esta situação ajuda a explicar por que razão o valor intrínseco da base instalada global de um fabricante de motores e, portanto, a sua capacidade para financiar as suas actividades com vista a competir no futuro apenas podem ser avaliadas com base no valor líquido actual do rendimento previsto da sua base instalada. Não medir desta forma a importância da base instalada global de motores iria falsear consideravelmente a apreciação em termos de concorrência.

43. Por último, a Comissão considerou também o êxito relativo de diferentes fabricantes de motores nos últimos dez anos em termos de obtenção da exclusividade do motor relativamente a plataformas de aeronaves.
44. Por estas razões, a Comissão considera que os principais indicadores para a avaliação da futura concorrência nesta indústria são a base instalada e a carteira de encomendas de motores para aeronaves que ainda estão a ser produzidas. Esta análise será complementada com o cálculo do valor actual líquido de fluxos de receitas futuros gerados pelos mercados de assistência dos motores que constituem a base instalada global que existe hoje (isto é, as aeronaves que ainda estão a ser produzidas e as que já deixaram de ser produzidas) para avaliar os fluxos de receitas futuros que irão receber os vários fabricantes dos motores, bem como uma análise de concursos recentes para fornecimento de plataformas e uma análise de concursos para obtenção da exclusividade de motores nos últimos dez anos.

(2) MOTORES PARA GRANDES AERONAVES COMERCIAIS

(a) Introdução

45. A GE, a P&W e a RR são os três fabricantes de motores que funcionam actualmente como principais contratantes independentes no mercado dos motores a reacção para grandes aeronaves comerciais. Além disso, existe uma série de empresas comuns e alianças envolvendo estes três contratantes principais independentes e outros subcontratantes. Entre estes, os mais importantes são a CFMI e a IAE. Para efeito do cálculo das quotas de mercado, e nos casos em que isso se aplicava, as quotas de mercado destas empresas comuns foram atribuídas a um dos três principais

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

concorrentes. As partes não concordam, porém, com este método, tendo afirmado que essa atribuição de quotas do mercado não reflecte a realidade económica/comercial nem a situação jurídica das referidas empresas comuns, especialmente no caso da empresa comum CFMI.

(b) Tratamento das empresas comuns

46. Na sua avaliação em termos de posição dominante, a Comissão considera que se justifica agregar as quotas de mercado da CFMI e da GE, tanto do ponto de vista jurídico como económico. Do mesmo modo, as quotas de mercado da IAE são agregadas em partes iguais entre a RR e a P&W – isto é, entre os dois principais fornecedores independentes, por oposição aos outros parceiros da empresa comum, a MTU e a Japanese Aero-Engines Corporation. Esta avaliação está de acordo com a prática habitualmente adoptada pela Comissão¹⁵.
47. Na sua decisão de 1 de Março de 2001, que deu início a uma pesquisa aprofundada, a Comissão afirmou que a quota de mercado da CFMI devia ser atribuída à GE por várias razões. Em primeiro lugar, através do seu controlo da CFMI, a GE pode exercer uma influência decisiva na política comercial daquela empresa. Por outro lado, os motores da CFMI não são vendidos numa situação de concorrência com os da GE e a SNECMA não compete de forma independente neste mercado, uma vez que não é um contratante principal no que se refere a motores para aeronaves comerciais. Por último, a SNECMA não iria, muito provavelmente, levantar objecções caso a entidade resultante da concentração viesse a reforçar a sua posição no mercado dos motores para aeronaves, já que também beneficiaria da maximização dos lucros conjuntos. Foi ainda referido que a quota de mercado da IAE fora igualmente dividida entre a RR e a P&W, uma vez que estas são ambas grandes fornecedores independentes nos mercados relevantes, por oposição aos seus dois outros parceiros na empresa comum.
48. As partes argumentaram, porém, que as vendas da CFMI e da GE não podiam ser agregadas por várias razões. Para além de algumas excepções importantes, a SNECMA é a única empresa que vende motores da CFMI na Europa e as condições comerciais de todas as vendas efectuadas pela GE nesse mercado têm de ser aprovadas pela SNECMA. Além disso, a SNECMA é responsável pela produção de 54% do conteúdo dos novos motores, ao passo que a GE é apenas responsável pelos restantes 46%. As partes argumentaram, ainda, que o Presidente e Administrador-Delegado da CFMI é sempre um funcionário da SNECMA e que, ao apreciar a empresa comum IAE entre a RR e a P&W, a Comissão dividiu igualmente entre ambas a quota da empresa comum. Em suma, as partes estão efectivamente a afirmar que ambos os parceiros da empresa comum, a GE e a SNECMA, e a própria empresa comum são contratantes principais e fornecedores concorrentes de motores para grandes aeronaves comerciais e devem ser considerados separadamente numa análise da concorrência.

¹⁵ Veja-se a Decisão da Comissão de 29 de Setembro de 1999 no Processo nº M.1383 – Exxon/Mobil; a Decisão 1999/458/CE da Comissão no Processo nº IV/M.1157 – Skanska/Scancem, JO L 183, 16/7/1999, p. 1; a Decisão da Comissão de 10 de Janeiro de 1994 no Processo nº IV/M.390 – Akzo/Nobel e a Decisão da Comissão de 3 de Junho de 1991 no Processo nº IV/M.92 – RVI/VBC/Heuliez.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

49. Pelas razões que se referem a seguir, a GE, a SNECMA ou a CFMI não podem ser vistas como empresas concorrentes independentes, à luz das realidades comerciais e do mercado, e a quota de mercado da GE e da CFMI deve ser agregada para os efeitos da avaliação no âmbito do presente processo. Essas razões explicam, igualmente, porque é que não é provável que a SNECMA imponha restrições às práticas comerciais da GE após a concentração que visem aumentar o poder de mercado decorrente das vendas de motores da GE e da CFMI a fabricantes de grandes aeronaves comerciais.

Nem a SNECMA nem a CFMI competem com a GE no mercado dos motores para jactos civis

50. Dentro da CFMI, as empresas-mãe não concorrem entre si nem contra a sua empresa comum no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais. Em primeiro lugar, é um facto que a SNECMA não é actualmente um fornecedor independente de motores para jactos comerciais em geral. O estudo de mercado revelou que a SNECMA nunca competiu independentemente neste mercado e nunca certificou nem vendeu quaisquer motores a reacção para aviões comerciais fora da CFMI. Esta conclusão foi também confirmada pela própria SNECMA na audição oral. Em segundo lugar, em termos jurídicos, enquanto a CFMI funcionar como uma empresa comum, há uma série de cláusulas de não concorrência que impedem a SNECMA de concorrer seja com a GE, seja com a própria CFMI¹⁶.
51. Na medida em que a GE e a SNECMA não competiram no passado e não podem competir no futuro em qualquer situação de concurso envolvendo grandes aeronaves comerciais, e na medida em que nenhum dos motores da GE produzidos fora da empresa comum compete com qualquer motor da CFMI, é justo considerar a CFMI e a GE como uma entidade económica cujas quotas de mercado devem ser agregadas para efeito da avaliação em termos de concorrência da concentração proposta no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais. Por outro lado, na medida em que a SNECMA não vendeu quaisquer motores a reacção para aviões comerciais de modo a representar uma quota dos mercados relevantes, só é possível agregar as quotas de mercado da GE e da CFMI.
52. Para além das razões referidas, há vários outros factores que sugerem, para efeitos da presente análise, ser pouco provável que a SNECMA venha a opor-se a que a GE utilize futuramente a CFMI na sua estratégia comercial.

Divisão tecnológica e financeira no âmbito da CFMI

53. As partes argumentaram que a CFMI é uma parceria entre empresas que estão em pé de igualdade. Por exemplo, referiram que a SNECMA é responsável pela produção de 54% do conteúdo dos motores da CFMI, ao passo que a GE é apenas responsável

¹⁶ Para além da principal cláusula de não concorrência do acordo inicial de constituição de empresa comum, 20 anos de actividade como empresa comum deram origem a um conjunto de disposições em matéria de não concorrência nos termos das quais nenhuma das partes, e mais especificamente a SNECMA, pode facilmente desligar-se dos programas de desenvolvimento de motores da CFMI para o efeito de desenvolver um motor concorrente.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

pelos restantes 46%. Contudo, o estudo de mercado revela concretamente – facto que não foi contestado pelas partes – que a GE controla as partes de tecnologia avançada do programa de desenvolvimento de motores da CFMI. Em termos de divisão rigorosa do trabalho, a SNECMA é responsável pelas componentes do motor e pelas peças sobresselentes para o eixo de componentes de baixa pressão (que inclui o *fan*, o compressor de baixa pressão e a turbina de baixa pressão), e ainda pela caixa de acessórios e a montagem do motor (suportes, inversor de propulsão, etc.), enquanto a GE é responsável pelas componentes e peças sobresselentes de alta pressão do motor (que incluem o compressor de alta pressão, a câmara de combustão e a turbina de alta pressão), a unidade de controlo de combustível e a integração geral do sistema. A GE e a SNECMA asseguram os serviços de apoio de manutenção e reparação independentemente da CFMI. A parte de alta pressão do motor é a que envolve a maior parte da tecnologia crítica. A falta de conhecimentos tecnológicos patenteados relativos às componentes de alta pressão do motor constitui um factor de dissuasão importante que impede novos operadores de entrarem no mercado dos motores a reacção. Daí o reduzido número de contratantes principais com capacidade para funcionar como fornecedores de motores independentes e exclusivos (nomeadamente, a GE, a RR e a P&W) e a necessidade de haver subcontratantes (como a SNECMA, a MTU, a Volvo, etc.) para formar empresas comuns com os contratantes principais. A GE é, por conseguinte, o principal fabricante de motores comerciais e também quem fornece toda a tecnologia de alta pressão e temperaturas elevadas na CFMI – ou seja, a maior parte daquilo que constitui a tecnologia principal dos motores a reacção.

54. Para além das componentes de alta pressão do motor, a própria concepção do *fan* dos motores da CFMI baseia-se em tecnologia da GE, uma vez que foi derivada do motor CF6 da GE. O *fan* inicialmente concebido pela SNECMA tinha um rendimento relativamente medíocre e a GE aperfeiçoou-o em modelos de motores posteriores. Daí resulta que tanto a parte de alta pressão do motor como a concepção do *fan* devem muito à tecnologia e experiência da GE.
55. A parte de alta pressão do motor é também a componente de valor mais elevado dos programas de motores da CFMI. Embora, em princípio, cada empresa-mãe deva contribuir em partes iguais para a empresa comum, participar em partes iguais em todas as suas actividades operacionais (concepção, fabrico, comercialização, vendas e apoio) e ter a mesma participação nas receitas (mas não nos lucros)¹⁷ da empresa comum, cada uma delas é também responsável pelos custos em que incorreu na concepção, desenvolvimento e produção da sua parte do produto final. O sistema de baixa pressão é a parte mais dispendiosa de um motor, pois precisa de ser constantemente aperfeiçoado de modo a acompanhar a evolução da tecnologia e as exigências do mercado. A parte de alta pressão do motor, por outro lado, uma vez desenvolvida, não precisa de ser constantemente modificada, embora exija manutenção e reparações frequentes devido à elevada fricção que gera. Como tal, é a principal fonte de receitas pós-venda (peças sobresselentes e serviços de assistência de manutenção/reparação).

¹⁷ Veja-se *CFM Newsletter* (Nº 2, 2000). Os princípios de cooperação subscritos pela GE e pela SNECMA em 24 de Janeiro de 1974 prevêm a partilha de receitas da empresa comum e não a partilha de lucros. Por conseguinte, os lucros de cada empresa-mãe são função da sua própria eficiência.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

Papel da GE na administração empresarial da CFMI

56. As partes argumentaram que a SNECMA tem um importante papel a desempenhar na CFMI, sendo exemplo disso o facto de o Presidente e Administrador-Delegado da CFMI ser habitualmente designado pela SNECMA. No entanto, o facto de a SNECMA designar sempre o Presidente e Administrador-Delegado da CFMI não consta de qualquer acordo formal, constituindo, portanto, uma prática que poderá facilmente ser alterada. Por outro lado, a posição estatutária da GE permite-lhe influenciar a decisão da SNECMA quanto ao funcionário que irá escolher para desempenhar esse cargo.

Vendas e comercialização

57. As partes chamaram, igualmente, a atenção da Comissão para o facto de, salvo algumas excepções dignas de nota, o pessoal da SNECMA afectado à CFMI ter a responsabilidade exclusiva pelas vendas e comercialização dos motores da CFMI na Europa, devendo as condições comerciais de quaisquer vendas efectuadas por pessoal da GE neste mercado ser aprovadas pelo pessoal da SNECMA. No entanto, as funções de venda e de assistência não estão igualmente divididas entre a GE e a SNECMA. A GE reservou-se o direito de vender e comercializar motores da CFMI a companhias aéreas europeias como a British Airways, a Lufthansa e a KLM – os clientes maiores e mais importantes do mercado europeu. Por outro lado, as actividades de venda e comercialização da SNECMA fora da Europa têm-se restringido ao Médio Oriente (excluindo a Arábia Saudita, que a GE reservou para si), Rússia, Paquistão e Índia – mercados que se encontram, efectivamente, numa situação de estagnação. A GE, por outro lado, vende e comercializa motores da CFMI aos mercados lucrativos e em expansão da América do Sul, do Sudeste Asiático e do Pacífico¹⁸. As contas de clientes potenciais apresentam uma divisão semelhante. Assim, no final de 2000, a GE detinha 65% das vendas e comercialização dos motores CFM instalados e 72% das encomendas.
58. Em princípio, cada empresa-mãe utiliza o seu próprio pessoal nas vendas que efectua em nome da CFMI e, nas relações com clientes do CFM56, cada empresa-mãe deve representar a CFMI e não a SNECMA ou a GE. A GE, porém, comercializa os motores CFM56 como sendo seus. Por exemplo, a GE Aircraft Engines (“GEAE”) comercializa o CFM56 como parte da sua gama de motores¹⁹. O CFM56 também é frequentemente vendido por pessoal de vendas da GEAE, que também vende os restantes motores da gama da GE. Além disso, as companhias aéreas que compram os motores CFM56 e outros motores da GE podem ser apoiadas pelo mesmo representante regional da GEAE no mercado de assistência.

¹⁸ Segundo estatísticas da indústria, as companhias aéreas norte-americanas estão actualmente a explorar 39% (4 800 unidades) da frota mundial e prevê-se que venham a necessitar de cerca de 7 400 aeronaves até 2019. Embora as companhias aéreas da Ásia/Pacífico estejam actualmente a explorar apenas 18% da frota mundial, estima-se que venham a explorar cerca de 5 900 aeronaves em 2019, devido ao forte crescimento do seu tráfego. Prevê-se, portanto, que cerca de 57% do total de entregas de grandes aeronaves comerciais a nível mundial se destinem a essa região. As companhias aéreas europeias deverão aumentar a sua frota de 3 300 unidades para cerca de 6 900 unidades até 2019.

¹⁹ Ver http://www.geae.com/geenginecenter/service_commavi.html.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

A SNECMA não é um concorrente potencial no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais

59. Além disso, só faz sentido agregar a quota de mercado da CFMI à da GE. A SNECMA não é actualmente, nem potencialmente, um concorrente independente no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais e não vendeu qualquer motor que justifique que lhe seja atribuída uma quota do mercado. As partes têm afirmado sistematicamente que a concentração não irá dar origem a sobreposição horizontal no mercado dos motores a reacção para grandes aeronaves comerciais, na medida em que a Honeywell – que fornece motores a reacção para jactos civis regionais e executivos – não pode, propriamente, ser considerada um novo operador potencial no mercado das grandes aeronaves comerciais, devido às barreiras consideráveis (em termos de tecnologia e reputação) ao acesso que se verificam nesta indústria. A Comissão averiguou este argumento e aceitou-o. No entanto, o mesmo argumento aplica-se também à SNECMA. O estudo de mercado confirmou que a SNECMA não é um contratante principal de motores de aeronaves e nunca competiu no mercado dos motores a reacção para aviões comerciais. Assim, ao contrário da GE, a SNECMA não tem capacidade para operar como independente no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais. A SNECMA tem, principalmente, capacidades ao nível da concepção, desenvolvimento e produção do eixo das componentes de baixa pressão para aplicações comerciais. Qualquer actividade comercial ao nível das componentes de alta pressão (câmara de combustão, turbina de alta pressão, etc.) seria território novo para a SNECMA. A SNECMA é um parceiro na CFMI com um papel subsidiário, que não tem uma identidade ou presença separada nesta indústria²⁰. Nunca certificou nem vendeu quaisquer motores a reacção para aviões comerciais por sua conta. Mesmo que viesse a desenvolver esse tipo de motores, seria um processo moroso e dispendioso cuja aceitação pelo mercado é muito duvidosa, uma vez que a SNECMA teria de conseguir a necessária credibilidade e reputação junto das companhias aéreas comerciais e dos fabricantes de estruturas para aviões comerciais.
60. A própria SNECMA admitiu que a sua estratégia de desenvolvimento e produção de motores para aeronaves no futuro consiste apenas no seguinte: continuar a fornecer modelos de motores CFM56 ou futuros modelos/derivados aperfeiçoados através da CFMI, participar como parceiro na repartição de riscos relativamente ao GE90, e tentar preparar-se para aceder ao mercado dos motores para pequenos aviões comerciais com ou sem cooperação²¹.
61. Por conseguinte, a GE e a CFMI não competem entre si. Não existem, efectivamente, quaisquer provas de que estas duas entidades tenham competido entre si em qualquer concurso para o fornecimento de motores. Com efeito, nenhum dos motores produzidos pela GE fora da empresa comum compete com qualquer motor da CFMI. Esta conclusão foi também confirmada pelo representante da SNECMA na audição oral.

²⁰ A SNECMA não desenvolve qualquer actividade comercial independente na área dos motores fora da CFMI e a sua presença na empresa comum em termos de vendas e tecnologia é relativamente pequena.

²¹ Embora não o possa fazer só por si, por não possuir a tecnologia necessária, a SNECMA já tentou, sem êxito, aceder ao mercado dos pequenos motores em colaboração com a P&W, através da empresa comum SPWI (oferecendo a família de motores SPW14/16).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

A SNECMA e a GE irão provavelmente funcionar como maximizadores de lucros conjuntos após a concentração

62. As partes contestaram, também, a agregação das quotas da CFMI e da GE afirmando que a SNECMA não teria qualquer interesse em alinhar o seu comportamento como parceira da CFMI pelo comportamento comercial que a entidade resultante da concentração poderá vir a adoptar com vista à maximização dos lucros. Pelo contrário, a Comissão considera que a SNECMA não teria qualquer incentivo para se opor a uma estratégia comum de maximização dos lucros. A SNECMA tem interesses financeiros significativos em todos os motores da GE para grandes aeronaves comerciais. No Quadro 4 apresentam-se as participações da SNECMA em programas da GE.

QUADRO 4

Programa de motores da GE	Participação da SNECMA	Plataformas a que se destina o motor
CF6-50	6%	A300B4-100, A300B4-200, A300B4-100F, A300B4-200F, A300-B2, B747-200B-EUD, B747-200B-EUD-SCD, B747-200B-SCD, B747-200C, B747-200F, MD-10-30F, DC-10-30, DC-10-30F, DC-10-15
CF6-80C2	10%	A300B4-600, A300B4-600R, A300B4-600ST Beluga, A300C4/F4-600R, A310-200, A310-300, A310-300F, B747-300, B747-300SCD, B 747-400F, B747-200B, B747-400, B767-200, B767-200B, B767-300, B767-300F/ER, B767-200ER, B767-300ER, B767-400ER, MD11, MD11F/C/CF
CF6-80A	11%	A310-200C, A310-200F
CF6-80E1	20%	A300-300, A300-200
GE90	24%	B777
GE90-15	24%	B777X
GP7000	11%	A380

63. Por outro lado, a SNECMA e a GE participam em partes iguais numa empresa comum que fabrica peças (FAMAT France) e pás de compostos de carbono para o *fan* do motor GE90 (CFAN Texas). Estas ligações estruturais com a GE são particularmente importantes para se compreender e avaliar os motivos que levam a SNECMA a não se opor às estratégias de maximização de lucros da entidade resultante da concentração, que, após a concentração, irão provavelmente decorrer da integração vertical da GE, ou a estratégias de combinação de produtos complementares em pacotes (*bundling*). Com efeito, se essas estratégias se revelarem

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

vantajosas para a entidade resultante da concentração, também irão beneficiar a SNECMA, devido às participações financeiras desta na CFMI e nos vários programas relativos a motores da GE e ao facto de nenhum desses programas estar a competir com os motores fornecidos pela CFMI.

64. O comportamento comercial da empresa de locação de aeronaves da GE, a GECAS, é outra prova da integração económica entre a GE e a SNECMA. A GECAS declara ser sua política privilegiar as aquisições de novos aviões equipados com motores da GE (a chamada política de "exclusividade da GE"). Esta política é também extensiva aos motores da CFMI e produz o efeito de aumentar substancialmente a penetração no mercado dos motores da GE e da CFMI, em detrimento dos fabricantes de motores concorrentes. A GE combinou os serviços e aquisições da GECAS com vista a aumentar o seu nível global de vendas, ainda que uma percentagem das receitas dessas vendas reverta a favor da SNECMA. Não há razão alguma para supor que a SNECMA se oporia à inclusão dos motores da CFMI em pacotes de produtos e/ou serviços da GE e/ou da Honeywell a fim de aumentar a penetração do mercado pela CFMI no futuro.

Percepção que a GE e o mercado têm da CFMI

65. A GE também agrega a quota de mercado da CFMI com a sua. Tem-no feito nos seus relatórios anuais desde 1995²², bem como, pelo menos, numa apresentação interna aos investidores do mercado (em Maio de 1999), que chegou ao conhecimento da Comissão. Do mesmo modo, os principais analistas financeiros também agregam todas as vendas de motores da CFMI e da GE²³. Resumindo, a opinião da GE, expressa nos seus relatórios anuais e por analistas financeiros, de que a GE e a CFMI devem ser vistas como uma única entidade, tanto para efeitos comerciais como concorrenciais, é confirmada pelas realidades objectivas da CFMI e do mercado.
66. É, por conseguinte, apropriado que toda a quota de mercado da CFMI seja atribuída à

²² Referem-se os seguintes exemplos: no Relatório Anual de 1995, p. 8, diz-se: "Mantivemos também a nossa liderança mundial, uma vez que a GE e a CFM International, a nossa empresa comum com a SNECMA de França, obteve novamente mais de metade das encomendas de motores para grandes aeronaves comerciais"; no Relatório Anual de 1998, p. 8, diz-se: "Em conformidade com a nossa liderança da indústria durante a década de 1990, a GE Aircraft Engines e a CFM International, a nossa empresa comum em partes iguais com a SNECMA de França, voltou a obter a maioria das encomendas de motores para grandes aeronaves comerciais a nível mundial"; no Relatório Anual de 2000, p. 11, diz-se: "Mais uma vez, em 2000, a GE Aircraft Engines e a CFM International, a nossa empresa comum em partes iguais com a SNECMA de França, obtiveram, em conjunto, mais encomendas de motores para grandes aeronaves comerciais do que qualquer outro fabricante de motores".

²³ Por exemplo: Nick Heymann, Prudential Securities, 4 de Outubro de 2000: "De todos os motores encomendados até à data, em 2000, a quota de mercado da GEAE é aproximadamente 63%. A quota de mercado da GEAE tem aumentado em todos os mercados em relação à sua quota de mercado calculada para o período de 1990-1999 (principalmente no que se refere ao mercado dos aviões de fuselagem larga, em que a sua quota foi de 49% no período de 1990-1999)"; Jennifer Murphy, Morgan Stanley Dean Witte, 4 de Janeiro de 1999: "As empresas de equipamento pesado continuam a aumentar as suas quotas e a dominar nos seus novos mercados de equipamento (Geradores de energia – quota de 60%; Equipamento médico – 50%; Motores para aviões – 60%, Transportes – 70%); a quota da GEAE, que representou 60% das encomendas de motores grandes na década de 1990, deverá traduzir-se em rendimentos muito vultosos e crescentes nos próximos dez anos"; John Inch e Al Sipzener, Bear Stearns and Co. Inc, 9 de Fevereiro de 2001: segundo um gráfico circular, são atribuídas à GE/CFM 60% das encomendas de motores para aeronaves.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

GE ao avaliar-se a posição dominante da GE nos mercados relevantes.

Tratamento da IAE

67. A RR e a P&W são contratantes principais independentes nos mercados dos motores a reacção para grandes aeronaves comerciais. A Comissão tratou a IAE da mesma maneira que a CFMI, na medida em que agregou a quota de mercado da IAE, numa base de igualdade, às quotas de mercado dos parceiros que são fornecedores independentes de motores a reacção, mas não às da MTU e da Japanese Aero Engines Corp., às quais, na qualidade de subcontratantes, não pode ser atribuída qualquer quota dos mercados relevantes.

(c) Quotas de mercado

68. A avaliação das posições de mercado dos três fabricantes de motores basear-se-á principalmente na base instalada de aviões que continuam a ser produzidos e na carteira de encomendas.

69. A Comissão procurou obter uma quantidade substancial de informação junto de várias fontes, incluindo as partes e os seus concorrentes nos mercados dos motores a reacção. Devido a certas contradições da informação fornecida, a Comissão decidiu utilizar os números apresentados pelas partes, muito embora reconheça que esses números parecem subestimar a sua posição.

Base instalada de motores em aeronaves que continuam a ser produzidas

70. Relativamente às grandes aeronaves comerciais, pode estabelecer-se uma distinção entre aviões de fuselagem estreita e aviões de fuselagem larga. No Quadro 5 apresenta-se a base instalada de motores em grandes aviões comerciais de fuselagem estreita e fuselagem larga que continuam a ser produzidos, no final de 2000.

QUADRO 5: BASE INSTALADA DE MOTORES EM GRANDES AERONAVES COMERCIAIS EM SERVIÇO EM 31.12.2000

(AVIÕES QUE CONTINUAM A SER PRODUZIDOS)

Modelo	GE/CFMI	P&W/IAE	RR/IAE
Fusel. larga	51%	22%	27%
Fusel. estreita	54%	31%	15%
Total	52,5%	26,5%	21%

Fonte: Dados fornecidos pelas partes.

71. O volume total da base instalada de motores para aviões de fuselagem estreita que continuam a ser produzidos é de 6 106. A GE/CFMI representa mais de metade do mercado com uma quota de 51%, seguida pela P&W e a RR com 22% e 27% da base instalada de motores, respectivamente. As quotas de mercado da GE e da CFMI foram

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

agregadas, ao passo que a quota da IAE foi dividida igualmente entre a P&W e a RR.

72. O volume total da base instalada de motores para aviões de fuselagem larga que continuam a ser produzidos é de 5 898. A GE/CFMI tem uma quota de 54%, seguida pela P&W e a RR com 31% e 15%, respectivamente²⁴.
73. Do Quadro 5 pode concluir-se que a GE é de longe o principal fornecedor de motores a reacção para grandes aviões comerciais, tanto de fuselagem estreita como de fuselagem larga, que continuam a ser produzidos. A GE detém, portanto, a melhor posição histórica junto das companhias aéreas, uma vez que os seus motores são instalados na maior parte das mais recentes plataformas de aviões em serviço.

Evolução da base instalada

74. A análise das quotas de mercado que precede poderá parecer relativamente estática na medida em que apresenta a actual posição de mercado dos fornecedores de motores a reacção com base na concorrência no passado. Para se apresentar uma imagem mais dinâmica da concorrência no passado, será conveniente examinar a evolução da base instalada nos últimos cinco anos. Durante esse período, a GE não só conseguiu manter a sua posição de principal fornecedor, como a sua quota de mercado foi, também, a que apresentou a maior taxa de crescimento.
75. É necessário referir – facto que as partes reconheceram – que o período de cinco anos que precedeu a concentração notificada constitui uma referência útil para avaliar o segundo nível a que se dá a concorrência entre motores, ou seja, as vendas às companhias aéreas. Um período mais longo envolveria o risco de apresentar uma situação de mercado caracterizada por condições concorrenciais e de mercado diferentes das que se verificam actualmente. Um período de referência mais longo poderia, portanto, induzir em erro ao proceder-se à apreciação da operação notificada²⁵. Por outro lado, na avaliação do primeiro nível da concorrência entre motores, nomeadamente no que se refere à selecção de motores para uma nova plataforma, considera-se um período de dez anos, de acordo com o argumento das partes de que a concorrência a esse nível deve ser examinada com base num período mais longo.
76. O gráfico do Anexo apresenta a evolução da base instalada de motores em grandes aeronaves comerciais ainda em produção, no período desde o final de 1995 até ao final de 2000, bem como o aumento progressivo das posições de mercado dos vários fornecedores durante esse período. Verificamos que a GE aumentou a sua quota da base instalada de motores a um ritmo que os seus concorrentes não conseguiram acompanhar. Em valores absolutos, durante o período referido, a GE aumentou a sua base instalada de 2 462 para 6 248 motores, enquanto o aumento da P&W foi de 2 889 para 3 170 e o da RR de 1 371 para 2 586. Em termos globais, a GE apresentou a taxa de crescimento total mais elevada durante o período de referência e distanciou-se mais dos seus concorrentes.

²⁴ A IAE não fabrica motores para aviões de fuselagem larga.

²⁵ Além disso, no mesmo período, a GECAS tornou-se a principal empresa de locação da GE, tendo contribuído substancialmente para o aumento da penetração do mercado pela GE.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

Encomendas firmes até à data (carteira de encomendas)

77. A análise da carteira de encomendas (encomendas firmes até à data) dá uma ideia melhor da futura competitividade dos fornecedores, na medida em que reflecte as preferências manifestadas pelos compradores nas suas encomendas recentes e permite determinar o futuro posicionamento dos fornecedores de motores no mercado. Os números apresentados no Quadro 6 dizem respeito a aeronaves em serviço que continuam a ser produzidas. Escusado será dizer que não é possível encomendar uma aeronave que deixou de ser produzida²⁶.

QUADRO 6: CARTEIRA DE ENCOMENDAS DE MOTORES PARA AERONAVES QUE CONTINUAM A SER PRODUZIDAS

(ENCOMENDAS A ENTREGAR A PARTIR DE 01.01.2001)

Modelo	GE/CFMI	P&W	RR
Aviões de fuselagem larga	660	344	234
%	53%	28%	19%
Aviões de fuselagem estreita	2 882	543	803
%	68%	13%	19%
Total GAC	3 542	887	1 037
%	65%	16%	19%

Fonte: Dados fornecidos pelas partes

78. O número total de motores encomendados para grandes aeronaves comerciais (GAC) em produção em 1 de Janeiro de 2001 é de 5 466. Dessas encomendas, a GE obteve 65%, em comparação com os 35% das suas concorrentes, a P&W (16%) e a RR (19%). Isto é outro indício da forma como a quota de novas aeronaves da GE está a aumentar e da tendência que esse crescimento apresenta. A GE já é o líder do mercado no que se refere às aeronaves que continuam a ser produzidas (52% da base instalada) e já lançou as bases para manter e aumentar essa posição de liderança, assegurando 65% das actuais encomendas dos clientes.

Fluxo de receitas de peças sobresselentes

79. As partes contestaram o facto de a Comissão utilizar a base instalada e a carteira de encomendas de aeronaves ainda em produção, argumentando que a exclusão de aeronaves que deixaram de ser produzidas leva a uma sobrevalorização das quotas de mercado da GE e oculta o êxito das suas concorrentes no passado, nomeadamente a P&W, no que se refere a plataformas que deixaram de ser produzidas. A Comissão considera que as aeronaves que deixaram de ser produzidas não podem ter qualquer impacto no aumento futuro da quota de mercado dos fornecedores de motores, na medida em que não será possível vender novas unidades dessas aeronaves aos clientes, no futuro. No entanto, a Comissão reconhece que essas aeronaves ainda podem gerar receitas no mercado de assistência, o que, por sua vez, poderá determinar

²⁶ Há apenas uma excepção, as seis encomendas do MD11 da Boeing, que dizem todas respeito a um motor da GE.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

em certa medida a capacidade do fornecedor de motores para competir no futuro. As receitas do mercado de assistência são a principal fonte do fluxo de fundos que irá financiar o desenvolvimento e comercialização de novos motores, bem como os esforços de inovação com vista às gerações seguintes de motores e, por conseguinte, a posição concorrencial provável dos fornecedores no futuro. Por outras palavras, quanto maiores forem as receitas do mercado de assistência, mais provável será um fornecedor permanecer competitivo no futuro. Assim, ao avaliar esses fluxos de receitas, a Comissão considerou a base instalada global de motores em aeronaves que continuam a ser produzidas e em aeronaves que deixaram de ser produzidas.

80. A GE detém a maior quota de motores instalados em novos modelos de aeronaves. Considerando que esses modelos não irão ser substituídos num futuro próximo, a quota da GE traduzir-se-á numa fonte acrescida de receitas no mercado de assistência, superior à dos seus concorrentes.
81. A P&W tem uma quota considerável de aeronaves que deixaram de produzidas, o que se deve ao facto de ter entrado mais cedo no mercado dos motores a reacção. Embora essas aeronaves também possam constituir uma fonte de receitas no mercado de assistência, é razoável prever que essas receitas venham a diminuir à medida que as companhias aéreas forem retirando e substituindo essas aeronaves nas suas frotas²⁷. Por conseguinte, as receitas que a P&W pode gerar com a sua actual base instalada de motores não é comparável àquelas que é de prever que a GE venha a gerar. Esta disparidade ao nível da geração de fluxos de fundos irá determinar, também, a forma como a concorrência entre estes dois fabricantes de motores irá evoluir no futuro. Além disso, é provável que a GE venha a beneficiar mais do que os seus concorrentes com as retiradas e substituições referidas. Não só a sua posição histórica melhor irá provavelmente determinar a escolha de motores por parte das companhias aéreas, como as vantagens adicionais decorrentes da integração vertical da GE são um forte indício de que essa probabilidade venha a concretizar-se.
82. Ao contrário da visão estática da base instalada global expressa sob a forma de unidades de motores, o resultado do cálculo do valor actual líquido de receitas futuras de peças sobresselentes é um melhor indicador das verdadeiras posições de mercado dos vários concorrentes. Os cálculos da Comissão confirmaram que, devido à própria natureza e às características das bases instaladas dos vários fabricantes, a GE se encontra, mais uma vez, numa posição muito melhor do que a P&W em termos da sua capacidade para competir no futuro. Relativamente a este aspecto, as partes argumentaram que não seria apropriado agregar as receitas do mercado de assistência geradas pela base instalada de motores da CFMI e da GE e que só uma proporção das mesmas deveria ser atribuída à GE, devendo as restantes reverter a favor da SNECMA. No entanto, a Comissão considera que essas receitas revertem a favor da CFMI, como empresa comum, e que as empresas-mãe irão provavelmente reinvestir essas receitas no financiamento de futuros motores da CFMI. O mesmo se aplica à RR

²⁷ As estruturas em causa são todas aeronaves da McDonnell Douglas (por exemplo, DC8, DC10 e MD11 no segmento dos aviões de fuselagem larga; DC9, MD80 e MD90 no segmento dos aviões de fuselagem estreita). Os aviões de fuselagem larga DC10 e MD11 serão provavelmente substituídos pelo B777X (motor da GE) ou pelo A340 (motor da RR). Os aviões de fuselagem estreita DC9, MD80 ou MD90 serão provavelmente substituídos por B737 (motor CFM56) ou pela família A320 (CFM56 ou IAE V2500).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

e à P&W, que, sendo empresas-mãe da IAE, irão provavelmente reinvestir as receitas geradas por motores da IAE no desenvolvimento de novos motores da IAE.

(d) Conclusão sobre a posição de mercado da GE no segmento dos motores para grandes aeronaves comerciais

83. Pode concluir-se, portanto, que a GE usufrui de uma posição sólida, indicativa de uma posição dominante, no fornecimento de motores a reacção para grandes aeronaves comerciais. Com efeito, a GE apresenta várias das características de uma empresa em posição dominante. Em particular, a GE detém actualmente a maior quota do mercado, tendo-se distanciado bastante dos seus concorrentes. Além disso, conseguiu aumentar progressivamente a sua quota de mercado nos últimos anos e, principalmente, a uma taxa de crescimento anual superior à dos seus concorrentes. Por outro lado, atendendo à sua grande carteira de encomendas, a GE tem melhores perspectivas de manter e melhorar a sua penetração do mercado. Por último, a GE espera gerar muito mais receitas com a sua base instalada global do que os seus concorrentes e, portanto, ter mais capacidade para competir no futuro. O facto de as quotas de mercado da GE não só serem elevadas, mas terem também aumentado progressivamente com o decorrer do tempo, em detrimento da P&W e da RR, denota, em si mesmo, uma posição dominante. Esta posição de mercado, de acordo com o estudo de mercado da Comissão, é fruto de um conjunto de factores, incluindo a integração vertical da GE nas áreas dos serviços financeiros, da aquisição e locação de aeronaves, e na dos serviços do mercado de assistência, bem como da existência de efeitos de uniformização significativos.

(3) GRANDES JACTOS REGIONAIS

84. A GE e a Honeywell são os únicos fornecedores cujos motores foram certificados para grandes jactos que se encontram ainda em serviço. A concentração dá origem a uma sobreposição horizontal que corresponde a uma quota de mercado de 100%. Esta quota de mercado não é afectada pela inclusão de aeronaves que deixaram de ser produzidas. O Quadro 7 mostra as posições de mercado dos fornecedores de motores do mercado dos grandes jactos regionais, em termos da base instalada de aeronaves que continuam a ser produzidas e em termos da base instalada global (incluindo aeronaves que tinham deixado de ser produzidas em 31 de Dezembro de 2000).

QUADRO 7

Base instalada de motores da:	GE	HON	GE/HON	RR	P&W
Aeronaves em produção	[60%-70%]*	[30% - 40%]*	100%	0%	0%
Base instalada global	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*	90% - 100%	0% - 10%	0%

Fontes: Dados fornecidos pelas partes.

85. No Quadro 8 apresentam-se as plataformas que irão entrar em serviço no futuro imediato, bem como as carteiras de encomendas mais recentes.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

**QUADRO 8: CARTEIRA DE ENCOMENDAS DE MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS
QUE AINDA NÃO ESTÃO EM SERVIÇO
(A ENTREGAR A PARTIR DE 01.01.2001)**

Modelos:	GE	HON	RR	P&W
CRJ-900	X	-	-	-
ERJ-170	X	-	-	-
ERJ-190	X	-	-	-
728JET	X	-	-	-
928JET	X	-	-	-
Avro RJX	-	X	-	-
Total	X	X	0	0
%	[90% - 100%]*	[0% - 10%]*	0%	0%

Fonte: Dados fornecidos pelas partes.

86. Antes da operação, a GE já tinha uma posição dominante neste mercado. A entidade resultante da concentração terá uma posição monopolista no segmento dos grandes jactos regionais que irão entrar ao serviço no futuro imediato.
87. Assim sendo, pode considerar-se que a GE tem uma posição dominante.

(4) JACTOS EXECUTIVOS

88. A concentração dá origem a uma sobreposição horizontal no mercado dos jactos executivos e, em particular, no segmento dos motores para jactos médios. Nos Quadros 9 e 10 apresentam-se as posições de mercado dos fabricantes de motores em termos da base instalada de jactos executivos, bem como dos jactos executivos médios que continuam a ser produzidos.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

**QUADRO 9: BASE INSTALADA DE MOTORES EM JACTOS EXECUTIVOS
(EM 31.12.2000)**

Base instalada de motores da:	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Aviões ainda em produção	[0% - 10%]*	[40% - 50%]*	[40%- 50%]*	[30%- 40%]*	[10% - 20%]*
Aviões que deixaram de ser produzidos	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[0%- 10%]*
Base instalada de motores global	[10%- 20%]*	[40%- 50%]*	[50%- 60%]*	[30%- 40%]*	[10%- 20%]*

Fonte: Dados fornecidos pelas partes.

**QUADRO 10: BASE INSTALADA DE MOTORES EM JACTOS EXECUTIVOS MÉDIOS
(EM 31.12.2000)**

Base instalada de motores da:	GE	HON	GE/HON	P&W	RR
Aviões ainda em produção	[10%- 20%]*	[60%- 70%]*	[80%- 90%]*	[10%- 20%]*	[0%- 10%]*

Fonte: Dados fornecidos pelas partes.

89. Por conseguinte, pode considerar-se que a Honeywell é o principal fornecedor de motores neste mercado.

(5) *MANUTENÇÃO, REPARAÇÃO E REVISÕES*

(a) *Sobresselentes*

90. Segundo as partes, as peças patenteadas vendidas por um fabricante de motores para aeronaves estão sujeitas a concorrência proveniente de várias fontes: (i) o canal secundário, (ii) fabricantes de peças certificadas (PMA – *Parts Manufacture Approval*) e (iii) reparações aprovadas por entidades certificadas (DER – *Designated Engineering Representatives*) não efectuadas pelo OEM. Além disso, as partes afirmam que os fabricantes que não são OEM têm potencial para fabricar todas as peças desde que invistam em retro-engenharia e na concepção (e, caso necessário, concebendo uma peça comparável que não infrinja qualquer direito de propriedade intelectual protegido do OEM), na certificação e no fabrico da peça.
91. As peças de substituição fabricadas por fornecedores que não são OEM têm de ser aprovadas pelas autoridades reguladoras competentes, ou seja, têm de obter uma PMA. Para esse efeito, o requerente da PMA pode fazer uma de três coisas. Pode demonstrar que a concepção da sua peça é idêntica à da peça com certificação-tipo, ou que obteve o projecto da peça do detentor da certificação-tipo (por exemplo, através de um contrato de concessão de licença) ou, por último, que a sua peça preenche as necessárias condições de aeronavegabilidade de acordo com os ensaios e cálculos efectuados. Segundo o estudo de mercado, satisfazer os regulamentos relativos à PMA é um processo moroso e dispendioso. Os OEM controlam a tecnologia necessária para desenvolver uma peça nos termos da PMA e cobram taxas de licenciamento elevadas,

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

isto quando concordam em conceder uma licença relativa à tecnologia em causa. Sem um contrato de concessão de licença, é necessário um investimento considerável para desenvolver uma peça idêntica e provar a sua aeronavegabilidade por meio de retro-engenharia e de ensaios aprofundados.

92. O estudo de mercado procurou determinar se as peças sobresselentes com PMA exercem ou não qualquer pressão concorrencial sobre as peças do OEM. O estudo revelou que, pelo menos no que se refere aos motores que continuam a ser produzidos, em média 90% a 95% das peças sobresselentes apenas são fabricadas por OEM e que não há peças de substituição não fabricadas por OEM para muitas das partes mais caras do motor. Além disso, revelou que alguns clientes continuam a mostrar-se relutantes em utilizar peças com PMA ou não estão autorizados a utilizá-las por virtude dos seus vínculos contratuais com o OEM. Por conseguinte, os OEM mantêm grande parte da quota do mercado das peças de substituição e não estão sujeitos a qualquer concorrência no que se refere a grande número de peças sobresselentes.
93. Por outro lado, tal como no caso das peças com PMA, as peças sobresselentes não fornecidas pelo OEM ou as reparações não efectuadas pelo OEM nem sempre são consideradas verdadeiros substitutos das peças sobresselentes fornecidas pelo OEM no que respeita a aspectos técnicos e aspectos relacionados com a garantia, representando apenas uma pequena parte do mercado (2% a 3% para o segmento dos transportes aéreos, segundo a GE, 10% a 15% para o segmento regional e cerca de 10% a 15% para o segmento dos jactos executivos, segundo a Honeywell).
94. Por último, o estudo da Comissão revelou que o mercado de excedentes (ou seja, o canal secundário), em particular no caso dos tipos de motores modernos, é muito limitado.

(b) Serviços de manutenção, reparação e revisão (MRO)

95. Segundo as partes, as margens obtidas através das vendas de equipamento de origem estão a diminuir na indústria aeronáutica, e os OEM têm vindo, cada vez mais, a tentar recuperar o seu investimento através do mercado de assistência. Por exemplo, ao longo dos 25 anos de vida útil de uma aeronave, as companhias aéreas pagam cerca de 200% do preço do motor em serviços MRO. Os contratos de serviços de reparação e revisão podem ser celebrados no momento em que o motor é adquirido ou posteriormente – muitas vezes, quando o período de garantia está prestes a terminar. Em ambos os casos, o cliente envia normalmente um convite à apresentação de propostas a várias oficinas de reparação e revisão, antes de celebrar o contrato. Existe um número considerável de intervenientes no mercados dos serviços MRO.
96. No entanto, o estudo de mercado revelou que os OEM podem tirar partido do seu estatuto de OEM para efectivamente dominarem o mercado de assistência, através do controlo, em primeiro lugar, da informação técnica e da propriedade intelectual necessárias para muitos serviços MRO e, em segundo lugar, do preço e oferta de peças sobresselentes. O estudo de mercado revelou ainda que, ao fazê-lo, os OEM reforçam também a sua posição nos mercados de peças sobresselentes.
97. Os OEM têm uma quota dominante do mercado (aproximadamente 95%) de peças

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

sobresselentes e não há concorrência para a maioria dessas peças. O estudo de mercado mostrou que essa posição confere vantagens relativas aos OEM e, particularmente, à GE, no mercado da manutenção e revisão de motores.

98. Os fornecedores de serviços MRO independentes e as companhias aéreas afirmam que, quando não há concorrência nos mercados das peças sobresselentes, os preços são superiores ao nível competitivo e que os OEM que prestam serviços MRO têm acesso às peças por um preço comparativamente inferior. Isto leva a que os preços de pacotes de serviços MRO e peças sobresselentes dos OEM sejam inferiores aos dos concorrentes, o que constitui uma desvantagem para estes últimos, uma vez que as peças sobresselentes representam, em média, 70% do preço de uma factura de serviços MRO.
99. Além disso, os fornecedores de serviços MRO independentes e as companhias aéreas afirmam que, quando não há concorrência nos mercados de peças sobresselentes, os seus preços aumentam mais ao longo do tempo do que o índice de preços no consumidor, o que significa que é difícil vincularem-se a contratos de preços fixos a longo prazo. Com efeito, as companhias aéreas que entregam a manutenção das suas frotas a empresas independentes tendem, cada vez mais, a pedir um "*Fleet-Hour-Agreement*", também denominado contrato "*Power-By-The-Hour*", ou seja, o cliente celebra um contrato a longo prazo com o fornecedor de serviços mediante o qual se compromete a pagar um montante previamente acordado por todos os serviços de assistência ao motor, por hora de voo do motor. Geralmente, estes contratos cobrem as peças sobresselentes e os serviços, sendo os preços normalmente fixos, sujeitos a aumentos escalonados, durante a vigência do contrato. Os fornecedores de serviços MRO independentes não podem oferecer este tipo de contrato sem correrem o risco de terem de suportar aumentos inesperados do custo das peças sobresselentes fornecidas por OEM.
100. Além disso, de acordo com o estudo de mercado, os OEM tendem a ficar com as reparações de motores que envolvem tecnologia avançada para as suas próprias unidades de serviços MRO. Restringem a difusão e utilização de dados técnicos e apoio técnico (dificultando a obtenção de certificação de oficina de manutenção aprovada pelo OEM para cada motor, bem como o acesso aos dados técnicos do respectivo OEM). Por outro lado, se houver uma escassez de peças sobresselentes, os OEM abastecem primeiro as suas oficinas. Por último, os OEM utilizam as mesmas peças de inventário, tanto no processo de fabrico como nas suas actividades MRO. Isto permite reduzir os custos de inventário, as despesas de movimentação, etc. Por todas as razões referidas, as companhias aéreas e os fornecedores independentes de serviços MRO não estão em posição de competir em condições de igualdade com os OEM que oferecem serviços MRO para os seus próprios produtos.
101. Por último, a presença de OEM no mercado dos serviços MRO permite-lhes aumentar as suas vendas de peças sobresselentes. Com efeito, as companhias aéreas tentam privilegiar a opção reparação, em detrimento da opção substituição de peças que, dum modo geral, é mais dispendiosa para o cliente. Isto reduz as quotas do mercado das peças sobresselentes dos OEM. Ao prestarem serviços MRO, os OEM privilegiam mais a opção substituição do que as companhias aéreas, dado o acesso destas a peças sobresselentes a preços mais elevados.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

102. A GE tem uma posição particularmente forte no mercado dos serviços MRO para motores e tem reforçado muito significativamente essa posição nos últimos anos. A P&W e a GE são os dois maiores fornecedores de serviços MRO para todos os motores de grandes aeronaves comerciais, com um volume de negócios de [...] * dólares e [...] * dólares, respectivamente. A RR é o terceiro concorrente, com um volume de negócios de [...] * dólares. A Lufthansa é o quarto concorrente, com um volume de negócios de [...] * dólares. A Honeywell também está presente neste mercado, com um volume de negócios de [...] * dólares.
103. A presença da GE registou um aumento acentuado nos últimos dez anos. O volume total de negócios da GE no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais quase quadruplicou nos últimos dez anos e mais do que duplicou nos últimos cinco anos. Enquanto a RR registou um aumento semelhante, o volume total de negócios da P&W apenas aumentou 30% no mesmo período.
104. Além disso, a GE começou a prestar serviços MRO aos motores dos produtos de todas as suas concorrentes (RR, P&W e IAE). Por exemplo, o volume total de negócios da GE em serviços MRO fornecidos a motores das suas concorrentes aumentou de 215 milhões de dólares, em 1991, para 588 milhões de dólares, em 2000, no mercado das grandes aeronaves comerciais. Em comparação, o volume de negócios da P&W em serviços MRO fornecidos a motores das suas concorrentes, em 2000, foi [...] * do da GE. Por outro lado, a RR tem-se concentrado predominantemente nos seus próprios serviços ao nível do mercado de assistência dos serviços MRO e o apoio que presta a produtos concorrentes representa [...] * do mercado de assistência global.
105. Por último, as receitas totais da GE, que em 1990 estavam repartidas entre 57% de receitas provenientes de vendas de equipamento de origem e 43% de receitas do mercado de assistência, passaram a 45% e 55%, respectivamente, em 1995, e, finalmente, 33% e 67%, respectivamente, em 2000.
106. A posição da GE no mercado dos serviços MRO, aliada à aquisição da gama de produtos da Honeywell, irá provavelmente colocar a entidade resultante da concentração numa posição de vantagem financeira e comercial depois de concluído o processo de concentração.

1.B.3. FACTORES QUE CONTRIBUEM PARA A POSIÇÃO DOMINANTE DA GE NO MERCADO DOS MOTORES

(1) GE CAPITAL

107. A GE é a maior empresa do mundo em termos de capitalização bolsista²⁸. No sector aeronáutico, a GE oferece uma combinação única de produtos e serviços complementares aos clientes. Com efeito, tal como reconhece nos seus próprios documentos, a GE não só é um conglomerado industrial de primeiro plano que opera em muitas áreas, incluindo a aeronáutica e sistemas de produção de energia, como

²⁸ Capitalização bolsista de 480 mil milhões de dólares em 1 de Junho de 2001 (muito superior à de qualquer outra empresa que desenvolva actividades no mercado das aeronaves comerciais, como por exemplo a Boeing, cujo valor de mercado é de cerca de 56 mil milhões de dólares, a UTC com 39 mil milhões de dólares e a RR com 5 mil milhões de dólares).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

também é uma importante organização financeira, através da GE Capital. A empresa financeira da GE contribui com cerca de metade das receitas consolidadas da GE Corporation e gere mais de 370 mil milhões de dólares, mais de 80% do total dos activos da GE. Se a GE Capital fosse uma empresa independente, estaria, só por si, classificada entre as 20 primeiras das 500 maiores empresas da Fortune.

108. Para além de possuir enormes recursos financeiros a nível interno, a dimensão incomparável do balanço da GE proporciona outras vantagens importantes às empresas da GE. Com efeito, ao contrário de qualquer outra empresa e, em particular, de outros fabricantes de motores, e tal como reconhece nos seus próprios documentos, a GE pode assumir mais riscos em programas de desenvolvimento de produtos do que qualquer concorrente sua. Esta capacidade para absorver insucessos ao nível dos produtos sem pôr em perigo a sua futura capacidade para competir e desenvolver novos produtos numa indústria caracterizada por investimentos a longo prazo é um factor fundamental²⁹.
109. Na sua última análise da GE, a Bear Stearns, uma empresa independente que efectua estudos sobre os capitais próprios de empresas, descreve a GE Capital como uma das maiores empresas financeiras do mundo. A Bear Stearns sublinha ainda que "a GE Capital Services consegue assumir riscos de carteira superiores, em média, a qualquer uma das suas concorrentes"³⁰. A Bear Stearns descreve ainda a GE Capital como uma "Força Financeira Global", sublinhando a vantagem concorrencial de que a GE usufrui em relação aos seus concorrentes através da GE Capital e dizendo que "o facto de a GE Capital Services pertencer à GE é, a nosso ver, a sua vantagem mais significativa em relação aos seus rivais do sector [...]". As empresas industriais da GE são, na sua maioria, líderes nas respectivas áreas e a GE Capital não é excepção. Em termos globais, pensamos que a enorme dimensão e gama de produtos da GE Capital dão origem a vantagens sustentáveis fundamentais³¹.
110. Como esta indústria se caracteriza por longos tempos de espera, isto é, intervalos entre o investimento em novos projectos e o momento em que esse investimento começa a gerar receitas, as empresas dependem fortemente dos fluxos de fundos que elas próprias geram internamente para financiar o desenvolvimento e a inovação. O poder financeiro que a GE obtém através da GE Capital representa, portanto, nitidamente, uma vantagem concorrencial significativa em relação à RR e à P&W. Esse poder financeiro permite, em particular, que a GE absorva fracassos potenciais dos seus produtos e erros estratégicos. A saída da RR do mercado na década de 1970 por não ter conseguido sobreviver ao fracasso de um dos seus principais projectos de

²⁹ A GE apercebe-se, efectivamente, da vantagem concorrencial que a dimensão oferece. Explica que essa dimensão lhe permite investir centenas de milhões de dólares em programas extremamente ambiciosos, como o GE90, o motor de maior propulsão para aviões a jacto do mundo inteiro, e a turbina "H", o gerador a turbina de maior rendimento do mundo. A dimensão permite-lhe ainda introduzir pelo menos um produto novo em cada segmento todos os anos, ou continuar a investir numa actividade durante um ciclo recessivo, ou fazer mais de 100 aquisições por ano, ano após ano. Por último, a GE afirma que a sua dimensão, longe de inibir a inovação, permite-lhe efectivamente "lançar-se num maior número de iniciativas mais ambiciosas". Embora reconheça, correctamente, que não pode ser bem sucedida em todos os projectos, a GE frisa que "a dimensão permite que a GE tenha alguns insucessos sem que isso a afecte minimamente" (tal como se diz no seu Relatório Anual, nas páginas 4 e 5).

³⁰ Cf. estudo da Bear Stearns sobre a GE, datado de 9 de Fevereiro de 2001, página 5.

³¹ Cf. estudo da Bear Stearns sobre a GE, datado de 9 de Fevereiro de 2001, página 7.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

I&D revela bem a importância do poder financeiro.

111. A GE tem tirado partido da importância do poder financeiro ao nível da indústria aeronáutica recorrendo fortemente aos descontos sobre o preço de catálogo dos motores. A prática intensiva da concessão de descontos levou efectivamente a que o limiar de rentabilidade do projecto relativo a um motor se afastasse mais do lançamento comercial de uma plataforma. Dada a grande dimensão do seu balanço, a GE tem estado numa posição que lhe permite aumentar os custos de financiamento das suas rivais atrasando a geração de fluxos de fundos e, conseqüentemente, aumentando a necessidade de essas empresas recorrerem a meios de financiamento externos e, por conseguinte, o seu grau de endividamento (rácio dívidas/capitais próprios) e os custos de crédito daí decorrentes³². Agindo desse modo, a GE tem conseguido colocar as suas concorrentes numa posição de grande vulnerabilidade na eventualidade de um ciclo recessivo ou de um erro estratégico.
112. Neste aspecto, a estratégia da GE de conceder descontos sobre o preço de catálogo do motor não deve ser confundida com a concessão de uma redução real de preços ao cliente, não podendo, portanto, ser utilizada como um indício de inexistência de posição dominante. Com efeito, praticar preços mais baixos nas vendas iniciais de um motor não significa preços líquidos mais baixos para o cliente, mas sim uma fragilização dos concorrentes no segmento dos motores e, em última análise, a sua exclusão de plataformas actuais e futuras e dos concursos realizados pelas companhias aéreas.
113. Contrariamente ao que afirmam as partes, as vendas iniciais de motores com grandes descontos não significam custos mais baixos para os clientes finais. Efectivamente, o estudo da Comissão revelou que, para se avaliar o custo líquido de um motor para um operador, é necessário somar as despesas de manutenção e peças sobresselentes³³ ao preço de aquisição inicial do motor. Os resultados deste cálculo revisto mostram que o custo total médio de um motor aumentou, efectivamente, entre 10% e 30%, em termos reais, nos últimos 10 anos. Isto deve-se, evidentemente, ao efeito compensatório dos aumentos de preços significativos aplicados anualmente a todas as peças sobresselentes³⁴ fabricadas pelo fornecedor do equipamento de origem.
114. Além do mais, graças ao seu poder financeiro e às vantagens da sua posição histórica como fornecedora de motores, a GE pode permitir-se conceder um apoio financeiro significativo aos fabricantes de estruturas de aviões sob a forma de assistência ao nível do desenvolvimento de programas relativos a plataformas, o que, tradicionalmente, os seus concorrentes não têm estado em posição de fazer. A GE utiliza esse apoio financeiro directo para negociar/obter a exclusividade do motor nas estruturas que beneficiam desse apoio (a GE conseguiu, ao todo, dez posições de exclusividade das

³² Um exemplo da vantagem concorrencial considerável de que a GE usufrui em relação aos seus concorrentes é a classificação AAA que lhe foi atribuída em termos de reputação de solvabilidade, classificação essa que é extensiva a todas as suas filiais e que lhes permite obter financiamentos menos onerosos e mais rapidamente do que as suas concorrentes.

³³ O estudo de mercado da Comissão revelou que os custos de manutenção e peças sobresselentes ao longo da vida útil de um motor representam, em média, cerca da 200% do seu preço líquido de aquisição inicial, em termos reais (acima da inflação).

³⁴ Aumento anual entre 4% e 5% em termos reais.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

doze últimas que foram concedidas por fabricantes de estruturas), impedindo desse modo os seus concorrentes de acederem a plataformas exclusivas. [passagens citadas do Contrato de Aquisições entre um fabricante de estruturas e a GE, que a GE considera conterem informação confidencial]^{35*}.

115. Os acordos de exclusividade podem ter efeitos significativos ao nível do mercado de motores para aeronaves³⁶ uma vez que garantem uma penetração considerável da frota de uma companhia aérea e os benefícios que daí decorrem em termos de posição histórica. Um outro benefício da exclusividade para o fabricante de motores consiste no facto de a posição de fornecedor exclusivo de motores eliminar a concorrência directa de preços (isto é, a concorrência relativamente à mesma plataforma) ao nível das companhias aéreas.
116. Como passo final da sua estratégia de exclusão, e a fim de proteger e desenvolver esta parte muito lucrativa da sua actividade de fabrico de motores, a GE tem utilizado o seu poder financeiro para investir, há vários anos, somas muito vultosas no mercado de assistência através da aquisição de um número significativo de oficinas por todo o mundo. Esta estratégia aplica-se não só à assistência técnica aos seus próprios motores, mas também aos motores dos seus concorrentes, que acabam por perder as receitas fundamentais do mercado de assistência, que são tão necessárias para justificar os investimentos do passado e o futuro desenvolvimento de novos produtos.
117. Para além da sua capacidade para influenciar os fabricantes de motores, a GE também usa o seu poder financeiro para influenciar o comportamento das companhias aéreas ao nível das aquisições, injectando capital nas suas actividades em momentos críticos, tal como se explica na seguinte passagem de um dos artigos de fundo do Presidente e Administrador-Delegado da GE, intitulado "GE Capital: a arma secreta de Jack Welch"³⁷:

"E o que é que a [GE] Capital traz à GE? Em primeiro lugar, clientes valiosos: a [GE] Capital concede financiamentos aos clientes de divisões da GE como Aeronaves, Geradores e Veículos a Motor, facilitando desse modo a obtenção de grandes contratos por essas divisões. Um dos exemplos mais notáveis de uma possível ligação verificou-se quando a Continental Airlines se viu numa situação de falência em 1993. Empréstimos da GE Capital ajudaram a Continental Airlines a voltar a voar. Seguidamente, a Continental fez uma grande encomenda de novos aviões – na sua maioria com motores da GE. Tal como diz Tichy, um consultor: "A [GE] Capital faz parte do arsenal que a componente industrial da GE utiliza para derrotar a concorrência."³⁸

118. Esta operação teve lugar durante a reorganização da Continental Airlines por

³⁵ [ver supra]*

³⁶ O B737, equipado exclusivamente com motores da GE, representa 993 aviões de um total de 2 885 aviões encomendados à Boeing e à Airbus em que houve selecção do motor (34% da carteira total de encomendas de aviões), em 31 de Dezembro de 2000.

³⁷ "GE Capital: Jack Welch's Secret Weapon", publicado por John Curran da *Fortune*, em 10 de Novembro de 1997, e divulgado através do site da GE em <http://www.ge.com/news/welch/articles/fl197.htm>.

³⁸ No website da GE, <http://www.ge.com/news/welch/articles/fl197.htm>.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

falência, em 1993. Consta que a GE Capital terá injectado cerca de mil milhões de dólares na companhia aérea sob a forma de financiamento da dívida e através da aquisição de uma participação de capital. Ao que parece, uma das condições terá sido que todas as aeronaves adquiridas pela Continental fossem equipadas com motores da GE (sempre que houvesse motores disponíveis).

119. Hoje em dia, a frota de grandes aviões comerciais da Continental Airlines é composta por 16 B777-200ER equipados com motores da GE (havia também motores da P&W e da RR para esse avião), 21 DC10 com motores da GE (havia também um motor da P&W para esse avião), 11 B767 com motores da GE (havia também motores da P&W e da RR para esse avião), 41 B757 com motores da RR (a GE não tinha um motor para este avião), 58 B737-800 com motores da GE/CFM (exclusividade da GE/CFM relativamente a este avião), 65 MD80 com motores da P&W (a GE não tinha um motor para este avião), 36 B737-700 com motores da GE/CFM (exclusividade da GE/CFM relativamente a este avião), 65 B737-300 com motores da GE/CFM (exclusividade da GE/CFM relativamente a este avião) e 66 B737-500 com motores da GE/CMF (exclusividade da GE/CFM relativamente a este avião). Por outras palavras, quando a Continental Airlines podia escolher entre vários motores, escolheu sempre motores da GE.
120. O mesmo se aplica às encomendas por executar da Continental: todos os motores são da GE, mesmo nos casos em que há oferta de motores concorrentes.

(2) GECAS

121. Um outro factor que contribui para a posição dominante da GE é a integração vertical das suas actividades de aquisição, financiamento e locação através da GE Capital Aviation Services ("GECAS").
122. Com cerca de 10% do total de aquisições de aeronaves, a GECAS é a maior compradora de novos aviões, destacando-se de qualquer companhia aérea. Tem, por si só, a maior frota de aviões, constituída por 1 040 unidades, avaliadas em 22,1 mil milhões de dólares³⁹. A GECAS é duas vezes maior do que a ILFC, a sua concorrente directa, em termos de frota de aeronaves. É também a empresa líder de mercado em termos de aviões a jacto encomendados e de opções, com uma carteira total de encomendas de 796 jactos no final de 2000 (em comparação com os 535 da ILFC).
123. Para além de ser a maior compradora de aeronaves, a GECAS é uma das duas principais empresas de locação que compram aeronaves numa base especulativa, detendo cerca de 40% do mercado das grandes aeronaves comerciais e 100% do mercado dos grandes jactos regionais.
124. O argumento das partes de que a influência que a GECAS exerce sobre os fabricantes de estruturas é limitada porque a empresa compra menos de 10% das novas aeronaves não leva em conta o facto de a influência da GECAS no mercado se dever, não a uma "quota" das aquisições de aeronaves, mas sim ao incentivo real e capacidade que tem

³⁹ A título de comparação, refere-se que a principal concorrente da GECAS no mercado da locação de aeronaves, a International Lease Finance Corporation ("ILFC"), tem uma frota de [400-500]* aviões (Fevereiro de 2001).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

para exercer influência no ponto crítico do processo concorrencial e, por conseguinte, para excluir as empresas suas rivais desse processo.

125. Embora seja verdade que a GECAS apenas é responsável por cerca de 10% das aquisições de aeronaves, uma "quota" menor do que a que normalmente se associa a noções tradicionais de "poder de mercado", a sua percentagem de aquisições de aviões não é um bom indicador da sua capacidade para influenciar o mercado dos motores e excluir dele as empresas rivais da GEAE. A verdadeira influência da GECAS no mercado vai além da sua quota de 10% devido à sua capacidade para "implantar" aeronaves equipadas com motores da GE nas pequenas companhias aéreas, criando, mantendo e reforçando considerações relacionadas com a uniformização da frota que irão influenciar essas companhias aéreas no sentido de escolherem equipamento semelhante no futuro, quer o adquiram à GECAS ou a outra empresa.
126. Os resultados do estudo da Comissão confirmaram esse facto, porque devido ao carácter tendencioso demonstrado pela GECAS ao nível das aquisições e à sua capacidade para fazer encomendas muito grandes de aeronaves, a sua quota de 10% das aquisições de aeronaves subestima consideravelmente a influência que exerce sobre o processo de selecção de motores e sistemas para aeronaves. A influência da GECAS provém, efectivamente, da sua capacidade para criar um incentivo económico imbatível para os fabricantes de estruturas privilegiarem os produtos da GE. Com efeito, este incentivo provém quer do risco comercial relativamente reduzido que um fabricante de estruturas corre ao conceder posições exclusivas aos produtos da GE, quer da compensação que o fabricante obtém de outras unidades empresariais da GE, como a GE Capital e a GECAS, em particular, em termos de perspectivas consideráveis de venda de aeronaves. Nestas circunstâncias, o facto de a GECAS representar "apenas" uma quota de 10% das vendas de aeronaves não é necessariamente importante.
127. Existem provas de que as perspectivas de encomendas de novas aeronaves da GECAS e o contributo financeiro da GE Capital são uma combinação de factores decisiva, que permite que a GE influencie os fabricantes de estruturas no sentido de escolherem motores da GE para as suas novas estruturas. Os concorrentes da GEAE não estão em posição de oferecer pacotes idênticos.
128. Para exemplificar a sua importância para os fabricantes de estruturas, refere-se que a GECAS tem sido, também, o maior comprador de aviões a jacto nos últimos anos, com um total de encomendas de 588 aviões⁴⁰. Em comparação, as maiores aquisições por parte das companhias aéreas permaneceram inferiores a 300 aeronaves no mesmo período.
129. Relativamente às grandes aeronaves comerciais, embora haja mais aviões Boeing do que Airbus na carteira da GECAS, esta empresa tem aproximadamente a mesma importância para ambos os fabricantes de estruturas em termos de encomendas. Na sua resposta de 26 de Fevereiro de 2001 ao estudo da Comissão, a Boeing informou

⁴⁰ Informação extraída da base de dados sobre frotas da Back Associates referente ao período até 6 de Dezembro de 2000. As encomendas incluem encomendas canceladas e encomendas em que a selecção do motor está "por determinar".

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

que a GECAS representava um pouco mais de 10% das encomendas da Boeing, com 135 aeronaves encomendadas. Este número é semelhante ao da Airbus, com um total de encomendas de 138 aeronaves à GECAS. A ILFC tem uma carteira de encomendas à Airbus e à Boeing de [200 – 300]* e [200 – 300]*, respectivamente. Segundo informação recolhida, a Southwest Airlines é de todas as companhias aéreas a que tem a maior carteira de encomendas, com um total de 144 grandes aeronaves comerciais. A Delta encontra-se em segundo lugar, com uma carteira de encomendas de 108 aeronaves. Longe de representarem uma pequena fracção das encomendas de grandes aeronaves comerciais tal como as partes sugerem, a influência das empresas de locação e a importância que a Boeing e a Airbus lhe atribuem têm vindo a aumentar paralelamente à sua quota da carteira de encomendas de grandes aeronaves comerciais que, no final de 2000, era superior a 30%, facto que foi confirmado por N. Forgeard, Administrador-Delegado da Airbus, num artigo publicado no *Financial Times*⁴¹, em que afirmou o seguinte: "O grupo [Airbus] manifestou preocupação perante a percentagem crescente de novas encomendas provenientes de empresas de locação e não, directamente, das companhias aéreas. «Estamos a atingir o limite daquilo que podemos considerar aceitável; há o perigo de se perder o controlo da distribuição», afirmou Noël Forgeard, Administrador-Delegado da Airbus".

130. A GECAS parece, também, ser muito importante para os fabricantes de estruturas de jactos regionais - Fairchild Dornier, Bombardier e Embraer -, que representavam cerca de 24%, 11% e 9% das suas carteiras de encomendas, respectivamente, no final de Setembro de 2000. [Citações extraídas de documentos internos da GECAS sobre o Plano de Marketing de Jactos Regionais da GECAS, que a GE considera conter informação confidencial]^{42*}.
131. As encomendas recentes da GECAS incluem, entre outras, 50 encomendas firmes e 100 opções junto da Embraer, o fabricante de aeronaves regionais brasileiro, referentes aos seus aviões ERJ-170 e ERJ-190 (aviões de 70 e 90 lugares), bem como grandes encomendas de CRJ (aviões de 70 lugares) e CRJ-900 (aviões de 90 lugares) à Bombardier. Além disso, a sua encomenda (50 encomendas firmes e 100 opções) à Fairchild Dornier relativa aos seus aviões 728JET e 928JET representa três anos de produção para este fabricante específico de estruturas para aviões regionais. Estes aviões são equipados exclusivamente com motores da GE.
132. Ao contrário de empresas de locação independentes como a ILFC, a GECAS não selecciona o equipamento para os aviões que compra de acordo com a procura de mercado. Devido à política da GECAS de apenas seleccionar motores da GE ao adquirir novas aeronaves, 99% das grandes aeronaves comerciais encomendadas pela GECAS estão equipadas com motores da GE⁴³.
133. A GECAS tem o incentivo necessário e capacidade para reforçar a posição de mercado da divisão de motores para aeronaves da GE ("GEAE") e os lucros daí decorrentes, e dispõe de vários meios para o fazer. A GECAS é uma das duas

⁴¹ Veja-se o artigo intitulado "Airbus Chief Predicts Falling Aircraft Sales In 2001", no *Financial Times* de 30 de Janeiro de 2001.

⁴² [ver supra]*

⁴³ O restante corresponde a 8 aviões Boeing 757 para os quais a GE não tem um motor para oferecer.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

empresas de locação que funcionam como clientes de lançamento, uma vez que pode encomendar múltiplos aviões de uma só vez e esperar o tempo necessário até uma nova estrutura ser entregue (ver adiante a análise sobre o B777X). Como cliente de lançamento, a GECAS pode influenciar a selecção de equipamento para as aeronaves pelos fabricantes de estruturas, constituindo, portanto, em conjunto com outras características da GE, o elemento que pode fazer pender a balança a favor da GE como fornecedora de equipamento e de serviços. Os concorrentes da GEAE não podem garantir o mesmo tipo de aquisições, não podendo, portanto, oferecer encomendas de lançamento ou de promoção aos fabricantes de estruturas. O papel da GECAS como cliente de lançamento ou de promoção tem-se revelado particularmente eficaz na obtenção de acesso/exclusividade relativamente a plataformas de novas aeronaves.

134. Além disso, a GECAS tem demonstrado ser, também, um instrumento muito eficaz no reforço da posição da GE junto das companhias aéreas relativamente a plataformas para as quais existe uma escolha de motores.

135. Com efeito, a GECAS oferece várias soluções em termos de frotas, e outras de carácter financeiro, que permitem que as companhias aéreas adquiram aviões, como o financiamento de aeronaves, locação e gestão de frotas, incluindo aquisição directa de aeronaves, consultoria em aviação, financiamento de motores, contratos de locação financeira de longo prazo não canceláveis, contratos de locação financeira de curto prazo canceláveis, formação de pilotos, vendas e contratos de venda com cláusula de locação ao vendedor, bem como negociação de aviões. No quadro da sua estratégia com vista a ser a principal fornecedora mundial de soluções para a aviação, a GECAS também concede financiamentos sob a forma de participações de capital para facilitar a introdução de jactos equipados com motores da GE nas principais transportadoras, e ajuda as companhias aéreas a uniformizarem as suas frotas com aviões equipados com motores da GE, facto que o Relatório Anual da GE referente a 1999 confirma:

"Em 1999, fizemos [GECAS] progressos significativos ao nível do nosso compromisso de ajudar os nossos clientes a realizarem os objectivos que se propuseram relativamente à sua frota e ao seu balanço. Por exemplo, no caso da China Eastern, uma das maiores companhias aéreas chinesas, a GECAS ajudou a reduzir a sua capacidade a curto prazo, a uniformizar a sua frota com aviões de fuselagem estreita da Airbus equipados com motores da GE e a obter divisas fortes."⁴⁴

136. O estudo de mercado confirmou, ainda, que a GECAS tem capacidade para uniformizar frotas com aeronaves equipadas com motores da GE e para convencer uma companhia aérea que noutras circunstâncias não teria alugado uma aeronave com motor da GE a aceitar uma aeronave desse tipo, oferecendo mais do que serviços de locação e tirando partido dos recursos aeronáuticos e financeiros da família GE⁴⁵. Por último, dada a existência de uniformização da frota, a capacidade da GECAS para alterar as quotas de mercado implantando aviões com motores da GE nas companhias aéreas tem um efeito multiplicador, na medida em que essas companhias aéreas continuarão a comprar os seus motores no futuro, contribuindo desse modo para o

⁴⁴ Relatório Anual da GE referente a 1999, página 23.

⁴⁵ [Exemplo da participação da GECAS em contratos comerciais com companhias aéreas, que a GE considera ser informação confidencial.]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

aumento das vendas de motores da GE. Contrariamente ao que as partes afirmaram na sua resposta à comunicação de objecções e na audição oral, a GECAS conseguiu, de facto, aumentar significativamente a posição da GE sem que o maior volume de compras de motores da GE pela GECAS tenha sido compensado por compras de motores não GE por parte das companhias aéreas ou de outras empresas de locação. Por conseguinte, graças ao facto de a GECAS privilegiar os motores da GE e à influência que exerce sobre as companhias aéreas, a GE tem conseguido aumentar a sua quota do mercado dos motores.

137. Para além de as partes não explicarem por que razão outras empresas de locação ou outras companhias aéreas, que não estão associadas a um fabricante de motores ou de componentes, devem reagir ao carácter tendencioso da GECAS, o comportamento da ILFC ao nível das compras confirma que, na grande maioria das suas encomendas recentes, esta empresa deixa a selecção do motor "por determinar", permitindo desse modo que as companhias aéreas que vierem a ser suas clientes participem na selecção do motor.
138. Se compararmos a posição de mercado da GE antes de a GECAS existir (de 1988 a 1995) com a sua posição depois de a GECAS existir (de 1996 a 2000), verificamos que enquanto as vendas de motores por parte da GE às empresas de locação, incluindo a GECAS, representam um aumento da sua quota de mercado de 20 pontos percentuais (ou seja, mais de 60%), as aquisições directas de motores da GE pelas companhias aéreas apenas diminuíram menos de 5 pontos percentuais (ou seja, menos de 10%). O facto de outras empresas de locação e outras companhias aéreas não terem conseguido compensar as aquisições preferenciais da GECAS resulta numa transferência líquida de quotas do mercado dos motores para a GE.
139. A integração vertical da GE estende-se, ainda, a outros segmentos da indústria aeronáutica. Com efeito, através da sua filial GE Engine Services ("GEES"), a GEAE também tem uma rede global de oficinas de manutenção, reparação e revisão ("MRO") a prestar assistência técnica aos seus próprios motores de grandes aeronaves comerciais e aos de outros fabricantes de equipamento de origem ("OEM") a nível mundial. A GEAE também vende turbo-hélices e turbinas, bem como as respectivas peças de substituição, para aeronaves militares e civis. Por último, os motores para aeronaves da GE também servem de base a derivados destinados a turbinas de gás industriais e marítimas.

(3) IMPOSSIBILIDADE DE IMITAR A GE CAPITAL/GECAS

140. As partes negaram o contributo da GECAS para a posição dominante da GE e argumentaram que, em qualquer caso, os concorrentes podiam reagir constituindo as suas próprias filiais de locação de aeronaves. O seu argumento é que é possível imitar a GECAS fácil e rapidamente, neutralizando desse modo o seu suposto contributo para a posição dominante da GE.
141. A Comissão não pode aceitar esse argumento. Há três razões principais pelas quais não é possível criar fácil e rapidamente uma filial de locação com a dimensão e importância da GECAS.
142. Em primeiro lugar, tanto no caso da P&W como da RR, criar uma empresa de

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

locação desse tipo implicaria que estas empresas se lançassem numa nova área de actividade. Com efeito, como a GECAS é financeiramente apoiada pelo balanço altamente positivo da GE Capital, qualquer tentativa por parte dos concorrentes no sentido de criarem uma empresa para concorrer com a GECAS exigiria, em primeiro lugar, que os concorrentes entrassem no mercado financeiro e adquirissem aí uma posição significativa. Enquanto a GE Capital, que corresponde a cerca de metade da GE Corporation, é em si mesma uma verdadeira empresa financeira, a UTC é um conglomerado industrial e a RR é puramente uma empresa aeronáutica, não sendo qualquer delas uma instituição financeira. Além disso, não é viável encarar-se a possibilidade de criar uma empresa de locação com a dimensão e âmbito da GECAS, ou com a mesma classificação AAA em termos de reputação de solvabilidade, sem o forte apoio financeiro de uma empresa-mãe como a GE Capital, que faz parte do conglomerado GE e que, ao contrário de outras grandes instituições financeiras, continua a estar sujeita apenas a uma fiscalização limitada por parte das autoridades reguladoras no domínio financeiro, tal como a Comissão já explicou na sua comunicação de objecções de 8 de Maio de 2001.

143. Em segundo lugar, mesmo que os fabricantes de motores concorrentes decidissem entrar na área financeira criando uma empresa de locação, teriam de investir muito tempo e dinheiro até conseguirem atingir o nível de operabilidade e eficiência da GECAS. A ILFC, por exemplo, levou aproximadamente 30 anos até atingir o seu actual nível de actividade de locação. O facto de a GECAS ter tido um crescimento bastante rápido não significa, porém, que seja fácil conseguir-se um tipo de crescimento semelhante. Com efeito, embora a GECAS apenas tenha levado cinco anos, após ter adquirido a GPA, a tornar-se aquilo que é hoje⁴⁶, chegar a essa posição só foi possível graças aos recursos financeiros da GE Capital, que funciona como banco interno da GE. Sem o mesmo tipo de recursos financeiros, nem a UTC nem a RR poderiam investir numa frota de aeronaves no valor de 20 mil milhões de dólares como a da GECAS. Por outro lado, antes de dar o importante passo de adquirir uma empresa de locação de aeronaves, a GE Capital teve a possibilidade de acumular um conhecimento especializado do sector através da sua participação, ao longo de uma década, na actividade de locação de outro tipo de equipamento, como, por exemplo, automotoras e unidades e aparelhos médicos. Foi, portanto, a combinação de grandes conhecimentos especializados e poder financeiro que permitiram que a GECAS crescesse tão rapidamente. Os fabricantes de motores concorrentes não dispõem de recursos financeiros e conhecimentos especializados comparáveis que lhes permitam atingir o nível da GECAS, mesmo que levassem mais tempo a fazê-lo.
144. Por último, os dois fornecedores de motores concorrentes não possuem a base instalada de motores necessária para poderem aplicar uma política de exclusividade de motores RR ou de motores P&W de modo a adoptarem as mesmas práticas de implantação que a GE. De facto, não poderiam simplesmente propor soluções interessantes às companhias aéreas, já que estas teriam de prescindir das vantagens da uniformização da sua base instalada de motores da GE. Devido a esta falta de liquidez do mercado relativamente a aeronaves equipadas exclusivamente com motores P&W ou RR, tentar inundar as companhias aéreas com esses produtos não é uma possibilidade comercialmente credível e levaria, automaticamente, a uma quebra significativa do valor financeiro residual desses mesmos produtos. Por conseguinte,

⁴⁶ A GPA tinha uma frota de aproximadamente 500 aeronaves no momento em que foi adquirida pela GE.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

investir numa empresa de locação que tivesse de adoptar uma política comercial desse tipo seria uma iniciativa com pouca probabilidade de poder contar com o apoio dos investidores que teriam de assegurar os fundos necessários, já que o risco seria demasiado grande. Neste aspecto, a história demonstra claramente que nunca houve um fornecedor de motores concorrentes que tivesse conseguido obter as mesmas vantagens de que os motores GE usufruem através da GE Capital e da GECAS⁴⁷.

145. Por estas razões, a Comissão considera que imitar a GECAS não é uma opção que os fornecedores de motores concorrentes possam considerar, tratando-se, portanto, de uma possibilidade que não pode condicionar a posição dominante da GE nos mercados de motores.

(4) UNIFORMIZAÇÃO

146. A uniformização ao nível dos tipos de motores também contribui para a posição dominante da GE. Com efeito, o facto de as companhias aéreas que utilizam aeronaves equipadas com um tipo específico de motor tenderem geralmente a comprar posteriormente mais motores do mesmo fabricante coloca a GE, como fornecedor histórico de motores, numa posição muito favorável quando uma companhia aérea decide comprar um determinado motor para um tipo específico de aeronave, uma vez que, dum modo geral, preferirá adquirir futuramente o mesmo tipo de motores devido aos benefícios da uniformização frota/motor⁴⁸.

147. Os resultados do estudo da Comissão revelam que se conseguem obter economias de escala muito consideráveis com a uniformização de toda a frota, ou de uma parte da frota ("subfrota") de uma companhia aérea. Isto é particularmente importante no que se refere à manutenção de motores, mas não só. O estudo revelou ainda que embora a uniformização esteja directamente relacionada com o nível de quotas de mercado obtidas pelos fabricantes de motores no passado, os seus benefícios podem ser anulados por práticas compensatórias que a GE, através da GE Capital e, em particular, da GECAS, parece ser a única empresa com capacidade para aplicar efectivamente e com êxito⁴⁹. O estudo confirmou, também, que as companhias aéreas que exploram frotas mistas num determinado perfil de missão e, consequentemente, não usufruem de benefícios particularmente grandes em termos de uniformização num dado momento, são operadores que estão a proceder à racionalização da frota ou que estão a meio de um programa de renovação da frota.

148. Embora a uniformização dos motores seja apenas um dos factores que os operadores de aeronaves levam em conta ao adquirirem aeronaves, o estudo da Comissão indica que a organização das actividades de manutenção da companhia aérea é um elemento importante que irá influenciá-la ao decidir sobre a aquisição de motores.

⁴⁷ A participação de 50% da RR na empresa de locação Pembroke não se compara de modo algum àquilo que a GE Capital conseguiu através da GECAS, já que a Pembroke tem um décimo da dimensão da GECAS e, em termos comerciais, não consegue imitar o comportamento preferencial da GECA.

⁴⁸ Neste aspecto, a posição da GE ao nível das companhias aéreas europeias é bastante favorável. Efectivamente, a GE é o fornecedor histórico de motores (isto é, o fornecedor com mais de 70% da base instalada de motores) de todas as transportadoras europeias com bandeira nacional, excluindo as do Reino Unido e do Luxemburgo.

⁴⁹ [Exemplo da participação da GECAS em contratos comerciais com companhias aéreas, que a GE considera ser informação confidencial.]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

149. Há dois tipos distintos de manutenção. A manutenção de linha ou de apoio é realizada pelas companhias aéreas (ou empresas subcontratadas pelas mesmas) nos aeroportos, ao passo que a manutenção mais complexa ou MRO envolve uma intervenção mais substancial na aeronave, como, por exemplo, retirar um motor da asa e efectuar uma revisão em locais especiais. No caso de uma manutenção MRO, serão necessários motores sobresselentes para substituir os que foram desmontados da asa para reparação. Os motores sobresselentes representam, normalmente, entre [...] *% e [...] *% do valor dos motores operacionais da frota de uma companhia aérea média. Relativamente à manutenção MRO, as linhas aéreas têm a possibilidade de a efectuar internamente, com a sua própria equipa, ou de a entregar a uma oficina independente.
150. As companhias aéreas que têm capacidade para efectuar manutenções MRO (como a Delta, a KLM, a Air France e outras) são, normalmente, mas nem sempre, companhias de grande dimensão com frotas suficientemente grandes para poderem beneficiar das vantagens da uniformização. Contrariamente ao argumento das partes de que a uniformização tem um efeito limitado nas companhias aéreas que efectuam manutenções MRO internamente, o estudo da Comissão indica que os grandes investimentos iniciais, corpóreos e incorpóreos, e os custos recorrentes em oficinas de manutenção, existências de peças sobresselentes, ferramentaria, formação de pessoal, procedimentos e manuais de trabalho, necessários para efectuar manutenções adequadas representam um forte incentivo, em termos dos custos inerentes à mudança de tipo de motor, para as companhias aéreas uniformizarem as suas frotas de motores de modo a tirarem partido das economias de escala (isto é, reduzirem os custos marginais da manutenção).
151. Embora a maior parte das respostas das companhias aéreas consultadas para o efeito do estudo de mercado revelem que os custos inerentes à mudança de um tipo de motor para outro só podem ser quantificados caso a caso, algumas apresentaram imediatamente valores referentes aos custos da reciclagem de um técnico de manutenção para ilustrar, não a ordem de grandeza dos custos em causa, mas sim a escalada de custos que se pode prever, consoante o tipo de mudança de motor efectivamente empreendida. Por exemplo, a ordem de grandeza típica quando um novo motor pertence a uma família para a qual o técnico já recebeu formação é aproximadamente 1 000 a 5 000 euros. Quando o motor não pertence a uma família específica mas é fornecido pelo mesmo fabricante, esse custo aumenta para cerca de 5 000 a 10 000 euros. Os custos da mudança para outro tipo de motor são manifestamente superiores quando o novo motor provém de um fornecedor diferente, já que podem ascender a 20 000 euros por técnico, dado o reduzido nível de uniformização entre o novo motor e os anteriores.
152. Os custos da mudança de motor inerentes à conversão de um banco de ensaios de modo a cumprir as especificações do novo motor são muito superiores, oscilando, normalmente, entre 1,2 milhões de euros e 4,5 milhões de euros quando os novos motores são fornecidos por um fabricante diferente.
153. Dado o esforço cada vez maior desenvolvido pelas companhias aéreas no sentido de assegurarem a sua eficiência em termos de custos, os clientes têm vindo a atribuir uma importância crescente aos benefícios da uniformização, especialmente ao nível dos motores, uma vez que o preço do motor é extremamente importante, representando em média 25% a 30% do preço total final na compra de uma aeronave. Além disso, o

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

estudo da Comissão revelou que o motor é um factor tão importante dos custos de manutenção que o custo de manutenção total médio acumulado ao longo da vida útil de um motor é duas a três vezes o seu preço de aquisição, ao passo que o custo de manutenção total acumulado de toda uma aeronave equivale aproximadamente ao seu preço de aquisição. Por conseguinte, os motores e a sua futura uniformização são um factor muito importante em relação ao custo total associado à posse de uma aeronave.

154. Ao considerar a aquisição de um tipo de aeronave que já exista na sua frota, uma companhia aérea terá, portanto, grande vantagem em adquirir aeronaves e motores idênticos aos que já está a explorar, por oposição a adquirir uma combinação de aeronave e motor diferente susceptível de desempenhar as mesmas funções. Este efeito da uniformização faz-se sentir muito mais ao nível de cada um dos tipos de motor e aeronave. Por exemplo, uma grande companhia aérea norte-americana confirmou, na sua resposta ao questionário da Comissão, que embora a uniformização da frota de aeronaves seja uma das suas grandes prioridades ao adquirir aeronaves, também considera igualmente importante a uniformização dos motores para novas aeronaves e, por conseguinte, quase sempre decide manter a uniformização com um motor já utilizado na sua frota, desde que satisfaça os requisitos do perfil de missão. Uma outra companhia aérea norte-americana frisou, também, na sua resposta ao questionário da Comissão, que a uniformização dos motores desempenha frequentemente um papel muito importante, sendo exemplo disso a sua decisão de adquirir aviões B747-200 equipados com motores da P&W, em 1999. Essa decisão foi efectivamente determinada pela aquisição anterior, em 1987, de outros B747 equipados com motores da P&W (a versão 400).
155. Por outro lado, segundo o estudo da Comissão, ao considerar a aquisição de um tipo de aeronave ainda não representado na sua frota, o cliente prefere normalmente encomendar um motor que se enquadre nas famílias de motores que já esteja a utilizar para equipar a sua frota. Contrariamente à afirmação das partes de que a uniformização não se aplica ao nível das famílias de motores, o estudo confirmou que, na medida em que os motores de uma determinada família apresentam semelhanças em termos de produto e têm componentes comuns ou uma concepção comum, uma companhia aérea terá vantagem em seleccionar uma só família de motores para equipar os vários tipos de aeronaves, usufruindo, conseqüentemente, dos benefícios da uniformização ao nível dessa família de motores. Por exemplo, durante as suas negociações com a Airbus tendo em vista a encomenda de vários A318, uma grande companhia aérea europeia solicitou uma solução alternativa (o motor CFM) à primeira oferta da Airbus, que envolvia um motor P&W (PW6000), devido às economias que a uniformização com outros motores da sua frota iria gerar. Uma relação estável com um fabricante que fornece motores para os diferentes tipos de aeronaves de uma companhia aérea também acaba, mais cedo ou mais tarde, por se traduzir em vantagens ao nível da formação, vantagens comerciais, vantagens em termos de apoio, etc.
156. Caso as companhias aéreas decidam entregar as suas actividades MRO a uma empresa independente, o montante dos custos de mudança de tipo de motor pode variar consoante a importância relativa da manutenção de linha (efectuada internamente) no total dos seus custos de manutenção e dos custos de transacção associados à expedição dos vários tipos de motores (por exemplo, motores GE, RR e/ou P&W) para oficinas específicas diferentes. Acontece, frequentemente, os custos

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

de transacção aumentarem por efeito de vínculos contratuais exclusivos a longo prazo relativos a actividades MRO, que, na maioria dos casos, obrigam os operadores quer a utilizar apenas os tipos de motores a que as oficinas subcontractadas dão assistência, quer a encontrar oficinas alternativas para os novos motores que os operadores estejam a pensar adquirir. Neste caso, os operadores irão, provavelmente, perder os benefícios das economias de escala que um fornecedor exclusivo poderia conceder aos seus clientes. No caso de uma oficina concordar em prestar serviços MRO a todos os motores, independentemente da sua marca de origem, os custos de transacção para a companhia aérea poderão ser menores porque a oficina poderá distribuí-los por um número maior de motores, mas esses custos serão, mesmo assim, significativos, já que, em certa medida, a oficina terá de suportar a ausência de economias de escala que daí decorrerão inevitavelmente.

157. Além disso, o argumento das partes de que o facto de a maioria das companhias aéreas explorar frotas mistas (frotas em que não é possível identificar um fornecedor de motores histórico) constituídas por vários tipos de aeronaves e de motores demonstra que a uniformização não é importante, não é um argumento sustentável. Em primeiro lugar, a uniformização dos motores gera benefícios não só relativamente a um determinado tipo de aeronave, mas também relativamente a tipos de aeronaves diferentes, tal como demonstra a seguinte passagem extraída do catálogo de aeronaves "*Quick Look*" da Boeing, que prova que as frotas mistas não impedem as companhias aéreas de usufruírem das vantagens da uniformização dos motores:

“Boeing – *Quick Look*: Características do 747-400: Uniformização: Todos os tipos de motores avançados do 747-400 e do 767 são intersubstituíveis.”⁵⁰

158. Por outro lado, a existência de frotas mistas para o mesmo tipo de aeronave não demonstra, necessariamente, a irrelevância dos benefícios da uniformização, uma vez que pode significar simplesmente que uma companhia aérea está a meio de um programa de renovação da frota ou ser reflexo das capacidades específicas de determinadas aeronaves em termos de perfil de missão, que levam a uma diferenciação tanto da frota de aeronaves como dos motores. Além disso, as vantagens da uniformização são normalmente consideráveis até a frota ou subfrota em causa atingir a dimensão crítica, pois a partir desse momento essas vantagens não continuarão a aumentar ao mesmo ritmo. Os aperfeiçoamentos tecnológicos são outra razão que leva as companhias aéreas a mudarem de tipo de motor, geralmente dentro de uma mesma família de motores, reduzindo desse modo a uniformização ao nível das várias gerações de uma família de motores. Por exemplo, na sua resposta ao questionário da Comissão, uma das maiores companhias aéreas europeias confirmou que, para beneficiar da evolução tecnológica, encomendara recentemente motores CFM56-5B para o seu novo A320, embora tivesse comprado o CFM56-5A para o seu A320 mais antigo, em 1988. Em alguns casos, o facto de algumas aeronaves não permitirem uma escolha de motores significa que a companhia aérea é obrigada a adquirir uma estrutura de avião específica com motores que de outro modo não teria comprado. Nesses casos, a companhia aérea terá de suportar os custos da ausência de possibilidade de escolha e da falta de uniformização daí decorrentes, com as subsequentes desvantagens em termos de custos de exploração.

⁵⁰ Cf. anexo da resposta da Boeing ao questionário da Comissão, com data de 19 de Fevereiro de 2001.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

159. Independentemente de quaisquer considerações relacionadas com a organização das companhias aéreas, o estudo da Comissão identificou também outros benefícios consideráveis da uniformização dos motores ao nível da utilização da aeronave por uma companhia aérea, uma vez que a uniformização dos motores exige uma menor diversidade de qualificações por parte das tripulações e reduz a necessidade de cursos de formação e de tempo de utilização de simuladores. Os operadores preferem evitar esses custos, que não são facilmente quantificáveis, a fim de aumentarem a flexibilidade da companhia aérea.
160. Por último, quando as partes argumentam que uma grande base instalada não é garantia de um grande volume de encomendas futuras nem de uma grande quota de mercado dizendo que a quota de mercado da P&W era 80% em 1980 e diminuiu para cerca de 40% em finais de 2000, não estão a levar em conta vários elementos críticos que invalidam esse argumento. Em primeiro lugar, como fornecedora de motores, a P&W beneficiou efectivamente de vantagens decorrentes de uniformização que lhe permitiram aumentar a sua base instalada para o nível que em tempos atingiu. Além disso, a P&W continua a ser, hoje, o fornecedor de motores histórico de uma série de companhias aéreas, o que impediu que a P&W fosse mais rapidamente marginalizada, pelo menos no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais. No entanto, os motores da P&W estão instalados, dum modo geral, em aeronaves mais antigas do que os da GE, pelo que o seu potencial de venda no futuro é previsivelmente limitado. [Descrição das decisões estratégicas da P&W relativamente à orientação do seu esforço de desenvolvimento ao nível dos motores para grandes aeronaves comerciais, que a UTC considera conter informação confidencial.]⁵¹* O B737 foi e continua a ser o avião de maior êxito ao nível da aviação civil e [descrição de decisões estratégicas de P&W, que esta considera conterem informação confidencial]*. A GE conseguiu manter a exclusividade relativamente à última geração dessa aeronave. As partes argumentam ainda que, em comparação com a P&W (e a RR), a GE não tem conseguido vender tantos motores para o A380, o A330 e o B777, o que não é indício de pouca importância da uniformização. Tal como já se referiu anteriormente, o exemplo do A380 ainda não é um indicador relevante, dado o número limitado de encomendas feitas até à data, embora a Airbus espere, efectivamente, comercializar cerca de 1 000 unidades dessa aeronave. Além disso, sempre que a P&W conseguir uma oportunidade de equipar essa aeronave com o seu motor, terá de o fazer com a GE, em consequência da constituição da Engine Alliance. A menor quota da GE nas vendas da plataforma A330, uma plataforma sem grande êxito comercial, ter-se-á devido à inadequabilidade técnica do motor CF6-80E1 da GE. A fim de remediar esta situação, a GE lançou recentemente um novo derivado desse motor, o CF6-80E1A3, tendo a sua quota de motores para o A330 começado a aumentar rapidamente desde então. Quanto ao B777, embora a GE estivesse, efectivamente, bastante atrás da RR, mas mais próxima da P&W, em termos de encomendas de motores para a versão clássica dessa aeronave, conseguiu superar essa limitação potencial das vantagens da uniformização ao obter a exclusividade no fornecimento de motores para a versão mais recente dessa aeronave (o "B777X"), e espera inverter a sua actual posição, prevendo atingir uma quota média de mercado de [...] *% em todos os modelos do B777 até 2008. Mais importante: é a quota da base instalada da P&W que sofre investidas constantes por parte da GE e não o contrário. Com efeito, superar os

⁵¹ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

obstáculos à uniformização conquistando companhias aéreas e introduzindo aeronaves equipadas com motores da GE como faz a GECAS é uma operação que a P&W não consegue imitar facilmente.

161. Para além do facto de a uniformização ser desejável, do ponto de vista do fabricante de motores, por fazer geralmente baixar os custos de desenvolvimento⁵², fabrico e apoio a produtos, a uniformização produz outros benefícios a níveis diferentes das actividades de uma companhia aérea e, como tal, é um factor que os operadores levam inegavelmente em conta ao encomendarem aeronaves.
162. Em virtude da sua quota elevada da base instalada de motores de grandes aeronaves comerciais e de aeronaves regionais a nível mundial, a GE tem mais capacidade para explorar os benefícios dessa uniformização em todos os concursos futuros. Além disso, a GE dispõe de vários meios para manter e desenvolver a sua posição de líder do mercado, nomeadamente, a sua capacidade para reforçar tanto o poder financeiro da GE Capital como o acesso da GECAS ao mercado com vista a superar os obstáculos à uniformização.

(5) POSIÇÃO DOMINANTE DA GE

163. A Comissão considera que, em conjunto, todos estes elementos significam que as elevadas quotas de mercado da GE a colocam numa posição dominante. Com efeito, a possibilidade que a GE tem de conjugar o seu poder financeiro considerável, a sua capacidade de aquisição de grandes quantidades de aeronaves, a possibilidade de usufruir dos benefícios da uniformização e de oferecer soluções às companhias aéreas sob a forma de pacotes alargados colocam a GE numa posição que lhe permite excluir a concorrência do mercado.
164. Com efeito, a GE conseguiu colocar os seus produtos em 10 das 12 últimas plataformas para as quais os fabricantes de estruturas de aviões ofereceram posições exclusivas⁵³. O caso do B777X⁵⁴ é um bom exemplo da forma como a integração vertical da GE, aliada ao seu poder financeiro, lhe permitiu obter a exclusividade sempre que o desejou⁵⁵.
165. Na verdade, o último contrato de exclusividade do motor para uma grande aeronave comercial celebrado pela GE diz respeito ao motor GE90-115B, que é talvez o maior e

⁵² Por exemplo, o custo de produzir uma versão em escala reduzida de um motor existente é geralmente menor do que o de desenvolver um motor inteiramente novo.

⁵³ 11 de 13 se incluímos o exemplo recente da CargoLifter (ou seja, mais de 80% de todas as plataformas exclusivas às quais a GE decidiu concorrer ou em que não se retirou deliberadamente do concurso).

⁵⁴ Segundo informação fornecida por terceiros, pode afirmar-se que o B777X, para o qual a GE conseguiu a exclusividade, é uma plataforma que poderia sem dúvida alguma suportar mais de um motor e para a qual existe procura com mais de um motor por parte das companhias aéreas. Por conseguinte, pode argumentar-se que, para além de ter assegurado a exclusividade relativamente a essa plataforma, a GE conseguiu até transformar a versão flexível da plataforma B777 clássica, susceptível de suportar motores de múltiplas fontes, numa estrutura com motores de um só fabricante.

⁵⁵ É importante referir que a GE não participou no concurso para o fornecimento de motores para o grande jacto regional da Bombardier, o BRJX. Em qualquer caso, embora a P&W, em cooperação com a SNECMA, tenha desenvolvido um motor adequado, o desenvolvimento da plataforma do BRJX acabou por ser cancelado. A GE venceu os concursos para o fornecimento de motores para os restantes grandes jactos regionais da Bombardier.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

mais dispendioso jamais desenvolvido até à data. A versão inicial do GE90, um motor da P&W e outro da RR, eram os motores que existiam para a primeira versão do B777-200/300 (mais conhecido por "B777 clássico"). O B777-200/300 representa actualmente cerca de 5% do mercado total das grandes aeronaves comerciais no seu conjunto. Embora a GE tenha ganho uma série de campanhas antes da sua entrada em serviço, a sua quota de mercado não era muito superior a 30%. Actualmente, segundo dados referentes a 31 de Dezembro de 2001, a quota da base instalada de motores no B777-200/300 da GE é de 31%, a da RR de 35% e a P&W de 34%.

166. A GE conseguiu a exclusividade referida graças a uma combinação de factores que os seus concorrentes não conseguiram reproduzir, apesar de, tecnicamente, estarem em condições de fornecer o motor. [Documentos internos da GE em que se descreve a combinação de elementos da proposta vencedora, que a GE considera conterem informação confidencial.]^{56*}

167. Por outro lado, a GE conseguiu essa exclusividade apesar de o seu motor GE90 ser, aparentemente, um produto inferior aos motores concorrentes. A revista *Forbes*⁵⁷ atribui a exclusividade obtida pela GE ao facto de esta ter conseguido redefinir o negócio. Esta revista descreve a operação nos seguintes termos:

"Em vez de vender motores, [Jack Welch] está a vender poder, já que a GE conseguiu o negócio graças a algumas manobras financeiras hábeis. O avião será vendido pela Boeing como um pacote – avião e motores. Isto representa um desvio em relação à prática habitual, que consiste em as companhias aéreas comprarem os aviões separadamente dos motores que os irão equipar. A manobra utilizada pela GE neste negócio consiste em oferecer às companhias aéreas manutenção em oficina a preço fixo para os motores GE90, incluindo peças sobresselentes, a um preço previamente fixado de tantos dólares por hora de voo [...]*. Este incentivo era tão importante para a Boeing que, quando os engenheiros da Pratt & Whitney apresentaram uma outra proposta, numa última tentativa desesperada de conseguir o negócio, a Boeing disse-lhes que, embora muito melhor, a nova proposta estava ainda centenas de milhões de dólares aquém do que se pretendia. [...]*. Portanto, a GE não está puramente a vender motores, mas um misto de motores, manutenção e financiamento."

168. A capacidade da GE para oferecer motores para toda a gama do B777 representa uma vantagem significativa de que não usufrui qualquer outro fabricante de motores. Essa exclusividade representa, portanto, um instrumento poderoso para a GE melhorar a sua posição relativamente ao B777 clássico, já que se prevê que o B777X venha a tornar-se o modelo de base – e, como tal, o modelo mais frequentemente adquirido – da série B777. Esta situação irá gerar uma verdadeira preferência prévia ao nível da selecção de motores para uma aeronave, quando existe a possibilidade de escolha do motor, no sentido em que irá conduzir a um rápido aumento da penetração de mercado do GE90, ultrapassando rapidamente a concorrência e marginalizando os B777

⁵⁶ [ver supra]*

⁵⁷ *Forbes*, 9 de Agosto de 1999, "Jack Welch, vendedor de motores – Quando a GE quer obter um contrato de fornecimento de motores, não vende motores. Vende poder", por Howard Banks.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

equipados com motores concorrentes. Efectivamente, dados os problemas associados à utilização de dois tipos de motor na mesma aeronave, os clientes do B777 poderão preferir mudar para o GE90 mais cedo do que seria de prever, em detrimento do RR Trent e do PW4000 utilizados no B777-200ER e no B777-300, e acelerando a penetração de mercado do GE90 no B777 clássico. A própria GE prevê nos seus documentos internos que, após a introdução da sua versão exclusiva com grandes possibilidades de crescimento, a quota de mercado do GE90 venha a duplicar atingindo [...] *% de toda a plataforma B777 a curto ou médio prazo, enquanto as quotas do RR Trent 800 e do PW4000 deverão ambas baixar para cerca de 20% cada.

169. Normalmente, só existem fornecedores alternativos de motores no caso das grandes aeronaves comerciais, permitindo que os clientes tirem partido da concorrência entre os fabricantes de motores de modo a que estes lhes atribuam maiores concessões em troca da compra da aeronave. Como isso não aconteceu com o B777X, a imprensa especializada tem citado compradores potenciais desta aeronave que dizem opor-se à posição de fornecedora exclusiva do motor conseguida pela GE relativamente a essa estrutura. As grandes companhias aéreas, como a American Airlines, United Airlines, British Airways, Cathay Pacific e Malaysia Airlines, afirmaram estar descontentes com o negócio, que consideram indesejável. Teriam, efectivamente, preferido a possibilidade de escolha do motor, já que isso iria influenciar mais os preços, para além do facto de, na altura da selecção, o GE90 não ser um motor tão bom como o RR Trent, por exemplo. Estes importantes clientes estavam, portanto, preocupados com a possibilidade de o negócio vir a ter um impacto negativo na sua própria posição concorrencial.
170. Quanto às duas posições de exclusividade da RR, nenhuma delas constitui, de modo algum, a expressão da inexistência de uma posição dominante por parte da GE. [Descrição do processo de concurso do A340-500/600, que a GE considera confidencial.]* [Descrição do acordo comercial entre a RR e a Airbus relativo ao A340-500/600, que a RR considera conter informação confidencial.]* O outro contrato de exclusividade da RR diz respeito ao B717, que é a grande aeronave comercial de menor dimensão a que a GE não concorreu⁵⁸.
171. Os outros dois casos mais significativos em que a GE conseguiu a posição de fornecedor exclusivo do motor verificaram-se no mercado dos motores para grandes jactos regionais. Foi, mais uma vez, uma combinação, entre outras coisas, de contribuições financeiras ([...] * dólares no caso do [...] *, tal como se referiu anteriormente), encomendas de aeronaves feitas pela GECAS (150 aeronaves a cada um dos 3 fabricantes de grandes jactos regionais⁵⁹) e contribuições financeiras para as vendas de clientes que colocaram a GE na posição de fornecedor exclusivo junto dos fabricantes dessas estruturas.
172. Ao impedir o desenvolvimento de um grande jacto regional equipado com um motor não GE, a GE eliminou as bases da concorrência e da inovação no futuro, neste

⁵⁸ A GE não tinha na altura um motor para a plataforma B717. As reduzidas perspectivas de vendas dessa plataforma terão, talvez, dissuadido a GE de investir num novo motor. A RR, por outro lado, tinha um motor para oferecer, susceptível de equipar essa plataforma.

⁵⁹ [Exemplo da participação da GECAS em contratos comerciais com fabricantes de estruturas, que a GE considera ser informação confidencial.]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

mercado, bem como a concorrência de preços para as companhias aéreas. Em comparação, no caso dos jactos regionais mais pequenos, em que existem estruturas concorrentes com motores diferentes, as companhias aéreas continuam a conseguir obter concessões dos fornecedores de motores, que as ajudam a decidir entre as várias estruturas concorrentes. Não haverá qualquer concorrência de preços no caso dos grandes jactos regionais da Bombardier, da Fairchild-Dornier e da Embraer, uma vez que todos eles serão equipados com o mesmo motor da GE [citação de um documento interno da GECAS sobre jactos regionais, que a GE considera conter informação confidencial]*. A única excepção ao verdadeiro monopólio das estruturas de jactos regionais de 70 a 90 lugares ou mais é o jacto regional Avro da BAe, que está equipado com motores da Honeywell. No entanto, em consequência da concentração, mesmo essa concorrência deixará de existir.

(6) AUSÊNCIA DE PRESSÕES CONCORRENCIAIS

173. Ao contrário de qualquer outro fabricante de motores, a GE está em posição de incentivar e obter sistematicamente a exclusividade, bem como de captar receitas do mercado de assistência e da actividade de locação, e receitas financeiras. Do ponto de vista de um fabricante de estruturas, seleccionar a GE é uma maneira de conseguir acesso à maior base de clientes entre as companhias aéreas e de obter da GECAS seja uma encomenda de lançamento significativa, seja uma encomenda de promoção significativa. Nenhum outro fabricante de motores concorrente tem a dimensão, o poder financeiro ou a integração vertical para conseguir oferecer o mesmo.

(7) AUSÊNCIA DE PRESSÕES EXERCIDAS PELOS CONCORRENTES ACTUAIS

(a) Pratt & Whitney (P & W)

174. A P&W é uma divisão da UTC que também inclui os elevadores e escadas rolantes Otis ("Otis"), os sistemas de aquecimento e ar condicionado Carrier ("Carrier"), bem como os helicópteros Sikorsky e os sistemas aeronáuticos Hamilton Sundstrand ("Flight Systems"). Os segmentos P&W e Flight Systems constituem o ramo aeronáutico da UTC e fabricam produtos aeronáuticos e de defesa destinados tanto ao sector privado como público. Mais especificamente, os produtos P&W incluem motores e peças sobresselentes para aeronaves, bem como uma gama completa de serviços de revisão, reparação e gestão de frotas.
175. A P&W conseguiu um volume de vendas de 7,4 mil milhões de dólares em 2000, o que representa pouco mais de 25% das receitas consolidadas da UTC. [Descrição da importância relativa das vendas de motores para grandes aeronaves comerciais nas receitas consolidadas da UTC, que esta considera conter informação confidencial.]* A assistência aos motores instalados, as peças sobresselentes e as actividades militares estão a tornar-se tão importantes para a P&W que representam estabilidade a longo prazo para a sua produção e os seus trabalhadores, facto que foi confirmado por M. Remez e B. Nagy num dos jornais locais da região em que está sediada a P&W:

"O maior empregador privado do Connecticut, a P&W, está numa posição que lhe permite obter encomendas de milhares dos seus motores F119 [o motor para aeronaves militares da P&W que irá competir com o F120 da GE com vista a equipar os Joint Strike Fighter], no valor de milhares de

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

milhões de dólares, estabilizando desse modo a sua mão-de-obra. Mas é provável que a proposta do Pentágono seja alterada, ou mesmo cancelada por completo. Se o programa for cancelado – uma possibilidade real, segundo alguns analistas – as consequências para a P&W, sediada em East Hartford, e para os seus 12 000 trabalhadores poderão ser devastadoras.”⁶⁰

176. O facto de a quota de mercado global da P&W ter diminuído drasticamente nas duas últimas décadas – uma diminuição de cerca de 50% - tem contribuído em grande medida para a situação atrás descrita. Essa diminuição foi mais acentuada no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais, em que a quota da P&W passou de um pouco menos de 40% dos motores de grandes aeronaves comerciais entregues, em 1990, para apenas 16% dessas entregas em 2000. Se excluirmos a quota da P&W referente às aeronaves A320 entregues através do consórcio IAE, esse valor passa a ser de apenas 10%.

177. As notas de um funcionário da GE numa conferência da Morgan Stanley, em 22 de Setembro de 1999, reflectem a afirmação de George David, Presidente e Administrador-Delegado da UTC, que refere claramente a perda progressiva de quota do mercado por parte da P&W, facto que começa a ter repercussões ao nível das suas actividades:

"A retirada de motores da P&W está a aumentar (1,5% da frota por ano – "maior impacte na nossa empresa [P&W] do que noutras do sector")."

"450 aeronaves estacionadas em 1999, metade das quais equipadas com motores da P&W."

"O volume de trabalho da oficina [de motores] diminuiu 30% em 1999/2000.”⁶¹

178. Os principais motores da P&W estão, efectivamente, a ser gradualmente retirados de serviço, facilitando e acelerando o domínio da GE no segmento dos motores a reacção. Por exemplo, o elevado número de motores JT8D e JT9D da P&W instalados nas estruturas de aviões bem-sucedidas das décadas de 1960, 1970 e 1980 estão a chegar ao fim da sua vida útil. Em termos de distribuição por idade da actual frota de aeronaves comerciais, a P&W forneceu motores para a maioria dos aviões com mais de 15 anos, enquanto a GE/CFMI está a fornecer motores para a maioria dos aviões com menos de 15 anos.

179. Devido à maior penetração do mercado da GE e à redução da quota e ao maior número de retiradas da P&W (aceleradas pela retirada progressiva de equipamento mais antigo com um nível de ruído do grau II, decorrente da introdução de regulamentação em matéria de poluição sonora), a liderança da base instalada sofreu uma mudança radical.

180. A consequência óbvia da sua menor quota do mercado global dos motores é que a P&W, e, em particular, a sua actividade na área dos motores para grandes aeronaves comerciais, depende cada vez mais dos êxitos alcançados no passado. Em vez de reforçar os fluxos de fundos futuros necessários para poder oferecer produtos

⁶⁰ Veja-se o artigo "Riding Fighter's Wing" em *The Hartford Courant*, de 12 de Março de 2001.

⁶¹ Referido no documento interno 121-DOC-001618-1620 da GE.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

competitivos e colocar-se numa posição que lhe permitisse permanecer um concorrente importante em futuros concursos para equipar plataformas, actualmente a P&W apenas consegue obter as receitas provenientes da venda de peças sobresselentes e da prestação de serviços de assistência técnica à sua base instalada de motores cada vez mais reduzida, tal como confirmam M. Remez e B. Nagy:

"A quota do mercado de motores comerciais da P&W tem vindo a diminuir progressivamente nos últimos 15 anos, tendo a actividade militar passado a ser a pedra angular da actividade da empresa na área dos motores. Sem encomendas militares sólidas, a P&W está cada vez mais perto de abandonar a actividade de concepção e produção de motores, para se tornar simplesmente uma oficina de reparação e manutenção."⁶²

181. As observações feitas pela direcção da P&W sobre a evolução dos seus desempenhos nos últimos anos ilustram ainda melhor a situação desta empresa. Afirmaram que as receitas geradas pelas actividades com elevadas margens de lucro do mercado de assistência ajudaram a P&W a conter o nível de deterioração das suas receitas: "As receitas da P&W (de 1999 em comparação com as de 1998) diminuíram 202 milhões de dólares (3%) em 1999. Esta diminuição é reflexo da diminuição das entregas de motores militares e comerciais e do volume de peças sobresselentes para aviões comerciais, compensada em parte pelo aumento dos serviços de revisão e reparação em aeronaves comerciais, do mercado de assistência militar e da P&W Canada"⁶³.
182. No entanto, o facto de um fabricante poder ou não investir hoje em novos programas de motores é fortemente influenciado pelo êxito persistente de programas de motores mais antigos e pelos fluxos de receitas que esses programas geram todos os anos. Com efeito, um fabricante só pode investir em novos programas se tiver programas já consolidados que forneçam fundos susceptíveis de serem utilizados na fase de desenvolvimento até ao ponto crítico da produção de novos programas (período que pode muito bem ser superior a vinte anos). [Descrição da evolução dos fluxos de fundos provenientes do mercado de assistência previstos para a P&W, que a UTC considera conter informação confidencial.]*
183. A P&W parece estar a desviar as suas actividades da área dos motores para grandes aeronaves comerciais, onde deixou de ter uma presença independente e onde não se prevê que venha a conseguir uma posição estável no futuro, à excepção das suas duas alianças abrangendo gamas de propulsões específicas (a IAE com a RR e a Engine Alliance com a GE). [Citação de uma mensagem de correio electrónico interna da Honeywell, descrevendo a posição da P&W no mercado, que a Honeywell considera conter informação confidencial.]*⁶⁴
184. Os esforços que a P&W tem desenvolvido, muitas vezes sem êxito, para tentar desempenhar um papel cada vez mais importante nos mercados dos motores para jactos regionais e executivos confirmam os resultados do estudo de mercado da Comissão, segundo os quais vários intervenientes na indústria consideram que a P&W, como concorrente independente, está efectivamente a sair pouco a pouco do

⁶² Veja-se o artigo "Riding Fighter's Wing" em *The Hartford Courant*, de 12 de Março de 2001.

⁶³ Relatório Anual da UTC referente a 2000, página 6.

⁶⁴ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais.

185. [Descrição da cláusula de não concorrência incluída no acordo da empresa comum IAE, que a UTC considera conter informação confidencial.]^{65*}
186. No segmento dos aviões de fuselagem larga, a P&W irá fornecer o motor GP7000 para uma grande aeronave comercial (A380) em cooperação com a GE (através da Engine Alliance). Com os necessários ajustamentos ao nível do desenvolvimento e alargamentos das aprovações regulamentares, este motor (e os derivados do mesmo) é tecnicamente passível de ser instalado em todos aviões de fuselagem larga. Neste contexto, a GEAE e a P&W estão actualmente a examinar a possibilidade de o motor da Engine Alliance poder ser instalado no B767-400 ERX que a Boeing pensa desenvolver.
187. Por conseguinte, a P&W parece utilizar estas empresas comuns no sector dos motores para grandes aeronaves comerciais (IAE e Engine Alliance) para afastar as suas actividades empresariais independentes desse sector. [Futura estratégia da P&W no sector dos motores para grandes aeronaves comerciais, que a UTC considera conter informação confidencial.]*
188. [Observações da P&W apresentadas na sua resposta ao estudo da Comissão sobre a sua estratégia recente de I&D, que a UTC considera conterem informação confidencial.]^{66*}
189. [Futura estratégia da P&W relativamente aos gastos comerciais de engenharia e desenvolvimento em grandes aeronaves comerciais, definida na sua resposta ao estudo da Comissão, que a UTC considera conter informação confidencial.]^{67*}
190. Independentemente das estratégias adoptadas ou anunciadas pela P&W em diferentes segmentos do mercado dos motores para aeronaves, é importante lembrar que, embora a P&W faça parte de uma empresa relativamente grande (se bem que a capitalização de mercado da UTC continue a ser menos de um décimo da GE), não beneficia do apoio financeiro de que a GEAE usufrui através da GE Capital. O valor total das aeronaves actuais e encomendadas da GECAS (cerca de [...]* dólares) dá uma ideia muito concreta da capacidade da GE para utilizar estrategicamente a GE Capital como uma força financeira. Por outro lado, este total apenas representa cerca de [...]*% do valor total dos activos da GE Capital Services (que aumentaram de [...]*% no final de 1995).
191. Do mesmo modo, a P&W não tem a possibilidade de reforçar as suas vendas de motores recorrendo a um instrumento como a GECAS. A GECAS é, efectivamente, a única empresa de locação que pertence integralmente a um fabricante de motores

⁶⁵ [ver supra]*

⁶⁶ [ver supra]*

⁶⁷ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

histórico.

192. Assim sendo, a P&W não consegue exercer o mesmo tipo de influência sobre as companhias aéreas que a GE Capital/GECAS consegue com os seus acordos ou incentivos financeiros, oferecendo-se, por exemplo, para ajudar a colocar aeronaves usadas que poderão exceder as necessidades de uma companhia aérea e que levam as companhias aéreas a preferir os produtos da GE aos das suas concorrentes. [Extractos de uma mensagem de correio electrónico da GEAE sobre a selecção da GECAS e da GEAE por uma companhia aérea, que a GE considera conterem informação confidencial.]^{68*}
193. Além disso, a política da GECAS de apenas encomendar aeronaves equipadas com motores da GE, aliada à sua capacidade comprovada para ser um cliente de lançamento e/ou de promoção, é uma outra característica que coloca a GEAE à frente da P&W quando se trata de comercializar o equipamento de origem. Ao contrário da GE, a P&W não está, efectivamente, em posição de oferecer aos fabricantes de estruturas a possibilidade de encomendas substanciais por parte da GECAS, de modo a levá-lo a escolherem equipamento da GE ou a conceder exclusividade à GE no que se refere ao CF34.
194. À luz do que precede, a P&W parece já não ser um verdadeiro concorrente independente directo da GE no que se refere a grande parte do mercado de motores para grandes aeronaves comerciais e grandes jactos regionais.
195. Uma vez que a maioria dos novos programas de aeronaves, pelo menos no futuro próximo, diz respeito a aviões executivos, é possível que seja neste segmento que a P&W, através da P&W Canada, e a RR, a GE e a Honeywell virão a competir directamente. A competitividade e o êxito comercial da P&W poderão ser novamente avaliados em breve, dado prever-se que, graças à GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG), o alargamento da GECAS e da GE Capital ao segmento dos jactos executivos, a GE irá abordar cada nova oportunidade com o mesmo objectivo de obter a exclusividade relativamente às plataformas em troca de apoio financeiro e grandes encomendas.

(b) Rolls-Royce (RR)

196. Relativamente à RR, atendendo a [descrição das limitações da RR, que esta considera conter informação confidencial]^{69*} e à sua falta de integração vertical para aquisições significativas de aeronaves, é manifesto que esta empresa não conseguirá obter uma posição de mercado tão forte como a da GE. Muito embora seja um fornecedor muito competente em termos técnicos, não se pode considerar que a RR seja um concorrente credível ao nível do fornecimento de motores em todos os mercados e, em particular, que consiga obter exclusividade para os seus motores.

⁶⁸ [ver supra]*

⁶⁹ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

197. A RR é uma empresa internacional, com sede no Reino Unido, com empresas em sete países europeus e programas conjuntos noutros três. As principais actividades empresariais da RR são aeronaves civis, defesa, sistemas marítimos e energia. A RR foi privatizada pelo Governo britânico em 1987. Em 2000, teve um volume de vendas de 5,8 mil milhões de libras, das quais mais de 50% foram geradas pelas suas actividades na área das aeronaves civis (3,2 mil milhões de libras).
198. A RR é o único fabricante de motores que não tem quaisquer relações estruturais (empresas comuns ou alianças técnicas) no domínio da aviação civil com a GEAE. O único programa em que a RR e a GE cooperam é o do Joint Strike Fighter ("JSF"), na área dos motores para aviões de combate militares. No seguimento da sua aquisição da Allison em 1995, a RR juntou-se a uma equipa já existente da GEAE /Allison a fim de desenvolver e produzir o motor para voo convencional GE YF120 como motor alternativo para o JSF. Este acordo de cooperação limitado não diz respeito, evidentemente, ao mercado das aeronaves comerciais e confirma a posição da RR como única concorrente da GE sem relações económicas com a GE no mercado dos motores para aeronaves comerciais.
199. Embora a RR tenha, sem dúvida, capacidade para competir tecnicamente com a GE nos vários mercados de motores para aeronaves comerciais, está, porém, em desvantagem em relação à GE em vários aspectos.
200. Contrariamente ao que afirmam as partes, os recursos e poder financeiros da RR são limitados. A capitalização de mercado da GE (cerca de 485 mil milhões de dólares em Junho de 2001) é cerca de cem vezes superior à da RR (aproximadamente 5 mil milhões de dólares). [Observações apresentadas pelo Presidente da GECAS sobre a posição concorrencial da RR, que a GE considera conterem informação confidencial.]^{70*}
201. [Análise de mercado independente sobre o desempenho financeiro da RR, que a GE considera conter informação confidencial.]* Tal como referem vários analistas de mercado independentes, grande parte das receitas da RR provêm de programas de partilha de riscos e receitas ("RRSP" – *Risk and Revenue Sharing Partner programmes*) da RR. Os programas RRSP envolvem parceiros do sector público, investidores financeiros e parceiros da indústria aeronáutica (principalmente fornecedores de peças) que pagam à RR para participar no programa de desenvolvimento de um motor. O primeiro pagamento desta participação de capital é paga em numerário à RR durante a fase de desenvolvimento do programa do motor e é utilizado para compensar o impacto negativo da I&D para a RR. Assim que a fase de produção do motor se inicia e começam a ser efectuadas entregas (admitindo que as vendas sejam boas), a RR reembolsa os seus parceiros no programa RRSP na proporção da sua participação de capital para o programa. O impacto dos rendimentos destes programas ao nível das receitas constitui um motivo de preocupação crescente, tal como revela a seguinte afirmação da Schroder Salomon Smith Barney: "O valor dos programas RRSP tem vindo a aumentar nos últimos anos. A contribuição líquida após os reembolsos foi de 133 milhões de libras e de 212 milhões de libras em 2000.

⁷⁰ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

[Depois de a produção e as entregas dos motores se iniciarem]* Prevê-se que os RRSP venham a diminuir ligeiramente a partir de 2001 e que, em 2005, correspondam, provavelmente, a reembolsos líquidos [pela RR]*⁷¹.

202. Os analistas afirmam, ainda, que esses recebimentos não deviam ser incluídos nas receitas, e não devem ser tratados como um meio de gerar fundos e que, sem os RRSP, as receitas da RR seriam inferiores a metade do nível previsto para 2001. “A melhoria dos resultados da RR dependeu excessivamente do aumento dos RRSP líquidos, que representaram 57% da melhoria dos resultados antes de juros e de impostos (“EBIT” – *Earnings Before Interest and Taxes*). Se excluirmos esses programas e levarmos em conta a aquisição da Vickers, verifica-se não ter havido um aumento subjacente dos EBIT⁷².”
203. O Deutsche Bank conclui que é manifestamente um motivo de preocupação o facto de cerca de 60% do crescimento dos EBIT provir de uma única fonte (os RRSP), cuja previsibilidade é limitada, e que a alteração prevista ao nível da tendência dos fundos provenientes de RRSP irá exercer uma pressão crescente sobre as actividades de base da RR, já que se prevê que as entradas de capitais da RR registem um declínio a partir de 2001: “Esta mudança significativa irá exigir que as actividades de base da RR gerem mais 300 milhões de libras em EBIT, em 2005, a fim de substituir os lucros “perdidos”. Convém explicar que um aumento de 300 milhões de libras representa quase a duplicação do nível de EBIT de 2000, se excluirmos os fluxos de fundos provenientes dos RRSP do valor dos EBIT apresentado⁷³.”
204. Uma outra limitação à verdadeira capacidade da RR para competir com a GE em pé de igualdade é o seu acesso reduzido a financiamentos externos. A indústria aeronáutica e, em particular, o desenvolvimento de motores para aeronaves exigem investimentos vultosos a longo prazo, que, na maioria dos casos, só podem ser financiados internamente. Só há concorrência no sector dos motores para aeronaves na medida em que os fabricantes consigam financiar o desenvolvimento de motores para instalar em novas aeronaves. Dado o elevado nível de risco associado a este tipo de projectos a longo prazo, é pouco provável que os parceiros financeiros estejam dispostos a desempenhar um papel importante e a esperar uma década ou mais para medir a rentabilidade do seu investimento. Neste contexto, o acesso aos fundos é fundamental e a RR só consegue aumentar os seus recursos financeiros até um certo ponto, uma vez que não beneficia do apoio de uma empresa financeira interna com a dimensão da GE Capital. [Citação das observações apresentadas pelo Presidente da GECAS sobre a posição concorrencial da RR, que a GE considera conter informação confidencial.]⁷⁴*
205. Este acesso limitado a financiamentos impede, igualmente, a RR de adoptar uma prática idêntica à da GE dando um apoio financeiro significativo aos fabricantes de estruturas ao nível dos custos de desenvolvimento a fim de assegurar a exclusividade dos seus produtos. [Citação de uma análise da Honeywell em que se avaliam as

⁷¹ Estudo da Schroder Salomon Smith Barney sobre a RR, 5 de Março de 2001.

⁷² Estudo do Deutsche Bank sobre a RR, 5 de Março de 2001.

⁷³ Estudo do Deutsche Bank sobre a RR, 5 de Março de 2001.

⁷⁴ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

vantagens de uma oferta de sistemas através de uma parceria com a GE ou a RR, que a Honeywell considera conter informação confidencial.]^{75*}

206. Para ilustrar a forma como a GE utiliza o seu poder financeiro contra a RR refere-se um caso recente em que aliou o seu poder financeiro ao seu poder como cliente.

[Descrição da vitória da GE e da capacidade da RR para competir com esse tipo de ofertas, que a RR considera conter informação confidencial.]*

207. [Citação de uma carta de [...]* dirigida à RR em que se apresentam as razões de a GE ter sido escolhida em detrimento da RR e que esta última considera conter informação confidencial.]^{76*}

208. Este aspecto do negócio também foi focado num artigo publicado na *Flight International*:

"A CargoLifter seleccionou a turbina CT7-8 da GE para equipar o seu dirigível CL160, apesar de fontes próximas do programa terem dado anteriormente a entender que o Turbomeca RTM 322 da RR fora o motor inicialmente escolhido para aquela "grua voadora" de grande dimensão. O protocolo de acordo entre a CargoLifter e a GE prevê que o fabricante de motores forneça e assegure a manutenção de um máximo de 50 motores – seis conjuntos de motores CL160 incluindo peças sobresselentes."⁷⁷

209. Para além da assistência técnica a motores relativamente aos seus produtos de origem e à sua participação de 50% no capital da Pembroke, a RR não é uma empresa verticalmente integrada. A RR não é proprietária exclusiva, nem controla, uma empresa de locação de aeronaves da dimensão da GECAS. A Pembroke é uma empresa de locação média, que foi constituída na Irlanda sob a forma de empresa comum entre a RR e a GATX (uma outra empresa de locação de aeronaves). A Pembroke possui 55 aeronaves e tem mais 23 encomendadas, ao passo que a frota da GECAS é composta por muito mais de 1 000 aeronaves. Ao contrário da GECAS, que pratica uma política de exclusividade de motores da GE, a Pembroke encomenda aeronaves não equipadas com motores da RR (como os B737) e 20 dos aviões B717 da frota da Pembroke (equipados com 2 motores BR 715 da RR) foram encomendados antes de a RR se tornar accionista, em Dezembro de 1998.

210. [Citação de um executivo da GECAS sobre a posição concorrencial da Pembroke, filial da RR, que a GE considera conterem informação confidencial.]^{78*}

211. [Utilização da capacidade da RR, que esta considera conter informação

⁷⁵ [ver supra]*

⁷⁶ [ver supra]*

⁷⁷ Veja-se o artigo "GE Is Surprise Choice For Airship" na *Flight International*, 27 de Março-2 de Abril de 2001, página 30.

⁷⁸ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

confidencial.]^{79*}

212. [Custo de investimento e tempos de espera necessários para a RR aumentar a produção, que a RR considera ser informação confidencial.]^{80*}
213. [Custo de investimento em equipamento e tempos de espera necessários para a RR aumentar a produção, que a RR considera ser informação confidencial.]*
214. [Posição da RR em termos de capacidade de concorrer a todos os contratos para fornecimento de novos motores, que a RR considera ser informação confidencial.]*
215. Embora os motores da RR sejam utilizados por mais de 50% das 35 principais companhias aéreas mundiais (em termos de aquisições de aeronaves), o estudo da Comissão confirmou que o número de companhias aéreas em que a RR é o fornecedor de motores histórico (isto é, em que detém mais de 60% da base instalada de motores de aeronaves que continuam a ser produzidas) corresponde apenas a aproximadamente 15% das companhias aéreas referidas (entre as companhias aéreas de que a RR é o fornecedor de motores histórico referem-se a British Airways, a Cathay Pacific e a Garuda Indonesia)⁸¹.
216. A GE é o fornecedor histórico da maioria das outras companhias aéreas e, em particular, de 8 das doze principais companhias aéreas europeias (Air France, Lufthansa, KLM, SAS, Swissair, Alitalia, Iberia e Virgin Atlantic Airways). Por conseguinte, a GE está numa posição significativamente melhor do que qualquer outro fornecedor de motores para aproveitar os benefícios da uniformização com vista a manter a sua posição dominante como fornecedor histórico. Tal como se referiu anteriormente, na Europa, a RR apenas detém uma posição desse tipo junto da British Airways.
217. Os benefícios significativos em termos de uniformização e economias de escala que decorrem de uma posição histórica permitem que um fornecedor mantenha ou aumente a sua quota da frota de uma companhia aérea. Quando uma companhia aérea que depende de um fornecedor de motores no que se refere a um tipo específico de aeronave decide, por qualquer razão, seleccionar outro tipo de motor, essa mudança envolve custos consideráveis para a companhia aérea em causa.
218. [Citação de declarações prestadas pela RR à Comissão sobre a existência de obstáculos à posição histórica, que a RR considera conter informação confidencial.]^{82*}

⁷⁹ [ver supra]*

⁸⁰ [ver supra]*

⁸¹ Nesta indústria, é utilizado o limiar de 60% para definir a posição histórica de um fornecedor de motores ou aeronaves às companhias aéreas.

⁸² [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

219. A GE reconhece que isso é uma das desvantagens que ainda tem de superar, em alguns casos, utilizando as contribuições das várias entidades que a constituem (GEAE, GECAS, GEES, etc.) para companhias aéreas de que a P&W (ou a RR em alguns casos) continua a ser o fornecedor histórico. [Extracto de uma mensagem de correio electrónico da GEAE sobre a importância da posição de fornecedor de motores histórico, que a GE considera conter informação confidencial.]^{83*}
220. Por último, a RR não tem muitas oportunidades de formar parcerias no mercado dos motores para aeronaves civis. Dados os enormes investimentos que são necessários para desenvolver novos motores para aeronaves, é muito importante um fabricante de motores encontrar parceiros que invistam nos seus programas e partilhem os riscos inerentes aos mesmos.
221. Os programas RRSP relativos a motores para grandes aeronaves comerciais limitam-se, efectivamente, a fornecedores de subsistemas que podem partilhar os riscos de programas de aquisição de tecnologia e desenvolvimento de motores e encarregar-se seja da concepção e produção de componentes, seja da função mais importante e complexa de conceber e desenvolver um módulo completo do motor. Há poucos projectistas competentes com os recursos financeiros necessários e, por conseguinte, com a possibilidade de participarem em programas RRSP. Entre eles referem-se a Fiat, a Ishikawajima-Harima (“IHI”), a Kawasaki, a Mitsubishi Heavy Industries (“MHI”), a MTU, a SNECMA e a Volvo.
222. A MHI e a MTU concebem e produzem componentes para motores. A concepção e desenvolvimento de módulos são uma actividade que se encontra limitada à MTU, à SNECMA e à Fiat. No entanto, ao nível da concepção e desenvolvimento de módulos, existe uma distinção clara entre o papel desempenhado pela Fiat, que apenas tem capacidade para participar na concepção de caixas de transmissão, e o da SNECMA e da MTU, cujas capacidades são mais amplas.
223. De acordo com o que precede, a RR parece estar numa posição de desvantagem considerável no que se refere a competir com a GE com vista a obter futuros contratos de fornecimento de motores. A RR parece, portanto, não conseguir limitar efectivamente a posição concorrencial da GE sem assumir riscos que poriam em perigo o próprio futuro das suas actividades no sector dos motores para aeronaves.

1.B.4. FALTA DE PODER DE OPOSIÇÃO POR PARTE DOS CLIENTES

224. As partes argumentaram que a posição de mercado da GE é afectada pelo poder de oposição dos clientes.
225. O estudo da Comissão não confirmou essa opinião. Os clientes, sejam fabricantes de estruturas ou companhias aéreas, parecem ter uma forte preferência pelos produtos e serviços da GE, sendo prova disso a quota crescente desta empresa no mercado das

⁸³ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

plataformas para aeronaves e nas frotas das companhias aéreas⁸⁴. O estudo de mercado revelou que, em várias ocasiões, a GE manifestou um comportamento independente em relação aos seus concorrentes e clientes. A sua capacidade para agir de forma independente decorre do seu poder financeiro único, da sua integração vertical e do seu posicionamento na cadeia de abastecimento do sector aeronáutico.

226. A GE detém uma posição sólida nas frotas das companhias aéreas. As companhias aéreas têm uma pequena dimensão em termos de quota do mercado, uma vez que nenhuma delas representa mais de 5% das encomendas de aeronaves por ano. Devido à dispersão da procura, cada companhia aérea só por si não parece conseguir exercer um poder de oposição apreciável.
227. As tendências previstas das companhias aéreas em termos de comportamento ao nível das aquisições e a capacidade da GE para influenciar esse comportamento sugerem que a GE irá reforçar a sua posição histórica nessas frotas e que as companhias aéreas se tornarão mais dependentes dos produtos oferecidos pela GE. Tal como o estudo de mercado revelou, mesmo as grandes companhias aéreas que são grandes compradoras de produtos da GE não deverão, ou não desejam, exercer um poder de oposição significativo como compradores. É o caso, por exemplo, de todas as grandes companhias aéreas que prestam serviços MRO a outras companhias aéreas (os chamados departamentos "Technics"). A sua necessidade de poderem prestar esses serviços a motores da GE obriga-as a manterem uma relação comercial específica com esta empresa, na sua qualidade de OEM. O facto de essas companhias aéreas precisarem de ter acesso a peças sobresselentes, licenças e processos de reparação, bem como a um elevado grau de conhecimentos especializados sobre os produtos da GE, coloca esta empresa na posição de um parceiro comercial incontornável. Nestas circunstâncias, o poder de oposição que podem exercer como clientes é limitado pelo desequilíbrio da relação comercial.
228. Quanto aos fabricantes de estruturas, alguns deles são de grande dimensão (como a Boeing e a Airbus) e outros são empresas mais pequenas (como os fabricantes de jactos regionais e executivos). No entanto, todos eles estão sujeitos à procura de aeronaves e motores por parte das companhias aéreas, não podendo ignorar essa procura. Além disso, necessitam de capital e de assistência financeira que, aparentemente, a GE concedeu em várias ocasiões no passado. Por último, estão sujeitos à influência considerável que a GECAS pode exercer ao fazer encomendas de aeronaves. O estudo de mercado mostrou que a GE está numa posição que lhe permite modificar – o que efectivamente já fez – a procura de aeronaves por parte das companhias aéreas, influenciando a sua procura de motores. Por conseguinte, a GE está em posição de influenciar a capacidade dos fabricantes de estruturas para vender as suas aeronaves às companhias aéreas. Isto coloca os fabricantes de estruturas numa posição de negociação desigual em relação à GE, o que, por sua vez, afecta o seu incentivo para exercerem poder de oposição como clientes. Além do mais, já aconteceu em várias ocasiões a GE influenciar as escolhas dos fabricantes de

⁸⁴ A GE é o principal fornecedor de motores da maioria das companhias aéreas europeias. Por exemplo, é o fornecedor exclusivo de motores da Aer Lingus, da Alitalia, da KLM, da Olympic e da TAP, e o principal fornecedor de outras companhias aéreas (a percentagem indica a sua quota dos motores em cada companhia aérea): Air France (98%), Austrian Airlines (81%), Finnair (64%), Iberia (72%), Lufthansa (84%), Sabena (81%), SAS (79%) e Swissair (72%).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

estruturas, graças à sua capacidade para oferecer produtos e serviços que os seus concorrentes não conseguem oferecer. Isto também constitui um desincentivo ao exercício do poder de oposição.

1.B.5. CONCLUSÃO

229. Dada a natureza do mercado dos motores a reacção, que se caracteriza por barreiras consideráveis ao acesso e à expansão, a posição histórica da GE junto de muitas companhias aéreas, o seu incentivo para utilizar o poder financeiro da GE Capital, a sua capacidade para potenciar a sua integração vertical através da GECAS, o reduzido poder de oposição dos clientes e o enfraquecimento ou marginalização dos seus concorrentes directos parecem colocar a GE numa posição que lhe permite agir independentemente dos seus concorrentes, dos seus clientes e, em última análise, dos consumidores, e que, portanto, justifica a sua classificação como uma empresa com posição dominante nos mercados dos motores para grandes aeronaves comerciais e grandes jactos regionais.

2. PRODUTOS DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

2.A. MERCADOS RELEVANTES

2.A.1. MERCADOS RELEVANTES

(1) MERCADOS DOS PRODUTOS

(a) Generalidades

230. A Honeywell fabrica, para além de motores, uma gama de produtos para a aviação denominados produtos de aviónica e produtos não pertencentes à aviónica ou, em geral, sistemas.

(b) Produtos de aviónica

231. Os produtos de aviónica consistem em vários tipos de equipamento utilizado para o controlo da aeronave, para navegação e comunicação, bem como para avaliação das condições de voo. Os mercados dos produtos de aviónica já foram analisados em decisões anteriores da Comissão⁸⁵ e estão subdivididos em mercados das grandes aeronaves comerciais (GAC), por um lado, e dos aviões regionais/executivos, por outro. A distinção entre estes dois segmentos de aeronaves justifica-se em virtude das diferenças ao nível da estrutura da oferta e da procura (os aviões regionais/executivos têm uma cabina de pilotagem integrada, ao passo que as GAC têm cabinas de pilotagem modulares), preços, dimensão, capacidades e interdependência técnica, e em termos da natureza dos clientes. Estas diferenças não se verificam, contudo, entre os aviões regionais e executivos, nem entre os jactos de fuselagem estreita e os jactos de fuselagem larga, ou entre as pequenas aeronaves regionais e as grandes aeronaves

⁸⁵ Decisão nº 2001/417/CE da Comissão no Processo nº COMP/M.1601 – Allied Signal/Honeywell, JO L 152 de 7/6/2001, p. 1.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

comerciais.

232. No caso das grandes aeronaves comerciais, os clientes são os fabricantes de estruturas (Airbus e Boeing) e as companhias aéreas. De um modo geral, os produtos de aviónica são integrados num conjunto de aviónica da cabina de pilotagem pelos fabricantes de aeronaves. Isto significa que, ao contrário dos aviões regionais/executivos, alguns desses produtos podem ser escolhidos/alterados pelas companhias aéreas.
233. No caso dos aviões regionais e executivos, os clientes são os fabricantes de estruturas (por exemplo, Embraer, Fairchild Dornier, Bombardier, Raytheon, Gulfstream) e não as companhias aéreas. A maior parte dos produtos são vendidos como parte de uma cabina de pilotagem integrada, o que significa que os fabricantes de aeronaves dependem das capacidades de integração do sistema dos fornecedores de aviónica e dos integradores de sistemas.

(c) Produtos não pertencentes à aviónica

234. Por produtos não pertencentes à aviónica entende-se uma série de (sub)sistemas, nomeadamente, unidades auxiliares de produção de energia (APU - *Auxiliary Power Units*), sistemas de controlo do ambiente (ECS - *Environment Control Systems*), geradores, rodas e travões, trens de aterragem e sistemas de iluminação para aeronaves, que são todos fundamentais para o funcionamento de uma aeronave.
235. Estes produtos não pertencentes à aviónica foram definidos pela Comissão em decisões anteriores⁸⁶, em que não se considerou pertinente fazer uma outra subdivisão entre grandes aeronaves comerciais, aviões regionais, aviões executivos ou outro segmento qualquer de aeronaves.

Equipamento comprado directamente pelo adquirente por oposição a equipamento comprado directamente pelo fornecedor

236. Relativamente aos sistemas para aeronaves (produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica), há que fazer uma distinção entre equipamento comprado directamente pelo adquirente (BFE - *Buyer Furnished Equipment*) e equipamento comprado directamente pelo fornecedor (SFE - *Supplier Furnished Equipment*). O equipamento BFE é adquirido pelas companhias aéreas, ao passo que no caso do equipamento SFE a responsabilidade pela aquisição é assumida pelos fabricantes de estruturas. Os produtos de aviónica normalizados (por oposição aos sistemas integrados) são geralmente BFE, ao passo que os produtos não pertencentes à aviónica (à excepção de produtos de elevado consumo como rodas e travões) são SFE.
237. O equipamento BFE é adquirido a múltiplos fornecedores, sendo seleccionado pelos compradores de aeronaves (companhias aéreas ou empresas de locação) de entre os

⁸⁶ Decisão nº 25/05/1999 da Comissão em que declara uma concentração compatível com o mercado comum (Processo nº IV/M.1493 - United Technologies/Sundstrand) nos termos do Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho, JO C 206 de 21/07/1999, p. 19.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

dois ou três produtos certificados pelo fabricante da estrutura. Os compradores de aeronaves têm uma influência significativa ao nível da selecção do equipamento a propor e da prioridade com que os fornecedores serão certificados. As companhias aéreas e as empresas de locação estão representadas, para esse efeito, em comissões consultivas. As empresas de locação podem reunir e representar os interesses das companhias aéreas mais pequenas. Os compradores de aeronaves que funcionam como clientes de lançamento também têm uma influência significativa ao nível da selecção do equipamento por parte do fabricante da aeronave. No caso das grandes aeronaves comerciais, as normas da ARINC⁸⁷ desempenham o papel de "consenso da indústria" na definição dos requisitos técnicos. Os OEM de estruturas, fornecedores potenciais e compradores de aeronaves participam todos na definição das características da ARINC. Os requisitos técnicos incluem, normalmente, a definição da interface, requisitos de desempenho, requisitos ambientais e níveis de certificação exigidos. Depois da certificação pelo fabricante da estrutura, a companhia aérea negociará directamente com o fornecedor de produtos de aviónica, comprando-lhe directamente os produtos.

238. O equipamento SFE é adquirido pelo fabricante da aeronave e não pelas companhias aéreas. No caso do equipamento SFE, a concorrência verifica-se na fase de concepção ou desenvolvimento da plataforma para uma aeronave. O fabricante da estrutura define os requisitos técnicos depois de considerar factores como preferências do cliente, integração dos sistemas, questões de natureza regulamentar e segurança. No caso de produtos SFE, os clientes de lançamento e compradores importantes como as empresas de locação podem influenciar o processo de selecção do fabricante da aeronave através das comissões consultivas. Normalmente, os fornecedores de equipamento SFE são seleccionados pelo fabricante da estrutura com base no custo, prazos e risco. Há frequentemente um processo de "selecção por exclusão" até os concorrentes pré-seleccionados apresentarem as respectivas propostas finais, de entre as quais o fabricante da estrutura escolhe um vencedor.

239. O SFE poderá ser quer SFE-normal, quer SFE-opção. O primeiro é adquirido a um único fornecedor, ao passo que no caso do SFE-opção o fabricante da estrutura obterá certificação para mais de um (geralmente dois) produtos intersubstituíveis para o tipo de aeronave em causa, deixando que seja o comprador dessa aeronave a fazer a selecção.

(2) MERCADO GEOGRÁFICO

240. Tal como a Comissão referiu em decisões anteriores relacionadas com equipamento para aeronaves civis⁸⁸, o mercado geográfico relevante dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica é um mercado mundial.

⁸⁷ A ARINC, Aeronautical Radio, Inc., é uma empresa detida pelas grandes companhias aéreas, cujo objecto consiste em criar um ambiente operacional comum para o conjunto das companhias aéreas. Na ARINC existe uma comissão denominada Airline Electrical Engineering Committee ("AEEC"), cuja função é promover a liberdade de escolha entre as companhias aéreas estabelecendo uma dimensão, montagem e função normalizadas para os produtos BFE de aviónica. Interfaces normalizadas permitem que a companhia aérea seleccione os produtos de aviónica entre múltiplos fornecedores.

⁸⁸ Veja-se o Processo nº IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, Decisão da Comissão de 27 de Março de 1996, Processo nº IV/M.290 – Sextant/BGTVD0, Decisão da Comissão de 21 de Dezembro de 1992.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

2.B. APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

2.B.1. A HONEYWELL É UM DOS PRINCIPAIS FORNECEDORES DE EQUIPAMENTO AERONÁUTICO

(1) INTRODUÇÃO

241. A Honeywell é o maior fornecedor mundial de equipamento aeronáutico, excluindo motores, com vendas de [...] euros. A BF Goodrich é o segundo maior fornecedor [...] euros) embora esteja a competir principalmente noutros segmentos do mercado. A Hamilton Sundstrand, que faz parte da UTC, é o terceiro, com [...] euros e a Rockwell Collins o quarto com [...] euros. Após a concentração Smiths/TI/Dowty, a Smiths passou a ser o quinto maior fornecedor de equipamento aeronáutico com vendas no valor de [...] euros. A actual Honeywell é resultado de um esforço de consolidação entre fabricantes de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, que teve início na década de 1980 e culminou, em 1999, com a fusão da Honeywell, o maior fornecedor de sistemas de aviónica, com a Allied Signal, um importante fornecedor de componentes para produtos autónomos de aviónica e não pertencentes à aviónica.
242. A Honeywell tem cerca de [50%-60%]* do mercado dos produtos de aviónica em geral⁸⁹, sendo os seus principais concorrentes a Rockwell Collins [(20% - 30%)]*, a Thales, anteriormente denominada Sextant [(10% - 20%)]*, e a Smiths Industries [(0% - 10%)]*. Estes quatro intervenientes representam, por conseguinte, aproximadamente [90% - 100%]* do mercado, enquanto os restantes 35 intervenientes têm [0% - 10%]* do mercado. Pode considerar-se que estes últimos concentram a sua actividade em nichos, com um só produto específico, associando-se, por vezes, a outros intervenientes mais importantes a fim de obter acesso ao fabricante de estruturas e às companhias aéreas em troca de tecnologia.
243. A Honeywell é também um dos principais fornecedores de produtos não pertencentes à aviónica. O seu principal concorrente neste mercado é a UTC, através da sua filial Hamilton Sundstrand. Outras empresas, como a BF Goodrich, a SNECMA (com as suas filiais Messier-Dowty e Messier-Bugatti) e a Liebherr, têm uma gama de produtos mais reduzida.

(2) PRODUTOS DE AVIÓNICA

(a) Introdução

244. Os produtos de aviónica representam cerca de 5% do preço de aquisição de uma aeronave⁹⁰. Apresentam-se a seguir as quotas de mercado⁹¹ referentes aos vários

⁸⁹ Cada produto de aviónica, porém, constitui um mercado só por si.

⁹⁰ Estes valores não reflectem o valor actual líquido de fluxos de fundos futuros e, por conseguinte, o custo líquido para as companhias aéreas. Calcula-se que os produtos de aviónica representem 0%-25% do custo de exploração total de uma aeronave.

⁹¹ Os dados relativos ao mercado apresentados nesta secção baseiam-se nas melhores estimativas das partes por valor das vendas (em 2000) e corrigidos com base em informação fornecida por terceiros. O mercado

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

grupos de produtos anteriormente definidos como mercados separados.

(b) Produtos BFE⁹²

245. O radar meteorológico fornece dados sobre chuva, turbulência e, em alguns modelos, vento lateral. O único concorrente da Honeywell é a Rockwell Collins (excluindo a presença limitada da Thales no segmento dos aviões regionais/executivos). O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros. No Quadro 11 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 11

Radar meteorológico	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[30% - 40%]*
Thales	-	[10% - 20%]*

246. O equipamento Com/Nav – VHF/VOR (Comunicação/Navegação) transmite e recebe a voz do piloto e outras comunicações de/para terra ou centros de operação aérea. Os únicos concorrentes da Honeywell são a Rockwell Collins e a Thales. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. No Quadro 12 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 12

Com/Nav	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[50% - 60%]*
Thales	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*

247. O sistema SatCom (Comunicações via satélite) envia e recebe dados e telefonia vocal

considera que uma avaliação baseada nas encomendas feitas é menos precisa, dada a importância dos descontos e dos incentivos e o facto de as encomendas serem por vezes reduzidas numa fase posterior do processo de aquisição.

⁹² A distinção entre produtos BFE e SFE só é pertinente no contexto das grandes aeronaves comerciais. Salvo raras excepções, todos os produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica para aviões regionais/executivos são vendidos como produtos SFE.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

para terra através de satélite. A Honeywell compete neste mercado com a Rockwell Collins. A Thales, que adquiriu recentemente a RACAL, poderia entrar no mercado de SatCom para grandes aeronaves comerciais, uma vez que a RACAL é parceira da Honeywell na produção de SatCom. No entanto, [descrição do acordo de cooperação estratégico da Honeywell com a RACAL, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*⁹³. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. No Quadro 13 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 13

SatCom	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Thales	-	[0% - 10%]*
Outros	-	[0% - 10%]*

248. O MMR (Receptor Multi-Modal) fornece orientação precisa à aproximação de aeroportos que têm sistemas de aterragem tradicionais baseados em terra (ILS – *Instrument Landing Systems*) e orientação não precisa à aproximação via satélite, utilizando um sistema global de determinação da posição (GPS – *Global Positioning System*) integrado. Os concorrentes da Honeywell são a Rockwell Collins e a Thales. A Rockwell Collins depende, no entanto, da Smiths quanto ao fornecimento de sistemas de gestão do voo (FMS – *Flight Management System*) para integração no produto MMR da Rockwell. Embora a Honeywell também seja um importante fornecedor de produtos GPS independentes, estes produtos estão a perder importância ao nível do mercado das GAC, já que esta funcionalidade está integrada no MMR. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. Nos Quadros 14 e 15 apresenta-se a desagregação.

⁹³ [Descrição do acordo de cooperação estratégico da Honeywell com a RACAL, que a Honeywell considera conter informação confidencial.]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

QUADRO 14

MMR/GPS	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[50% - 60%]*	[40% - 50%]*
Thales	[30% - 40%]*	-
Outros	-	[30% - 40%]*

QUADRO 15

GPS independente	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[40% - 50%]*	[30% - 40%]*
Litton	[50% - 60%]*	-
Universal Avionics	-	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	-	[20% - 30%]*
Thales	-	-
Trimble Avionics	-	[0% - 10%]*

249. Os gravadores registam os dados de voo e as vozes na cabina de pilotagem. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. A Honeywell é o principal fornecedor, situando-se à frente da L-3 Communications. No Quadro 16 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 16

Gravadores	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[40% - 50%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	-	-
Thales	-	-
L3	[30% - 40%]*	[40% - 50%]*
Outros	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

250. O sistema CMU/ACARS (Unidade de gestão das comunicações/Sistema de transmissão e recepção das comunicações na aeronave) gere a ligação bidireccional de

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

comunicação em texto e dados entre a aeronave e os centros de controlo em terra. A Honeywell é o principal fornecedor das aeronaves Boeing, seguida da Rockwell Collins e da Teledyne. A Honeywell é também, efectivamente, o único fornecedor de CMU (CMU – *Communication Management Unit*) integrado, já que o seu sistema AIMS⁹⁴ é actualmente o único sistema certificado e instalado (no B777)⁹⁵. A CMU não está disponível nas aeronaves Airbus, em que a ATSU, fornecida pela própria Airbus Aerospatiale, assegura a mesma funcionalidade que a CMU nas aeronaves Boeing. O mercado de CMU para aviões regionais praticamente não existe. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. No Quadro 17 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 17

CMU/ACARS	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[50% - 60%]*	[60% - 70%]*
Rockwell Collins	[40% - 50%]*	[40% - 50%]*
Thales	-	-
Teledyne	[0% - 10%]*	-

251. O processador ACAS (Sistema anticolisão de bordo)/TCAS⁹⁶ contribui para evitar as colisões, identificando e assinalando a localização de aeronaves circundantes e fornecendo alertas sonoros e instruções de manobra (em versões avançadas). Os repetidores de modo S (*Mode S transponders*) funcionam em conjunto com o processador ACAS para identificação de outros aviões e respectivas posições relativas, bem como para determinar a resposta adequada em caso de perigo de colisão. Neste mercado, a Honeywell enfrenta a concorrência da Rockwell Collins e da L3 (que adquiriu o departamento da Honeywell que foi alienado como condição da concentração AlliedSignal/Honeywell). As partes afirmam que a L3, sendo uma empresa de produtos de aviónica com uma gama limitada, aumentou as suas vendas no mercado do ACAS, enquanto a Honeywell perdeu a sua quota de mercado. No entanto, o crescimento da L3 está directamente ligado ao departamento do ACAS que a L3 adquiriu à Honeywell como condição da aprovação da concentração AlliedSignal/Honeywell. Por conseguinte, a Honeywell teve de alienar o seu produto de tecnologia mais avançada, conservando a tecnologia mais antiga baseada no produto da AlliedSignal. No período de 2000-2001, a L3 teve a possibilidade de beneficiar de uma série de medidas transitórias de apoio, no seguimento da aquisição

⁹⁴ *Aircraft Information and Management System* (AIMS - Sistema de informação e gestão da aeronave).

⁹⁵ Várias empresas europeias (incluindo a Thales e a BAe) iniciaram, há cerca de três anos, um projecto de concepção de um sistema integrado da cabina de pilotagem para o A380 que inclui funções de CMU, mas este projecto ainda não produziu quaisquer resultados concretos.

⁹⁶ *Traffic Alert and Collision Avoidance System* (TCAS) é a designação americana do processador ACAS.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

do ACAS à Honeywell. A quota de mercado da Rockwell Collins registara um declínio significativo nos anos anteriores. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. No Quadro 18 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 18

ACAS/TCAS	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[40% - 50%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*
Thales	-	-
L3	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*

252. O sistema EGPWS/GPWS/TAWS (TAWS – *Terrain Avoidance Warning System*: Sistema de alerta anticolisão com o solo) é um sistema que fornece à tripulação uma visualização em forma de mapa dos terrenos circundantes e emite um sinal sonoro de alerta quando a aeronave se encontra a cerca de um minuto de voo ou mais do terreno (por exemplo, o solo, uma montanha, etc.). A Honeywell, com o seu EGPWS (*Enhanced Ground Proximity Warning System* – Sistema avançado de aviso de proximidade do solo), tem uma posição quase dominante como fornecedora de TAWS. O antecessor do EGPWS é o GPWS (*Ground Proximity Warning System* – Sistema de aviso de proximidade do solo). A Honeywell detém quase 100% do mercado. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] milhões de euros por ano.
253. Segundo as partes, não há mercado nenhum em que a Honeywell tenha uma posição dominante, já que mesmo no caso do EGPWS/GPWS o mercado é actualmente mais competitivo do que no momento da concentração AlliedSignal/Honeywell. Com efeito, as partes afirmam que a Thales desenvolveu e introduziu um produto TAWS, que outras empresas como a BF Goodrich e a UPS Technologies anunciaram sistemas e que a Universal Avionics já ganhou um concurso (no âmbito de um acordo de cooperação com a Rockwell) realizado pela companhia aérea Airborne para a sua frota de B767.
254. É verdade que a Thales desenvolveu um produto concorrente (denominado “GCAS”) como sistema EGPWS, mas até à data ainda não foi adquirido por qualquer companhia aérea. Embora tenha sido anunciado há mais de um ano, ainda não houve quaisquer vendas. Segundo a Thales, o facto de não ter a reputação de fornecedora de um produto TAWS estabelecido tem constituído um obstáculo considerável no acesso ao mercado.
255. A BF Goodrich também anunciou a sua entrada no mercado, mas com um produto

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

TAWS que apenas é adequado para instalação num número reduzido de aviões executivos.

256. A Universal Avionics desenvolveu e certificou um sistema TAWS, tendo conseguido, efectivamente, uma venda em Janeiro de 2001 para a frota de B767 da Airborne. As partes afirmaram que a Universal conseguiu ganhar o concurso graças a um acordo de cooperação com a Rockwell Collins. Esta empresa rejeita, porém, essa afirmação dizendo que não existe qualquer tipo de acordo entre as duas empresas.
257. A posição da Honeywell como principal fornecedora de TAWS não se restringe, porém, a produtos independentes. A Honeywell também tem uma quota de mercado considerável de produtos que têm de interoperar com o TAWS (GPS, FMC, controlos de voo e visores) e beneficia do facto de estar a fornecer vários produtos que têm de interoperar com o EGPWS (como, por exemplo, o processador ACAS). Em consequência da concentração AlliedSignal/Honeywell, a Honeywell comprometeu-se a manter normas abertas e a vender módulos EGPWS e futuros produtos TAWS a terceiros em condições não discriminatórias.
258. A Honeywell está, portanto, numa melhor posição para oferecer pacotes comerciais mais alargados aos seus clientes do que qualquer outro fornecedor. Pelo contrário, uma empresa como a Universal Avionics, que apenas vende um outro produto para grandes aeronaves comerciais (FMS de instalação prévia), verá limitado o seu acesso ao mercado e terá menos possibilidade de oferecer o mesmo tipo de incentivos (financeiros e outros) no âmbito de pacotes. Os IRS/AHRS (*Inertial Reference System/Attitude-Heading Reference System* - Sistema de referência inercial/Sistema de referência de atitude-rumo) são sensores de movimento da estrutura e sensores de navegação utilizados por outros sistemas de navegação. A Honeywell tem uma quota de mercado de 80% - 90% (graças à exclusividade na Boeing). A Litton tem os restantes 10% - 20%. No segmento dos aviões regionais/executivos, a Honeywell tem cerca de 80% - 90% do mercado e a Litton tem o resto. Relativamente ao AHRS, que pode funcionar como um IRS alternativo menos dispendioso no mercado regional, tanto a Thales como a Collins têm uma forte posição. O volume total do mercado dos produtos IRS/AHRS (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano.
259. As partes afirmaram que a forte posição da Honeywell no segmento dos IRS não é relevante, na medida em que, nos últimos dez anos, as companhias aéreas mudaram de IRS/AHRS independentes para ADIRS híbridos.
260. Em qualquer caso, a Honeywell é líder do mercado em ambas as categorias de produtos. Além disso, as partes disseram que no mercado dos jactos regionais/executivos, as vendas de IRS da Litton aumentaram em detrimento da Honeywell nos últimos cinco anos (Litton [200%+]* em comparação com [50% - 60%]* no caso da Honeywell). A Litton rejeitou veementemente esta afirmação, referindo que vendeu [100 - 150]* unidades IRS (para [30 - 40 aeronaves]*) em 1995 e que o seu volume de vendas se manteve inalterado até baixar para [100 - 120]* unidades em 2000. A presença da Litton neste mercado é, portanto, limitada.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(c) *Produtos SFE*

261. O FMS (*Flight Management System* - Sistema de gestão do voo) ajuda a tripulação a determinar o perfil de voo mais eficiente e dirige automaticamente a aeronave. O segmento do FMS é um mercado em crescimento (cerca de 8,5% por ano) e, relativamente às grandes aeronaves comerciais, a Smiths Industries tem já uma posição significativa. A Honeywell continua a ser, no entanto, o principal fornecedor. A Thales está a entrar no mercado (SFE-opção no Airbus assim que o produto for certificado). O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. No Quadro 19 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 19

FMS	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[60% - 70%]*	[30% - 40%]*
Smiths	[30% - 40%]*	-
Universal Avionics	-	[40% - 50%]*
Rockwell Collins	-	[10% - 20%]*
Thales	A entrar no mercado	-
Trimble Avionics	-	[0% - 10%]*

262. No segmento dos aviões regionais/executivos, pequenos intervenientes como a Trimble Navigation, a Chelton Avionics e a Universal (com um produto de instalação prévia para jactos executivos) têm posições significativas.

263. Os controlos de voo são sistemas de pilotagem automática. A Honeywell está sujeita a concorrência por parte da Collins e da Thales. Futuramente, a posição da Honeywell irá diminuir, já que a próxima geração de controlos de voo se baseará na tecnologia de sistemas de voo por sinais eléctricos (*fly-by-wire*), em que a Collins e a Thales têm uma forte posição. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. No Quadro 20 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 20

Controlos de voo	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[30% - 40%]*	[30% - 40%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[40% - 50%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Outros	-	[20% - 30%]*

264. Os computadores de dados aéreos apresentam dados informatizados sobre a "verdadeira" velocidade aerodinâmica, altitude e velocidade vertical da aeronave. A Honeywell tem uma posição muito forte que não é contestada pelos principais

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

fornecedores de produtos de aviónica. No entanto, os computadores de dados aéreos não são frequentemente vendidos como unidades independentes (estando a ser vendidos, cada vez mais, como parte de uma unidade de referência inercial de dados aéreos). A Smiths também está presente neste mercado com produtos de instalação prévia. No Quadro 21 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 21

Dados aéreos	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais/executivos
Honeywell	[90% - 100%]*	[20% - 30%]*
Rockwell Collins	-	[20% - 30%]*
Thales	-	-
Outros	[0% - 10%]*	[50% - 60%]*

265. Os visores são sistemas de instrumentos electrónicos que apresentam informações dos subsistemas de aviónica. A Thales é manifestamente a empresa líder no segmento dos visores (sendo fornecedor exclusivo da Airbus), ao passo que a Honeywell é o principal fornecedor no mercado mais pequeno dos aviões regionais. O volume total deste mercado (apenas equipamento para instalação posterior) é de [...] euros por ano. No Quadro 22 apresenta-se a desagregação.

QUADRO 22

Visores	Grandes aeronaves comerciais	Aviões regionais
Honeywell	[30% - 40%]*	[50% - 60%]*
Rockwell Collins	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*
Thales	[40% - 50%]*	[0% - 10%]*
Outros	-	[0% - 10%]*

266. O ADIRS/ADIRU (*Air Data Inertial Reference System/Unit* – Sistema/Unidade de referência inercial e de dados aéreos) é um instrumento que combina as funções do computador de dados aéreos e do sistema de referência inercial. A Honeywell é o fornecedor mais importante, com cerca de [80% - 90%]* do mercado, sendo a Litton o fornecedor do resto do mercado.

267. Os sistemas de informação de voo apenas são relevantes no mercado dos aviões regionais/executivos. A Honeywell é o principal fornecedor com [80% - 90%]* do mercado. A Universal detém o restante.

(3) PRODUTOS NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

268. Os produtos não pertencentes à aviónica representam 3% - 5% do custo de aquisição

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

da aeronave⁹⁷. A Honeywell tem uma posição particularmente forte relativamente a uma série destes produtos.

269. As APU (*Auxiliary Power Units* – Unidades auxiliares de produção de energia) são pequenas turbinas de gás localizadas na parte posterior da aeronave, que são utilizadas para fornecer energia eléctrica e fazer circular o ar na cabina da aeronave e fornecer ar para o arranque pneumático quando o avião está em terra (não são unidades de propulsão). A Honeywell é o principal fornecedor com [70% - 80%]* do mercado. A UTC (Hamilton Sundstrand e P&W Canada) detém a quota restante. A gama de produtos da UTC não inclui actualmente um APU para o segmento dos aviões de 200-400 passageiros. As partes afirmaram que a RR Deutschland, a Microturbo (SNECMA) e a TRW Lucas também fabricam e vendem APU. No entanto, a Microturbo, que se diz "predominantemente envolvida na reparação e reparação de turbinas de gás", afirma não desenvolver esse tipo de actividade. A RR Deutschland e a TRW Lucas nunca desenvolveram APU para as GAC e apenas têm uma experiência mínima em relação a outros tipos de aeronaves. No que se refere aos APU para GAC, as barreiras ao acesso ao mercado pelas empresas referidas seriam tão significativas como no caso de uma primeira entrada no mercado.
270. Os ECS (*Environment Control Systems* – Sistemas de controlo do ambiente) incluem muitos tipos de produtos que desempenham funções diferentes na aeronave, nomeadamente: (i) sistemas de ar condicionado para fornecer ar condicionado quente/frio aos passageiros; (ii) sistemas de ar de purga para distribuir o ar proveniente do motor e utilizá-lo nos sistemas de ar condicionado, antigelo e de arranque dos motores; (iii) sistemas de controlo da pressão na cabina destinados a manter uma pressão confortável na cabina quando o avião muda de altitude; e (iv) sistemas antigelo para utilizar o ar quente extraído do motor e enviá-lo para as superfícies das asas e entrada de ar no motor para impedir a formação de gelo. A Honeywell tem cerca de [30% - 40%]* do mercado, a Liebherr tem [20% - 30%]*, a UTC [30% - 40%]* e a Parker [0% - 10%]*. Outras empresas, como a Smiths, têm o resto do mercado.
271. A UTC é líder do mercado dos geradores eléctricos com cerca de [40% - 50%]*. A Honeywell tem uma quota de mercado de [10% - 15%]*, a Smiths e a TRW/Lucas têm cerca de [20% - 30%]* cada. Nos mercados de APU, ECS e geradores eléctricos, a integração de sistemas irá ser, progressivamente, um importante factor de discriminação da concorrência em futuras oportunidades.
272. No segmento das rodas e travões, a Honeywell tem cerca de [30% - 40%]*, a BF Goodrich aproximadamente [30% - 40%]*, a ABS [10% - 20%]*, e a SNECMA [0% - 10%]*. Ultimamente, a Honeywell tem vindo a concentrar as suas actividades no mercado das GAC, tendo deixado de estar presente no mercado dos jactos regionais/executivos. [Descrição do acordo de aliança estratégica da Honeywell com um terceiro tendo em vista o fornecimento de sistemas integrados de trens de aterragem que a Honeywell considera conter informação confidencial]*.

⁹⁷ Estes valores não reflectem o valor actual líquido de fluxos de fundos futuros e, portanto, o custo líquido para as companhias aéreas. Calcula-se que os produtos não pertencentes à aviónica representem 20%-25% do total do custo de exploração de uma aeronave.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

273. No segmento dos sistemas de iluminação para aeronaves, a Honeywell é o principal fornecedor com uma quota de [40% - 50%]*. Os concorrentes neste mercado são a Hella [(10% - 20%)]*, a Diehl [(0% - 10%)]* e a Teleflex [(0% - 10%)]*. O resto do mercado é abastecido por vários intervenientes que se dedicam a actividades de nicho (Bruce, Luminator) e pela BF Goodrich.
274. Relativamente ao sistema de peso e centragem, só utilizado em GAC, a Honeywell tem 100% do mercado.
275. A Honeywell não tem actualmente uma presença no mercado de entretenimento a bordo (IFE – *In Flight Entertainment*), em que a Collins é o líder de mercado [(50% - 60%)]*, situando-se à frente da Thales [(20% - 30%)]* e da Matsushita [(30% - 40%)]*. [Observações sobre a estratégia da Honeywell tendo em vista o fornecimento de IFE, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*.

2.B.2. GAMA ÚNICA DE PRODUTOS DA HONEYWELL

276. A Honeywell, ao contrário dos seus concorrentes, tem a possibilidade de oferecer uma gama completa de equipamento de aviónica. A posição da gama de produtos da Honeywell foi efectivamente confirmada por terceiros, que disseram não ter conhecimento de qualquer sistema de aviónica ou não pertencente à aviónica (à excepção dos motores para grandes aeronaves comerciais) que a Honeywell não possa fornecer.
277. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes afirmaram que nenhuma empresa pode fornecer todos os sistemas utilizados numa aeronave e que os fornecedores de produtos de aviónica concorrentes produzem alguns produtos de elevado valor (como IFE) que a Honeywell não produz. No entanto, o facto de a Collins e a Thales serem os principais fornecedores de IFE não afecta a posição da Honeywell como líder de mercado. Em primeiro lugar, os produtos IFE não são um sistema que seja essencial para o funcionamento de uma aeronave, como acontece com produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica como as APU, os trens de aterragem, o ECS, etc. Em segundo lugar, no caso dos produtos IFE, a preferência das companhias aéreas é importante, ao contrário do que acontece com os outros tipos de sistemas referidos, cuja selecção é relativamente indiferente para as companhias aéreas. Em terceiro lugar, [estratégia da Honeywell para o mercado do IFE que aquela empresa considera conter informação confidencial.]*
278. As partes argumentaram ainda que os principais clientes de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica da Honeywell são geralmente fabricantes de estruturas e não companhias aéreas. Isto é verdade, uma vez que [a maioria]* das vendas da Honeywell são vendas de produtos SFE e, por conseguinte, vendas a fabricantes de estruturas. No entanto, no que respeita aos produtos de aviónica, a Honeywell é o único fornecedor com uma oferta equilibrada de produtos BFE e SFE. O acesso considerável da Honeywell aos fabricantes de estruturas não só é importante no que se refere aos produtos SFE (que, uma vez seleccionados, passam normalmente a ser adquiridos ao mesmo fornecedor ao longo de toda a vida útil da plataforma da aeronave e, por vezes, dos seus derivados), como também representa uma vantagem ao nível dos produtos BFE. Como os produtos BFE têm de ser certificados pelo fabricante da estrutura e como o primeiro produto a ser certificado normalmente capta

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

entre 50% e 70% do mercado, a Honeywell está numa posição única para assegurar as vendas tanto de produtos SFE como BFE.

279. Segundo as partes, o leque completo de produtos da Honeywell não é único, uma vez que os concorrentes estabelecem acordos de cooperação entre si para preencher as lacunas das suas gamas de produtos. No entanto, o estudo de mercado revelou que esses acordos são um processo deficiente, que não permite que os concorrentes produzam uma gama de produtos equiparável à da Honeywell. Além disso, as partes não definiram nem aplicaram correctamente o conceito de acordo de cooperação, já que a maioria dos exemplos de acordos de cooperação apresentados pelas partes consistem em simples relações vendedor-comprador que são manifestamente insuficientes para servir de alternativa à gama e capacidade de integração únicas da Honeywell.
280. A Honeywell é nitidamente o único fabricante de equipamento que produz todos os subsistemas de aviónica em cada segmento, sem lacunas significativas. A Rockwell Collins, sua principal concorrente, carece de algumas capacidades, em particular no que se refere a sistemas de referência inercial (que tem de adquirir à Litton), EGPWS e sensores de dados aéreos. A Thales, o terceiro interveniente no mercado, concentra grande parte da sua actividade na Airbus, não tendo uma grande presença na área dos sistemas de rádio e vigilância.
281. No mercado das grandes aeronaves comerciais, o facto de produzir uma gama completa tem permitido à Honeywell tomar a iniciativa de propor soluções avançadas aos seus clientes. Por exemplo, a Honeywell pôde propor o seu sistema AIMS para o B777, por ter integrado os pontos fortes que havia desenvolvido a nível interno na área do FMS, dos visores e das funções de manutenção, ao passo que a Rockwell Collins não estava em posição de apresentar uma proposta idêntica por não ter uma presença na área da gestão do voo em grandes aeronaves comerciais.
282. Produzir toda a gama de produtos de aviónica constitui uma vantagem importante quando se aceitam projectos de integração no segmento dos jactos regionais/executivos. À medida que a complexidade de concepção da aeronave aumenta e a capacidade de concepção dos fabricantes de estruturas diminui, todos os clientes (mas, especialmente, os fabricantes de estruturas para aviões regionais e executivos) têm de subcontratar fornecedores de sistemas. Neste contexto, o fornecedor que conseguir fornecer a maior gama de produtos tem uma vantagem concorrencial.

2.B.3. POSIÇÃO FORTE DA HONEYWELL NA ÁREA DOS SERVIÇOS

(1) MANUTENÇÃO, REPARAÇÃO E REVISÕES PARA PRODUTOS DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

283. Os mercados de assistência da aviação representam um volume de negócios de [...] * dólares e crescem a uma taxa anual de 5% a 10%. Os mercados de assistência podem ser divididos em vários segmentos: conversões/modificações, manutenção de linha (LRU - *Line Replaceable Unit*: Unidade substituível durante a escala), manutenções complexas, manutenção de motores e manutenção de equipamento. A manutenção de linha representa 20% do total de despesas em MRO, os motores 26%, a estrutura 17%, a modificação de sistemas 15% e a manutenção de componentes ou equipamento 23%.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

284. Os fabricantes de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica só asseguram, geralmente, a manutenção dos seus próprios produtos. No segmento do mercado de assistência em geral, os principais intervenientes são as companhias aéreas (65%), seguidas dos OEM (30%) e dos independentes (5%)⁹⁸.
285. Devido à rápida evolução tecnológica, os produtos de aviónica não são geralmente reparados, mas sim substituídos ou actualizados no mercado de assistência. As actualizações são uma fonte de receitas permanente e o fornecedor com a maior base instalada é o que tem mais probabilidade de obter eventuais contratos de actualização.
286. A Honeywell descreve a importância do mercado de assistência nos seguintes termos: [citação de um documento interno da Honeywell, que esta empresa considera conter informação confidencial]⁹⁹*. Para a Honeywell, a percentagem de receitas como OEM é de 30% - 40% do total de receitas, com margens de aproximadamente [...]*. O mercado de assistência representa 40% - 50% do total de receitas com margens de aproximadamente [...]***¹⁰⁰.
287. A Honeywell é um importante interveniente no mercado de assistência, em que a sua actividade representa [...]*dólares dos programas MCPH (*Maintenance-Cost-Per-Hour*: Custo de manutenção por hora), abrangendo [30% - 40%]* de produtos de aviónica, [70% - 80%]* de *turbofans*, [40% - 50%]* de APU e [20% - 30%]* de rodas e travões. O mercado de assistência total da Honeywell representa [...]*dólares, dos quais [50% - 60%]* correspondem à venda de peças a terceiros.

(2) CAPACIDADE TOTAL DE ASSISTÊNCIA

288. A Honeywell é o único OEM que tem capacidade para oferecer soluções integradas para toda a aeronave (produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica e, em alguns casos, também motores), para além de algumas empresas de manutenção independentes que precisam de recorrer à subcontratação para a maior parte do trabalho relacionado com subsistemas.

2.B.4. POSIÇÃO FORTE DA HONEYWELL NA ÁREA DA INTEGRAÇÃO DE PRODUTOS

289. A integração consiste na concepção de um grupo de produtos que interagem naturalmente entre si num sistema integrado. A posição forte da Honeywell permite-lhe assegurar a integração em toda a aeronave. Em primeiro lugar, os conhecimentos especializados da Honeywell nesta área equiparam-se a, ou ultrapassam, os dos fabricantes de estruturas. Em segundo lugar, a Honeywell tem uma gama completa de produtos. Em terceiro lugar, os fabricantes de estruturas contam cada vez mais com a capacidade de integração dos fornecedores.

⁹⁸ Os principais intervenientes independentes do mercado são a Timco, a Haeco, a Bedek Aviation, a FLS Aerospace e, em certa medida, também empresas como a Sogerma e a BF Goodrich Services.

⁹⁹ [ver supra]*

¹⁰⁰ [Valores indicados no documento confidencial interno da Honeywell]*.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

290. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes afirmaram que os fabricantes de estruturas não preferem, predominantemente, sistemas integrados, e que já tem acontecido em várias ocasiões rejeitarem a integração a fim de salvaguardarem a possibilidade de seleccionar sistemas individualmente. No entanto, o estudo de mercado revelou que a integração é essencial para os fabricantes de estruturas, na medida em que representa benefícios materiais, como menor peso, maior fiabilidade, custos de manutenção menores e um reduzido número de fornecedores. Devido à concorrência entre os fabricantes de estruturas, é manifesto que estas reduções de custos ou outros factores de discriminação da concorrência não podem ser ignorados. Em qualquer caso, mesmo que os fabricantes de estruturas tenham, em alguns casos, evitado uma maior integração, a verdade é que a Honeywell tem usado a integração como meio de incentivar a selecção dos seus sistemas e que, após a concentração, o valor do equipamento que a entidade resultante da concentração poderá oferecer e integrar será mais de 50% do valor gerado pela aeronave durante a sua vida útil.
291. As partes argumentaram ainda que raramente há uma interacção do motor principal com os sistemas de aviónica e não pertencentes à aviónica e que, como tal, a capacidade de integração da Honeywell é irrelevante, uma vez que não será afectada pela operação. A Comissão reconhece que ainda não existe uma integração explícita do motor e dos sistemas, embora seja provável que essa integração venha a existir num futuro próximo – veja-se o projecto "More Electric Aircraft Engine" –, havendo a possibilidade de este projecto produzir indirectamente efeitos concretos ao nível do desenvolvimento de futuras plataformas de aeronaves. Dum modo geral, porém, a verdade é que após a concentração a Honeywell, como fornecedora de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, controlos do motor e sistemas terá acesso directo ao desenvolvimento dos motores da GE e que isso irá complementar a sua posição como principal integrador de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica.
292. Basicamente, a integração de sistemas deverá permitir reduzir consideravelmente os custos da aeronave e/ou traduzir-se numa diferenciação real das aeronaves pela qual as companhias aéreas estarão dispostas a pagar mais. Há três níveis de integração: o primeiro nível é a integração de sistemas básicos e consiste em o fornecedor integrar uma série de componentes (por exemplo o [projecto de integração que a Honeywell considera conter informação confidencial]* integrado ou IHAS¹⁰¹). No segundo nível, dá-se a integração de sistemas (como aviónica e controlos de acessórios). Como exemplo referem-se [projecto de integração que a Honeywell considera conter informação confidencial]*¹⁰², o Primus Epic da Honeywell ou o Proline 4¹⁰³ da

¹⁰¹ O sistema de vigilância IHAS (*Integrated Hazard Awareness or Avoidance System* – Sistema integrado de alerta de perigos) integra uma série de componentes. Através do IHAS, produtos como o TCAS e equipamento de radar meteorológico, que estão sujeitos a concorrência, podem ser vendidos em conjunto com o EGPWS, relativamente ao qual a Honeywell tem uma posição incontestada. Além disso, qualquer concorrente que quisesse oferecer um IHAS ficaria dependente da Honeywell, já que esta fabrica os três produtos que fazem parte do sistema IHAS. A Rockwell Collins é a única empresa que fabrica internamente dois dos três produtos desse sistema; a Thales continua a não fabricar nenhum deles. A Honeywell é também o principal integrador de sistemas com capacidade para continuar a desenvolver o IHAS [aplicação potencial futura, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*.

¹⁰² [Descrição do conceito, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

Rockwell. No terceiro nível, dá-se a integração total dos sistemas, que apenas interagem entre si. É a este nível que um fabricante se torna o fornecedor de soluções. Este nível de integração ainda não foi concretizado para as GAC, embora a Honeywell tenha oferecido uma solução desse tipo à Raytheon e à Bombardier (tal como o desenvolvimento do conjunto integrado completo EPIC).

2.B.5. POSIÇÃO FORTE DA HONEYWELL AO NÍVEL DA OFERTA DE PACOTES

293. Para além da sua estratégia de integração, a Honeywell está bem posicionada para adoptar uma estratégia de constituição de diferentes tipos de pacotes dos seus produtos, incluindo a agregação de produtos. A agregação de produtos é uma modalidade comercial simples que consiste em combinar uma série de produtos num pacote e vendê-lo por um preço único.
294. A agregação dá-se a três níveis. O primeiro nível é o da plataforma da aeronave em que se dá a selecção de equipamento SFE. Como este equipamento irá permanecer em cada aeronave enquanto esta se mantiver em serviço, trata-se de um concurso muito importante, especialmente no caso dos aviões regionais, em que todo o equipamento é SFE e provém de um único fornecedor. O segundo nível é o das companhias aéreas ou companhias de locação, que seleccionam equipamento BFE. O terceiro nível é o das modificações, actualizações e equipamento de instalação prévia, quando surge, por exemplo, a necessidade de equipar uma aeronave com um novo produto de aviónica obrigatório.
295. A agregação de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica destinada às companhias aéreas dá-se ao segundo nível. Esta agregação não se restringe à aquisição de produtos, abrangendo também as peças sobresselentes e os custos de manutenção ao longo da vida útil da aeronave. Além disso, no caso das aeronaves da Airbus, as negociações entre o fornecedor de aviónica e as companhias aéreas abrangem não só equipamento BFE, mas também equipamento SFE-opção, uma vez que são concedidos mais incentivos às companhias aéreas (descontos no pacote completo, períodos de garantia mais longos, descontos no futuro fornecimento de peças sobresselentes, crédito na compra de mercadorias, oferta de produtos gratuitos) se estas ficarem com todo o pacote (no caso de equipamento BFE os produtos são comprados, no caso de SFE-opção o equipamento é seleccionado). São ainda possíveis outros descontos e concessões sob a forma de créditos na compra de mercadorias, ensaios gratuitos de equipamento, formação gratuita, substituição gratuita de unidades, períodos de garantia mais longos ou descontos para unidades sobresselentes. Uma estratégia típica consiste em conceder pequenos incentivos relativamente a produtos isolados e construir uma pirâmide do tipo "quanto mais

¹⁰³ A Honeywell tem uma posição forte [(40% - 50%)]* relativamente aos conjuntos integrados de aviónica. O Primus Epic, que inclui todas as funções principais de um conjunto de aviónica e substitui vários sistemas independentes, é a principal manifestação dos conhecimentos especializados da Honeywell em integração de controlos e está instalado no Hawker Horizon da Raytheon, no ERJ-170 da Embraer e no 728JET da Fairchild Dornier. Em 2/11/2000, foi apresentada à Raytheon uma proposta de desenvolvimento de um conjunto completo Epic (o primeiro do mercado) para o PD 375/PD 383. A Honeywell ganhou o concurso, tanto no que se refere aos motores como ao desenvolvimento de um conjunto completo de aviónica EPIC. A Collins é o outro fornecedor [(40% - 50%)]* com o conjunto de aviónica Proline 4 Series, principalmente para a Bombardier.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

produtos forem adquiridos, melhor será o incentivo". Uma outra estratégia consiste em propor que os preços dos produtos adquiridos num dado momento seja afectado pela aquisição de produtos numa data futura (por exemplo, descontos de fidelidade).

296. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes argumentaram que a agregação de produtos não é uma prática habitual na indústria aeronáutica e, se alguma vez se verificou, só poderá ter sido a pedido dos clientes. O estudo de mercado da Comissão revelou, contudo, que esta indústria tende a praticar a agregação de produtos, tanto do lado da procura como da oferta. Verificaram-se, efectivamente, vários casos que foram confirmados na audição oral, que mostram que a agregação de produtos é uma prática habitual. As partes não negaram os casos referidos, mas qualificaram-nos de "propostas envolvendo múltiplos produtos", tendo ainda sublinhado que essas práticas representam [20% - 30%]* do volume de vendas da Honeywell.

297. As partes argumentaram ainda que as propostas que incluem produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica continuam a ser raras e que os produtos são seleccionados com base na sua capacidade técnica. O estudo de mercado revelou, porém, que embora a recente concentração Allied Signal/Honeywell esteja a levar tempo a produzir efeitos ao nível do mercado, o número de ofertas em que a Honeywell agregou produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica aumentou nos últimos seis meses.

2.C. CONCORRENTES

298. A Rockwell Collins, a Thales e a Hamilton Sundstrand (UTC) são os três principais concorrentes da Honeywell. Estes três intervenientes representam mais de 85% dos mercados dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, uma estrutura de mercado concentrada que se tem mantido com o decorrer do tempo.

ROCKWELL COLLINS

(b) Introdução

299. Os três maiores fornecedores de aviónica representam cerca de 95% do mercado¹⁰⁴. Tal como a Honeywell e a Thales, a Rockwell Collins é um desses três grandes fornecedores.

300. A Collins faz parte da Rockwell International Corporation. Para além da aviónica, a

¹⁰⁴ A Litton, a Smiths, a Teledyne e a L3COM desenvolvem a sua actividade ao nível de nichos com produtos tecnicamente avançados que, por vezes, geram a maioria das suas receitas noutros mercados (por exemplo, o mercado da construção naval no caso da Litton). Estes intervenientes vendem normalmente os seus produtos às três grandes empresas que têm posições estabelecidas junto dos fabricantes de estruturas e das companhias aéreas, bem como a rede de assistência mundial necessária para apoiar essas posições. De um modo geral, produtos como o IRS da Litton ou o FMS da Smith são integrados em soluções da Thales ou da Collins. Intervenientes como a L3 COM, a Teledyne ou a Universal têm posições estabelecidas relativamente a uma série de produtos com uma menor componente tecnológica, como gravadores, impressoras, instrumentos e visores.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

empresa-mãe da Collins também desenvolve a sua actividade na área de equipamento para automação da indústria. Para além dos produtos destinados aos mercados das grandes aeronaves comerciais e dos aviões regionais/executivos, a Collins também concebe e fabrica uma série de produtos electrónicos, incluindo de aviónica, para aplicações militares.

301. A Rockwell International Corporation anunciou publicamente que, por razões estratégicas e financeiras, irá transferir a propriedade da Collins para os seus accionistas, tal como tem feito no passado em relação a muitas outras empresas Rockwell. Em consequência desta operação, a Collins irá tornar-se uma sociedade independente, cujas acções passarão a estar cotadas separadamente na bolsa.

(c) Reduzido poder financeiro

302. A intenção da Rockwell de transferir a propriedade da sua divisão de fabrico de aviónica terá um impacte significativo na situação financeira da Collins e [descrição da estratégia, que a Collins considera conter informação confidencial]*.
303. Se a empresa-mãe da Collins, com uma capitalização de mercado de cerca de 8 mil milhões de dólares (em Abril de 2001), já é consideravelmente mais pequena do que a GE ou a Honeywell, depois da cisão (o que se prevê venha a acontecer em meados de 2001) a empresa independente Collins apenas representará uma parte ínfima do seu principal concorrente directo.
304. Por conseguinte, enquanto no passado a Collins beneficiava dos maiores recursos financeiros da sua empresa-mãe, a sua saída do grupo Rockwell irá privá-la do maior apoio financeiro de que usufruía como filial da Rockwell, ao contrário da Honeywell que irá beneficiar da influência do poder financeiro da GE Capital. [Descrição do impacte na Collins, que esta considera conter informação confidencial]*.

(d) Gama de produtos limitada

305. Embora a Collins seja o principal concorrente da Honeywell nos segmentos dos aviões regionais e executivos, não está em posição de oferecer os mesmos produtos que a Honeywell por não fabricar uma série de produtos fundamentais, como o sistema de referência inercial (IRS), o EGPWS e os sensores de dados aéreos.
306. Além disso, ao contrário da Honeywell, a Collins não tem quaisquer produtos de que seja fornecedor exclusivo e, obviamente, mais uma vez ao contrário da Honeywell, para além da sua reduzida gama de produtos de aviónica, a Collins não fabrica equipamento não pertencente à aviónica nem motores para aeronaves.

(e) Falta de integração vertical

307. Tal como os fabricantes de motores que são concorrentes da GEAE, mas ao contrário da situação da Honeywell após a concentração, a Collins não tem a oportunidade de potenciar as vendas dos seus produtos de aviónica através de uma empresa de locação

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

integrada no mesmo grupo como a GECAS. Efectivamente, a Collins não consegue influenciar as companhias aéreas ao nível da selecção de equipamento e também não tem capacidade para oferecer aos fabricantes de estruturas a possibilidade de encomendas significativas por parte da GECAS, a fim de obter a exclusividade ou conseguir que o seu equipamento SFE e as suas componentes sejam seleccionados.

(f) Consequências imediatas

308. As partes afirmaram que, apesar da posição da Honeywell, os concorrentes continuam a crescer à custa desta empresa e que, nos últimos cinco anos, a Collins, em particular, teve um melhor desempenho do que a Honeywell.
309. A análise das posições e produtos respectivos da Collins e da Honeywell mostra que essa afirmação não só é incorrecta, como, a ter algum fundamento, se trata de uma situação que deixará de existir se a operação proposta for por diante.
310. Relativamente às plataformas de grandes aeronaves comerciais, a Honeywell fornece a maior parte do equipamento incorporado em várias das novas plataformas e das plataformas derivadas introduzidas nos últimos cinco anos. Entre as plataformas certificadas durante esse período referem-se as seguintes: B717-200, B737NG, B757-300, B767-400ER, B767-300F/ER, B777-200ER e B777-300 da Boeing e A300BY-600ST-Beluga, A319-100, A321-200, A330-200 e A318 da Airbus. Embora tenha conseguido reproduzir a sua posição média de líder de mercado nas outras plataformas da Boeing, a Honeywell obteve a posição de fornecedor exclusivo de aviónica no [tipo de grande aeronave comercial, que a Honeywell considera ser informação confidencial]* e controla uma maioria significativa do equipamento incorporado tanto no [tipo de grande aeronave comercial, que a Honeywell considera ser informação confidencial]* como no [tipo de grande aeronave comercial, que a Honeywell considera ser informação confidencial]*. Do mesmo modo, a Collins apenas tem uma posição minoritária nas aeronaves Airbus, segmento em que, em conjunto com a Thales, a Honeywell fornece a maior parte do equipamento incorporado. Além disso, as aeronaves que foram certificadas nos últimos cinco anos, e em que a Honeywell detém a posição de fornecedor exclusivo ou maioritário de aviónica, são também as plataformas que mais se vendem.
311. Do mesmo modo, enquanto a Honeywell ganhou concursos para o fornecimento de aviónica para 8 das 12 plataformas de aeronaves regionais introduzidas para entrega nos últimos cinco anos, a Collins apenas conseguiu ficar com o fornecimento relativo a duas dessas plataformas. Mais especificamente, os concursos que a Collins venceu dizem respeito a um único fornecedor [fabricante de estruturas, informação que a Honeywell considera ser confidencial]*, ao passo que as oito plataformas adjudicadas à Honeywell abrangem três fabricantes de aeronaves (três da [fabricante de estruturas, informação que a Honeywell considera ser confidencial]*, quatro da [fabricante de estruturas, informação que a Honeywell considera ser confidencial]* e uma da [fabricante de estruturas, informação que a Honeywell considera ser confidencial]*).
312. Além disso, a actividade da Collins no segmento das grandes aeronaves comerciais consiste, principalmente, na venda de produtos BFE de aviónica, em que está sujeita à concorrência directa da Honeywell. Assim sendo, a Collins passará a depender

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

consideravelmente da disposição das companhias aéreas para não se comportarem de uma forma racional em termos económicos (continuando a seleccionar o equipamento da Collins), em vez de comprarem as ofertas de pacotes de produtos da entidade resultante da concentração.

(g) Conclusão

313. Devido aos vários factores referidos, a Collins é sem dúvida um dos concorrentes da Honeywell que irão ser negativamente afectados pela concentração proposta. [Declaração da Collins na audição oral que aquela empresa considera conter informação confidencial]*.

THALES

(h) Introdução

314. A Thales (anteriormente conhecida sob a denominação de Thomson-CSF) é uma empresa francesa que desenvolve a sua actividade no domínio da electrónica e engenharia profissionais para os mercados comerciais e de defesa conexos. A Thales Avionics (anteriormente denominada Sextant Avionique) é uma filial da Thales cuja actividade consiste no fornecimento de produtos de aviónica civis e militares. Em 1999, [a maior parte]* das vendas consistiu em produtos de aviónica para a aviação civil e o restante em produtos destinados à aviação militar (essencialmente, aeronaves militares, mísseis e helicópteros).

(i) Gama de produtos limitada

315. As actividades da Thales relacionam-se, na sua maioria, com produtos SFE-opção. A Thales só entrou recentemente no mercado dos produtos BFE, em que a sua quota de mercado é consideravelmente inferior à dos seus concorrentes. A Thales oferece uma gama de produtos limitada, que não inclui produtos fundamentais como ADIRS, radares meteorológicos e EGPWS. Tal como a Collins, mas ao contrário da entidade resultante da concentração, a Thales não tem capacidade para agregar produtos de aviónica para venda em pacotes com outro equipamento para aeronaves, como motores, APU, ECS, geradores eléctricos, etc.
316. A Thales Avionics é o terceiro principal fornecedor dos mercados de produtos de aviónica. Em termos globais, a Thales tem uma gama de produtos modesta que não inclui uma série de produtos fundamentais na área das comunicações e vigilância, não estando, portanto, em posição de competir contra a posição geral de líder de mercado da Honeywell nos mercados de aviónica.
317. Além disso, a Thales depende consideravelmente de uma série de produtos (FMS, radares meteorológicos, IRS, TCAS, TAWS, equipamento de comunicações/navegação) que tem de adquirir aos concorrentes (incluindo a Honeywell) para poder fornecer sistemas integrados e tentar competir com a gama de produtos muito maior dos seus concorrentes. Por exemplo, a Thales depende de algum equipamento de aviónica da Honeywell para poder fornecer um conjunto de aviónica

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

completo para o DASH 8-400 da Bombardier, pois foi seleccionada como integrador de aviónica para este avião.

(j) Falta de integração vertical

318. Tal como a Collins, mas ao contrário da Honeywell se esta for incorporada na GE, a Thales não tem a possibilidade de potenciar as suas vendas de produtos de aviónica através das actividades e serviços de uma empresa de locação como a GECAS. Para além da sua capacidade financeira limitada¹⁰⁵, a Thales não estará, portanto, em posição de fazer ofertas alargadas idênticas às da entidade resultante da concentração, nem de comercializar os seus produtos de aviónica nas mesmas condições que a Honeywell como parte da GE.

(k) Conclusão

319. Embora seja inegável que a Thales tem tido êxito com alguns dos seus produtos em algumas plataformas, particularmente no que se refere às famílias Airbus, a Thales continua a depender grandemente de um número restrito de posições relativamente fortes em algumas plataformas. Esta posição concentrada, aliada ao facto de não ter o poder financeiro da GE Capital, a influência da GECAS, nem capacidade para oferecer pacotes de produtos que se aproximem minimamente dos da Honeywell, reduzem a possibilidade de a Thales competir por mérito próprio.

HAMILTON SUNDSTRAND

(l) Introdução

320. O mercado dos produtos não pertencentes à aviónica é mais fragmentado e é um mercado em que a Hamilton Sundstrand é a principal concorrente da Honeywell no que se refere a uma determinada gama de produtos. A Hamilton Sundstrand, tal como a P&W, é uma das divisões da UTC Corporation. Foi recentemente (Junho de 1999) adquirida pela UTC e, com vendas no valor de 2,5 mil milhões de dólares, representa menos de 15% das vendas consolidadas anuais da UTC.

(m) Gama de produtos limitada

321. Embora a Hamilton Sundstrand seja a única empresa com uma gama de produtos não pertencentes à aviónica comparável à da Honeywell¹⁰⁶, o facto de não produzir quaisquer produtos para os mercados de aviónica enfraquece a sua posição no

¹⁰⁵ A título de comparação, refere-se que a capitalização de mercado da Thales e de todas as suas filiais, incluindo a Thales Avionics, é de aproximadamente 8 mil milhões de dólares, ou seja, inferior à da GE e da Honeywell.

¹⁰⁶ Tal como já se referiu anteriormente, entre os principais produtos aeroespaciais da Hamilton Sundstrand incluem-se APU, ECS, geradores eléctricos, componentes para motores, potência hidráulica e uma presença menor no segmento dos controlos de voo.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

mercado.

322. Além disso, embora a Hamilton Sundstrand ofereça um determinado número de produtos da gama de produtos não pertencentes à aviónica, não tem uma posição de líder nos mercados em que está presente, excluindo o dos geradores eléctricos. A Honeywell e outras empresas estão sempre à frente da Hamilton Sundstrand. Além disso, há segmentos do mercado em que a Hamilton Sundstrand não oferece qualquer produto. A Hamilton Sundstrand, por exemplo, não fabrica APU para aeronaves com capacidade para 200 a 400 passageiros.

(n) Poder financeiro limitado

323. Tal como a P&W, sua empresa-irmã, a Hamilton Sundstrand não beneficia dos recursos financeiros que a GE, e em particular a GE Capital, põem ao dispor da Honeywell após a concentração proposta.

324. Os parágrafos precedentes ilustram abundantemente a forma como os recursos financeiros muito consideráveis da GE podem influenciar o resultado de um concurso. Trata-se de práticas que irão obviamente ser aplicadas às actividades da Honeywell uma vez que esta faça parte da GE. O apoio financeiro global da GE ajudará a Honeywell a permanecer à frente dos seus concorrentes sempre que isso seja necessário, reforçando ainda mais a sua forte posição não só contra a Hamilton Sundstrand no mercado dos produtos não pertencentes à aviónica, mas também contra a Collins e a Thales no domínio da aviónica.

(o) Falta de integração vertical

325. Tal como os concorrentes da Honeywell nos mercados da aviónica e os concorrentes da GEAE no mercado dos motores, a Hamilton Sundstrand não tem a possibilidade de potenciar as suas vendas de produtos não pertencentes à aviónica com um instrumento como a GECAS. Após a operação proposta, a Honeywell será o único fornecedor de produtos não pertencentes à aviónica integrado com uma empresa de locação.

326. Assim, o facto de a Hamilton Sundstrand não ter capacidade para influenciar as companhias aéreas ao nível da comercialização de equipamento de origem através de incentivos financeiros ou acordos de prestação de serviços semelhantes aos oferecidos pela GECAS, significa que a Hamilton Sundstrand terá ainda menos possibilidade de competir com a Honeywell com base no mérito das ofertas em causa.

327. Além disso, a política da GECAS de seleccionar aeronaves equipadas com produtos da GE, aliada à sua capacidade e incentivo para fazer encomendas de lançamento ou de promoção de modo a levar os fabricantes de estruturas a escolherem equipamento da GE ou a concederem-lhe exclusividade é uma outra característica da GE que a Hamilton Sundstrand, ao contrário da Honeywell, não estará em posição de reproduzir.

(p) Conclusão

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

328. Em consequência do conjunto de factores anteriormente referidos, poderá dizer-se que a Hamilton Sundstrand, como fabricante de produtos não pertencentes à aviónica, é dos fornecedores potenciais que mais probabilidade tem de sofrer, a curto prazo e intensamente, os efeitos da concentração proposta.

OUTROS CONCORRENTES

329. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes argumentaram que todos os fornecedores potenciais, independentemente da sua actual posição de mercado, têm incentivos para inovar e, desse modo, exercer pressão sobre a Honeywell ao nível da concorrência. Os outros concorrentes nos mercados de aviónica apenas se dedicam a actividades de nicho, apresentando uma forte capacidade de inovação mas um acesso limitado aos clientes (fabricantes de estruturas ou companhias aéreas). Estes concorrentes de menor dimensão disseram estar sujeitos a uma pressão crescente, devido à maior capacidade de agregação de produtos em pacotes da Honeywell, situação que a concentração GE/Honeywell proposta irá exacerbar significativamente.

2.D. CONCLUSÃO

330. À luz do que precede, pode concluir-se que a Honeywell é o principal fornecedor de uma série de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica e que nenhum concorrente está em posição de reproduzir, de forma independente, a sua extensa gama de produtos.

3. COMANDOS DO MOTOR (MOTORES DE ARRANQUE)

3.A. MERCADOS RELEVANTES

3.A.1. INTRODUÇÃO

331. A Honeywell tem importantes posições nos mercados de uma série de acessórios e comandos do motor que constituem componentes essenciais dos motores a reacção. Embora a GE não esteja presente nesses mercados, a concentração irá criar uma relação vertical. Com efeito, a GE tem uma posição dominante a jusante, no mercado dos motores a reacção, e a Honeywell é o principal fornecedor a montante, no mercado dos comandos do motor, em particular motores de arranque.

3.A.2. MERCADO DO PRODUTO RELEVANTE

332. Os comandos do motor permitem a interacção deste com os comandos da cabina de pilotagem e incluem os seguintes produtos: motores de arranque de pressão; FADEC (*Full Authority Digital Engine Control* – Comando digital do motor com controlo total), nomeadamente controlo electrónico do motor, controlo de combustível, gerador do motor, doseamento de combustível e alternadores; comando do inversor de propulsão; válvulas (válvulas de sangrar, válvulas de controlo, válvulas antigelo, válvulas solenóides); arrefecedores (permutadores de calor, tubos de entrada e saída dos permutadores de calor, incluindo válvulas reguladoras); filtros e componentes diversos (suportes, polias, alavancas, monitorização do motor, equipamento hidráulico mecânico mais antigo e unidades electrónicas, etc.).
333. O estudo de mercado sugere que, devido à ausência de intersubstituibilidade do lado

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

da procura e do lado da oferta, se deve considerar que os vários produtos referidos constituem mercados separados. Do ponto de vista da procura, é manifesto que cada produto tem uma função no funcionamento de um motor a reacção e não pode ser substituído por outro. Do ponto de vista da oferta, os fornecedores não produzem todos os produtos, pelo que têm posições diversas nos mercados dos vários produtos. Por exemplo, a Honeywell não fornece sensores, filtros e diversos outros produtos. Nos mercados dos produtos de comando do motor existem barreiras consideráveis à entrada no mercado, o que se deve às exigências tecnológicas significativas que os fornecedores têm de satisfazer e aos elevados custos que mudar de fornecedor representa para os fabricantes de motores. Por conseguinte, um aumento de preço de um produto pode ser lucrativo, uma vez que não irá levar a que o fornecedor de outro produto entre rápida e facilmente no mercado em que se verificou o aumento de preço.

334. O estudo de mercado da Comissão confirmou a afirmação das partes de que não seria apropriado identificar mercados separados consoante os diferentes tipos de motores a reacção para aeronaves (grandes aeronaves comerciais, aviões regionais e aviões executivos). Embora haja uma diferença de grau de complexidade entre os diferentes tipos de motores (por exemplo, os comandos do motor para grandes aeronaves comerciais tendem a ser mais complexos do que os de aviões regionais ou executivos), os comandos do motor para os vários tipos de motores a reacção ou são semelhantes ou têm o mesmo tipo de concepção. Nos casos em que isso não aconteça, os comandos são adaptados – aumentados ou reduzidos – de modo a poderem ser instalados num tipo de motor específico. Por conseguinte, os fornecedores conseguem fabricar e fornecer comandos do motor para todos os tipos de motores a reacção.

335. A Honeywell é o principal fornecedor de um produto específico para comando do motor, a saber, o motor de arranque.

3.A.3. MERCADO GEOGRÁFICO RELEVANTE

336. Tal como no caso de decisões anteriores da Comissão relativas ao equipamento para aeronaves civis¹⁰⁷, o mercado geográfico relevante dos motores de arranque é um mercado mundial.

3.B. QUOTAS DE MERCADO

337. Os principais concorrentes na área dos comandos do motor são a UTC (Hamilton Sundstrand), a Parker, a Woodward, a Dunlop, a Sumitomo, a BAe Systems e a TRW/Lucas. No Quadro 21 apresentam-se as quotas de mercado da Honeywell e as dos concorrentes. Como, geralmente, não existem dados pormenorizados sobre as quotas de mercado, a avaliação baseia-se nos valores mundiais referentes ao ano 2000 fornecidos pelas partes, que foram, de um modo geral, confirmados pelo estudo de mercado. Como se vê, ao contrário dos seus concorrentes, a Honeywell está presente nos mercados dos vários produtos e é o principal fornecedor de motores de arranque.

¹⁰⁷ Ver Processo nº IV/M. 697 – Lockheed Martin/Loral Corporation, Decisão da Comissão de 27 de Março de 1996, ou Processo nº IV/M.290 - Sextant/BGTVDO, Decisão da Comissão de 21 de Dezembro de 1992.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

QUADRO 23

Acessórios e comandos	HON	Parker	Hamilton Sundstrand	Serck	TRW/Lucas	BAe Systems/Woodward	Dunlop	Outros
Motores de arranque	[50% - 60%]*	-	[40% - 50%]* ¹⁰⁸	-	-	-	-	[0% - 10%]*
Comandos eléctricos do motor	[10% - 20%]*	-	[20% - 30%]*	-	[20% - 30%]*	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*
Controlos de combustível	[30% - 40%]*	-	[0% - 10%]*	-	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	[20% - 30%]*
Arrefecedores / aquecedores	[30% - 40%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	-	[40% - 50%]*
Comando do inversor de propulsão	[10% - 20%]*	[0% - 10%]*	-	-	[10% - 20%]*	-	-	[50% - 60%]*
Válvulas do motor (todos os tipos)	[20% - 30%]*	[10% - 20%]*	[10% - 20%]*	-	-	-	[10% - 20%]*	[40% - 50%]*

338. Relativamente aos motores de arranque, os dois principais fabricantes, a saber, a Honeywell e a Hamilton Sundstrand, representam mais de 90% do total do mercado. No entanto, o estudo de mercado revelou que a Hamilton Sundstrand não deve ser considerada concorrente da Honeywell no mercado dos motores de arranque, porque o seu produto apenas é montado em motores da P&W¹⁰⁹, não sendo, portanto, vendidos no mercado. Neste sentido, o Quadro 21 reflecte o volume de produção e não as vendas no mercado. Segundo a Hamilton Sundstrand, um pequeno aumento de preço, significativo e não transitório, dos motores de arranque não a levaria a vender este produto no mercado em geral. Se a Hamilton Sundstrand decidir vender no mercado em geral, isso irá beneficiar a RR – que é concorrente da P&W, a jusante, no mercado dos motores. No entanto, os lucros esperados no mercado a montante, decorrentes da venda de motores de arranque à RR, não contrabalançaria a perda de lucros que a P&W iria sofrer, a jusante, no mercado dos motores. Isto deve-se à diferença de preços e das margens de lucro entre motores de arranque e motores. Se as vendas de motores de arranque da Hamilton Sundstrand à empresa-irmã forem excluídas do mercado em geral, a Honeywell passa a ser o único grande fornecedor independente de motores de arranque.

339. As partes argumentaram que as quotas de mercado não são um indicador do poder de mercado, uma vez que a concorrência entre fornecedores se dá enquanto o motor está a ser desenvolvido. A dimensão e poder dos fornecedores, a sua capacidade para investir em programas de desenvolvimento de motores (que se caracterizam por grandes investimentos iniciais e um período muito longo até os fluxos de fundos

¹⁰⁸ É de referir que a Hamilton Sundstrand considera que a sua quota de mercado é de 30% - 40% e a da Honeywell 60% - 70%.

¹⁰⁹ A Hamilton Sundstrand é propriedade da United Technology Corporation (UTC) sendo, portanto, empresa-irmã da P&W.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

passarem a positivos), uma forte capacidade tecnológica e capacidade interna de assistência técnica são elementos fundamentais em aviação. Como um conhecimento profundo do motor e dos sistemas da estrutura que interactivam com os componentes/subsistemas é fundamental nesta actividade, ter antecedentes sólidos ao nível da utilização da tecnologia em aplicações relacionadas com motores a reacção é um factor de discriminação fundamental na selecção de um fornecedor de motores de arranque. A quota de mercado é, portanto, uma medida da experiência dos fornecedores e, desde que sejam afectados recursos suficientes à I&D, a quota de mercado é um indicador directo do poder de mercado. Por conseguinte, pode concluir-se que uma elevada quota do mercado representa uma vantagem concorrencial significativa durante o processo de concurso, devido à necessidade de demonstrar a fiabilidade do produto e os seus antecedentes.

340. Tal como se irá ver nos parágrafos seguintes, a concentração produzirá efeitos verticais de exclusão, por virtude de a Honeywell deixar de ser um fornecedor independente de comandos do motor aos fabricantes de motores a reacção que competem com a GE.

4. EFEITOS AO NÍVEL DA CONCORRÊNCIA

4.A. INTRODUÇÃO

341. A concentração proposta produzirá efeitos anticoncorrenciais em consequência de sobreposições horizontais e da integração vertical das actividades das partes num conglomerado. A GE tem posições dominantes nos mercados dos motores para grandes aeronaves regionais e dos motores para grandes jactos regionais. A operação irá reforçar a posição da GE nos mercados dos motores para grandes aeronaves comerciais e para grandes jactos regionais e irá dar origem a uma posição dominante nos mercados dos motores para jactos executivos. A Honeywell já tem importantes posições de líder nos mercados de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, bem como dos motores de arranque. Após a operação, a Honeywell passará a ter posições dominantes nos mercados dos produtos de aviónica BFE, SFE e SFE-opção.

4.B. PRODUTOS SFE DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

4.B.1. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE

(1) EFEITO DE EXCLUSÃO POR INTEGRAÇÃO VERTICAL DA HONEYWELL COM A GE

342. O principal efeito da operação proposta nos mercado dos produtos SFE de aviónica e não pertencentes à aviónica será a combinação das actividades da Honeywell com o poder financeiro da GE e a integração vertical ao nível dos serviços financeiros, da aquisição e locação de aeronaves, bem como dos serviços no mercado de assistência.

343. Os produtos SFE são produtos seleccionados numa base de exclusividade pelo fabricante de estruturas e fornecidos como equipamento de base durante toda a vida útil de uma aeronave. Por conseguinte, para um fornecedor de SFE, a selecção inicial dos seus produtos para uma plataforma pode ser uma garantia de receitas a longo prazo. Neste sentido, os produtos SFE são muito semelhantes aos motores fornecidos numa base de exclusividade (tal como acontece no Boeing 737 ou 777X). A capacidade da GE para obter a exclusividade do motor em plataformas foi analisada

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

nos parágrafos anteriores, em que se viu que a fim de beneficiar deste fluxo de receitas a longo prazo a GE usava os seus recursos financeiros consideráveis e a sua integração vertical para levar o fabricante da estrutura em causa a conceder-lhe exclusividade no fornecimento de motores. Graças aos seus recursos financeiros e à sua integração vertical ao nível das aquisições de aeronaves, a GE conseguiu ganhar todos os grandes concursos de fornecimento de motores numa base de exclusividade.

344. Após a concentração proposta, a Honeywell passará a beneficiar imediatamente da capacidade da GE Capital para obter o fornecimento exclusivo dos seus produtos SFE para novas plataformas. Ao usar o seu poder financeiro e integração vertical quando do lançamento de novas plataformas (por exemplo, através de financiamentos e/ou encomendas feitas pela GECAS), a entidade resultante da concentração poderá promover a selecção dos produtos SFE da Honeywell, retirando desse modo aos concorrentes a possibilidade de colocarem os seus produtos nessas novas plataformas. Isso irá atrasar a criação de fundos por parte dos concorrentes da Honeywell, privando-os das receitas necessárias para financiarem futuros investimentos e actividades de inovação. Os produtos da Honeywell irão, em particular, beneficiar do papel que a GECAS desempenha como importante comprador de aeronaves. Após a concentração, a GECAS alargará a sua política de exclusividade da GE aos produtos da Honeywell, em detrimento de concorrentes como a Collins, a Thales e a Hamilton Sundstrand e, em última análise, dos clientes. Com efeito, dada a relativa indiferença das companhias aéreas quanto à selecção de componentes, os benefícios de uma oferta não envolvendo produtos da GE para os fabricantes de estruturas tornar-se-ão menos significativos do que os benefícios que poderão obter sob a forma de novas aquisições de aeronaves pela GECAS.
345. Além disso, devido à forte capacidade da GE para gerar fluxos de fundos em virtude da posição de líder deste conglomerado em vários mercados, a Honeywell, após a concentração, estará em posição de beneficiar dos amplos recursos financeiros da GE e da sua capacidade para praticar a subvenção cruzada ao nível dos seus diferentes segmentos de actividade.
346. Por conseguinte, a utilização estratégica, por parte da GE, da facilidade de acesso ao mercado da GECAS e do poder financeiro da GE Capital irá colocar a Honeywell na posição de fornecedor dominante dos mercados de produtos SFE de aviónica e não pertencentes à aviónica, em que esta última já detém uma posição importante.
347. Isto irá privar os fabricantes concorrentes de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica dos futuros fluxos de receitas gerados pela venda de equipamento de origem e peças sobresselentes. As receitas futuras são necessárias para financiar as despesas de desenvolvimento de futuros produtos, promover a inovação e criar as condições necessárias para um concorrente conseguir superar tecnologicamente e substituir o fornecedor histórico. Ao serem progressivamente marginalizados em consequência da integração da Honeywell na GE, os concorrentes da Honeywell ficarão privados de uma fonte de receitas vital e acabarão por deixar de ter capacidade para investir tendo em vista o futuro e desenvolver a geração seguinte de sistemas para aeronaves.
348. Com efeito, dado que os fornecedores de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica que concorrem com a Honeywell não conseguem reproduzir o poder

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

financeiro e integração vertical da GE numa medida apreciável (veja-se, atrás, a análise sobre as grandes aeronaves comerciais), a sua dimensão e poder financeiro limitados irão provavelmente traduzir-se numa redução da sua capacidade para concorrer nos mercados em que o alargamento das práticas comerciais da GE aos produtos da Honeywell irá reduzir seriamente as possibilidades de virem a ganhar futuros concursos.

(2) EFEITO DE EXCLUSÃO POR VIRTUDE DAS OFERTAS DE PACOTES DE PRODUTOS E SERVIÇOS POR PARTE DA GE E DA HONEYWELL

349. Tal como se explica a seguir, esta situação será agravada pela capacidade da nova entidade para oferecer pacotes de produtos aos fabricantes de estruturas. O carácter complementar dos produtos oferecidos pela GE e pela Honeywell, aliado às posições que cada uma já detém nos vários mercados, proporcionará à entidade resultante da concentração a capacidade e o incentivo economicamente racional para oferecerem pacotes de produtos ou praticarem a subvenção cruzada ao nível das vendas de produtos a ambas as categorias de clientes (ver adiante a análise relativa aos produtos BFE).

4.C. PRODUTOS BFE (E SFE-OPÇÃO) DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

4.C.1. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE

(1) EFEITO DE EXCLUSÃO POR VIRTUDE DAS OFERTAS DE PACOTES DE PRODUTOS E SERVIÇOS POR PARTE DA GE E DA HONEYWELL

350. Com a estrutura de mercado que irá haver após a concentração, a entidade resultante da concentração poderá oferecer um pacote de produtos que nunca foi possível oferecer no mercado anteriormente e com o qual nenhum concorrente poderá competir só por si. Os efeitos da concentração nos produtos BFE e SFE-opção de aviónica e não pertencentes à aviónica far-se-ão sentir em termos da capacidade da referida entidade para vender pacotes de produtos complementares, em particular produtos BFE e SFE-opção de aviónica e não pertencentes à aviónica, e motores. Os produtos BFE e SFE-opção são vendidos às companhias aéreas com carácter de regularidade, em particular cada vez que uma companhia aérea substitui ou completa a sua frota de aeronaves. Sempre que isso acontecer, a entidade resultante da concentração poderá promover a selecção de produtos BFE e SFE-opção da Honeywell, vendendo-os como parte de um pacote mais alargado que inclua os motores e outros serviços da GE, como manutenção, locação, financiamento, formação, etc.

351. A venda de produtos complementares em pacotes pode ser feita de várias formas. Pode consistir, por exemplo, numa agregação mista de produtos complementares que são vendidos, em conjunto, por um preço inferior ao que é praticado quando esses produtos são vendidos separadamente, devido à aplicação de descontos a toda a gama de produtos. Pode consistir, também, numa agregação pura, sendo os produtos vendidos exclusivamente como pacote sem que os vários componentes possam ser comprados separadamente. A agregação pura pode ainda assumir a forma de agregação técnica, quando os vários componentes apenas funcionam efectivamente como parte do sistema agregado, não podendo ser utilizados em conjunto com componentes de outros fornecedores, ou seja, quando esses componentes são incompatíveis com os de outros fornecedores.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

352. A prática da venda de pacotes de produtos e serviços foi sistematicamente confirmada pelo estudo de mercado. Com efeito, o estudo da Comissão revelou que essa prática se tem verificado repetidas vezes nesta indústria. Além disso, a Comissão examinou as premissas teóricas da agregação mista que lhe foram apresentadas nas análises económicas das partes e de terceiros. As várias análises económicas apresentadas deram azo a uma controvérsia teórica, em particular no que se refere ao modelo económico de agregação mista preparado por um dos terceiros em causa. No entanto, a Comissão não considera que seja necessário aceitar como válido um ou outro modelo para concluir que a venda de produtos em pacotes que a entidade resultante da concentração estará em posição de praticar irá excluir os concorrentes dos mercados dos motores e dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica.
353. Em consequência da concentração proposta, a entidade daí resultante poderá fixar os preços dos seus pacotes de produtos de modo a levar os clientes a comprarem motores da GE e produtos BFE e SFE-opção da Honeywell e não os dos seus concorrentes, aumentando assim a quota combinada da GE e da Honeywell em ambos os mercados. Isso verificar-se-á devido à capacidade financeira da entidade resultante da concentração para praticar a subvenção cruzada dos produtos incluídos no seu pacote mediante a aplicação de descontos. O estudo de mercado da Comissão revelou que tanto os fabricantes de estruturas como as companhias aéreas são clientes sensíveis aos preços.
354. Os incentivos para a entidade resultante da concentração vender pacotes de produtos poderão mudar no curto a médio prazo, por exemplo quando forem desenvolvidas novas gerações de plataformas e de equipamento para aeronaves. Em vez de oferecer, por exemplo, pacotes de produtos a um preço inferior ao dos produtos separadamente, deixando ao cliente a possibilidade de escolher entre comprar separadamente os vários produtos do pacote ou comprar o pacote completo, é de prever também que a entidade resultante da concentração venha a praticar a agregação técnica de produtos – ou seja, que venha a oferecer os seus produtos como um sistema integrado incompatível com os vários componentes concorrentes. Isto poderá reduzir a rendibilidade dos concorrentes em maior grau do que a agregação mista, aumentando desse modo a probabilidade de os mesmos virem a ser excluídos do mercado. Os concorrentes terão mais dificuldade em colocar os seus produtos no mercado, uma vez que a agregação técnica irá restringir a sua quota do mercado. De um modo geral, a agregação técnica afectará negativamente os incentivos dos concorrentes para competirem e, em tais circunstâncias, não é provável que consigam impedir a entidade resultante da concentração de adoptar comportamentos independentes. Com efeito, sem integração, os concorrentes não estarão em posição de praticar também a agregação técnica. Em consequência destas práticas comerciais, é de prever que a entidade resultante da concentração obtenha maiores quotas de mercado. Os concorrentes, por sua vez, perderão quotas de mercado e os seus lucros diminuirão, em alguns casos, significativamente. A médio prazo, os concorrentes, perante a redução prevista das suas quotas de mercado e dos seus lucros, terão de decidir se poderão, e desejarão, continuar a competir nos mercados em que a entidade resultante da concentração esteja a desenvolver a sua actividade.
355. A curto prazo, a concentração irá afectar os fornecedores de produtos BFE e SFE-opção. Como os produtos BFE são vendidos e comprados com carácter de regularidade, os efeitos da venda de pacotes em produtos por parte da entidade

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

resultante da concentração far-se-ão sentir depois de concluído o processo de concentração. Por não terem capacidade para oferecer produtos agregados em pacotes, os fornecedores desses componentes perderão as suas quotas de mercado a favor da nova entidade e sofrerão de imediato as consequências prejudiciais da redução de lucros. Por conseguinte, a concentração irá provavelmente levar à exclusão desses fornecedores do mercado das plataformas existentes e, posteriormente, à eliminação da concorrência nas áreas em questão.

(2) *ARGUMENTO DAS PARTES SOBRE A OFERTA DE PACOTES*

(a) *Introdução*

356. As partes notificantes contestam a viabilidade da prática de agregação de produtos ou da venda de produtos em pacotes neste caso.

(b) *As partes não têm uma posição dominante nos respectivos mercados*

357. As partes argumentam que nenhuma delas tem uma posição dominante nos respectivos mercados e que, sem uma posição dominante em pelo menos um mercado, a entidade resultante da concentração não terá poder para impor a agregação de produtos.

358. O estudo de mercado da Comissão mostrou que a GE já tem, efectivamente, uma posição dominante nos mercados das grandes aeronaves comerciais e dos motores para grandes jactos regionais e que a Honeywell tem uma posição de líder e, em alguns casos, de monopólio nos mercados dos seus próprios produtos.

(c) *Os clientes controlam os preços dos vários componentes*

359. As partes argumentam que os clientes não estão dispostos a aceitar um preço de agregação uniforme, uma vez que preferem avaliar os vários preços desagregados por produto. Além disso, afirmam que, por isso mesmo, a agregação de produtos não tem sido e continuará a não ser praticada nesta indústria.

360. O estudo de mercado da Comissão revelou, porém, que as partes podem oferecer, entre outras coisas, a agregação mista e técnica. A entidade resultante da concentração poderá, efectivamente, oferecer o mesmo produto a dois preços diferentes, consoante seja ou não incluído na agregação, aplicando-se, evidentemente, o preço mais baixo quando o produto é vendido como parte de um pacote. Desse modo, a nova entidade estará em posição de influenciar economicamente os clientes no sentido de adquirirem os seus produtos e serviços como parte de ofertas agregadas e não isoladamente. Como tal, os clientes continuarão a poder saber qual é o preço dos vários produtos e decidir racionalmente se será economicamente vantajoso para eles comprarem os produtos através de uma oferta agregada.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(d) Não é praticada agregação nesta indústria

361. As partes afirmaram não haver antecedentes que comprovem que concentrações anteriores de que resultou um aumento de carteiras de produtos tenham levado as entidades a passar a fazer ofertas agregadas como meio de aumentar a complementaridade. Antes da concentração, a Honeywell já está em posição de oferecer tanto os motores como os componentes para jactos executivos. A UTC também tinha condições para agregar os motores a controlos como as APU, os ECS e geradores eléctricos. Mas, ainda segundo as partes, não há provas de que a Honeywell ou a UTC tenham reduzido substancialmente os preços dos seus motores para promover as vendas de outros componentes ou de que tenham reduzido substancialmente os preços dos componentes para promover as vendas de motores. A Comissão não concorda com a afirmação de que a agregação não tenha sido praticada no passado. Nos parágrafos seguintes apresentam-se alguns exemplos indicativos de casos de agregação no passado. Além disso, a Comissão considera que a concentração proposta irá criar novas oportunidades e incentivos para esse tipo de práticas, dada a gama de produtos e serviços sem precedentes que irá estar ao dispor da entidade resultante da concentração.
362. [Exemplo de uma proposta, que a Honeywell considera conter informação confidencial.]^{110*}
363. A Honeywell também já maximizou a selecção de equipamento através da agregação técnica, por exemplo quando utilizou interfaces protegidas por direitos de propriedade na unidade AIMS (vendida em regime de exclusividade para o Boeing 777) que eram incompatíveis com as soluções oferecidas por outros fornecedores.
364. A Honeywell ofereceu à [nome de uma companhia aérea que a Honeywell considera ser informação confidencial]* um desconto de [...] *% no futuro fornecimento de peças sobresselentes para equipamento SFE (incluindo FMS e ADIRU), um desconto de [...] *% no o sistema TCAS e um desconto de [...] *% no sistema SATCOM. A oferta previa ainda que, no caso de a [nome de uma companhia aérea que a Honeywell considera ser informação confidencial]* seleccionar todos esses produtos da Honeywell, seriam concedidos novos descontos: [...] *% para produtos SFE sobresselentes, [...] *% para o TCAS e [...] *% para o sistema SATCOM¹¹¹.
365. Além disso, numa proposta (de [data que a Honeywell considera confidencial])¹¹² à [nome de uma companhia aérea que a Honeywell considera ser informação confidencial]* para o fornecimento de equipamento de instalação prévia da CMU e do gravador de dados de voz (VDR - *Voice Data Recorder*) para aproximadamente [...] * aeronaves, a AlliedSignal (agora Honeywell) ofereceu-se para aumentar o período de garantia de todo o equipamento, da [nome de uma companhia aérea que a Honeywell considera ser informação confidencial]* para [duração que a Honeywell considera

¹¹⁰ [ver supra]*

¹¹¹ Referido em documentos internos da Honeywell.

¹¹² Referido em documentos internos da Honeywell.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

confidencial]* se a [nome de uma companhia aérea que a Honeywell considera ser informação confidencial]* lhe comprasse tanto a CMU como o VDR. Isto representava um aumento do período de garantia de [duração que a Honeywell considera confidencial]* consoante o tipo de equipamento. A garantia oferecida para produtos separados era apenas de [duração que a Honeywell considera confidencial]* consoante o tipo de equipamento.

366. No contexto da agregação de produtos praticada no seguimento de concentrações de que resultou um aumento da gama de produtos, a Comissão examinou a constituição da UTC (resultante da integração da P&W e da Hamilton Sundstrand, em Junho de 1999) e a actual Honeywell. Embora o período de referência seja curto, a Honeywell conseguiu vender, pela primeira vez, pacotes de motores, assistência técnica e aviónica no princípio de 2000¹¹³, tendo ganho o concurso relativo à [plataforma de aeronave que a Honeywell considera confidencial]* no Outono de 2000, tal como se descreve a seguir. A Comissão considera, portanto, que o argumento apresentado não invalida a probabilidade de a agregação vir a ser praticada.

367. No seguimento da concentração AlliedSignal/Honeywell, foram realizados concursos relativamente a duas plataformas em que a Honeywell podia oferecer a maioria dos sistemas, incluindo os motores. [Concurso relativo a uma plataforma descrito em documentos internos da Honeywell, que esta considera conterem informação confidencial]¹¹⁴.*.

368. O segundo concurso foi o do [tipo de plataforma que a Honeywell considera confidencial]*, em que a proposta vencedora foi a da Honeywell, que previa uma oferta agregada de motores e aviónica. O [tipo de plataforma que Honeywell considera confidencial]¹¹⁵* é um exemplo do poder de agregação que a Honeywell adquiriu desde a sua fusão com a AlliedSignal. [Concurso relativo a uma plataforma descrito em documentos internos na Honeywell, que esta considera conterem informação confidencial]*.

369. Quanto à UTC, ao contrário da GE e da Honeywell, a sua filial P&W não parece ter poder de mercado nem uma posição dominante relativamente a qualquer produto. Além disso, a P&W não usufrui de um apoio financeiro comparável ao da GE Capital, não é um grande comprador de aeronaves, nem um fornecedor significativo de serviços de locação e de outra natureza às companhias aéreas. Em qualquer caso, a própria Honeywell identificou três casos em que a UTC estava a "sacrificar sistemas" a fim de ganhar um concurso para o fornecimento de motores [descrição da estratégia comercial da UTC em documentos internos da Honeywell, que esta considera conterem informação confidencial]*. O exemplo mais notório foi [descrição, em documentos internos da Honeywell, da estratégia comercial da UTC em relação a uma

¹¹³ Ver Processo nº COMP/M.1601 – AlliedSignal/Honeywell, Decisão de 1 de Dezembro de 1999.

¹¹⁴ [ver supra]*

¹¹⁵ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

plataforma, que a Honeywell considera conterem informação confidencial]^{116*}.

370. Foram identificados, igualmente, exemplos de subvenção cruzada durante o estudo de mercado. Por exemplo, a Honeywell já praticou esse tipo de agregação de produtos em relação a uma série de companhias aéreas – descrição de exemplos de propostas apresentadas a companhias aéreas.

(e) O período de selecção de equipamento não permite a agregação

371. As partes argumentaram ainda que é pouco provável a agregação de produtos ser praticada relativamente a novas plataformas, uma vez que a selecção de equipamento é feita ao longo de um período de tempo que pode durar vários anos. Afirmaram, por exemplo, que o período de tempo entre a selecção do motor e a selecção dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica chega a ser de dois a quatro anos no caso de uma plataforma de uma grande aeronave comercial e de três anos no caso de uma plataforma de um jacto regional. As partes argumentaram, também, que o processo de selecção de produtos diferentes é da responsabilidade de equipas diferentes. As partes concluem que a longa duração do processo de aquisição e a participação de vários homólogos podem retirar a oportunidade necessária a uma oferta de produtos agregados.

372. O estudo de mercado da Comissão não confirmou esse argumento, já que o momento em que se dá um processo de selecção pode ser ajustado caso a caso, consoante as oportunidades comerciais que surgem no decurso do mesmo. Com efeito, exemplos recentes mostram que no caso do [tipo de aeronave que a Honeywell considera ser informação confidencial]*, do [tipo de aeronave que a Honeywell considera ser informação confidencial]* e do [tipo de aeronave que a Honeywell considera ser informação confidencial]*, os sistemas da aeronave foram seleccionados aproximadamente ao mesmo tempo que os motores. Além disso, no caso do [tipo de aeronave que a Honeywell considera ser informação confidencial]*, os anúncios relativos à selecção do motor e da aviónica foram publicados ao mesmo tempo [data que a Honeywell considera confidencial]*. No mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais, os motores do [grande aeronave comercial cujo tipo a Honeywell considera ser informação confidencial]* foram seleccionados ao mesmo tempo que a APU e o ECS [data que a Honeywell considera confidencial]*, enquanto a aviónica foi seleccionada apenas três meses depois.

373. À luz do que precede, não pode, portanto, argumentar-se que não é possível adaptar o processo de selecção dos sistemas a um calendário susceptível de permitir a agregação de produtos. Além disso, mesmo no caso de períodos de aquisição dilatados, é sempre possível prever disposições contratuais susceptíveis de permitir a agregação de produtos. Com efeito, não é necessário os pacotes de produtos agregados serem constituídos simultaneamente, já que, em termos técnicos, nada impede a agregação diferida de produtos. Na prática, isto significa que a entidade resultante da concentração oferecerá descontos retroactivos que irão aumentando na proporção do número de produtos que os clientes venham eventualmente a adquirir-lhe. Assim, os

¹¹⁶ [ver supra]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

clientes têm a possibilidade de seleccionar os componentes que pretendem em alturas diferentes e terão o incentivo para escolher os produtos da entidade resultante da concentração, na medida em que escolher esses produtos reduzirá os custos de aquisição globais. Esta prática terá exactamente os mesmos efeitos que uma oferta agregada negociada num momento específico. Por conseguinte, não há quaisquer obstáculos técnicos que impeçam os fornecedores de agregar vários componentes aeroespaciais nas suas ofertas aos fabricantes de estruturas.

(f) O efeito de Cournot da agregação de produtos

374. As partes argumentaram, também, que os seus incentivos para reduzirem os preços dos respectivos produtos eram poucos na medida em que a procura de aeronaves é relativamente não-elástica quanto aos preços dos motores e dos componentes e ainda que o preço global de uma aeronave é apenas um dos muitos factores que uma companhia aérea considera ao decidir comprar mais aeronaves.

375. A Comissão não considera que a procura de equipamento e componentes para aeronaves seja totalmente não elástica. Com efeito, as companhias aéreas parecem ser bastante flexíveis quanto ao momento em que adquirem ou substituem aeronaves, quanto ao momento em que adquirem produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica e quanto ao número de aeronaves que querem ter nas suas frotas. Por conseguinte, é razoável admitir-se que as decisões de compra das companhias aéreas sejam afectadas, em certa medida, por variações de preços. Atendendo a que a entidade resultante da concentração deverá oferecer produtos e serviços que representam mais de metade dos fluxos de fundos livres previstos de uma aeronave, é tanto mais de admitir que um aumento ou diminuição dos produtos e serviços que essa entidade poderá oferecer depois da concentração deverá influenciar a procura por parte dos compradores.

376. De qualquer forma, o argumento das partes sobre a não-elasticidade da procura não leva em conta o facto de a procura por parte das várias entidades ser efectivamente elástica. Por conseguinte, mesmo que a procura de aeronaves ao nível da indústria fosse não-elástica, isto é, mesmo que, perante uma redução de preços do pacote de produtos agregados por parte de todas as entidades, a procura não aumentasse suficientemente para que a redução de preços fosse rendível, o estudo da Comissão revelou que uma redução de preços do sistema agregado pela entidade resultante da concentração deverá levar os clientes a comprarem o produto agregado à nova entidade e não aos concorrentes. Na verdade, mesmo que a agregação de produtos não afectasse o volume agregado da procura de aeronaves ou de motores e componentes, a agregação levaria a uma redistribuição das quotas de mercado e, portanto, a uma redistribuição das mesmas a favor da entidade resultante da concentração.

(g) Os concorrentes podem contrapropor pacotes agregados e/ou substituir o fornecedor histórico

377. As partes insistiram que os concorrentes têm a possibilidade de oferecer pacotes de produtos agregados concorrentes, restringindo desse modo a possibilidade de a entidade resultante da concentração praticar a agregação de produtos. Afirmaram, ainda, que os concorrentes podem fazê-lo mesmo sem uma "contra-concentração",

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

recorrendo simplesmente a acordos de cooperação para oferecerem produtos complementares susceptíveis de concorrer com os da entidade resultante da concentração.

378. A Comissão não concorda com este argumento. Mesmo que os clientes considerassem os pacotes agregados concorrentes oferecidos no âmbito de acordos de cooperação tão atraentes como os da entidade resultante da concentração, as suas decisões de compra seriam tomadas com base nos preços desses pacotes. Tal como se explicou anteriormente, na ausência de integração económica entre fornecedores concorrentes, não é de esperar que os preços dos seus pacotes agregados sejam inferiores aos da entidade resultante da concentração. Por conseguinte, é provável que esta entidade atraia mais clientes do que os seus concorrentes.

379. Há que rejeitar, portanto, os acordos de cooperação como alternativa viável à capacidade da entidade resultante da concentração para agregar produtos e serviços da sua extensa gama. Os acordos de cooperação são, efectivamente, um método frágil e incerto, na medida em que envolvem uma coordenação complexa entre diferentes entidades e pode levar a conflitos de interesses entre os participantes quando é preciso decidir sobre a tecnologia a escolher, o posicionamento dos produtos e a repartição de receitas e lucros. Ao contrário de um fornecedor único, que tem a possibilidade de praticar a subvenção cruzada de componentes a fim de estabelecer um preço estratégico para o pacote agregado¹¹⁷, cada parceiro de um acordo de cooperação deseja maximizar os seus próprios lucros, hesitando, portanto, em sacrificar as suas margens para benefício dos outros parceiros.

380. Além disso, os acordos de cooperação nem sempre são desejáveis do ponto de vista do cliente, já que podem gerar consideráveis custos administrativos e de gestão adicionais (por exemplo, custos decorrentes da necessidade de gerir um grupo de fornecedores), susceptíveis de anular o benefício financeiro da oferta feita no âmbito desses acordos. Um outro aspecto que não se deve subestimar é que, em qualquer concurso, uma entidade única está numa posição muito melhor para ir ao encontro daquilo que os clientes pretendem. Uma entidade com uma direcção única pode sempre, efectivamente, tomar decisões rápidas para reforçar o valor de uma operação oferecendo concessões ao nível dos preços e outros incentivos a longo prazo, como melhores condições de garantia e pagamento, peças sobresselentes, apoio reforçado aos produtos, etc.

381. O estudo da Comissão identificou casos em que vários fornecedores tentaram estabelecer um acordo de cooperação, com pouco êxito, e revelou que a maior parte dos casos referidos pelas partes como exemplos desse tipo de acordo ou não chegaram a concretizar-se ou fracassaram. Descrevem-se a seguir alguns desses casos para demonstrar que os acordos de cooperação não constituem uma resposta para o incentivo e capacidade da entidade resultante da concentração para agregar produtos e serviços de uma forma que os seus concorrentes não conseguem igualar.

382. Ao contrário daquilo que as partes afirmaram, não existe um acordo de cooperação

¹¹⁷ [...]*

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

entre a Litton e a Thales com vista à concepção e desenvolvimento de um produto integrado de dados aéreos/IRS (ADIRS/ADIRU). Como a Thales e a Litton não conseguiam propor por si só o pacote completo para o programa do A380¹¹⁸, responderam ambas, separadamente, à Airbus com os seus produtos e escreveram ambas àquela empresa confirmando a sua capacidade para trabalharem em conjunto em caso de necessidade.

383. O exemplo do [tipo de aeronave que a Honeywell considera ser informação confidencial]* ilustra que os acordos de cooperação são um método incerto que pode levar a conflitos de interesses no que respeita a futuras oportunidades de negócio.

384. As partes afirmam ainda que os concorrentes podem superar e substituir o fornecedor histórico (*leapfrogging*)¹¹⁹ introduzindo aperfeiçoamentos tecnológicos nos seus produtos e ganhando o concurso seguinte, em detrimento do fornecedor histórico da plataforma. No entanto, para poder superar tecnologicamente e substituir o fornecedor histórico, um concorrente precisa de fazer grandes investimentos em I&D, necessitando, portanto, de ganhar concursos para o equipamento de plataformas, a fim de gerar os fluxos de fundos que irão financiar as suas futuras despesas de I&D. Um dos efeitos da concentração proposta será excluir os concorrentes do mercado, tornando cada vez mais difícil, se não impossível, ganharem concursos relativos a novas plataformas e impedindo-os desse modo de obterem receitas suficientes para poderem vir a substituir o fornecedor histórico.

385. Devido aos grandes lapsos de tempo entre concursos, perder um concurso importante significa não ter possibilidade de obter, futuramente, os fluxos de fundos consideráveis que são necessários para investir em I&D tecnológicos. Se um fornecedor perder concursos para o fornecimento de alguns dos seus produtos para plataformas importantes, a sua capacidade de reinvestimento poderá ficar seriamente comprometida. Em comparação com a entidade resultante da concentração, a capacidade financeira dos concorrentes da GE para absorverem essas perdas, continuando simultaneamente a investir na inovação, é bastante mais limitada. Além disso, a tentativa de superar tecnologicamente e substituir o fornecedor histórico deverá, forçosamente, fracassar se a empresa em causa não conseguir igualar as condições e gama de produtos oferecidos pela entidade resultante da concentração.

386. Por último, as partes sugeriram que o projecto "More Electrical Engine/Aircraft" ainda poderá ir por diante apesar da aquisição da Honeywell pela GE, porque a UTC pode estabelecer um acordo de cooperação com a Hamilton Sundstrand e a RR ou com a TRW/Lucas ou a Smiths. A Comissão considera que esta alternativa não é viável, porque a TRW/Lucas nunca participou numa parceria de partilha de receitas e riscos, não podendo propriamente assumir o papel da Honeywell nesse projecto. A Hamilton Sundstrand está verticalmente integrada com a P&W, concorrente da RR, e faz parte da Engine Alliance com a GE. Além disso, após a concentração, a GE não só terá a possibilidade de decidir quando deixará de participar no projecto, como terá

¹¹⁸ [...]*

¹¹⁹ Por "*leapfrogging*" entende-se um fornecedor substituir o fornecedor histórico em virtude de uma inovação tecnológica.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

acesso directo aos dados sobre o motor, uma vez que terá de haver uma interacção do gerador eléctrico com o motor.

(h) A agregação de produtos é impossível em relação às companhias aéreas

387. As partes afirmaram que quando as companhias aéreas têm uma escolha de motores, a GE carece da necessária posição dominante para excluir do mercado fornecedores de componentes concorrentes e que é contratualmente obrigada a oferecer os seus motores a preços de catálogo específicos. Em consequência disso, as partes argumentam que embora a GE possa oferecer descontos em pacotes, não pode efectivamente impor como condição a aquisição dos seus componentes. As partes afirmam ainda que, no caso das plataformas para as quais não existe escolha de motores, a GE carece do mecanismo necessário para impor a aquisição dos seus componentes, não podendo, portanto, impedir um cliente de escolher o motor da GE e os componentes de um concorrente.
388. Tal como se disse nos parágrafos anteriores, sempre que existe uma escolha de motores, as companhias aéreas começam por escolher o tipo de aeronave que pretendem adquirir, e, depois, o tipo de motor que irá equipar a aeronave. A escolha do motor pela companhia aérea baseia-se, portanto, em considerações relacionadas com o custo total, na medida em que os motores certificados que podem ser seleccionados para uma determinada plataforma devem permitir desempenhos técnicos equivalentes. Neste caso específico, a companhia aérea põe a concurso os motores certificados, a fim de conseguir o melhor preço e obter incentivos financeiros globais para seleccionar o motor. A fim de se diferenciarem de outros fornecedores, os fabricantes de motores oferecem pacotes de produtos e serviços, incluindo motores de origem, peças sobresselentes, serviços MRO, créditos de peças sobresselentes, serviços financeiros, formação, bem como muitos outros serviços conexos, e oferecem os seus motores por preços significativamente inferiores aos indicados nas suas tabelas de preços. Por conseguinte, as companhias aéreas já compram actualmente motores por preços inferiores aos de catálogo, bem como pacotes de produtos e serviços.
389. Em consequência da concentração proposta, o âmbito dessas ofertas de pacotes irá aumentar consideravelmente, colocando a entidade resultante da concentração em posição de oferecer pacotes maiores e mais diversificados, que os seus concorrentes não conseguirão igualar. Os pacotes poderão, por exemplo, incluir motores, produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, serviços MRO completos, soluções financeiras da GE Capital, produtos de locação da GECAS, etc.
390. As partes argumentaram ainda que a agregação em pacotes não é possível relativamente a aeronaves em que haja exclusividade do motor, porque o preço do motor não é determinado pelo fornecedor do motor mas sim pelo fabricante da estrutura. [Exemplo apresentado pelas partes, que a Honeywell considera conter informação confidencial.]*
391. O estudo de mercado da Comissão mostrou que, mesmo nos casos em que o preço do motor é previamente fixado e deixa de ser passível de negociação entre o fabricante do

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

motor e o fabricante da estrutura, a entidade resultante da concentração poderá oferecer concessões de preços, seja relativamente ao próprio motor ou a outros componentes incluídos no seu pacote, levando desse modo o cliente a seleccionar o pacote. Segundo uma grande companhia aérea, sempre que a Boeing fixa o preço de um B737, a GE intervém com ofertas atraentes de produtos e serviços ligados ao motor, peças sobresselentes, assistência financeira e outros produtos da GE a fim de a convencer a seleccionar a aeronave equipada com o motor GE.

(i) Os motores da CFMI não podem ser agregados em pacotes

392. As partes argumentaram que a GE e a CFMI devem ser tratadas como duas empresas independentes quando se trata de avaliar a agregação de produtos e que os motores da CFMI não podem ser considerados para efeito de agregação porque a SNECMA não permitirá que a entidade resultante da concentração faça esse tipo de ofertas agregadas.
393. Tal como já se disse anteriormente, a Comissão considera que a SNECMA não tem um incentivo para se opor à agregação dos motores da CFMI com outros produtos. Com efeito, desde que a agregação reforce a penetração de mercado dos motores da CFMI, não há qualquer razão para a SNECMA, que não compete com a GE como fabricante independente de motores, não privilegiar esse tipo de prática. Tal como se disse anteriormente, a agregação irá provavelmente aumentar os lucros e volumes de vendas da GE/SNECMA e reduzir os da RR e da P&W. Além disso, a SNECMA tem interesses financeiros em todos os outros motores da GE, podendo também beneficiar das estratégias de maximização de lucros da GE. Por último, a GE pode decidir subsidiar a agregação de produtos com a sua própria parcela dos lucros da CFMI.
394. As partes argumentam, porém, que não é provável que a SNECMA aceite a inclusão das rodas e travões da Honeywell no pacote de produtos agregados, uma vez que também fornece esses produtos em concorrência com a Honeywell. Relativamente a este aspecto, a Comissão constata que as rodas e travões da SNECMA não concorrem actualmente com os da Honeywell em plataformas para as quais foi seleccionado um motor da CFMI. Na família A320, as companhias aéreas podem escolher entre a ABS e a SNECMA, uma vez que os produtos da Honeywell não estão certificados. Do mesmo modo, na família B737, as companhias aéreas só podem escolher entre a BF Goodrich e a Honeywell, uma vez que as rodas e travões da SNECMA não estão certificados. Após a concentração, a nova entidade e a SNECMA intervirão ambas no mercado das rodas e travões e, em conjunto, controlarão a CFMI. A sua quota combinada desse mercado será de 50% - 60%. Terão, portanto, interesse em coordenar o seu comportamento a fim de aumentarem as suas vendas de motores e as suas vendas de rodas e travões. Para isso, poderão decidir não incluir as rodas e travões no pacote, ou oferecer as respectivas rodas e travões apenas nas áreas de vendas da sua responsabilidade. Não existe, portanto, qualquer razão para a posição da SNECMA como fornecedor de rodas e travões representar um obstáculo à prática da agregação de produtos. Além disso, a SNECMA tem um incentivo para facilitar essas práticas, a fim de continuar a beneficiar da capacidade da GECAS para aumentar a penetração de mercado dos motores da CFMI.
395. Por estas razões, a Comissão chegou à conclusão de que os motores da CFMI são

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

relevantes para a análise da agregação de produtos.

(j) O acordo entre a Honeywell e a GECAS

396. As partes argumentaram que a concentração proposta não irá trazer qualquer alteração em relação à situação anterior. Dizem haver um acordo que data de 1996 entre a GE e a Honeywell (então AlliedSignal), nos termos do qual [descrição do acordo comercial, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*. Em consequência disso, as partes argumentam não ser provável que a concentração modifique de uma forma apreciável o comportamento da GECAS ao nível das aquisições e que, por conseguinte, a agregação de produtos não deve constituir uma preocupação em termos concorrenciais.
397. A Comissão discorda desse argumento. Em primeiro lugar, o facto de uma concentração transferir para o plano interno um acordo, que se podia ou não considerar ter efeitos restritivos ao nível da concorrência antes da concentração, não é razão para não se levantarem objecções a uma concentração. Ao contrário de uma concentração, um acordo desse tipo não provoca qualquer alteração estrutural no mercado. Além disso, o acordo [descrição do acordo comercial, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*. Os incentivos para praticar a agregação de produtos não são, portanto, os mesmos que no caso de uma integração económica total dos signatários do acordo. Por último [descrição do acordo comercial, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*.

(3) EFEITOS DA VENDA DE PRODUTOS EM PACOTES AO NÍVEL DOS CONCORRENTES

398. A capacidade da entidade resultante da concentração para praticar a subvenção cruzada ao nível das suas várias actividades complementares e modalidades lucrativas de venda de produtos em pacotes irá prejudicar a rendibilidade dos fabricantes concorrentes de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, em consequência da erosão das quotas de mercado. Isto levará, provavelmente, os concorrentes existentes a saírem do mercado e à exclusão do mercado, não só a curto prazo, por os preços serem inferiores ao custo variável mínimo, mas também a longo prazo, por os concorrentes não conseguirem cobrir os seus custos fixos caso decidam manter uma presença no mercado e proceder a novos investimentos em I&D de modo a poderem competir em boas condições e no futuro.
399. Embora o efeito de exclusão do mercado nos lucros dos concorrentes não seja linear, devendo antes verificar-se gradualmente, o impacte ao nível da capacidade dos concorrentes para investirem em I&D e dedicarem-se ao desenvolvimento de novos produtos tendo em vista futuros concursos far-se-á sentir assim que os fluxos de fundos que esperam gerar internamente deixem de ser suficientes para cobrir as despesas de capital necessárias ao desenvolvimento de produtos e à inovação.
400. A erosão das quotas de mercado dos concorrentes da GE e da Honeywell que irá decorrer da concentração afectará as futuras escolhas estratégicas dos concorrentes. Reduções significativas dos lucros levarão a um decréscimo substancial de taxas de rendibilidade como, por exemplo, a rendibilidade do capital (ROC – *return on capital*). Atendendo à taxa de rendibilidade exigida pelos investidores (isto é, os mercados financeiros), a diminuição da ROC levará a que as empresas tenham grande

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

dificuldade em atrair novos fundos para investir em I&D. Isto, por sua vez, irá comprometer seriamente a capacidade dos concorrentes da GE e da Honeywell para investirem numa perspectiva de futuro, de modo a salvaguardarem a sua posição de mercado e a sua viabilidade.

401. Por conseguinte, devido a decréscimos acentuados da ROC, alguns fornecedores de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica verão a sua viabilidade ameaçada a curto prazo, enquanto outros perderão gradualmente a capacidade e o incentivo para competirem vigorosamente, na medida em que as receitas que poderão obter com uma base de clientes mais reduzida diminuirão drasticamente.
402. Em resumo, os efeitos potenciais da agregação de produtos por parte da entidade resultante da concentração poderão variar com o decorrer do tempo. É provável que a curto prazo deixem de existir incentivos para competir se os concorrentes não conseguirem cobrir os seus custos correntes de produção. Do mesmo modo, se os concorrentes mesmo assim conseguirem níveis de rentabilidade suficientes para permanecerem no mercado, os efeitos da agregação de produtos por parte da entidade resultante da concentração irão provavelmente impedi-los de fazerem investimentos a longo prazo e suportarem outras despesas de capital que lhes dariam uma oportunidade de prosperar no futuro e de permanecer viáveis a médio prazo.
403. Os fornecedores de motores e componentes competem ao nível da inovação no que se refere a futuros produtos com base em despesas de I&D que têm de ser financiadas por fluxos de fundos correntes e esperados. Em indústrias como a que se está a analisar neste caso, essas despesas são condicionadas pelos custos fixos já suportados pelas empresas, os longos tempos de espera até os investimentos se tornarem rentáveis, os riscos elevados e informação assimétrica. Como, nestas circunstâncias, se espera que as empresas utilizem os lucros não distribuídos em vez de obterem capital ou contraírem empréstimos, uma redução significativa dos lucros correntes irá prejudicar seriamente a sua capacidade para investirem no futuro. Isto, por sua vez, reduzirá os seus incentivos para investirem, pelo facto de os lucros futuros serem inferiores ao esperado. Além disso, estes efeitos serão exacerbados nos casos em que a entidade resultante da concentração venha a praticar a agregação pura ("técnica") de produtos, e é isso que provavelmente irá acontecer em relação a futuras plataformas. A agregação pura reduzirá ainda mais a parcela do mercado disponível para os concorrentes e, conseqüentemente, o seu incentivo para investirem estrategicamente no mercado em causa será ainda menor. Os incentivos das empresas para emprenderem actividades de I&D depende do volume da sua produção escoada no mercado, na medida em que os custos de I&D consistem principalmente em custos já suportados que não são recuperáveis.
404. A agregação de produtos levará a que os fornecedores de produtos BFE sejam excluídos do mercado, uma vez que nenhum outro fornecedor ou grupo de fornecedores conseguirá igualar a oferta de produtos agregados da entidade resultante da concentração. Por conseguinte, é de prever que os concorrentes nos mercados de produtos BFE de aviónica e não pertencentes à aviónica sejam prejudicados ao nível da sua capacidade e incentivo para competirem e inovarem, no seguimento da perda imediata provável de quotas de mercado e de receitas significativas. Assim sendo, perante a sua incapacidade para competirem por mérito próprio, os concorrentes afectados terão de reconsiderar as suas actividades e retirar-se dos mercados

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

dominados pelos produtos BFE de aviónica e não pertencentes à aviónica da Honeywell, o que, em última análise, irá afectar negativamente a concorrência.

(4) EXCLUSÃO DO MERCADO ESTADOS-MEMBROS VIRTUDE DA INTEGRAÇÃO VERTICAL DA HONEYWELL COM A GE

405. Para além da introdução da agregação de produtos nos mercados de produtos BFE de aviónica e não pertencentes à aviónica, a combinação da Honeywell com o poder financeiro da GE, a sua integração vertical na área dos serviços financeiros e da aquisição e locação de aviões, bem como na área dos serviços do mercado de assistência, contribuirão para o efeito de exclusão do mercado descrito anteriormente no que se refere aos produtos SFE de aviónica e não pertencentes à aviónica.
406. Após a concentração proposta, a gama de produtos BFE da Honeywell beneficiará da capacidade da GE Capital para obter posições de exclusividade para os seus produtos junto das companhias aéreas (veja-se o exemplo da Continental Airlines) e da capacidade fundamental da GECAS para potenciar a colocação dos produtos da GE através do alargamento da sua política de exclusividade da GE aos produtos da Honeywell.
407. Os produtos BFE da Honeywell também beneficiarão da gama de produtos e serviços da GE¹²⁰, na competição com os componentes de fornecedores concorrentes para substituições, actualizações ou reconversões, graças à capacidade da GECAS para privilegiar os produtos da GE ao nível das companhias aéreas.
408. Por outro lado, a GE também terá um incentivo para acelerar a actual tendência dos fabricantes de estruturas para transformar os produtos BFE em produtos SFE, uma vez que, mais tarde, poderá orientar-se especificamente para esses produtos e conseguir posições exclusivas utilizando o conjunto de práticas comerciais descritas nos parágrafos anteriores.
409. A utilização estratégica da GECAS e do poder financeiro da GE Capital pela GE irá, portanto, permitir que a Honeywell se torne o fornecedor dominante de produtos BFE de aviónica e não pertencentes à aviónica, área em que já detém uma posição de líder. Devido à sua incapacidade para igualar o poder financeiro e a integração da GE num grau apreciável, os fabricantes concorrentes de produtos BFE serão levados a reconsiderar a sua estratégia e a não competir intensamente nos mercados dominados pela entidade resultante da concentração.
410. As partes argumentaram que, na medida em que os clientes têm a possibilidade de manter uma base de fornecedores competitiva e têm interesse em fazê-lo, não aceitarão quaisquer práticas de agregação nem os efeitos da integração vertical. No entanto, o estudo de mercado revelou, em primeiro lugar, que as companhias aéreas mostram uma relativa indiferença quanto à escolha dos produtos SFE de aviónica e não pertencentes à aviónica. Em segundo lugar, ao seleccionarem equipamento SFE que irá permanecer na aeronave ao longo de toda a sua vida útil, os fabricantes de

¹²⁰ Como, por exemplo, a rede da GE Engine Service (GEES).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

estruturas não podem ignorar a importância da GECAS como compradora de aeronaves, uma vez que vender mais um ou dois aviões irá provavelmente anular os incentivos financeiros que os concorrentes da Honeywell possam oferecer. No que se refere ao equipamento BFE, embora haja uniformização e embora os clientes tenham preferências, as companhias aéreas, devido às suas margens de lucro restritas, não estão em posição de rejeitar ofertas comerciais que representem economias de custos a curto prazo. Para as companhias aéreas, a redução de custos a curto prazo é mais importante do que evitar uma eventual redução da concorrência a longo prazo. Além disso, não se pode esperar que uma companhia aérea se coloque numa posição de desvantagem concorrencial rejeitando ofertas de pacotes a fim de preservar a concorrência no mercado.

411. Por conseguinte, pode concluir-se que a operação proposta irá criar uma posição dominante nos mercados de produtos SFE e BFE de aviónica e não pertencentes à aviónica.

4.D. MOTORES PARA GRANDES AERONAVES COMERCIAIS

4.D.1. REFORÇO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE

(1) EXCLUSÃO DO MERCADO EM VIRTUDE DE OFERTAS DE PACOTES DE PRODUTOS E SERVIÇOS DA GE E DA HONEYWELL

412. Dada a complementaridade dos produtos e serviços da GE e da Honeywell e as posições dominantes ou de líder de mercado que essas empresas actualmente detêm, a entidade resultante da concentração terá capacidade para oferecer pacotes de motores, produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, bem como serviços conexos, às companhias aéreas. No mercado dos motores, a concentração proposta terá como efeito um reforço da actual posição dominante da GE. Efectivamente, é de prever que a eficácia das ofertas de pacotes completos por parte da GE venha a aumentar e que aquela empresa mantenha os seus actuais clientes e venha a captar novos clientes. É de esperar que a combinação dos motores para grandes aeronaves comerciais da GE com os produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica da Honeywell leve a um aumento dos custos para os concorrentes da entidade resultante da concentração. A fim de competirem com a venda desses produtos complementares em pacotes, os concorrentes terão de reduzir os seus preços ou estabelecer acordos de cooperação, o que se traduzirá, provavelmente, num aumento dos seus custos.
413. No que se refere aos actuais clientes da GE, a concentração proposta significa que a GE terá mais capacidade para manter esses clientes através da venda agregada de motores e produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica. Não se prevê, portanto, que a GE venha a perder os seus clientes actuais.
414. No que se refere aos clientes da P&W, a GE terá mais probabilidade de os captar do que a RR. Os motores da P&W são utilizados principalmente para equipar uma aeronave que já não está a ser produzida e deverá ser substituída num futuro próximo. Prevê-se que essa aeronave seja substituída por uma outra equipada com um motor da GE ou da RR. Quando se verificam substituições deste tipo, há mais probabilidade de os clientes escolherem motores da GE, dada a incapacidade da RR para igualar, seja por si só ou no âmbito de acordos de cooperação, os pacotes agregados que a entidade resultante da concentração irá oferecer às companhias aéreas.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

415. No que se refere aos clientes da RR, também é de prever que a GE venha a captá-los, dada a sua capacidade para alargar as suas posições de líder em relação a determinados produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica ao mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais. Com efeito, tal como se referiu anteriormente, a entidade resultante da concentração terá uma quota superior a 75% nos mercados de produtos como o sistema de referência inercial (IRS), o sistema avançado de aviso de proximidade do solo (EGPWS) e as unidade auxiliares de produção de energia (APU). Por exemplo, a entidade resultante da concentração terá capacidade para sujeitar a venda de produtos em que a Honeywell tem uma quota de mercado de 100% (como o EGPWS) à condição de vender também o seu motor. Para obter estes produtos, as companhias aéreas não terão outra alternativa senão comprar o motor oferecido pela nova entidade.

416. Além disso, a GE poderá reforçar a sua posição dominante através da oferta de pacotes ou de vendas condicionais aos fabricantes de estruturas. A exclusão dos concorrentes da GE do mercado devido à sua incapacidade para superar a GE na obtenção de exclusividade em relação a plataformas deverá, portanto, aumentar e verificar-se assim que seja lançada a próxima plataforma.

(2) ELIMINAÇÃO DA HONEYWELL COMO PARCEIRO POTENCIAL AO NÍVEL DA INOVAÇÃO

417. Por último, a actual posição dominante da GE no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais será reforçada em consequência da eliminação da Honeywell como parceiro no projecto de desenvolvimento "Motor/Aeronave Mais Eléctricos". Ao privar os seus concorrentes no mercado dos motores da possibilidade de cooperarem com a Honeywell, a GE passará a ser o único fabricante de motores com capacidade para desenvolver produtos inovadores no âmbito do referido projecto. Como se prevê que esse projecto seja determinante para a futura concorrência neste mercado, a GE será a primeira empresa, se não a única, a usufruir dos benefícios da inovação.

418. Isso irá enfraquecer ainda mais a posição dos fabricantes de motores concorrentes e, portanto, reforçar a posição dominante da GE e, em última análise, prejudicar a concorrência no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais.

(3) EXCLUSÃO DO MERCADO POR VIRTUDE A INTEGRAÇÃO VERTICAL COM OS MOTORES DA ARRANQUE DA HONEYWELL

419. Para além dos efeitos decorrentes das ofertas de pacotes de produtos, a concentração proposta irá reforçar a posição dominante da GE no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais por efeito da exclusão vertical do mercado dos fabricantes concorrentes que irá resultar da relação vertical entre a GE, como fabricante de motores, e a Honeywell, como fornecedor de motores de arranque à GE e aos seus concorrentes.

420. A Honeywell é um importante fornecedor de controlos do motor aos fabricantes de

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

motores¹²¹. Além disso é o principal, se não o único, fornecedor independente de motores de arranque. Após a concentração proposta, a nova entidade terá um incentivo para provocar atrasos ou perturbações ao nível do fornecimento de motores de arranque da Honeywell aos fabricantes de motores concorrentes, o que irá afectar a oferta, distribuição, rendibilidade e competitividade dos concorrentes da GE no mercado dos motores. Do mesmo modo, a entidade resultante da concentração poderá aumentar os preços dos motores de arranque ou das suas peças sobresselentes, provocando um aumento de custos para os fabricantes de motores concorrentes e reduzindo ainda mais a sua capacidade para competirem com a nova entidade.

421. A P&W fabrica motores de arranque principalmente¹²² para os seus próprios motores. No entanto, se a entidade resultante da concentração aumentar os seus preços ou limitar a oferta de motores de arranque aos concorrentes da GE, não é de esperar que a P&W venda os seus próprios motores de arranque no mercado em geral a fim de neutralizar a acção da GE. Um aumento do preço deste produto específico não seria um incentivo económico suficiente para a P&W aumentar a sua capacidade de produção, uma vez que isso iria beneficiar a RR que, após a concentração, será o único concorrente a comprar motores de arranque no mercado em geral. Os benefícios das vendas de motores de arranque da P&W no mercado em geral não compensariam a eventual perda no mercado dos motores, devido ao valor relativamente baixo dos motores de arranque em comparação com o valor do motor.

422. Na sua resposta à CO, as partes argumentaram que há vários fabricantes de motores de arranque concorrentes com capacidade para substituir a GE/Honeywell caso esta adopte comportamentos estratégicos. As partes mencionaram a Urenco, a Microturbo, a Hamilton Sundstrand, a Parker e a Sumitomo. O estudo de mercado não confirmou esse argumento. [Descrição da relação comercial da Honeywell com um terceiro, que a Honeywell considera conter informação confidencial]*. Relativamente à Microturbo, para além da sua capacidade técnica limitada (predominantemente na área da reparação e revisão de turbinas de gás), esta afiliada da SNECMA não teria qualquer incentivo para se opor a uma exclusão vertical que fosse compatível com a sua estratégia de maximização de lucros. A Parker e a Sumitomo apenas têm uma presença limitada como fornecedor alternativo no mercado dos motores de arranque e, tal como a Urenco, não vendem motores de arranque ao fabricante do motor (vinculado a um contrato de licenciamento com a Hamilton Sundstrand). A Hamilton Sundstrand faz parte da UTC não podendo, portanto, ser considerada um fornecedor independente.

423. As barreiras ao acesso por parte de novos concorrentes são consideráveis devido à sofisticação dos motores de arranque, às exigências conexas em termos de I&D, ao custo de obtenção da certificação do produto e à necessidade de uma forte capacidade

¹²¹ Os motores para grandes aeronaves comerciais equipados com sistemas e acessórios para motores da Honeywell são, entre outros, [informação que a Honeywell considera confidencial]*.

¹²² A Hamilton Sundstrand é o segundo fornecedor de motores de arranque de uma série de programas de desenvolvimento de motores em fase de maturidade como o do [...]*. Este desenvolvimento ao nível dos motores de arranque data do tempo em que a Hamilton Sundstrand ainda não estava integrada na P&W. Do mesmo modo, a P&W depende da Honeywell no que se refere a motores de arranque para algumas plataformas já em fase de maturidade.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

tecnológica, bem como de uma rede de apoio ao produto a nível mundial¹²³. Além disso, a eventual entrada no mercado de um fornecedor alternativo de motores de arranque não produziria efeitos imediatos devido aos elevados custos que uma mudança de tipo de motor de arranque representaria para os utilizadores, já que o estudo de mercado revelou que a mudança de motor de arranque e de sistemas de controlo em geral num único tipo de motor é indesejável, tanto do ponto de vista do fabricante do motor como do operador da aeronave¹²⁴.

424. As partes referiram que a Honeywell, por virtude de obrigações contratuais, não pode suspender o fornecimento de motores de arranque utilizados nos motores não GE existentes. O estudo da Comissão confirmou, efectivamente, que o contrato em questão estipula que a Honeywell deve aceitar todas as encomendas de motores de arranque que lhe são feitas. Caso a Honeywell não satisfaça a encomenda, ou incorra num incumprimento material do contrato, é obrigada a conceder uma licença a um terceiro para fabricar o componente em causa, devendo igualmente fornecer ao titular da licença toda a informação de uso privado necessária ao fabrico do referido componente. No entanto, uma decisão de suspender o fornecimento de motores de arranque por parte da Honeywell geraria perturbações e custos significativos para os fornecedores de motores concorrentes da GE. Além disso, este tipo de controlos contratuais, que limitam a possibilidade de qualquer uma das partes adoptar comportamentos restritivos sem uma razão justificada, são habituais nos programas de desenvolvimento de motores recentes, ao passo que os programas mais antigos não incluem disposições contratuais que impeçam a Honeywell de não satisfazer as encomendas. A Honeywell tem uma presença particularmente forte nos programas de desenvolvimento de motores que estão mais adiantados.

425. Na sua resposta à comunicação de objecções, as partes afirmaram não ter havido exclusão de concorrentes do mercado apesar da actual quota da Honeywell no mercado dos motores de arranque de pressão. Embora a Honeywell já seja concorrente da P&W Canada e da RR Allison no segmento dos motores pequenos, tem continuado a fornecer motores de arranque a ambas essas empresas. No entanto, é importante referir que o equipamento para motores pequenos é fornecido por um só fabricante, e que, neste segmento, não há os incentivos para excluir concorrentes do mercado que a entidade resultante da concentração teria no caso das plataformas de grandes aeronaves comerciais, cujo equipamento é fornecido por múltiplos fornecedores.

426. As partes afirmam igualmente que os motores de arranque também podem ser fornecidos directamente aos fabricantes de estruturas e que uma eventual recusa de lhes fornecer esse equipamento os levaria a encomendá-lo directamente. O estudo de

¹²³ Como o motor de arranque interage com o motor, é necessário que o fornecedor tenha bons antecedentes na aplicação da tecnologia aos motores a reacção, bem como uma garantia de produto e uma assistência técnica apropriadas.

¹²⁴ Para além dos custos significativos da mudança de motor de arranque decorrentes do processo de modificação, da certificação, dos ensaios de voo e dos encargos do fabricante da estrutura no que se refere a cada plataforma para a qual o motor é seleccionado, a GE reconhece a dificuldade de encontrar novos fornecedores de controlos do motor num documento interno em que analisa os pontos fortes da Honeywell. A GE conclui, também, que "é provável que os motores da P&W e da RR não mudem [para outros fornecedores]* devido aos elevados custos de certificação".

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

mercado revelou, contudo, que isso nem sempre acontece, já que os motores de arranque para a maioria dos motores são fornecidos ao fornecedor do motor a fim de ser incluído no respectivo pacote de produtos e enviado ao fabricante da estrutura. As partes afirmam ainda que metade dos seus motores de arranque foi fornecida directamente às companhias aéreas. No entanto, esses fornecimentos directos parecem consistir geralmente em motores de arranque sobresselentes que são entregues directamente às companhias aéreas.

427. Por conseguinte, pode concluir-se que o incentivo e a capacidade da entidade resultante da concentração para aumentar o preço com fins lucrativos ou limitar a produção de motores de arranque em resultado da relação vertical entre as actividades da GE na área dos motores e o fornecimento desse produto pela Honeywell irá contribuir para um aumento dos custos dos fabricantes de motores concorrentes e, por conseguinte, para uma maior exclusão desses fabricantes do mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais, reforçando desse modo a posição dominante da GE.

4.E. MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS

4.E.1. REFORÇO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE

(a) Sobreposição horizontal das plataformas existentes

428. O primeiro efeito da operação proposta no mercado dos motores para grandes jactos regionais será a criação de uma sobreposição horizontal entre os produtos da GE e da Honeywell, o que levará ao reforço da posição dominante que a GE já tem nesse mercado. Com efeito, após a concentração proposta, que levará à eliminação da Honeywell como fornecedor independente, a entidade resultante da concentração passará a controlar 100% do fornecimento de motores a reacção para plataformas de grandes aeronaves regionais que ainda não estão em serviço e 90% - 100% da base instalada global de motores nas plataformas de grandes jactos regionais existentes.

429. Quanto à concorrência entre as plataformas actualmente em produção, embora o aumento da quota de mercado resultante da concentração seja relativamente reduzido (10% - 20% com base na carteira de encomendas), a combinação da GE e da Honeywell como únicos fornecedores de motores que têm actualmente uma presença no mercado dos grandes jactos regionais irá impedir os clientes de usufruírem dos benefícios da concorrência de preços (por exemplo, sob a forma de descontos) entre fornecedores.

430. As partes notificantes argumentaram que a sua posição monopolista é um fenómeno estático, uma vez que reflecte o facto de terem ganho os concursos relativos a essas quatro plataformas no passado, e como os jactos regionais são sempre equipados com motores de um só fornecedor, a sua selecção não irá afectar as posições concorrenciais no futuro. No entanto, este argumento não leva em conta o facto de que essa posição de mercado irá gerar receitas consideráveis para a entidade resultante da concentração, o que irá influenciar o desenvolvimento de motores tendo em vista futuros concursos. Também não leva em conta que esse monopólio a colocará na posição de fornecedor histórico, o que representa uma vantagem única no que se refere às futuras plataformas. Além disso, a GE conseguiu obter o fornecimento de motores para três

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

das quatro plataformas de grandes jactos regionais – e a Honeywell o fornecimento da quarta plataforma – devido, pelo menos em parte, à influência que a GE Capital/GECAS pôde exercer sobre os fabricantes de estruturas.

431. O mercado dos grandes jactos regionais é um mercado em crescimento. A GE prevê que sejam vendidos mais de 4 000 aviões nos próximos dez a vinte anos. As companhias aéreas estão, cada vez mais, a incluir esse tipo de aeronave nas suas frotas a fim de irem ao encontro das novas condições do mercado dos transportes aéreos. A posição de que a entidade resultante da concentração irá beneficiar nesse mercado permitir-lhe-á um acesso fácil às frotas das companhias aéreas. Por outras palavras, as companhias aéreas dependerão progressivamente dos motores e de outros produtos da nova entidade, uma vez que a proporção de grandes jactos regionais nas suas frotas irá aumentar.

(b) Efeitos ao nível dos concursos relativos a futuras plataformas

432. Tal como o mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais, o mercado dos motores para grandes jactos regionais será afectado pela concentração proposta através da introdução da oferta de pacotes de produtos ou da prática da subvenção cruzada por parte da entidade resultante da concentração. Mais uma vez, dada a complementaridade dos produtos e serviços da GE e da Honeywell, e atendendo à posição dominante ou de líder de mercado que essas empresas detêm actualmente, a entidade resultante da concentração terá a capacidade necessária e o incentivo economicamente racional para agregar os motores, os produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, bem como os serviços conexos, e vendê-los em pacotes aos seus clientes¹²⁵.

433. Devido à sua incapacidade para fazer ofertas agregadas susceptíveis de concorrer com as que forem oferecidas pela nova entidade, seja independentemente ou em conjunto com outros fabricantes de componentes, a P&W e a RR verão diminuir ainda mais as oportunidades de colocarem os seus motores nas futuras estruturas dos grandes jactos regionais. Para além do facto de as actuais plataformas já estarem todas equipadas com motores da GE ou da Honeywell, a exclusão do mercado de outros fabricantes de motores devido à sua incapacidade para superar a GE no que se refere à obtenção de exclusividade relativamente às plataformas deverá repetir-se assim que sejam desenvolvidas as futuras plataformas de grandes jactos regionais, incluindo todos os futuros derivados do Avro da BAe, pois o poder financeiro e integração vertical da GE passarão a abranger os motores da Honeywell. Além disso, a capacidade inigualável da GE para ganhar concursos relativos a plataformas será reforçada pela sua capacidade para agregar uma vasta gama de produtos, seja em termos comerciais, seja em termos técnicos.

434. Uma consequência directa da concentração proposta e da introdução da agregação mista pela entidade resultante da concentração será o agravamento do nível de

¹²⁵ O mercado dos motores para grandes jactos regionais, tal como o dos motores para grandes aeronaves comerciais, está sujeito a agregação técnica por parte da entidade resultante da concentração e aos efeitos daí decorrentes.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

exclusão da P&W¹²⁶ e da RR do mercado dos motores para grandes jactos regionais. Essas empresas e os seus accionistas ver-se-ão, provavelmente, obrigados a reexaminar se será oportuno, tanto em termos comerciais como financeiros, continuarem a competir e a investir nesse mercado específico. Perante a sua incapacidade para competirem por mérito próprio com a entidade resultante da concentração, e na ausência de qualquer compensação financeira nesse mercado, o mais provável será os concorrentes da GE deixarem de fabricar e comercializar motores para grandes jactos regionais, o que, em última análise, irá afectar negativamente a concorrência nesse mercado.

4.F. MOTORES PARA JACTOS EXECUTIVOS

4.F.1. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE

(1) SOBREPOSIÇÃO HORIZONTAL

435. O efeito imediato da concentração proposta no mercado dos motores para jactos executivos será a criação de uma sobreposição horizontal que levará à criação de uma posição dominante. A nova entidade representará 50% - 60% (GE: 10% - 20%; Honeywell: 40% - 50%) da base instalada global de motores em jactos executivos e 80% - 90% (GE: 10% - 20%; Honeywell: 70% - 80%) da base instalada de motores em jactos executivos médios.
436. A Honeywell já tem uma importante presença neste mercado e a operação proposta irá reforçar a sua posição de líder do mercado dos jactos executivos. A posição combinada significativa da entidade resultante da concentração e as quotas de mercado relativamente menores dos concorrentes já são um indício de poder de mercado. As partes argumentaram que, apesar da sua importante posição de mercado, a entidade resultante da concentração não estará em posição de exercer qualquer tipo de poder de mercado, uma vez que, dum modo geral, os seus motores respectivos não concorreram entre si no passado, a não ser relativamente a um pequeno número de plataformas. Os fabricantes de estruturas convidam os fabricantes de motores a apresentarem propostas sempre que é desenvolvida uma nova plataforma que é necessário equipar com um motor a reacção. As partes referiram que a GE e a Honeywell só apresentaram propostas para a mesma plataforma em muito poucos casos. O argumento das partes assenta, portanto, no pressuposto de que a concorrência se verifica em relação a cada plataforma. No entanto, não é assim que os mercados do produto têm sido definidos no caso dos jactos executivos, uma vez que isso não é compatível com os princípios de definição do mercado, na medida em que não leva em conta a substituíbilidade do lado da oferta e da procura.
437. Seja como for, a concentração proposta, independentemente desta sobreposição horizontal, irá criar, provavelmente, uma posição dominante no mercado dos motores para jactos executivos.

¹²⁶ [Desempenho comercial de um motor da P&W que esta empresa considera ser informação confidencial]*. Em consequência da aplicação dos instrumentos de domínio desse mercado pela GE, a P&W ainda não conseguiu colocar o motor referido neste mercado até à data.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(2) EFEITO DE EXCLUSÃO POR VIRTUDE DA INTEGRAÇÃO VERTICAL DA HONEYWELL COM A GE

438. Para além de dar origem a uma sobreposição horizontal, a fusão proposta da GE e da Honeywell terá como efeito imediato o alargamento dos benefícios do poder financeiro da GE e da integração vertical na área dos serviços financeiros, da aquisição e locação de aeronaves, bem como dos serviços do mercado de assistência, às actividades da Honeywell como fornecedor de motores para jactos executivos. Após a concentração proposta, a Honeywell passará a beneficiar do incentivo e capacidade da GE para conseguir que os seus produtos sejam seleccionados.
439. Por outro lado, em resultado da concentração proposta, os motores e serviços conexos da Honeywell também beneficiarão das práticas de locação e aquisição de aeronaves utilizadas pela GE para promover os seus produtos e serviços, bem como da sua capacidade fundamental para exercer influência com vista a assegurar a comercialização e colocação dos produtos da GE. A concentração proposta irá juntar o principal fornecedor de motores, a Honeywell, à empresa de locação de jactos regionais da GE, a GE Capital Corporate Aviation Group (“GECCAG”).
440. A GECCAG foi constituída pela GE para funcionar como empresa de locação no mercado dos jactos executivos, oferecendo financiamento e serviços de locação relativamente a aviões novos e usados. Tal como a GECAS nos mercados dos motores para grandes aeronaves comerciais e jactos regionais, a GECCAG irá, provavelmente, ter uma influência considerável ao nível de concursos para o fornecimento de equipamento para futuras plataformas de jactos executivos. É de prever que a GE, através das suas actividades de locação e aquisição, exerça no mercado dos motores para jactos executivos o mesmo tipo de influência que exerce ao nível da escolha de equipamento nos mercados dos motores para grandes aeronaves comerciais e grandes jactos regionais.
441. Assim sendo, a probabilidade de a GE utilizar estrategicamente a GECCAG, tal como tem utilizado a GECAS e o poder financeiro da GE Capital, para benefício dos produtos da Honeywell irá tornar a entidade resultante da concentração o fornecedor dominante no mercado dos motores para jactos executivos, em que a Honeywell já tem uma posição de líder.
442. É de prever que o efeito deste facto ao nível dos fabricantes de motores para jactos executivos seja comparável ao que já se verificou, por acção da GE só por si, no mercado dos motores para grandes jactos regionais. A integração da Honeywell na GE levará, provavelmente, à exclusão total dos concorrentes do mercado, o que significa que estes deixarão de ter capacidade para investir no desenvolvimento da próxima geração de motores para jactos executivos. Como os concorrentes da Honeywell no segmento dos motores para jactos executivos não conseguem igualar o poder financeiro da GE nem a sua integração vertical, em última análise, ver-se-ão obrigados a reconsiderar a sua presença nesse mercado e, mais tarde ou mais cedo, a retirar-se, uma vez que a probabilidade de ganharem um concurso por mérito próprio será bastante menor.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(3) EXCLUSÃO DO MERCADO POR VIRTUDE DA AGREGAÇÃO DE PRODUTOS E SERVIÇOS DA GE E DA HONEYWELL

443. O efeito de exclusão ao nível do mercado dos jactos executivos deverá ser reforçado pela prática da agregação de produtos por parte da entidade resultante da concentração. Neste mercado específico, a nova entidade terá o incentivo e a capacidade necessários para praticar a agregação de motores, produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, bem como serviços conexos como, por exemplo, serviços de manutenção¹²⁷.
444. Devido à sua incapacidade para igualarem minimamente o pacote de produtos agregados oferecido pela entidade resultante da concentração, a RR e a P&W perderão progressivamente a sua capacidade para obter o fornecimento exclusivo dos seus motores relativamente a plataformas específicas, e serão excluídas desse mercado à medida que forem sendo desenvolvidas novas plataformas. À medida que os seus fluxos de fundos forem desaparecendo e os seus rendimentos financeiros forem diminuindo, os accionistas destas empresas terão de tomar a decisão racional de deixar de investir e competir no mercado dos motores para jactos executivos.

4.G. PODER DE OPOSIÇÃO DOS CLIENTES

445. As partes argumentaram que o poder de oposição dos clientes restringirá qualquer tipo de agregação de produtos nesta indústria.
446. O estudo da Comissão não confirma essa opinião. O estudo revela, em primeiro lugar, que os clientes, sejam eles fabricantes de estruturas ou companhias aéreas, parecem não ter qualquer incentivo económico para exercer poder de oposição em relação à GE. Mostrou ainda que, em consequência da concentração proposta, é de prever que os clientes continuem a ter muito pouco interesse em exercer qualquer poder de oposição que possam ter no que se refere às ofertas agregadas da nova entidade. Com efeito, segundo informação histórica sobre casos em que os produtos foram comprados como parte de um pacote agregado, os clientes costumam mostrar-se dispostos a encarar favoravelmente essa modalidade de aquisição. Além disso, o poder de oposição poderá ser irrelevante no caso da oferta de pacotes de produtos, uma vez que significaria que os clientes não desejariam aceitar preços mais baixos. O poder de oposição poderá, efectivamente, ser utilizado para contrariar um aumento de preços, mas não uma diminuição de preços.
447. As partes afirmaram ainda que clientes poderosos como os fabricantes de estruturas e os operadores de aeronaves não tolerariam a agregação de produtos e que os clientes reagiriam contra uma eventual agregação indesejada. Por outro lado, a GE estaria a colocar-se numa posição de desvantagem concorrencial se exigisse que os fabricantes de estruturas adquirissem vários produtos da Honeywell que, noutras circunstâncias, não teriam considerado atraentes.

¹²⁷ O mercado dos motores para jactos executivos, tal como os outros mercados de motores a reacção em questão, é passível de agregação técnica por parte da entidade resultante da concentração, estando sujeito aos efeitos daí decorrentes.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

448. O facto de os fabricantes de estruturas serem grandes empresas com um poder financeiro considerável não é suficiente para impedir a entidade resultante da concentração de praticar a agregação de produtos. Os fabricantes de estruturas estariam interessados em salvaguardar a concorrência a longo prazo, já que isso significaria menores custos de produção. No entanto, no caso de um fabricante de estruturas privilegiar um concorrente menos integrado e mais fraco a fim de salvaguardar a concorrência, terá de suportar custos de aquisição mais elevados, colocando-se, portanto, numa posição de desvantagem concorrencial em relação a outros fabricantes de estruturas. Os fabricantes de estruturas concorrentes gostariam que outros privilegiassem o fornecedor menos integrado, mas continuariam eles próprios a comprar ao fornecedor mais forte. Por conseguinte, terão todos um forte interesse económico em seleccionar o fornecedor mais forte em detrimento da preservação da concorrência. Além disso, o seu incentivo para preservarem a concorrência será ainda menor se os custos aumentarem igualmente para todos eles, pois nesse caso é provável que consigam, em grande medida, transferir esse aumento para os clientes finais – as companhias aéreas – evitando assim suportarem o impacto total do aumento.
449. As companhias aéreas geralmente aceitam de bom grado os incentivos financeiros associados às ofertas de produtos agregados. Dada a própria natureza do seu ambiente concorrencial, as companhias aéreas estão sujeitas a grandes pressões para controlarem os seus custos a curto prazo. Por conseguinte, embora as companhias aéreas compreendam provavelmente que, a longo prazo, seria do seu interesse salvaguardarem a concorrência entre fornecedores, cada uma delas tem também, a curto prazo, interesse em conseguir economias de custos aceitando ofertas agregadas, e é provavelmente o que farão. Assim sendo, as companhias aéreas têm muito pouco incentivo para exercerem poder de oposição como clientes, uma vez que não podem verdadeiramente permitir-se recusar benefícios a curto prazo, ainda que daí possam decorrer consequências adversas num futuro previsível, por exemplo, assim que tenham de tomar decisões sobre a aquisição da próxima plataforma que for desenvolvida.
450. Os fabricantes de estruturas não podem ignorar a procura de motores por parte das companhias aéreas, nem a procura de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica. Esta procura que se prevê de motores da GE e componentes da Honeywell deverá aumentar após a concentração proposta, pelo que, a médio prazo, os fabricantes de estruturas terão incentivos mais fortes para seleccionar motores da GE e componentes da Honeywell do que tinham antes da concentração.
451. A concentração proposta irá alargar o incentivo e capacidade da GE para influenciar os fabricantes de estruturas no sentido de comprarem motores da GE e sistemas da Honeywell, excluindo desse modo os concorrentes da Honeywell do mercado, e reforçando simultaneamente a sua posição nos mercados de motores. A capacidade da nova entidade para vender produtos em pacotes, a preferência prévia comprovada e racional da GECAS ao nível das aquisições¹²⁸, a relativa indiferença de outros compradores de aeronaves quanto à selecção de sistemas e a capacidade da GECAS para fazer grandes encomendas de aeronaves são alguns dos factores principais que

¹²⁸ Veja-se, atrás, a política de exclusividade da GE adoptada pela GECAS.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

irão permitir à entidade resultante da concentração colocar os produtos da Honeywell efectiva e eficazmente, e agregá-los a produtos da GE sempre que isso se revele apropriado.

452. Devido à tendência da GECAS para comprar apenas produtos da GE e ao alargamento inevitável desse comportamento aos sistemas da Honeywell, os fabricantes de estruturas sabem que se não seleccionarem o pacote de produtos e sistemas da entidade resultante da concentração, terão menos probabilidade de vender aeronaves à GECAS. O facto de os produtos da Honeywell terem sido tão frequentemente seleccionados no passado revela que a Honeywell consegue produzir sistemas de qualidade satisfatória, o que reduz o risco que a selecção de um sistema da Honeywell poderá representar para um fabricante de estruturas. O facto de a Honeywell já deter uma posição de líder nos mercados de produtos aeroespaciais mais importantes irá aumentar a capacidade da GECAS para influenciar a selecção de sistemas da Honeywell.
453. Assim sendo, e tendo em conta que a maior parte dos seus clientes mostra indiferença quanto aos sistemas seleccionados desde que o produto funcione satisfatoriamente, os fabricantes de estruturas têm uma grande flexibilidade ao nível da selecção de sistemas sem correrem o risco de perder vendas de aeronaves a clientes que não sejam a GECAS. Nestas circunstâncias, um cliente importante com uma forte preferência por um determinado fabricante pode afectar o resultado da selecção de sistemas para toda a plataforma de uma aeronave. As aquisições futuras prováveis da GECAS representam um grande volume de vendas e lucros consideráveis, o que significa que esta empresa poderá mudar de um fabricante de estruturas para outro consoante seleccionem ou não componentes produzidos pela entidade resultante da concentração. Por conseguinte, é de prever que a GECAS, que só por si conseguiria aumentar consideravelmente a rentabilidade de um programa de desenvolvimento de uma estrutura, reduza substancialmente as suas aquisições da estrutura em causa se forem seleccionados sistemas não fornecidos pela GE ou pela Honeywell. Com efeito, o volume de aquisições considerável da GECAS dificulta a adopção de estratégias de oposição por parte dos concorrentes, uma vez que os lucros de umas poucas vendas adicionais seriam superiores aos lucros suplementares de reduções de preços drásticas dos APU ou de outros sistemas por parte dos concorrentes da entidade resultante da concentração. No entanto, os fabricantes de estruturas e outros fornecedores de sistemas sabem que a GECAS não representa apenas mais uma ou duas vendas unitárias, mas sim a venda de um grande número de aeronaves, susceptíveis de representar um volume adicional significativo de receitas líquidas para o fabricante de estruturas que selecione produtos da GE e da Honeywell.
454. Isto permitirá, portanto, que a GECAS influencie os fabricantes de estruturas no sentido de privilegiarem os produtos da GE e da Honeywell ao decidirem sobre a selecção de produtos, o que, por sua vez, retirará aos concorrentes da entidade resultante da concentração oportunidades de colocarem os seus produtos nas novas estruturas.
455. Por outro lado, a tradicional prática da GE de associar pagamentos com "partilha de riscos" a fim de obter a exclusividade do motor será alargada à Honeywell, que já fez ela própria uma oferta agregada global à [fabricante de estruturas, cujo nome a Honeywell considera confidencial]* a fim de obter a exclusividade do fornecimento,

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

como revela a seguinte citação directa de uma mensagem de correio electrónico interna da Honeywell tendo em vista a preparação de uma reunião com a [fabricante de estruturas cujo nome a Honeywell considera confidencial]*:

[Citação directa de uma mensagem de correio electrónico interna da Honeywell, que esta considera conter informação confidencial.]^{129*}

456. Conclui-se, portanto, ser pouco provável as companhias aéreas ou os fabricantes de estruturas virem a impedir os efeitos de exclusão do mercado decorrentes da operação proposta.
457. As partes argumentaram que, em decisões recentes¹³⁰, a Comissão considerou que os clientes têm efectivamente poder de oposição, e que concluir, no processo em apreciação, que o poder de oposição dos clientes é limitado está em contradição com esses precedentes. A Comissão considera que a avaliação do poder de oposição nos dois processos anteriores não se pode comparar com a presente avaliação. No caso da decisão relativa à Allied Signal/Honeywell, a Comissão apreciou a relação entre os clientes e uma entidade resultante de uma concentração que desenvolvia a sua actividade nos mercados dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica. Essa relação terá agora de ser novamente apreciada por virtude de os produtos, serviços e poder financeiro da GE passarem a fazer parte da entidade que irá resultar da concentração proposta. Os clientes não terão em relação à Honeywell e/ou GE a mesma posição negocial que tinham antes da concentração proposta. Além disso, no que se refere à Decisão relativa à Engine Alliance, é importante referir que, mais uma vez, o peso da Engine Alliance, uma empresa comum constituída pela a GE e a P&W, não se equipara ao da GE/Honeywell. Os produtos complementares da entidade resultante da concentração representarão mais de metade do valor de uma aeronave. Isto fará pender o equilíbrio negocial muito mais significativamente para o lado da entidade resultante da concentração do que no caso da Engine Alliance. Por conseguinte, a presente avaliação do poder de oposição não está em contradição com precedentes recentes, na medida em que os efeitos da concentração proposta não são comparáveis aos de operações anteriores.

4.H. CONCLUSÃO

458. À luz da análise precedente, pode concluir-se que a concentração levará à criação/reforço de uma posição dominante nos mercados dos motores para grandes aeronaves comerciais, dos motores para grandes jactos regionais e dos motores para jactos executivos, bem como nos mercados dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica.

¹²⁹ [ver supra]*

¹³⁰ Allied Signal/Honeywell e Engine Alliance.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

C. SISTEMAS DE PRODUÇÃO DE ENERGIA

1.A. MERCADOS RELEVANTES

1.A.1. INTRODUÇÃO

459. Embora a GE e a Honeywell produzam ambas sistemas de produção de energia, as partes afirmaram não concorrer entre si, uma vez que a GE se concentra em turbinas de gás de 5 MW ou mais, ao passo que os produtos da Honeywell (vendidos através da empresa comum constituída pela Vericor e a MTU) têm uma potência máxima de 4 MW.

1.A.2. MERCADOS DO PRODUTO

460. As partes afirmam que o mercado do produto relevante é o das pequenas turbinas de gás com potências de 0,5 a 10 MW, que pode, por sua vez ser subdividido nos segmentos das turbinas de gás para aplicações industriais e marítimas, baseadas no desenvolvimento da turbina de gás original. Com efeito, as turbinas de gás marítimas seriam aeroderivadas e as turbinas de gás industriais não.

461. Em processos anteriores¹³¹ em que examinou o mercado das turbinas de gás, a Comissão fez uma subdivisão entre as turbinas de gás até 10 MW (pequenas turbinas de gás) e as turbinas de gás com mais de 10 MW (grandes turbinas de gás). As turbinas de gás utilizam como combustível o gás natural ou o óleo combustível, e são geralmente utilizadas quando é fácil obter gás natural. Numa decisão mais recente¹³² procurou-se determinar se a linha de separação entre as pequenas turbinas de gás industriais e as turbinas de gás de grande potência deveria passar de 10 MW para 13 MW, mas não chegou a ser tomada uma decisão definitiva sobre o assunto. As pequenas turbinas de gás são utilizadas numa grande variedade de aplicações industriais e podem equipar embarcações (militares e comerciais), embora em decisões anteriores não se tenha determinado se seria ou não adequado identificar mercados separados para cada aplicação.

462. O estudo de mercado revelou que se deve efectivamente estabelecer uma distinção entre turbinas de gás industriais e marítimas. As versões industrial e marítima de uma turbina de gás não são, manifestamente, substituíveis do lado da procura. As pequenas turbinas de gás marítimas adaptam-se bem a aplicações que exigem velocidades elevadas e capacidade para missões especializadas, em que o espaço é pouco e em que é necessário maximizar a densidade de potência. As pequenas turbinas de gás são utilizadas na co-geração, para accionamento mecânico e em geradores auxiliares. No que se refere às diferenças do lado da oferta, as unidades marítimas utilizam materiais aperfeiçoados resistentes à corrosão para determinados componentes, os sistemas de combustão diferem consoante o combustível utilizado e, em aplicações navais, o motor tem de ser capaz de resistir a cargas de choque excepcionais, um requisito que não se aplica às unidades industriais.

¹³¹ Ver Processo nº IV/M.440 – GE/ENI/Nuovo Pignone (II) e Processo nº IV/M.1623 – AlliedSignal/MTU.

¹³² Ver Processo nº IV/M.1484 – ALSTOM/ABB.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

463. Em processos anteriores, a Comissão também examinou a intersubstituibilidade das turbinas de gás aeroderivadas e não aeroderivadas, não tendo porém tomado uma decisão definitiva quanto a constituírem ou não mercados separados. O estudo de mercado efectuado no âmbito do presente processo revelou que se pode efectivamente estabelecer uma distinção com base em considerações relacionadas com o lado da procura. As turbinas de gás marítimas são geralmente aeroderivadas¹³³ (devido à dimensão e aos requisitos limitados), ao passo que as turbinas de gás industriais não são aeroderivadas (sendo mais pesadas mas, também, menos dispendiosas). Do lado da oferta, porém, a situação é menos clara, já que várias turbinas de gás industriais e marítimas se baseiam numa plataforma de motor aeroderivada comum (como no caso dos produtos da Honeywell). As partes referiram que essas turbinas de gás com uma plataforma comum apenas têm uma possibilidade limitada de competir com as turbinas industriais, na medida em que as turbinas de gás aeroderivadas são consideravelmente mais caras do que os produtos que não são aeroderivados e que são utilizados em aplicações industriais.
464. A maior parte dos concorrentes de turbinas industriais oferecem produtos que não são aeroderivados, sendo as vendas de turbinas aeroderivadas para aplicações industriais muito reduzidas.
465. Pode, portanto, concluir-se que há dois mercados separados de pequenas turbinas de gás, um para aplicações industriais e outro para aplicações marítimas. A distinção entre um e outro depende, em grande medida, do facto de a concepção da turbina ser ou não derivada de um produto aeronáutico. As possibilidades de converter uma turbina industrial numa turbina marítima e vice-versa são limitadas e trata-se de um processo dispendioso, tanto em termos de tempo como de dinheiro (15 – 25 milhões de dólares).
466. O estudo de mercado também confirmou que os motores alternativos, quer de gás quer de carburante Diesel, não são geralmente intersubstituíveis com as turbinas de gás dos mercados das turbinas industriais e marítimas, uma vez que factores importantes como o custo, desempenho e manutenção variam significativamente entre as duas fontes de energia. A decisão de utilizar uma turbina em vez de um motor diesel é tomada numa fase inicial do processo de desenvolvimento de uma embarcação, por exemplo, pois a infra-estrutura de apoio é concebida com base nessa escolha. Dado que a infra-estrutura é muito diferente consoante o tipo de motor escolhido, não se pode alterar a decisão inicial.

1.A.3. MERCADO GEOGRÁFICO

467. Em decisões anteriores¹³⁴, a Comissão concluiu, relativamente às turbinas de gás, que o mercado geográfico relevante é, pelo menos, o EEE e, muito provavelmente um mercado mundial. No âmbito da presente decisão, a apreciação assentará na premissa de que o mercado geográfico é um mercado mundial.

¹³³ As turbinas de gás aeroderivadas combinam um motor de aeronave já existente com uma turbina de força para converter a energia do escape do motor em potência de rotação do veio.

¹³⁴ Ver nota 131.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

1.B. APRECIACÃO EM TERMOS DE CONCORRÊNCIA

1.B.1. INTRODUÇÃO

468. O mercado das pequenas turbinas de gás marítimas é um nicho de mercado que representa menos de 10% do volume das pequenas turbinas de gás. A procura é irregular e cíclica, com tendência para a baixa. Os clientes são armadores ou ministérios da defesa. Por outro lado, a oferta está concentrada, uma vez que as turbinas marítimas são derivadas de motores aeroespaciais, sendo os fornecedores a P&W Canada, a RR/Allison, a Honeywell e a GE.
469. As partes abstiveram-se de prestar informações sobre as quotas de mercado e a sua posição de mercado, embora tenham sido convidadas a fazê-lo em diversas ocasiões, o que sugere que não têm acesso ao valor total do mercado. Embora seja verdade que é difícil calcular as quotas de mercado referentes a estes produtos pelo facto de as vendas das empresas tenderem a variar significativamente de um ano para outro consoante os projectos em curso, a Honeywell e a GE têm, manifestamente, posições importantes que se têm mantido sistematicamente ao longo dos anos.
470. A maior parte da procura de pequenas turbinas de gás marítimas diz respeito a unidades com potências inferiores a 5 MW, sendo as vendas de unidades de 5-10 MW muito reduzidas. A definir-se um mercado separado para turbinas de gás marítimas de menos de 5 MW, calcula-se que a quota de mercado da Honeywell seja de [70% - 80%]*, e a da GE de [10% - 20%]*¹³⁵. Relativamente ao mercado das pequenas turbinas de gás com potências de 0,5 a 10 MW, os concorrentes directos da Honeywell calculam que a quota de mercado desta empresa se situe entre 40% e 50% e a da GE entre 25% e 30%.
471. A Honeywell tem uma posição de líder neste mercado com as suas turbinas de gás TF40/TF40B/TF50 (com potências entre 3 MW e 4,5 MW), todas elas baseadas na sua turbina T55. As turbinas de gás de 0,5 MW da Honeywell baseiam-se no turbo-hélice TPE331-6 e no motor para helicóptero LT101. A turbina de gás LM 500 de 4,5 MW da GE baseia-se no TF34, um motor militar concebido de acordo com especificações militares rigorosas.
472. As partes argumentam que a concentração proposta não dará origem a uma sobreposição, uma vez que a única pequena turbina marítima que a GE produz (a LM 500 de 4,5 MW) não é vendida no mercado EEE desde 1980 (tendo a última entrega sido feita em 1994). A nível mundial, porém, a GE recebeu a sua última encomenda em 1999, estando previstas entregas até 2002.
473. As partes afirmam, também, que a LM 500 não compete com os produtos da Honeywell, por ser maior, mais pesada e mais cara, e por exigir uma série de periféricos. Estas diferenças devem-se à origem militar desta turbina. No entanto, o estudo de mercado mostrou claramente que tanto a GE como a Honeywell competem

¹³⁵ Na sua resposta à comunicação de objecções, e com base em informação sobre o mercado das turbinas de gás marítimas com potências inferiores a 5MW relativa aos últimos cinco anos, a Honeywell detinha [50% - 60%]* do mercado, a GE [0% - 10%]*, a RR [40% - 50%]* e a P&W [0% - 10%]*.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

no mercado, tal como este foi definido anteriormente. O estudo de mercado não indica que as diferenças entre as pequenas turbinas de gás marítimas (de menos de 10MW) da GE e da Honeywell sejam suficientemente importantes para permitir que se definam mercados do produto diferentes. Além disso, tanto a GE como a Honeywell estão presentes nos mercados comercial e militar com produtos que se sobrepõem ao nível da potência. Embora as partes considerem que os produtos da GE e da Honeywell não competem entre si, a GE já participou em concursos contra a Honeywell, a RR e, em alguns casos, também, a P&W Canada.

474. Embora as partes argumentem que o produto da GE só pode competir no caso de aplicações militares, o estudo de mercado revela que, no passado, a GE já vendeu com êxito a LM 500 para fins comerciais. Com efeito, a turbina LM 500 da GE foi vendida para aplicações militares em 34 casos e para embarcações comerciais em 6 casos. As pequenas turbinas de gás marítimas da Honeywell também são oferecidas para aplicações militares e comerciais.
475. A RR/Allison é o principal concorrente da GE/Honeywell (com uma quota de mercado de 20% - 30%) com os seus modelos 501/601. A P&W Canada é o segundo concorrente (com uma quota de mercado de 0% - 10%) com as turbinas ST30 (3,3MW) e ST40 (4MW) e, segundo as partes, prevê-se que as suas vendas de pequenas turbinas de gás marítimas venham a aumentar.

1.B.2. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE

(1) SOBREPOSIÇÃO HORIZONTAL

476. Após a concentração proposta, a entidade resultante da concentração passará a ter uma quota de 65% a 80% do mercado das pequenas turbinas de gás marítimas, juntando os dois intervenientes com as posições de mercado mais fortes e criando uma entidade cuja dimensão será quatro a cinco vezes superior à do segundo interveniente.
477. A nova entidade passará a ser, portanto, o maior interveniente no mercado das pequenas turbinas de gás marítimas. As partes argumentaram longamente que o custo de desenvolvimento das turbinas de gás é muito elevado e que essas turbinas são derivadas dos motores de aeronaves. Como tal, pode excluir-se a possibilidade de virem a entrar no mercado novos intervenientes. As partes também sublinharam que a migração de pequenas turbinas de gás industriais, não sendo embora impossível, é uma iniciativa dispendiosa e economicamente inviável. Assim, é muito pouco provável que os actuais fornecedores dessas turbinas venham a entrar no mercado. A Solar, um importante concorrente no mercado industrial, tem uma solução não derivada de motores aeroespaciais para aplicações marítimas. No entanto, tal como as partes afirmaram na sua resposta à decisão da Comissão de iniciar um processo no presente caso, a Solar vendeu algumas turbinas não derivadas de motores aeroespaciais para aplicações marítimas, mas crê-se que essas vendas foram muito limitadas.

(2) EFEITO DE EXCLUSÃO POR VIRTUDE DA INTEGRAÇÃO VERTICAL DA HONEYWELL COM A GE

478. Para além da sobreposição horizontal, a posição de líder que a Honeywell detém neste mercado será reforçada pelo facto de passar a beneficiar do poder financeiro da

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

GE e pela sua integração vertical nas áreas dos serviços financeiros e dos serviços do mercado de assistência.

479. A Honeywell beneficiará imediatamente, não só do desejo e capacidade da GE Capital para assegurar posições de fornecimento exclusivo para os seus produtos, como da capacidade da GE para praticar a subvenção cruzada ao nível dos seus vários segmentos de negócios, graças à sua forte geração de fluxos. Com efeito, tal como se explicou na análise dos mercados dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, o poder financeiro da GE pode ser utilizado para impulsionar os esforços de I&D da empresa resultante da concentração nas áreas em que a concorrência se revele demasiado intensa, e, em última análise, para desencorajar os seus concorrentes de competirem e inovarem.
480. À luz do que precede, a utilização do poderio financeiro da GE Capital pela GE para favorecer os produtos da Honeywell contribuirá para colocar a entidade resultante da concentração numa posição de fornecedor dominante nos mercados das pequenas turbinas de gás marítimas, em que a Honeywell já tem uma posição de líder.
481. Em consequência da integração da Honeywell na GE, os concorrentes deixarão de obter, futuramente, as receitas geradas pelas vendas de equipamento de origem e peças sobresselentes, e serão, portanto, progressivamente marginalizados, deixando de ter capacidade para financiar despesas de inovação e para superar tecnologicamente a nova entidade e substituí-la como fornecedor. A exclusão progressiva de aplicações futuras levará os concorrentes da entidade resultante da concentração a reconsiderarem os fundamentos da sua presença no mercado das pequenas turbinas de gás marítimas e a tomarem a decisão economicamente racional de se retirarem dos concursos em que a conjugação dos produtos da GE e da Honeywell não lhes deixaria qualquer probabilidade realista de vencerem.
482. As partes responderam dizendo que a Honeywell já concordou com [fornecedor, cujo nome a Honeywell considera confidencial]* em manter o seu compromisso relativamente ao [projecto cujo nome a Honeywell considera confidencial]*. No entanto, e independentemente do valor desse tipo de acordos, a aceitação por parte de [fornecedor cujo nome a Honeywell considera confidencial]* revela claramente o valor que a Honeywell representa como parceiro num acordo de partilha de riscos e receitas para este projecto inovador que não será fácil substituir.

(3) EFEITO DE EXCLUSÃO POR VIRTUDE DA INTEGRAÇÃO VERTICAL COM OS PRODUTOS ELECTRÓNICOS E CONTROLOS DA HONEYWELL

483. Por último, como a Honeywell fornece controlos fundamentais¹³⁶ para [projecto cujo nome a Honeywell considera confidencial]* e a GE é concorrente directa no [projecto cujo nome a Honeywell considera confidencial]*¹³⁷, a operação proposta dará à GE o

¹³⁶ [Descrição dos componentes que a Honeywell considera conter informação confidencial]*.

¹³⁷ A GE é o principal concorrente do [projecto cujo nome a Honeywell considera confidencial]* e tem estado a tentar activamente substituir o [projecto cujo nome a Honeywell considera confidencial]* pelo [motor da GE que a Honeywell considera ser informação confidencial]*.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

controlo directo do fornecimento dos componentes referidos para [projecto cujo nome a Honeywell considera confidencial]*. Além disso, a possibilidade de fuga de informação tecnológica para a GE é motivo de grave preocupação. Dado que existem poucas outras fontes de fornecimento de [componente, cuja especificação a Honeywell considera confidencial]* e que não existe actualmente uma fonte alternativa de fornecimento de [componente, cuja especificação a Honeywell considera confidencial]* além da Honeywell, a entidade resultante da concentração passará a ter uma posição mais forte num ponto superior da cadeia de fornecimento. Tal como no caso das aplicações de motores de aeronaves, a GE, após a concentração proposta, terá também meios de impedir que [projecto cujo nome a Honeywell considera confidencial]* seja lançado e de excluir os seus concorrentes do mercado.

484. Por conseguinte, a concentração levará à criação de uma posição dominante no mercado das pequenas turbinas de gás marítimas.

D. COMPROMISSOS PROPOSTOS PELAS PARTES

1. INTRODUÇÃO

485. Em 14 de Junho de 2001, a GE apresentou uma proposta contendo um conjunto de compromissos destinados a ir ao encontro das preocupações manifestadas, ao nível da concorrência, pela Comissão, na sua comunicação de objecções de 8 de Maio de 2001. A proposta incluía compromissos de carácter estrutural relacionados com os produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, motores de arranque, pequenas turbinas de gás marítimas, motores para grandes jactos regionais e compromisso de ordem comportamental relativos aos motores para jactos executivos, bem como o compromisso de não praticar a agregação de produtos e de não envolver a GECAS.

486. Os compromissos propostos pelas partes são considerados insuficientes para eliminar os principais problemas de concorrência identificados relativamente aos motores para grandes aeronaves comerciais, e produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica. No seguimento da apresentação da referida proposta, a Comissão procedeu, porém, a uma verificação técnica dos compromissos de carácter estrutural, a fim de determinar se satisfaziam os critérios relativos à viabilidade e independência dos activos. O resultado da verificação técnica revela que, para além de serem insuficientes para dissipar as preocupações em matéria de concorrência suscitadas pela operação, os compromissos de carácter estrutural propostos não satisfazem os critérios básicos relativos à viabilidade das actividades a alienar.

2. DESCRIÇÃO DOS COMPROMISSOS

2.A. PRODUTOS DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

487. Relativamente aos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, as partes propuseram compromissos no que se refere aos produtos vendidos como BFE (equipamento comprado directamente pelo adquirente) e SFE ou SFE-opção (equipamento comprado directamente pelo fornecedor).

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

2.A.1. PRODUTOS DE AVIÓNICA

(1) PRODUTOS BFE DE AVIÓNICA

488. A proposta das partes incide em equipamento BFE de aviónica [cujos pormenores a Honeywell considera confidenciais]*. O pacote, denominado [nome que a Honeywell considera confidencial]*, inclui os seguintes produtos: radar meteorológico para grandes aeronaves comerciais (GAC); Comunicação/Navegação (GAC); gravadores e sistemas de gestão de dados para GAC e aviões regionais/executivos; CMU/ACARS (Unidade de gestão de comunicações/Sistema de transmissão e recepção das comunicações na aeronave); EGPWS (Sistema avançado de aviso de proximidade do solo); TCAS (Sistema de alerta de tráfego e anticollisão); GPS/MMR, que fornece orientação precisa à aproximação dos aeroportos.

489. As partes propuseram também a alienação da sua actividade na área das comunicações aeronáuticas via satélite ('Satcom') [...]*.

(2) PRODUTOS SFE DE AVIÓNICA

490. A proposta das partes relativa aos produtos de aviónica incide na actividade comercial na área da navegação inercial. Esta actividade inclui produtos como o IRS, ADIRS, AHRS, computador de dados aéreos e SAARU¹³⁸, quer são sensores de movimento e navegação de aeronave utilizados por todos os sistemas de navegação.

APU

491. Para além dos produtos de aviónica, as partes também propuseram um compromisso relativo à unidade auxiliar de produção de energia (APU). Propuseram-se alienar [descrição de que a Honeywell considera confidencial]*. A alienação diz, portanto, respeito a APU para aviões regionais e executivos, mas não para GAC. As partes propuseram-se ainda alienar a actividade comercial de reparação e revisões da Honeywell em Raunheim, na Alemanha. As actividades MRO conexas desenvolvidas em Raunheim incluem, entre outras, serviços MRO para APU, grupos geradores, turbo-hélices e motores *turbofan*.

ECS

492. No que se refere aos sistemas de controlo do ambiente, que é equipamento SFE, as partes propuseram-se alienar o centro ECS europeu da Honeywell, que produz principalmente equipamento para o segmento dos aviões regionais/executivos.

2.B. MOTORES DE ARRANQUE

493. A fim de resolver o problema que a relação vertical entre a GE, como fabricante de

¹³⁸ O ADIRS/ADIRU é um dispositivo que combina as funções de computador de dados aéreos e de sistema de referência inercial (IRS). O AHRS é uma alternativa menos dispendiosa ao IRS no mercado regional. A SAARU é um sistema de apoio de segurança para o ADIRS e apenas é utilizado no Boeing 777.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

motores, e a Honeywell, como fornecedor de motores arranque, representa ao nível da concorrência, as partes propuseram-se alienar a sua actividade na área dos motores de arranque da Honeywell.

2.C. PEQUENAS TURBINAS DE GÁS MARÍTIMAS

494. A concentração proposta dará origem a uma sobreposição horizontal entre as actividades da GE e da Honeywell no mercado das pequenas turbinas de gás marítimas. As partes propuseram-se alienar a participação de 50% da Honeywell na Vericor, uma empresa comum com participações iguais, através da qual a Honeywell comercializa as suas pequenas turbinas de gás marítimas, e em que a MTU detém os restantes 50%.

2.D. MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS

495. A concentração proposta irá dar origem a uma sobreposição horizontal no mercado dos motores para grandes jactos regionais. A fim de resolver o problema de concorrência identificado, as partes propuseram-se alienar o motor da série AS900, que irá equipar o novo jacto que a Avro está a desenvolver, bem como os motores ALF502/LF507 já existentes, que são utilizados para equipar as versões actuais do jacto Avro.

2.E. OUTROS COMPROMISSOS

496. Para além dos compromissos de carácter estrutural referidos, as partes propuseram vários compromissos de carácter comportamental relacionados com os motores para jactos executivos e a GECAS, bem como o compromisso de se absterem de praticar a agregação de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, e produtos ou serviços relacionados com motores de aeronaves.

2.E.1. MOTORES PARA JACTOS EXECUTIVOS

497. Para além da criar uma sobreposição horizontal no mercado dos motores para jactos executivos, a concentração proposta iria alargar o benefício do poder financeiro da GE e da sua integração vertical na área dos serviços financeiros, da aquisição e locação de aeronaves, e dos serviços do mercado de assistência aos motores para jactos executivos da Honeywell. A fim de neutralizar essa sobreposição, as partes apresentaram um acordo de não concorrência com o comprador dos motores da série ALF502/LF507, nos termos do qual a GE (incluindo a GECAS e a GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG)) se absteria de comprar jactos executivos numa base especulativa para efeito de locação.

2.E.2. GECAS

498. As partes propuseram-se ainda manter a GECAS como uma entidade jurídica separada e conduzir as suas relações com a Honeywell de acordo com as condições normais do mercado. A conformidade seria fiscalizada por um perito independente. A proposta da partes prevê que a GECAS não participe em grupos de trabalho de fabricantes de estruturas que seleccionam produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica. Prevê, ainda, que a GECAS, como comprador especulativo de aeronaves,

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

não imporá como condição da aquisição de aeronaves a incorporação de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica da Honeywell, e que a GE Capital não financie compradores ou operadores de aeronaves tendo em vista essa mesma incorporação. Por último, prevê que a GECAS não influencie a selecção de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica por parte dos seus clientes, e que também seleccione os produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica dos seus concorrentes ao adquirir aviões para fins de locação.

2.E.3. ABSTENÇÃO DA PRÁTICA DE AGREGAÇÃO DE PRODUTOS DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA, OU DE PRODUTOS OU SERVIÇOS PARA MOTORES DE AERONAVES

499. As partes comprometeram-se a não agregar quaisquer produtos da GE com quaisquer produtos da Honeywell ao fazerem ofertas aos clientes, a não ser que um concorrente, agindo independentemente ou no âmbito de um acordo de cooperação, agregue produtos semelhantes, ou quando um cliente solicitar uma oferta agregada à GE por escrito. A fim de assegurar o cumprimento dos compromissos referidos, as partes propuseram a criação de um sistema de arbitragem, mediante o qual qualquer terceiro lesado pudesse iniciar um processo de arbitragem. As partes comprometem-se a cumprir todas as decisões de arbitragem dentro de [...]*

3. APRECIACÃO DOS COMPROMISSOS

3.A. PRODUTOS BFE

500. A proposta das partes representa uma alienação parcial da gama de produtos BFE da Honeywell. Permite, todavia, que sejam mantidas posições importantes relativamente aos produtos não incluídos no pacote de alienações (instrumentos, visores e versões desses produtos para jactos regionais e executivos; veja-se adiante a análise sobre os produtos SFE). A inclusão dos produtos da Honeywell nas ofertas de pacotes da entidade resultante da concentração levaria à exclusão do mercado dos fornecedores concorrentes dessas linhas de produtos.

501. Além disso, a verificação técnica revelou que a actividade no mercado dos produtos de aviónica e de sistemas de piloto automático não representa toda a actividade da Honeywell ao nível das linhas de produtos relevantes, mas sim um conjunto de produtos tecnológicos em plena maturidade que, dum modo geral, estão a chegar ao fim do seu ciclo de vida. Os inquiridos afirmaram que a Honeywell manteria uma actividade que dispõe da nova tecnologia necessária para ser competitiva. Com efeito, a verificação técnica revelou que a Honeywell está a desenvolver a nova geração de produtos de aviónica noutras fábricas e centros de investigação. É o caso de [certos produtos de aviónica cuja especificação a Honeywell considera confidencial]*, em que os produtos que deverão substituir [certos produtos de aviónica que cuja especificação a Honeywell considera confidencial]* estão a ser desenvolvidos em [instalações da Honeywell, cujo nome esta considera ser confidencial]*. A nova geração de produtos ou consiste em soluções integradas ou utiliza uma tecnologia diferente, não tendo sido, portanto, incluída no compromisso proposto.

502. Mesmo que se conseguisse encontrar um comprador para a actividade de [actividade da Honeywell, que esta considera ser informação confidencial]*, uma actividade com

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

reduzida viabilidade, seria necessário esse comprador fazer investimentos consideráveis em I&D para conseguir novos progressos tecnológicos comparáveis aos da Honeywell no que se refere a produtos que as partes não se propuseram alienar ou relativamente aos quais continuarão a competir no mercado. O comprador da actividade de [actividade da Honeywell, que esta considera ser informação confidencial]* não conseguiria tornar-se competitivo a não ser que os novos produtos desenvolvidos para substituir os produtos em plena maturidade fossem incluídos no pacote de alienações.

503. Relativamente ao Satcom, é importante referir que [...]*

3.B. PRODUTOS SFE

504. Em primeiro lugar, a navegação inercial constitui uma família de produtos que representa apenas uma parte dos produtos de aviónica que a Honeywell pode oferecer como produtos SFE e, como tal, a sua gama de produtos SFE continuará a ser bastante significativa. Com efeito, a posição forte da Honeywell mantém-se inalterada no que se refere aos sistemas de gestão de voo (em que a Honeywell tem uma quota de mercado de [60% - 70%]*) e aos controlos de voo (piloto automático).

505. Em segundo lugar, o compromisso proposto não inclui as soluções integradas da Honeywell para as GAC, nem as famílias de produtos em que a capacidade de integração e engenharia da Honeywell é um importante factor de discriminação da concorrência. Tal como se disse anteriormente, o ponto mais forte da Honeywell é a sua capacidade de integração, que está patente nos conjuntos integrados de aviónica para aviões regionais e executivos (o conjunto integrado de aviónica Primus Epic). Prevê-se que esta capacidade de integração dos produtos de aviónica venha a tornar-se importante também no que se refere às GAC (tal como se disse nos parágrafos sobre a capacidade de integração da Honeywell).

506. Em terceiro lugar, ainda que a linha de produtos IRS fosse alienada, o compromisso não afecta os conhecimentos especializados de integração da Honeywell. Os sistemas IRS integrados irão substituir gradualmente os produtos IRS independentes, pelo que, tal como no caso dos produtos BFE, as partes estão a propor a alienação de produtos a que já resta pouca vida útil.

507. Além disso, as partes não estão dispostas a alienar a tecnologia de base da navegação inercial, ou seja, os giroscópios de laser anular, os sensores básicos e os acelerómetros. Segundo os resultados da verificação técnica, trata-se de componentes críticos da actividade de navegação inercial sem os quais o comprador não poderá desenvolver uma actividade independente e viável. Para o comprador do segmento de navegação inercial (IRS), comprar esses produtos no mercado não é uma alternativa viável uma vez que passaria a depender a GE/Honeywell, o que acarretaria custos adicionais e outras desvantagens ao nível da concorrência. A proposta das partes de fornecer esses produtos aos compradores com base na "integração total dos custos de produção" significa que o comprador passaria a depender de um concorrente no que respeita ao fornecimento e assistência técnica atempados e à disponibilidade do produto. Além disso, o comprador da actividade IRS não poderia verificar a "integração total dos custos de produção", já que a Honeywell produz [observações sobre a organização de produção na Honeywell, que esta considera conter informação

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

confidencial]*. Além disso, o compromisso não obriga a GE a vender eventuais aperfeiçoamentos tecnológicos que a GE viesse a desenvolver para os componentes referidos. A geração futura de giroscópios de laser anular, de sensores de dados aéreos e de acelerómetros não foi incluída no compromisso de fornecimento.

3.C. APU

508. A Comissão considera que a proposta relativa às APU é insatisfatória, na medida em que o compromisso não leva em conta a posição da entidade resultante da concentração relativamente às GAC. Efectivamente, no que se refere às grandes aeronaves comerciais com elevado volume de vendas (por exemplo, as famílias B737 e A320), as APU são equipamento seleccionado pelo comprador que também é vendido às companhias áreas com um produto que pode ser adquirido a dois fornecedores. Por conseguinte, a proposta não leva em conta a capacidade da entidade resultante da concentração para agregar as APU a produtos BFE em pacotes, um aspecto cuja importância foi realçada pelo estudo de mercado.
509. Para além do âmbito excessivamente limitado das alienações, os resultados da verificação técnica evidenciaram questões importantes, que são críticas para a viabilidade das actividades alienadas.
510. Em primeiro lugar, os inquiridos disseram que o modelo de APU mais importante se baseia numa concepção e tecnologia antigas (com 20 anos), o que, apesar das suas actuais aplicações, limitará a sua competitividade relativamente a futuras aplicações. As outras APU oferecidas são produtos mais recentes, mas com um número limitado de aplicações. As APU a alienar, segundo a verificação técnica, não podem ser actualizadas de modo a adaptarem-se a outras aplicações além dos aviões regionais e executivos. O impacto na concorrência é, portanto, limitado.
511. Em segundo lugar, a actividade da Honeywell na área dos motores pequenos (motores para jactos executivos e para helicópteros), e a actividade na área das APU (grandes e pequenas) estão localizadas na mesma instalação, em [instalação da Honeywell, que esta considera confidencial]*. Já está prevista a venda da parte desta instalação dedicada aos motores para helicópteros e a sua deslocação no âmbito de um contrato entre a GE e o Departamento de Justiça dos Estados Unidos. A alienação das pequenas APU exigiria uma outra divisão desta instalação para o(s) comprador(es) dos motores para grandes jactos regionais e das pequenas APU. Isto poderá levar, posteriormente, a complicações logísticas consideráveis, como, por exemplo, a divisão de efectivos de pessoal, linhas de produção, ferramentas e instalações de ensaio comuns entre essas actividades. Além disso, o comprador da actividade APU alienada necessitaria de assegurar fornecedores alternativos de componentes que a Honeywell actualmente produz a nível interno.
512. Em terceiro lugar, para além da actividade MRO em Raunheim, o conjunto de alienações propostas não inclui a actividade da Honeywell no mercado de assistência conexo. Sem isso, não será viável o comprador competir nessa actividade, uma vez que as vendas de APU têm margens pequenas. O compromisso não é acompanhado de uma cláusula de não concorrência relativa a serviços MRO relacionados com a actividade APU.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

513. No que se refere a Raunheim, as partes manterão os contratos de prestação de serviços MRO em mais de um local, utilizando produtos da Honeywell. As receitas desses contratos representam [...] % das actividades alienadas localizadas em Raunheim. Por outro lado, é de referir que para [...] dos [...] clientes mais importantes a que são prestados serviços em múltiplos locais, o volume de negócios que se pode atribuir à instalação de Raunheim representa mais do que [...] % do volume de negócios total. O âmbito deste compromisso é, portanto, muito limitado e não pode constituir uma actividade viável.

3.D. ECS

514. Dado que este compromisso não leva em conta a posição da Honeywell relativamente às GAC, aplicam-se as mesmas reservas que foram mencionadas no que se refere às APU.

515. À luz do que precede, os compromissos propostos em relação aos produtos BFE e SFE de aviónica e não pertencentes à aviónica não são suficientes para eliminar as posições dominantes que a concentração proposta irá criar ou reforçar nos mercados dos motores para grandes aeronaves comerciais e dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica.

3.E. MOTORES DE ARRANQUE

516. Embora o compromisso relativo aos motores de arranque pareça claro, a verificação técnica revelou que a actividade alienada na área dos motores de arranque para turbinas de ar comprimido não inclui as válvulas dos motores de arranque a ar comprimido. Embora, fisicamente, essas válvulas não estejam directamente ligadas entre si (estão ligadas por um pequeno tubo), em termos técnicos existe uma forte interligação entre as duas peças, que são concebidas de modo a adaptarem-se uma à outra, por exemplo, em termos das características do ar comprimido. Por essa razão, os dois componentes são adquiridos a um único fornecedor, como um sistema completo de arranque a ar comprimido. Como o compromisso não faz qualquer referência às válvulas do motor de arranque a ar comprimido, o problema que a relação vertical suscita ao nível da concorrência não se encontra satisfatoriamente resolvido.

517. A actividade alienada só poderia funcionar como uma actividade independente se as actividades actuais fossem deslocadas de determinados edifícios dispersos da Honeywell para um edifício central. Não foi proposto qualquer compromisso nesse sentido, e as partes também não se comprometeram a conceder ao comprador um acesso controlado e independente às células de ensaio, que são uma instalação essencial para a actividade na área dos motores de arranque. Por último, há ainda algumas instalações de serviços MRO cuja alienação não foi proposta e que actualmente prestam serviços ao sector, e relativamente às quais não foi proposto qualquer compromisso, nem sequer no âmbito de um contrato de prestação de serviços temporário.

3.F. PEQUENAS TURBINAS DE GÁS MARÍTIMAS

518. Para o compromisso relativo às pequenas turbinas de gás marítimas poder ser aceite é

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

necessário resolver várias questões práticas que a GE não conseguiu resolver satisfatoriamente. Refere-se, nomeadamente, a necessidade de o comprador obter determinadas autorizações da Administração americana nos termos das regras de controlo das exportações. Uma vez que o compromisso está sujeito à "obtenção de todas as autorizações necessárias", e como a natureza das regras em causa não foi referida (se são discricionárias ou não), uma recusa por parte da Administração americana significaria que não haveria alienação, embora as partes tivessem cumprido o seu compromisso. Um outro problema relaciona-se com o aumento esperado dos custos de produção para a actividade alienada se o comprador não produzir motores para helicópteros. Trata-se de um aspecto tanto mais importante se considerarmos que a MTU, o outro accionista da Vericor, não produz esse tipo de motores. Por conseguinte, não existe o compromisso de conseguir um determinado resultado, que, a não ser alcançado, dê origem a certas sanções.

3.G. MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS

519. À primeira vista, o compromisso proposto parece ser suficiente para eliminar o problema de concorrência identificado. No entanto, na realidade, seria difícil concretizá-lo. O fabricante do jacto Avro, a BAe Systems, chamou a atenção da Comissão para vários factos. Em primeiro lugar, pensa não haver compradores potenciais interessados. Em segundo lugar, supondo que se encontrava um comprador interessado, a alienação dos motores iria, segundo o fornecedor, afectar seriamente a viabilidade do Avro. Como está em curso o desenvolvimento do novo Avro e dos seus motores da série AS900, a alienação dos motores para um terceiro iria gerar uma incerteza considerável quanto ao calendário de desenvolvimento e, também, quanto às perspectivas de venda dessa aeronave.
520. [Observações de um fabricante de estruturas cujo nome a Honeywell considera confidencial]*, não é certo que a solução proposta permita, efectivamente, resolver o problema identificado ao nível da concorrência. Quanto a este aspecto, é de referir que o compromisso não prevê uma alienação alternativa.
521. Os inquiridos no âmbito da verificação técnica afirmaram todos, sem excepção, que para a alienação ser minimamente viável, tanto o motor AS 900 como os motores 502/507 teriam de ser adquiridos pelo mesmo comprador porque a família de motores AS 900 dá continuidade aos motores 502/507 e por causa da uniformização da base de clientes. Embora as partes tenham referido que as duas famílias de motores não têm componentes comuns nem uma concepção comum, o argumento da uniformização continua a ser válido.
522. Outras questões que não são satisfatoriamente levadas em conta na proposta de compromisso são as seguintes: necessidade de transferir para o comprador uma equipa de engenharia com as características que o comprador considerasse necessárias para dar apoio aos programas antes e depois da certificação; acesso a produtos necessários à produção (cuja alienação não está prevista) fornecidos pela Honeywell, em condições correntes válidas, durante o tempo necessário para o comprador poder fabricar ele próprio os componentes ou até encontrar fornecedores alternativos; o compromisso não prevê a adaptação da concepção e modelos de análise privados da Honeywell aos modelos do comprador; não prevê, também, medidas relativas a eventuais litígios sobre a afectação de pessoal à actividade alienada decorrentes do

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

facto de algum pessoal poder estar a trabalhar em parte na área dos helicópteros militares, cuja alienação está prevista, em parte nas actividades que a Honeywell irá reter, e em parte na área dos motores para grandes jactos regionais.

4. VERIFICAÇÃO TÉCNICA

523. Para além do facto fundamental de o conjunto de compromissos propostos para superar os problemas identificados ao nível da concorrência ser insatisfatório, a Comissão referiu várias falhas dos compromissos no que se refere à viabilidade das alienações propostas em termos do calendário de transferência das actividades e do acesso aos direitos de propriedade intelectual (DPI), bem como falhas relacionadas com o pessoal, instalações, clientes e abastecimento. Estes assuntos também foram, na sua maioria, referidos pelos inquiridos no âmbito da verificação técnica. Por outro lado, é importante referir que o administrador não tem o direito de impor quaisquer medidas necessárias com vista a assegurar que as partes cumpram os compromissos propostos, e que o seu poder para vender as actividades a alienar pelo preço mínimo é limitado, o que poderá pôr em causa o mecanismo mediante o qual o administrador pode assegurar que as actividades sejam alienadas dentro do período de tempo apropriado.
524. A verificação técnica evidenciou as dificuldades logísticas inerentes à transferência das várias actividades e revelou que um período de [...] * poderá não ser suficiente em todos os casos. Estas dúvidas são confirmadas pelas dificuldades que a L3 teve em transferir a linha de produtos TCAS alienada, no seguimento da concentração da AlliedSignal, dentro do período de [...] * previsto na Decisão da Comissão¹³⁹.
525. Relativamente ao acesso ao pessoal, o acesso a pessoal de vendas e de *marketing* está sujeito a "mútuo acordo" entre as partes e o comprador. Não é, portanto, conferido ao comprador qualquer direito para além do de não concordar em comprar a actividade. Além disso, considera-se demasiado rigorosa a proposta das partes no sentido de limitarem a transferibilidade de pessoal técnico aos trabalhadores que já tenham [grau de ligação à actividade a alienar, cuja especificação a Honeywell considera confidencial] *. Por outro lado, não está previsto qualquer mecanismo destinado a assegurar que o pessoal que trabalhou anteriormente nas actividades a alienar e que teve acesso a informação sensível não possa utilizar essa informação na parte da actividade que for retida. Por último, as partes não prevêm quaisquer incentivos suplementares tendentes a assegurar que pessoal fundamental aceite ser transferido para o comprador.
526. No que se refere ao acesso a produtos necessários à produção fabricados pela Honeywell (quando for impossível obtê-los junto de outros fabricantes devido ao que isso implicaria em termos de custos não recorrentes e por motivos que se prendem com a certificação), um contrato de fornecimento de [duração, cuja especificação a Honeywell considera confidencial] * é considerado insuficiente para controlar o crescimento de custos futuros. Embora as partes tenham assumido também o compromisso geral de celebrar os necessários contratos temporários com qualquer

¹³⁹ Ver nota 5.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

comprador, esses contratos poderão nem sempre permitir que o comprador evite ficar estruturalmente dependente da entidade resultante da concentração.

527. A proposta das partes no sentido de o comprador obter da GE uma licença relativa aos direitos de propriedade intelectual (DPI) foi veementemente rejeitada pelos inquiridos no âmbito da verificação técnica. Para a actividade adquirida por um comprador ser viável, este terá de ter a possibilidade de adquirir todos os DPI que apenas são utilizados na actividade alienada, bem como uma licença exclusiva relativa a todos os DPI partilhados no domínio de utilização da actividade alienada. No entanto, as partes apenas prevêm a transferência dos DPI que são actualmente utilizados apenas na actividade a alienar e que não possam ser utilizados também relativamente a um produto da Honeywell no futuro. Quanto aos DPI partilhados, as partes conservariam os DPI relativos ao domínio de utilização da actividade alienada, facilitando assim consideravelmente o seu reingresso na actividade após terminar o período de não concorrência.

528. Por último, o facto de a entidade resultante da concentração manter, potencialmente, acesso à maior parte dos conhecimentos especializados das actividades alienadas e de o período de não concorrência ser de [duração cuja especificação a Honeywell considera confidencial]* significa que seria relativamente fácil para a entidade resultante da concentração reingressar no mercado. Além disso, os compromissos propostos prevêm a possibilidade de as partes adquirirem imediatamente o controlo conjunto de uma actividade concorrente.

5. OUTROS COMPROMISSOS

5.A. MOTORES PARA JACTOS EXECUTIVOS

529. Para além do facto de o compromisso relativo aos motores para jactos executivos ser de carácter puramente comportamental, não é possível aceitá-lo na medida em que praticamente equivaleria a uma redução da produção, o que significaria uma redução da oferta em detrimento dos clientes. O compromisso não equivale, portanto, à cláusula de não concorrência típica geralmente associada à venda de uma actividade que continuará a ser explorada por um terceiro no mercado da aquisição e locação de aeronaves. Além disso, poderá ser difícil um administrador ou árbitro que venha a ser aprovado distinguir entre as chamadas aquisições especulativas e o financiamento sob a forma de aquisições. A posição dominante da nova entidade subsistirá, portanto, no mercado dos motores para jactos executivos.

5.B. GECAS / COMPROMISSO DE NÃO PRATICAR A AGREGAÇÃO DE PRODUTOS

530. Os compromissos relativos à abstenção da prática de agregação de produtos foram propostos por virtude das preocupações manifestadas quanto à possibilidade de a entidade resultante da concentração vir a usar a sua integração vertical e poder financeiro, bem como a sua capacidade para praticar a agregação de produtos. No entanto, trata-se de compromissos de carácter puramente comportamental e, como tal, não constituem uma base sólida susceptível de dissipar as preocupações referidas.

531. A separação jurídica da GECAS não afecta a sua gestão e, por conseguinte, esta empresa continuará a ser controlada pela GE. Não se pode esperar que essa separação

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

impeça a GECAS de aplicar a estratégia comercial da GE. Quanto ao resto, o compromisso relativo à GECAS não passa de uma simples promessa de não agir de uma determinada maneira. Essa promessa é contrária à política declarada da Comissão em matéria de soluções e ao objectivo do próprio Regulamento das concentrações. Além disso, a existência de um perito independente não representa qualquer garantia quanto ao comportamento da GECAS, uma vez que qualquer intervenção ou controlo por parte do mesmo terá lugar *ex post facto*. O mesmo se aplica ao compromisso relativo à agregação de produtos, em que as partes prometem não agregar os respectivos produtos. Para além do facto de se reservarem o direito de praticar a agregação em determinadas circunstâncias, o seu compromisso só poderá ser fiscalizado *ex post facto* – ou seja, depois de consumada a agregação. O estudo de mercado sugere que a agregação de produtos não envolve qualquer formalidade e que, quando os concorrentes finalmente a detectam, comunicando-a aos mecanismos de controlo propostos pelas partes, a agregação já teve lugar. Por outro lado, prevê-se que os compromissos propostos exijam um controlo considerável por parte da Comissão. O mecanismo de arbitragem dará origem a litígios intermináveis, em que a Comissão terá de participar na sua qualidade de destinatária dos compromissos.

532. Dum modo geral, os compromissos propostos relativamente à GECAS não eliminam os problemas identificados ao nível da concorrência. Significam, efectivamente, que as partes adquiririam uma posição dominante ou reforçariam a posição dominante que já detêm, mas que prometem não abusar dela. Para além de serem complexos em termos de concretização e controlo, não se pode considerar que os compromissos eliminariam eficazmente os problemas de concorrência identificados.

533. À luz do que precede, e uma vez que o conjunto de compromissos propostos é inviável e insuficiente para resolver os problemas que a concentração proposta irá criar ao nível da concorrência, considera-se que não podem fundamentar uma decisão de autorização.

E. NOVO CONJUNTO DE COMPROMISSOS PROPOSTO PELAS PARTES EM 28 DE JUNHO DE 2001

1. INTRODUÇÃO

534. Já numa fase bastante adiantada do processo, em 28 de Junho de 2001, as partes retiraram o conjunto de compromissos apresentados em 14 de Junho de 2001 e propuseram um novo conjunto de compromissos substancialmente diferentes. A nova proposta prevê a venda de uma participação minoritária na GECAS a terceiros seleccionados pela GE, bem como os compromissos de ordem comportamental já apresentados sobre a conduta da GECAS nas suas relações com a Honeywell. Paralelamente, as partes reduziram as alienações de produtos aeroespaciais da Honeywell que haviam proposto.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

2. DESCRIÇÃO

2.A. GECAS

2.A.1. VENDA DE UMA PARTICIPAÇÃO MINORITÁRIA NA GECAS A TERCEIROS INDEPENDENTES

535. A GE propõe a criação de uma nova Categoria B de acções ordinárias representando 19,9% dos direitos de voto na GECAS. Estas acções não negociáveis seriam posteriormente vendidas, através de uma colocação privada, por oposição a uma oferta pública, envolvendo uma ou mais entidades independentes a seleccionar pela GE dentro de seis meses a contar da Decisão da Comissão. Os investidores considerados pela GE são instituições financeiras, como bancos ou fundos de gestão. Além disso, a GE manteria um direito de veto relativamente a qualquer venda e alienação futuras das referidas acções. Seria conferido aos titulares das acções da Categoria B o direito de elegerem um dos cinco administradores da GECAS, que terá de ser independente da GE (isto é, não poderá ser um funcionário, administrador ou fornecedor da GE).
536. O administrador independente será notificado com antecedência de qualquer aquisição de novas aeronaves para fins de locação que envolva a aquisição de produtos da Honeywell, bem como do cumprimento, por parte da GECAS, dos compromissos de natureza comportamental que se descrevem a seguir. A GE manterá o direito de preferir motores GE ao adquirir aeronaves, mas deixará de ter a possibilidade de preferir produtos da Honeywell ao adquirir essas aeronaves.

2.A.2. COMPROMISSOS DE CARÁCTER COMPORTAMENTAL RELATIVOS À GECAS

537. As partes mantêm também todas as disposições relativas à GECAS previstas no compromisso proposto em 14 de Junho de 2001, descritos nos parágrafos 2.E.3 e 2.E.4.

2.B. PRODUTOS BFE/SFE DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

538. Além disso, as partes propuseram a alienação de determinados produtos de aviónica. Em comparação com o conjunto de compromissos apresentado em 14 de Junho de 2001, o âmbito da alienação foi significativamente reduzido. A alienação deixou de incluir os produtos SFE de aviónica e não pertencentes à aviónica (excluindo uma instalação de manutenção, reparação e revisão que presta assistência a APU, entre outros produtos). Por outro lado, o número de linhas de produtos BFE a alienar foi reduzido de sete para dois. A razão apresentada pelas partes para fundamentar a redução do pacote de alienações foi que deixou de ser necessária a alienação de produtos SFE devido à solução proposta para a GECAS, e que a redução do âmbito do pacote BFE deveria compensar o custo que representa a alienação de uma participação minoritária na GECAS.
539. Segundo as partes, a alienação de um número restrito de linhas de produtos BFE de aviónica será suficiente para dissipar as preocupações da Comissão quanto à agregação de produtos BFE de aviónica, produtos não pertencentes à aviónica e motores.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

540. As alienações propostas abrangem Comunicações/Navegação ([actividade da Honeywell, cujo nome a Honeywell considera confidencial]*), que inclui todos os produtos para a transmissão e recepção da voz do piloto e outras comunicações de/para terra ou centros de operação aérea para GAC, mas não inclui o SatCom (que envia e recebe dados e telefonia vocal de/para terra via satélite).
541. Abrangem também os gravadores (que registam os dados de voo e a voz na cabina de pilotagem) e sistemas de gestão de dados (sistemas de monitorização do estado da aeronave), denominados "Actividade RDMS", tanto para GAC como aviões regionais/executivos.
542. Além disso, as partes mantêm a proposta de alienar a actividade comercial de reparação e revisões da Honeywell em Raunheim, descrita anteriormente.

2.C. MOTORES DE ARRANQUE

543. A fim de resolver problemas de concorrência decorrentes da integração vertical da GE como fabricante de motores e da Honeywell como fornecedor de motores de arranque, as partes mantiveram a sua proposta de alienar a actividade da Honeywell no domínio dos motores de arranque, descrita no conjunto inicial de compromissos apresentado em 14 de Junho de 2001.

2.D. PEQUENAS TURBINAS DE GÁS MARÍTIMAS

544. A fim de resolver os problemas de concorrência decorrentes da sobreposição horizontal das actividades da GE e da Honeywell no mercado das pequenas turbinas de gás marítimas, as partes mantêm a sua proposta de alienar a participação de 50% da Honeywell na Vericor, descrita no conjunto inicial de compromissos apresentado em 14 de Junho de 2001.

2.E. MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS

545. A fim de resolver o problema de concorrência decorrente da sobreposição horizontal no mercado dos motores para grandes jactos regionais, as partes mantiveram a sua proposta de alienar o motor da série AS900, bem como os motores ALF502/LF507 existentes, conforme descrito no conjunto inicial de compromissos apresentado em 14 de Junho de 2001.

3. APRECIACÃO

3.A. INTRODUÇÃO

546. Ao apreciar esta proposta tardia de compromissos, há que levar em conta os requisitos estabelecidos no Regulamento das concentrações e na Comunicação da Comissão sobre as soluções passíveis de serem aceites nos termos do Regulamento (CEE) nº 4364/89 do Conselho e do Regulamento (CE) nº 447/98 da Comunidade¹⁴⁰

¹⁴⁰ JO C68, 2.3.2001, p. 3.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

que se aplicam a este tipo de propostas apresentadas fora de prazo.

547. O nº 2 do artigo 18º da Regulamento (CE) nº 447/98 da Comissão, de 1 de Março de 1998, relativo às notificações, prazos e audiências previstos no Regulamento (CEE) nº 4064/89 do Conselho relativo ao controlo das operações de concentração de empresas¹⁴¹ prevê que os compromissos que os interessados pretendam que constitua a base para uma decisão nos termos do nº 2 do artigo 8º do Regulamento das concentrações, devem ser apresentados à Comissão, o mais tardar, três meses após a data em que o processo foi iniciado, embora a Comissão possa, em circunstâncias excepcionais, prorrogar esse prazo. As partes não apresentaram quaisquer razões que se possa considerar constituírem circunstâncias excepcionais. O último dia para apresentar as propostas de compromissos era 14 de Junho de 2001, e a nova proposta das partes foi apresentada em 28 de Junho de 2001. A Comissão considera não haver na nova proposta nada que as partes não pudessem ter incluído num compromisso apresentado dentro do referido prazo de três meses.

548. Além disso, no nº 43 da Comunicação da Comissão relativa a soluções, diz-se que nos casos em que as partes alterem subsequentemente os compromissos propostos, a Comissão só pode aceitar os compromissos alterados se puder verificar inequivocamente a partir da apreciação de informações já recebidas durante a investigação, incluindo os resultados do inquérito de mercado anterior e sem necessidade de proceder a outro inquérito deste tipo, que tais compromissos, uma vez executados, resolverão os problemas de concorrência identificados e proporcionem tempo suficiente para uma consulta adequada dos Estados-Membros.

549. No caso em apreço, os compromissos propostos são insuficientes, não dão tempo para uma consulta e, em qualquer caso, não resolvem os problemas de concorrência identificados.

3.B. GECAS

550. Os novos compromissos relativos à GECAS procuram responder às preocupações manifestadas quanto à utilização da sua integração vertical e do seu poder financeiro pela entidade resultante da concentração. Embora tenha sido acrescentada uma componente estrutural ao compromisso (a alienação de 19,9% dos direitos de voto na GECAS), o compromisso relativo à GECAS continua a ter um carácter puramente comportamental, não permitindo, portanto, eliminar as preocupações referidas. Além disso, o seu âmbito limita-se essencialmente aos produtos BFE excluindo motores.

3.B.1. VENDA DE UMA PARTICIPAÇÃO MINORITÁRIA NA GECAS A TERCEIROS INDEPENDENTES

551. A proposta da GE de criar uma nova categoria de acções (denominadas acções da Categoria B, que são, aparentemente, acções com direitos de voto mas que não envolvem quaisquer interesses financeiros) representando 19,9% dos direitos de voto da GECAS e de, posteriormente, as vender a uma ou mais entidades seleccionadas

¹⁴¹ JO L 61 , 2.3.1998, p. 1.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

pela GE através de uma colocação privada, não resolve a questão de mudar, ainda que parcialmente, o controlo da GECAS de modo a conduzir a uma modificação da sua política de aquisição que privilegia os produtos da GE.

552. A proposta de conceder aos titulares das acções da Categoria B o direito de eleger um dos cinco administradores da GECAS não resolve a questão do controlo, uma vez que os titulares dessas acções serão designados pela GE e, muito provavelmente, escolhidos entre investidores financeiros institucionais sem qualquer participação nos mercados relevantes. Além disso, os referidos 19,9% não seriam negociáveis, e uma eventual venda posterior e mudança da titularidade dos mesmos daí decorrente estariam sujeitas à aprovação da GE e a selecção por parte da mesma. Em qualquer caso, a GE continuaria a controlar a GECAS.
553. A estrutura da proposta não satisfaz, portanto, os requisitos mínimos relativos à GECAS, nomeadamente: que as suas acções sejam oferecidas a participantes no mercado de modo a ficarem directamente sujeitas aos regulamentos aplicáveis da Bolsa de Valores e a intervenientes experientes do sector que estejam interessados em preservar uma política de neutralidade por parte da GECAS; que os estatutos da GECAS consagrem a mudança da sua política de aquisições de modo que esta passe a estar orientada para o mercado; e que os necessários direitos de veto sejam suspensos de modo a permitir um controlo *ex ante* adequado desse aspecto da política comercial da GECAS.
554. A nova proposta relativa à GECAS é tanto mais insatisfatória se considerarmos que prevê a possibilidade de a GE manter o direito de preferir motores GE ou produzidos por empresas comuns da GE quando da aquisição de aeronaves pela GECAS. Por outras palavras, o compromisso proposto não afecta a criação ou o reforço de posições dominantes pela entidade resultante da concentração em todos os mercados dos motores a reacção. Por último, o compromisso parece não afectar a preferência prévia da GECAS ao nível da selecção de produtos SFE.
555. A proposta alienação de 19,9% da GECAS pela GE, sem uma verdadeira mudança da capacidade da GE para exercer controlo sobre a GECAS no sentido de esta privilegiar os produtos da GE, significa que os incentivos da GE para influenciar os fabricantes de estruturas se mantêm inalterados.

3.B.2. COMPROMISSOS DE CARÁCTER COMPORTAMENTAL

556. A GE propõe-se manter todos os compromissos de carácter comportamental já apresentados em 14 de Junho de 2001 e descritos em parágrafos anteriores.

3.C. PRODUTOS BFE /SFE DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA

557. A apreciação dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica é um assunto que já foi tratado anteriormente e aplica-se, também, às linhas de produtos retidas nos termos da nova proposta. Essa apreciação pode resumir-se da seguinte forma. Em primeiro lugar, a proposta não contempla as posições importantes que a Honeywell detém nos mercados de produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica e não limita a capacidade de agregação da entidade resultante da concentração no que se

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

refere a produtos vendidos às companhias aéreas. Em segundo lugar, o conjunto de compromissos propostos não inclui os produtos tecnologicamente mais avançados da Honeywell, que não só representam mercados em crescimento, como dizem respeito a componentes essenciais para futuras soluções integradas. Em terceiro lugar, as poucas linhas de produtos propostas apenas dizem respeito às GAC, não contemplando os produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica para aviões regionais/executivos. Em quarto lugar, os produtos de aviónica de Comunicações/Navegação, a linha de produtos mais importante incluída na proposta, diz respeito a um conjunto de produtos envolvendo uma tecnologia em plena maturidade que estão a chegar ao fim do seu ciclo de vida, tendo a Honeywell excluído, portanto, da alienação proposta a linha de produtos da geração seguinte. Em quinto lugar, o SatCom, um produto de aviónica essencial no domínio das comunicações/navegação não foi incluído no pacote. A proposta não reduzirá, portanto, a capacidade da entidade resultante da concentração para agregar produtos e serviços.

558. Por outro lado, uma vez que a nova proposta já não prevê a alienação da totalidade de uma fábrica de aviónica [fábrica da Honeywell, cujo nome esta considera confidencial]*, prevista nos compromissos inicialmente propostos, será necessário criar novas linhas de produtos, o que, por sua vez, irá criar dificuldades logísticas consideráveis em termos da repartição de efectivos de pessoal, linhas de produção, ferramentas e instalações de ensaio comuns.

559. Relativamente à instalação de Raunheim, é manifesto que alienar uma instalação de serviços MRO não irá afectar a posição de líder da entidade resultante da concentração no segmento das APU (que podem ser agregadas com produtos de aviónica e motores). Além disso, e tal como se verificou quando da análise do primeiro conjunto de compromissos, a alienação proposta exclui contratos com clientes cujas instalações estão distribuídas por múltiplos locais e a que a Honeywell actualmente presta assistência, os quais representam actualmente [...] % do volume de negócios total da instalação de Raunheim. Por conseguinte, o novo compromisso não permite a constituição de uma actividade viável.

3.D. MOTORES DE ARRANQUE

560. Atendendo a que o compromisso proposto relativamente aos motores de arranque não foi alterado, a análise sobre o primeiro conjunto de compromissos mantém-se válida.

3.E. PEQUENAS TURBINAS DE GÁS MARÍTIMAS

561. Atendendo a que o compromisso proposto relativamente às pequenas turbinas de gás marítimas não foi alterado, a análise sobre o primeiro conjunto de compromissos mantém-se válida.

3.F. MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS

562. Atendendo a que o compromisso proposto relativamente aos motores para grandes jactos comerciais não foi alterado, a análise sobre o primeiro conjunto de compromissos mantém-se válida.

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

4. VERIFICAÇÃO TÉCNICA DE TODAS AS PROPOSTAS DE ALIENACÃO

563. Dado que os compromissos de carácter estrutural da proposta de 14 de Junho de 2001 que foram mantidos não foram modificados de modo a sanar deficiências de carácter geral (relacionadas com o prazo de transferência das actividades, a amplitude do acesso a direitos de propriedade intelectual (DPI), pessoal, instalações, clientes, fornecimentos), a análise permanece válida.

5. PROCESSO

564. Relativamente ao aspecto processual da proposta de compromissos de 28 de Junho de 2001, as partes não referiram quaisquer circunstâncias excepcionais, embora afirmem que conferiram à sua nova proposta de compromissos relativa à GECAS uma dimensão estrutural que não existia na proposta inicial.

565. Em qualquer caso, o nº 43 da Comunicação da Comissão relativa a soluções estipula que esses compromissos devem prever tempo suficiente para uma consulta adequada dos Estados-Membros e não devem exigir um novo teste de mercado. O facto de o novo pacote, pela razão anteriormente referida, não dissipar total e inequivocamente, ou seja, de uma maneira perfeitamente clara, as preocupações relativas à concorrência identificadas no estudo de mercado significa que a proposta de compromissos de 28 de Junho de 2001 não satisfaz os requisitos do Regulamento das concentrações.

6. CONCLUSÃO RELATIVA AOS COMPROMISSOS

566. Pelas razões anteriormente apontadas, deve concluir-se que os compromissos propostos não eliminam os problemas identificados ao nível da concorrência e não podem servir de base a uma decisão de autorização.

VI. CONCLUSÃO GERAL

567. Por todas as razões referidas, deve concluir-se que a concentração proposta levaria à criação ou reforço de uma posição dominante nos mercados dos motores para grandes aeronaves comerciais, dos motores para grandes jactos regionais, dos motores para jactos executivos, dos produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica, bem como das pequenas turbinas de gás marítimas, o que iria prejudicar significativamente a eficácia da concorrência no mercado comum. A concentração proposta deve, por conseguinte, ser declarada incompatível com o mercado comum nos termos do nº 3 do artigo 8º do Regulamento das concentrações.

ADOPTOU A PRESENTE DECISÃO

Artigo 1º

A concentração mediante a qual a General Electric Company adquire o controlo da empresa Honeywell International Inc. é declarada incompatível com o mercado comum e com o funcionamento do Acordo EEE.

Artigo 2º

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

É destinatário da presente Decisão:

General Electric Company
3135 Easton Turnpike
Fairfield
Connecticut 06431
EUA

Feito em Bruxelas,

Pela Comissão

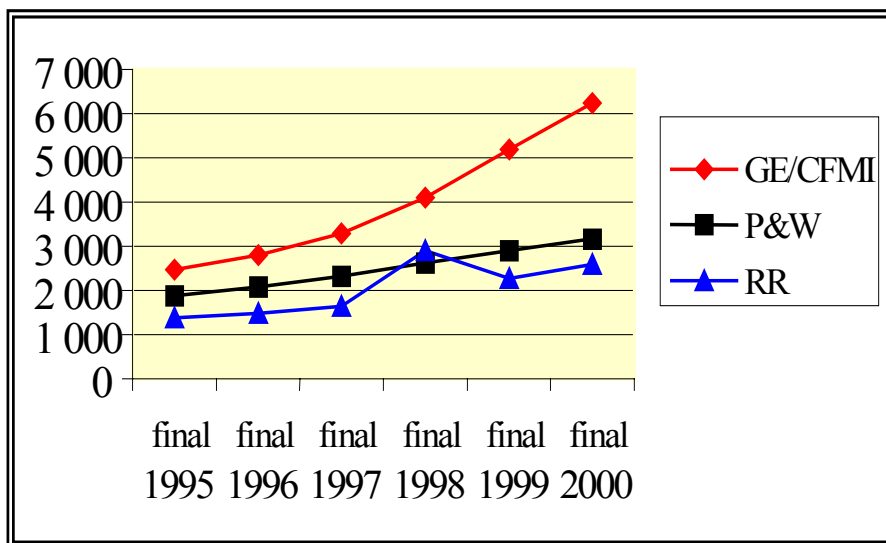
Mario Monti

Membro da Comissão Europeia

(Assinatura)

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

ANEXO I : Evolução da base instalada de motores em grandes aeronaves comerciais ainda em produção (1995-2000)



Fonte: Informação prestada pelas partes

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

I. AS PARTES.....	2
II. A OPERAÇÃO	2
III. CONCENTRAÇÃO.....	2
IV. DIMENSÃO COMUNITÁRIA.....	2
V. COMPATIBILIDADE COM O MERCADO COMUM.....	3
A. INTRODUÇÃO.....	3
B. MERCADOS DO SECTOR AERONÁUTICO	3
1. <i>Motores de aeronaves e mercados conexos</i>	3
1.A. Mercados relevantes	3
1.A.1. MERCADOS DE PRODUTOS.....	3
(1) Estrutura dos mercados	3
(2) Motores a reacção para grandes aeronaves comerciais	5
(3) Motores a reacção para aeronaves regionais	7
(4) Motores a reacção para aviões executivos.....	10
(5) Manutenção, reparações e revisões	11
1.A.2. MERCADO GEOGRÁFICO.....	11
1.B. Apreciação em termos de concorrência	12
1.B.1. FUNCIONAMENTO DO MERCADO	12
1.B.2. QUOTAS DE MERCADO	12
(1) Introdução	12
(2) Motores para grandes aeronaves comerciais	14
(a) Introdução	14
(b) Tratamento das empresas comuns.....	15
Nem a SNECMA nem a CFMI competem com a GE no mercado dos motores para jactos civis ..	16
Divisão tecnológica e financeira no âmbito da CFMI	16
Papel da GE na administração empresarial da CFMI	18
Vendas e comercialização	18
A SNECMA não é um concorrente potencial no mercado dos motores para grandes aeronaves comerciais	19
A SNECMA e a GE irão provavelmente funcionar como maximizadores de lucros conjuntos após a concentração	20
Percepção que a GE e o mercado têm da CFMI	21
Tratamento da IAE	22
(c) Quotas de mercado	22
Base instalada de motores em aeronaves que continuam a ser produzidas.....	22
Evolução da base instalada	23
Encomendas firmes até à data (carteira de encomendas).....	24
Fluxo de receitas de peças sobresselentes	24
(d) Conclusão sobre a posição de mercado da GE no segmento dos motores para grandes aeronaves comerciais.....	26
(3) Grandes jactos regionais.....	26
(4) Jactos executivos	27
(5) Manutenção, reparação e revisões.....	28
(a) Sobresselentes	28
(b) Serviços de manutenção, reparação e revisão (MRO).....	29
1.B.3. FACTORES QUE CONTRIBUEM PARA A POSIÇÃO DOMINANTE DA GE NO MERCADO DOS MOTORES	31
(1) GE Capital.....	31

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(2) GECAS.....	35
(3) Impossibilidade de imitar a GE Capital/GECAS.....	39
(4) Uniformização.....	41
(5) Posição dominante da GE.....	46
(6) Ausência de pressões concorrenciais.....	49
(7) Ausência de pressões exercidas pelos concorrentes actuais.....	49
(a) Pratt & Whitney (P & W).....	49
(b) Rolls-Royce (RR).....	53
1.B.4. FALTA DE PODER DE OPOSIÇÃO POR PARTE DOS CLIENTES.....	58
1.B.5. CONCLUSÃO.....	60
2. <i>Produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica</i>	60
2.A. Mercados relevantes.....	60
2.A.1. MERCADOS RELEVANTES.....	60
(1) Mercados dos produtos.....	60
(a) Generalidades.....	60
(b) Produtos de aviónica.....	60
(c) Produtos não pertencentes à aviónica.....	61
Equipamento comprado directamente pelo adquirente por oposição a equipamento comprado directamente pelo fornecedor.....	61
(2) Mercado geográfico.....	62
2.B. Apreciação em termos de concorrência.....	63
2.B.1. A HONEYWELL É UM DOS PRINCIPAIS FORNECEDORES DE EQUIPAMENTO AERONÁUTICO.....	63
(1) Introdução.....	63
(2) Produtos de aviónica.....	63
(a) Introdução.....	63
(b) Produtos BFE.....	64
(c) Produtos SFE.....	70
(3) Produtos não pertencentes à aviónica.....	71
2.B.2. GAMA ÚNICA DE PRODUTOS DA HONEYWELL.....	73
2.B.3. POSIÇÃO FORTE DA HONEYWELL NA ÁREA DOS SERVIÇOS.....	74
(1) Manutenção, reparação e revisões para produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica.....	74
(2) Capacidade total de assistência.....	75
2.B.4. POSIÇÃO FORTE DA HONEYWELL NA ÁREA DA INTEGRAÇÃO DE PRODUTOS.....	75
2.B.5. POSIÇÃO FORTE DA HONEYWELL AO NÍVEL DA OFERTA DE PACOTES.....	77
2.C. Concorrentes.....	78
Rockwell Collins.....	78
(b) Introdução.....	78
(c) Reduzido poder financeiro.....	79
(d) Gama de produtos limitada.....	79
(e) Falta de integração vertical.....	79
(f) Consequências imediatas.....	80
(g) Conclusão.....	81
Thales.....	81
(h) Introdução.....	81
(i) Gama de produtos limitada.....	81
(j) Falta de integração vertical.....	82
(k) Conclusão.....	82
Hamilton Sundstrand.....	82

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

(l) Introdução	82
(m) Gama de produtos limitada	82
(n) Poder financeiro limitado	83
(o) Falta de integração vertical	83
(p) Conclusão	83
Outros concorrentes	84
2.D. Conclusão	84
3. <i>Comandos do motor (motores de arranque)</i>	84
3.A. Mercados relevantes	84
3.A.1. INTRODUÇÃO	84
3.A.2. MERCADO DO PRODUTO RELEVANTE	84
3.A.3. MERCADO GEOGRÁFICO RELEVANTE	85
3.B. Quotas de mercado	85
4. <i>Efeitos ao nível da concorrência</i>	87
4.A. Introdução	87
4.B. Produtos SFE de aviónica e não pertencentes à aviónica	87
4.B.1. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE	87
(1) Efeito de exclusão por integração vertical da Honeywell com a GE	87
(2) Efeito de exclusão por virtude das ofertas de pacotes de produtos e serviços por parte da GE e da Honeywell	89
4.C. Produtos BFE (e SFE-opção) de aviónica e não pertencentes à aviónica	89
4.C.1. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE	89
(1) Efeito de exclusão por virtude das ofertas de pacotes de produtos e serviços por parte da GE e da Honeywell	89
(2) Argumento das partes sobre a oferta de pacotes	91
(a) Introdução	91
(b) As partes não têm uma posição dominante nos respectivos mercados	91
(c) Os clientes controlam os preços dos vários componentes	91
(d) Não é praticada agregação nesta indústria	92
(e) O período de selecção de equipamento não permite a agregação	94
(f) O efeito de Cournot da agregação de produtos	95
(g) Os concorrentes podem contrapropor pacotes agregados e/ou substituir o fornecedor histórico	95
(h) A agregação de produtos é impossível em relação às companhias aéreas	98
(i) Os motores da CFMI não podem ser agregados em pacotes	99
(j) O acordo entre a Honeywell e a GECAS	100
(3) Efeitos da venda de produtos em pacotes ao nível dos concorrentes	100
(4) Exclusão do mercado Estados-Membros virtude da integração vertical da Honeywell com a GE	102
4.D. Motores para grandes aeronaves comerciais	103
4.D.1. REFORÇO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE	103
(1) Exclusão do mercado EM virtude de ofertas de pacotes de produtos e serviços da GE e da Honeywell	103
(2) Eliminação da Honeywell como parceiro potencial ao nível da inovação	104
(3) Exclusão do mercado por virtude a integração vertical com os motores da arranque da Honeywell	104
4.E. Motores para grandes jactos regionais	107
4.E.1. REFORÇO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE	107
(a) Sobreposição horizontal das plataformas existentes	107
(b) Efeitos ao nível dos concursos relativos a futuras plataformas	108
4.F. Motores para jactos executivos	109
4.F.1. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE	109
(1) Sobreposição horizontal	109
(2) Efeito de exclusão por virtude da integração vertical da Honeywell com a GE	110
(3) Exclusão do mercado por virtude da agregação de produtos e serviços da GE e da Honeywell	111

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

4.G. Poder de oposição dos clientes	111
4.H. Conclusão	114
C. SISTEMAS DE PRODUÇÃO DE ENERGIA	115
1.A. Mercados relevantes	115
1.A.1. INTRODUÇÃO	115
1.A.2. MERCADOS DO PRODUTO	115
1.A.3. MERCADO GEOGRÁFICO.....	116
1.B. Apreciação em termos de concorrência	117
1.B.1. INTRODUÇÃO	117
1.B.2. CRIAÇÃO DE UMA POSIÇÃO DOMINANTE.....	118
(1) Sobreposição horizontal	118
(2) Efeito de exclusão por virtude da integração vertical da Honeywell com a GE.....	118
(3) Efeito de exclusão por virtude da integração vertical com os produtos electrónicos e controlos da Honeywell.....	119
D. COMPROMISSOS PROPOSTOS PELAS PARTES.....	120
1. <i>Introdução</i>	120
2. <i>Descrição dos compromissos</i>	120
2.A. Produtos de aviónica e não pertencentes à aviónica	120
2.A.1. PRODUTOS DE AVIÓNICA	121
(1) Produtos BFE de aviónica	121
(2) Produtos SFE de aviónica.....	121
APU.....	121
ECS	121
2.B. Motores de arranque	121
2.C. Pequenas turbinas de gás marítimas.....	122
2.D. Motores para grandes jactos regionais.....	122
2.E. Outros compromissos.....	122
2.E.1. MOTORES PARA JACTOS EXECUTIVOS	122
2.E.2. GECAS.....	122
2.E.3. ABSTENÇÃO DA PRÁTICA DE AGREGAÇÃO DE PRODUTOS DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA, OU DE PRODUTOS OU SERVIÇOS PARA MOTORES DE AERONAVES.....	123
3. <i>Apreciação dos compromissos</i>	123
3.A. Produtos BFE.....	123
3.B. PRODUTOS SFE	124
3.C. APU	125
3.D. ECS.....	126
3.E. Motores de arranque.....	126
3.F. Pequenas turbinas de gás marítimas	126
3.G. Motores para grandes jactos regionais.....	127
4. <i>Verificação técnica</i>	128
5. <i>Outros compromissos</i>	129
5.A. Motores para jactos executivos.....	129
5.B. GECAS / Compromisso de não praticar a agregação de produtos	129
E. NOVO CONJUNTO DE COMPROMISSOS PROPOSTO PELAS PARTES EM 28 DE JUNHO DE 2001	130
1. <i>INTRODUÇÃO</i>	130
2. <i>DESCRIÇÃO</i>	131

O presente texto tem apenas carácter informativo, não constituindo uma publicação oficial.

2.A. GECAS.....	131
2.A.1. VENDA DE UMA PARTICIPAÇÃO MINORITÁRIA NA GECAS A TERCEIROS INDEPENDENTES	131
2.A.2. COMPROMISSOS DE CARÁCTER COMPORTAMENTAL RELATIVOS À GECAS	131
2.B. PRODUTOS BFE/SFE DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA	131
2.C. Motores De Arranque	132
2.D. PEQUENAS TURBINAS DE GÁS MARÍTIMAS.....	132
2.E. MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS.....	132
3. <i>APRECIÇÃO</i>	132
3.A. Introdução.....	132
3.B. GECAS	133
3.B.1. VENDA DE UMA PARTICIPAÇÃO MINORITÁRIA NA GECAS A TERCEIROS INDEPENDENTES	133
3.B.2. COMPROMISSOS DE CARÁCTER COMPORTAMENTAL.....	134
3.C. PRODUTOS BFE /SFE DE AVIÓNICA E NÃO PERTENCENTES À AVIÓNICA	134
3.D. MOTORES DE ARRANQUE.....	135
3.E. PEQUENAS TURBINAS DE GÁS MARÍTIMAS	135
3.F. MOTORES PARA GRANDES JACTOS REGIONAIS.....	135
4. <i>VERIFICAÇÃO TÉCNICA DE TODAS AS PROPOSTAS DE ALIENAÇÃO</i>	136
5. <i>PROCESSO</i>	136
6. <i>Conclusão relativa aos compromissos</i>	136
VI. CONCLUSÃO GERAL.....	136