

TRIBUNAL DA CONCORRÊNCIA, REGULAÇÃO E SUPERVISÃO

Edifício da ex-Escola Prática de Cavalaria  
Praça do Município – 2005-245 Santarém  
Telef. 243 090 300 – Fax 243 090 329  
tribunal.c.supervisao@tribunais.org.pt

\*

**1. Relatório**

**CONTIFORME** – Soluções Gráficas Integradas, S.A., pessoa coletiva n.º 504 227 114, com sede social na Rua Tierno Galvan, Torre 3, 13º Piso, 1070-274 Lisboa (doravante, “Contiforme”);

**FORMATO** – Formulários Múltiplos Comerciais, S.A, pessoa coletiva 500 873 631 com sede social na Quinta da Bemposta, Maiorga, 2460-522 Alcobça (doravante “Formato”);

**LITHO FORMAS PORTUGUESA** – Impressos Contínuos e Múltiplos, S.A., pessoa coletiva n.º 500.166.773, com sede social na Rua D. Álvares Pereira, Vale de Figueira, 2695-748 São João da Talha (doravante “Litho Formas”);

**PAULO JORGE NUNES DE ALBUQUERQUE**, com NIF 135.295.220, com domicílio profissional na Rua Tierno Galvan, Torre 3, 13º Piso, 1070-274 Lisboa, na qualidade de Administrador único da Contiforme à data dos factos (doravante “Paulo Albuquerque”);

**LUÍS MIGUEL INÁCIO DE OLIVEIRA E COSTA**, com BI n.º 7759136 4, domicílio profissional na Quinta da Bemposta, Maiorga, 2460-522 Alcobça, na qualidade de membro de Presidente do Conselho de Administração da Formato à data dos factos (doravante também “Luís Miguel Inácio” ou “Luís Inácio”);

**JOÃO MANUEL CORDEIRO MARTINS CABRAL**, com o BI n.º 5161823 0, e domicílio na Rua do Mato dos Longos, 22, 2710-707 Sintra, na qualidade de membro do Conselho de Administração da Litho Formas à data dos factos (doravante “João Cabral”);

interpuseram recurso de impugnação da decisão da **Autoridade da Concorrência (AdC)** que lhes aplicou, no âmbito do processo de contraordenação n.º **PRC/8/2010**, as seguintes coimas:

- à **CONTIFORME** uma coima de € 604.173,03 (seiscentos e quatro mil, cento e setenta e três euros e três cêntimos), pela prática da contraordenação resultante da violação do art. 4.º, n.º 1 da L 18/03, de 11/6 (Lei da Concorrência – LdC);

- à **FORMATO** uma coima de € 147.911,98 (cento e quarenta e sete mil, novecentos e onze euros e noventa e oito cêntimos), pela prática da contraordenação resultante da violação do art. 4.º, n.º 1 da L 18/03, de 11/6 – LdC;

- à **LITHO FORMAS** uma coima de € 398.279,80 (trezentos e noventa e oito mil euros e duzentos e setenta e nove euros e oitenta cêntimos), pela prática da contraordenação resultante da violação do art. 4.º, n.º 1 da L 18/03, de 11/6 – LdC;

- a **PAULO ALBUQUERQUE** uma coima de € 3.000 (três mil euros), pela prática da contraordenação p.p. pelo art. 47.º, n.º 3 da L 18/03, de 11/6 – LdC;

- a **LUÍS MIGUEL INÁCIO OLIVEIRA E COSTA** uma coima de €1.500 (mil e quinhentos euros), pela prática da contraordenação p.p. pelo art. 47.º, n.º 3 da L 18/03, de 11/6 – LdC;

- a **JOÃO CABRAL** uma coima de € 1.500,00 (mil e quinhentos euros), pela prática da contraordenação p.p. pelo art. 47.º, n.º 3 da L 18/03, de 11/6 – LdC;

E ainda às Arguidas **CONTIFORME**, **FORMATO** e **LITHO FORMAS** a sanção acessória de publicação do extrato da decisão da Autoridade da Concorrência na II Série do Diário da República e a parte decisória num jornal de expansão nacional, com expressa menção à sanção aplicada aos administradores.

\*

A **CONTIFORME** e **PAULO ALBUQUERQUE** alegaram, em conclusões, que:

*“Conclusões:*

- *O presente recurso tem por objecto a decisão, proferida pela Autoridade da Concorrência, adiante designada “AdC” nos autos de contra-ordenação com o n.º PRC/2010/8, que:*
  - a) *aplicou à 1ª recorrente Contiforme Soluções Gráficas Integradas, S.A., coima no valor de € 604.173,03 pela alegada infração ao n.º 1 do artigo 4.º da Lei n.º 18/2003, de 11 de Junho (adiante designada “LdC”) e ao 2º recorrente Paulo Jorge Nunes de Albuquerque, coima no valor de € 3.000,00, por entender que o seu comportamento consubstancia um ilícito contraordenacional p.p. no n.º 3 do artigo 47º da mesma LdC;*

- b) *fixou em € 2.500,00 e € 250,00 o valor das custas a suportar, respectivamente, pelos 1ª e 2º recorrentes;*
- c) *aplicou à 1ª recorrente a sanção acessória de fazer publicar extracto da decisão recorrida na IIª Série do Diário da República e a parte decisória, nos termos e conforme cópia que lhe venha a ser comunicada, num jornal de expansão nacional, com expressa menção à sanção aplicada aos administradores, no prazo de 20 dias úteis a contar da data em que a decisão recorrida se tornar definitiva ou transite em julgado.*
- *Os recorrentes não se conformam com a decisão da AdC, porquanto entendem que o Procedimento Administrativo é nulo.*
  - *A AdC não realizou, nem se pronunciou sobre o pedido de prestação de informações e esclarecimentos e de algumas diligências complementares de prova requeridas pelos recorrentes, nos termos do nº 1 do artigo 26º da LdC., tendo omitido qualquer despacho, quer no sentido do seu deferimento, quer do seu indeferimento, nada comunicando aos recorrentes, antes de proferir decisão final.*
  - *As referidas diligências, bem como o pedido de informações não eram irrelevantes, nem tinham intuito dilatório, bem como pelo contrário, revelavam-se indispensáveis para a descoberta da verdade, sendo pertinentes para a prolação da decisão final.*
  - *Os recorrentes juntaram ainda aos autos, documentos para prova de factos alegados em defesa, os não foram apreciados, nem valorados pela AdC, a qual não se pronunciando sobre os referidos elementos probatórios.*
  - *Tais factos têm relevância na apreciação da imputação objectiva e subjectiva da contra-ordenação imputada aos recorrentes ou, pelo menos na apreciação da medida da coima a aplicar.*
  - *A AdC face à defesa dos recorrentes deveria ter apurado outros elementos de facto, devendo inclusive, de forma oficiosa, promover outras diligências complementares de prova que permitissem esclarecer as questões colocadas pelos recorrentes, com vista à descoberta da verdade material.*

- *A nota de ilicitude encontra-se incorporada num extenso documento com quase 140 páginas e a decisão final é composta por 216 páginas, encontrando-se os factos imputados à recorrente consubstanciados, respectivamente, em 224 e 3214 artigos.*
- *Num e noutro caso, a AdC mistura a exposição de matéria factual com conclusões facto-jurídicas, fundamentos de direito e meios de prova obtidos durante o inquérito, de tal forma que se revela quase impossível para os recorrentes a identificação da concreta matéria factual de que foram acusadas.*
- *A exposição dos factos que constituem a acusação, seja em procedimento criminal, seja em procedimento contra-ordenacional, tem que constituir uma simples, clara e concisa narração dos factos que fundamentam a aplicação aos arguidos de uma coima, com a identificação dos arguidos e a menção das circunstâncias do lugar, tempo, modo, motivação da prática da infracção, grau de participação dos arguidos na mesma, e quaisquer circunstâncias relevantes para a determinação da sanção, por forma a permitir aos arguidos o efectivo exercício do contraditório.*
- *Assim, entendem os recorrentes que, no decurso do procedimento administrativo que culminou na decisão ora recorrida, designadamente no decurso do inquérito e instrução do processo, a AdC não agiu de acordo com os princípios a que estava vinculada, designadamente elencados no artigo 19º da LdC, do Código Administrativo e no Decreto-Lei nº 433/82, de 27/10, expressamente mencionados no primeiro preceito legal, e em especial não agiu de acordo com o Princípio Geral de Participação dos Interessados, mais concretamente o da Audição e Defesa, com o Princípio do Contraditório, os Princípios da Colaboração da Administração com os Particulares, da Participação dos Particulares e da Decisão (artigos 374 nº 2 e 379 al. a) do CPP; artigos 6º, 7º e 9º do CPA, art. 50º e 58º o Regime Geral das Contra-Ordenações e Coimas, aprovado pelo DL 433/82 de 27 de Outubro, art.ºs 32º, nº 10, da CRP.)*
- *Acresce que a AdC, ao fixar como fixou as coimas na decisão final, pelo seu manifestamente elevado montante e face à capacidade económica dos recorrentes e demais circunstâncias relevantes nos autos, violou, ainda, os Princípios da Proporcionalidade, da Justiça e da Boa-fé (nº 2 do artigo 5º, artigo 6º e artigo 6º-A do CPA).*

- *Os recorrentes não se conformam com a decisão recorrida uma vez que a AdC, na sua decisão final, fez uma errónea interpretação dos factos e qualificação jurídica dos mesmos, entendendo que não praticaram a infracção de que foram acusados.*
- *A carta cheque é um produto que consiste na impressão nos cheques da identificação de empresas, e a pedido destas, por contraposição aos cheques impressos a pedido dos próprios bancos; os cheques são inseridos numa carta, da qual constituem um destacável, e que é remetida diretamente pelo Banco ou pelas empresas aos respectivos beneficiários, através do correio. Na carta, por norma, consta a seguinte informação: morada do beneficiário, número do cheque e importância (numerário e extenso), nome do cliente (ordenante), mensagem (por cheque) com motivo de pagamento e relação dos documentos a pagar (facturas, notas de crédito ou outros documentos a débito e a crédito), possui um recibo destacável que inclui: data de validade do cheque, referência do beneficiário e número e importância do cheque (em numerário e por extenso).*
- *Veio a provar-se nos autos contra-ordenacionais (muito embora a AdC tenha, em violação do dever que se lhe impunha, desconsiderado em absoluto a prova produzida em sede de instrução) que em 1984 o Banco de Portugal em representação das Instituições de Crédito Aderentes outorgou um Protocolo com as empresas seleccionadas, entre as quais a recorrente e as restantes arguidas “onde se estabeleceram as condições uniformes para o fornecimento de cheques, designadamente no que respeita à definição de características de papel, tintas, normas de segurança e de preços de fornecimento”, o qual vigorou efectivamente, tendo sido objecto de adenda em 1 de Março de 1986.*
- *Ou seja, o Protocolo assinado entre o Banco de Portugal entre as quais a recorrente, obrigava as empresas a garantir o regular fornecimento dos cheques nos termos e condições constantes do Protocolo, sob pena de responderem pelos prejuízos decorrentes do incumprimento.*
- *O Protocolo outorgado pelo Banco de Portugal vigorou até entrar em vigor em 1 de Julho de 1992 o Protocolo outorgado com a Associação Portuguesa de Bancos (ABP), (outorgado a 28 de Maio de 2012) e que reproduzia fundamentalmente o clausulado anteriormente acordado com o Banco de Portugal, tendo sido alterado em 1994 fixando um aumento de 3% dos preços máximos de fornecimento dos cheques.*

- *Resulta provado nos autos (apesar da AdC não ter valorado essa prova) nem o Banco de Portugal, nem a Associação Portuguesa de Bancos sabem quando é que estes protocolos deixaram de vigorar.*
- *Ou seja, já depois da adesão de Portugal à Comunidade Europeia, encontrando-se plenamente em vigor os artigos 81º e 83º do Tratado da UE, quer o Estado através do Banco de Portugal, quer a Banca Portuguesa (sujeita à supervisão do Banco de Portugal), estabeleciam acordos através dos quais seleccionavam fornecedores e estipulavam cláusulas de fixação de preços.*
- *O Estado Português entendia que tais práticas eram justificadas dada a natureza do produto em causa, no que respeita a requisitos técnicos, exigências de segurança e confidencialidade e a própria função económica e social que o produtos representava.*
- *Ou seja, historicamente, devido aos sucessivos “Protocolos” e em particular a este último outorgado em 1992, mantiveram-se essencialmente as mesmas empresas a produzir e comercializar cheques e, por consequência, cartas cheque.*
- *Todos estes factores reforçam a convicção para os recorrentes de que agiam em cumprimento de um dever que se lhe impunha por via do Estado, através do Banco de Portugal, encontrando-se obrigado a fornecer cheques com preços pré-determinados, convicção que perdurou no tempo, inclusivamente durante os anos a que se reporta a alegada infracção.*
- *Isto apesar dos recorrentes saberem que outras empresas do sector podiam produzir e comercializar os produtos em causa, dado que o mercado tinha sido liberalizado.*
- *O que acontece de facto, dado que existem, actualmente, no mercado inúmeras empresas a operar no mercado que dispõem dos meios técnicos (designadamente das referidas máquinas rotativas) e acesso a matérias primas, que produzem cartas cheque ou que podem produzi-las sem qualquer adaptação produtiva.*
- *As empresas a operar no sector com o CAE 18 não diminuíram – pelo contrário aumentaram – tendo sofrido uma ligeira diminuição as empresas que operam sob o*

*CAE 18120, diminuição esta que não é representativa, tendo em conta a forte crise conjuntural e sectorial que o país atravessa nos últimos anos.*

- *As quotas de mercado não são as identificadas na tabela constante sob o n.º 88 da nota de ilicitude e reproduzidas na decisão (vd. supra n.º 32).*
- *As reuniões havidas em 29 de Outubro e 17 de Novembro de 2008, decorreram no âmbito da cooperação em concorrência e da proactividade, com vista à competitividade do sector, cujo leal desenvolvimento é um estímulo constante para a inovação e a busca da excelência na qualidade, rapidez de fornecimento, inovação, disponibilidade e eficiência dos seus produtos e serviços, os quais, dada a sua representatividade na sociedade portuguesa, são geradores de bem estar social e de benefícios para os consumidores em geral.*
- *Os temas abordados foram de carácter genérico do mercado de produtos gráficos, abordados com transparência e imparcialidade, com vista à construção de um sector moderno, valorizado e diversificado, de modo a manter a sua importância no tecido empresarial português.*
- *Os e-mails que foram trocados entre as empresas resultam do conhecimento profissional e pessoal que os seus autores tinham reciprocamente, nalguns casos para endereços electrónicos pessoais, dada a informalidade e familiaridade com que se tratavam, tendo em conta que são empresas há largos anos no sector, cujos representantes se encontravam em feiras de artes gráficas, de fornecedores, em eventos organizados pela Apigraf, entre muitos outros.*
- *Este conhecimento recíproco permitia uma familiaridade entre os subscritores dos referidos e-mails, que trocavam impressões genéricas de monitorização do mercado, para os efeitos já mencionados, permitindo-se desabaços, numa linguagem corrente e familiar sobre situações pontuais que surgiam no desenvolvimento da sua actividade.*
- *Nunca existiu outra intenção que não fosse a de mero desabaço, a de exteriorização unilateral de duras realidades que o mercado dos impressos e formulários comerciais tem vindo a sofrer nas últimas décadas.*

- *As tabelas dos autos reportavam-se à monitorização de mercado feita por comerciais relativamente a consultas já ocorridas, numa perspectiva de monitorização de mercado para análise situacional, organizacional e comercial da sua empresa, com vista à definição de objectivos e metas a alcançar e implementação de estratégias comerciais e de marketing.*
- *Tanto quanto a recorrente tem conhecimento, a Formato, com esse fim, elaborou uma tabela em branco, ou seja um modelo de tabela, que facultava a outros operadores económicos, com o único objectivo de cada empresa poder melhor conhecer o mercado.*
- *O documento de fls 539 a 541 não foi remetido a nenhuma outra entidade, sendo um documento interno, hipotético no seu conteúdo, sem qualquer execução, pelo que não pode representar qualquer dos acordos ou prática concertada.*
- *Não se pode retirar dos elementos dos autos contraordenacionais a existência de qualquer intenção de repartir mercado ou influenciar por qualquer forma o mercado.*
- *O constante dos referidos e-mails nunca poderia produzir tais efeitos, como não produziu.*
- *Nenhuma empresa do sector, cujas margens de rentabilidade totais são muitíssimo reduzidas, aceitaria perder clientes que a consultassem, ou propor a uma cliente preços mais elevados do que aqueles que lhe havia proposto algumas semanas antes, ou fazer oscilar os seus preços de forma tão injustificada e perigosa, sob pena dos clientes nunca mais os consultarem ou adjudicarem fosse o que fosse.*
- *Mais a mais quando estamos a falar de um mercado cujos interlocutores são bancos, instituições financeiras, institutos públicos e outras grandes empresas, bem informados sobre as suas necessidades, sobre os preços praticados e sem grande apetência para fornecedores inconsistentes, com verdadeiras e poderosas centrais de compras a operar.*
- *Neste mercado e com clientes desta natureza e dimensão, quem na realidade fixa os preços são, em última análise, os clientes.*

- *Acréscce, ainda, que a tese da repartição do mercado através do sistema rotativo era impraticável objectivamente, pois a recorrente tinha e tem contratos de fornecimento de vários produtos, entre os quais cheques, contratos estes que são anuais e que representam cerca de 50% da totalidade do volume de negócios da carta cheque (com e sem contrato).*
- *Ainda, sem conceder, mas como consequência probatória lógica, podemos verificar que os preços para o consumidor se têm vindo a reduzir, desde há 10 anos a esta parte.*
- *No preço de venda de cheques simples para fornecimentos superiores a 500.000 impressos (grandes clientes), a percentagem de queda dos preços foi de 7,54%.*
- *No preço de venda de cheques com cópia para fornecimentos superiores a 500.000 impressos (grandes clientes), a percentagem de queda dos preços foi de 15,99%.*
- *A recorrente não retirou qualquer lucro da produção e comercialização dos produto carta cheque.*
- *Os e-mails constantes dos autos administrativos sobre a concertação quanto a Grandes Clientes, mais não são do que meros desabaços ou lenitivos face às dificuldades do sector e pontuais do mercado, revelando alguma (muita) ingenuidade na forma como foram produzidos, que é a tradução, como se verá, da total ausência de consciência da ilicitude dos recorrentes.*
- *Nunca houve qualquer efectiva prática concertada entre as empresas arguidas para a atribuição de quotas de produção dos Grandes Clientes, a qual não resulta de forma alguma dos elementos de prova recolhidos e constantes dos autos administrativos.*
- *E ficam dúvidas sobre a veracidade das informações que deles constam, bem como das reais intenções das empresas envolvidas, dado os desabaços constantes dos e-mails que resultam do desacordo existente entre as empresas e das divergências existentes entre elas.*
- *Estas comunicações são perfeitamente legítimas entre parceiros no mesmo mercado e delas não resulta que tenham acordado e produzido encomendas com preços fixos, e*

que desta actuação tenham retirado qualquer benefício económico ou causado prejuízo ao consumidor.

- *Não resulta de nenhum elemento probatório, a pressuposição da AdC, (que só pode resultar de um interessante, mas inútil exercício académico), de que os recorrentes e as outras arguidas tenham ajustado e praticado preços para defender uma quota de mercado preajustada, ou que existisse uma compensação através do mecanismo da subcontratação.*
- *Essa dedução não se encontra apoiada por qualquer elemento factual, como seja a análise da subcontratação efectivamente efectuada entre as empresas arguidas.*
- *Inexistem nos autos administrativos, designadamente na Nota de Ilicitude e Decisão Final, factos concretos relativos à adjudicação e execução das encomendas (como correspondência trocada entre as empresas e os clientes, preços efectivamente praticados, prazos de entrega, de pagamento etc...) e que permitam, realmente, demonstrar o exercício teórico montado pela AdC.*
- *Os recorrentes explicaram e demonstraram factualmente na sua defesa, através da junção das respectivas facturas (de que a AdC fez completa tábua rasa) a subcontratação efectuada pela Contiforme às empresas arguidas e vice-versa nos anos de 2008 a 2010.,*
- *A subcontratação é um mecanismo legal, regular e bastante comum em qualquer mercado produtivo, que é utilizado em função da capacidade de produção de cada empresa, do tipo de produtos a produzir, por forma a conseguir uma optimização de recursos.*
- *Para além de normal, a subcontratação é lícita ao abrigo do princípio da liberdade contratual, ou seja, a subcontratação efectuada pela 1ª recorrente foi exclusivamente determinada pela sua capacidade de produção e de resposta às exigências de mercado e não pelos motivos aduzidos pela AdC.*
- *Para além da subcontratação a 1ª recorrente desenvolveu uma actividade concorrencial normal, propondo preços, negociando-os e ajustando condições.*

- *As negociações passavam, muitas vezes, inclusivamente entre 2001 e 2010, pela adjudicação do fornecimento de bens e serviços, através de leilões electrónicos que impossibilitam objectivamente qualquer concertação ou acordo entre as empresas com vista à fixação de preços, dada a sua forma de funcionamento, dado que os fornecedores desconhecem quem são os outros concorrentes, bem como os preços licitados, só tendo conhecimento, em cada momento, da sua posição relativa no leilão (ou seja se se encontram em 1º lugar, 2º, 3º ou outros).*
- *O mercado era efectivamente concorrencial, existindo diversas empresas a operar no sector, como o demonstra a consulta efectuada pela empresa Micau SA para o fornecimento de grandes quantidades de folhas de carta A4 80GRS/M2 e 90/GRS/M2, à qual responderam cerca de uma vintena de empresas.*
- *Acresce que os preços no mercado dos impressos e formulários também sofreram grande quebra, de cerca de (-) 9,04%, desde 2001 a esta parte.*
- *Existia e existe uma real competitividade entre as empresas concorrentes no mercado, que eram e são de várias centenas, incluindo entre as arguidas e a recorrente, e que conduziu à queda de preços na esmagadora maioria dos produtos.*
- *Este facto é particularmente notório se compararmos os preços praticados no território nacional que são muito inferiores aos preços para fornecimentos para o estrangeiro, justamente em razão da enorme competitividade do sector no mercado nacional.*
- *O mercado em que operam as empresas em causa é o da indústria gráfica que inclui o mercado dos impressos e formulários, dedicando-se algumas empresas também à prestação de serviços de personalização, finishing e gestão documental.*
- *A Recorrente tem por objeto a "produção, representação e comercialização de produtos gráficos e afins", e, mais concretamente, dos seguintes produtos e serviços: (a) "produtos transacionais", como pré-impressos A4 e em bobine para facturas, guias de remessa, talões de jogo, bilhética e ticketing, documentos de segurança, acções, letras, obrigações e cheques, (b) "produtos promocionais e de marketing", como folhetos,*

catálogos, brochuras e cartões-de-visita, (c) envelopes, (d) etiquetas, (e) rolos de papel, (f) cartões de plástico e ainda (g) serviços de personalização e acabamento de documentos e outros serviços complementares, designadamente serviços de personalização e acabamento de extractos, faturação, cheques, mailings, cartões de plástico, nomeadamente cartões bancários e de fidelização, serviços de gestão de economato, edição, gestão e envio de documentos electrónicos, serviços de digitalização de documentos e seu arquivo, conforme certidão permanente com o código de acesso n.º 8805 – 3832 - 2426.

- O código de actividade das quatro empresas arguidas é o 18120.
- A percentagem de volume de negócios da Contiforme no CAE 18120, no ano de 2010, (que em quase nada difere dos 10 anos anteriores), é de cerca de 2%;
- Destes 2%, os formulários e impressos comerciais representam somente 0,73 % a carta cheque é um nicho de mercado com uma inexpressiva representação de 0,04% e os restantes produtos e serviços fornecidos pela recorrente representam 1, 37%.
- A quota de mercado das outras empresas a operar no CE 18120 é de cerca de 98% do volume de negócios do citado CAE.
- Estas são as reais quotas de mercado da recorrente no mercado correspondente à actividade desenvolvida sob o CAE 18120, dos impressos e formulários e no sector específico da carta cheque e não as indicadas pela AdC a fls 7060 dos autos contraordenacionais.
- A AdC errou no direito que aplicou nos autos de procedimento administrativo.
- A AdC define o mercado de produto relevante o “mercado da produção e comercialização de formulários” seguindo para tanto a sua decisão no Processo de Concentração 72/2007, de 22 de Novembro de 2007, e o mercado geográfico o nacional, apesar de a considerar inútil dado que considera que, no caso concreto, estamos perante um acordo entre empresas com objetivo restritivo da concorrência, nomeadamente pela fixação, direta ou indireta, de preços, pela repartição de clientes

ou de mercados. (fls. 7173 do autos contraordenacionais), razão pela qual não indagou sobre a substituíbilidade do lado da oferta, nem do lado da procura dos produtos em causa para definir qualquer mercado relevante.

- Por isso a AdC não efectuou qualquer diligência para identificar o mercado relevante, designadamente através da análise em concreto desse mesmo mercado (produtos, fornecedores, substituíbilidade do produto, etc...)
- O mercado de produto relevante compreende todos os produtos e/ou serviços considerados permutáveis ou substituíveis pelo consumidor devido às suas características, preços e utilização pretendida.
- O mercado de produto relevante nos autos é o correspondente à actividade do CAE 18120, incluindo a produção e comercialização de impressos e formulários.
- Os concorrentes no mercado de produto relevante são todas as empresas que operam sob o CAE 18120.
- Considerando as empresas que operam sob o CAE 18120, a quota de mercado agregada das empresas arguidas é, desde 2003, inferior a 2,76 %.
- A definição credível e sustentada de mercado relevante é fundamental para efeitos de aplicação do art.º 5º da LdC.
- Releva igualmente para efeitos da aplicação das regras constantes da Comunicação da Comissão para acordos de pequena importância que não restringem sensivelmente a concorrência (comunicação de minimis)
- Releva sempre e em todo o caso na ponderação a avaliação da infracção para efeitos de determinação da coima aplicável.
- Os recorrentes entendem que as suas condutas não preenchem o tipo objectivo da infracção que lhes é imputada.

- *Nunca existiu um acordo entre as empresas arguidas que tivesse por objecto (propósito) ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência.*
- *A AdC não logrou provar a existência de uma concordância de vontades, expressa ou tácita, com vista à concertação de condutas com o objectivo de “impedir, falsear ou restringir de forma sensível as regras da concorrência” no mercado.*
- *Igualmente não se provou que, a ter existido esse concurso de vontades, estas se tenham materializado em quaisquer actos que pudessem prejudicar as regras da concorrência.*
- *Ou seja, os comportamentos traduzidos nos e-mails trocados e tabelas históricas constantes do autos, mais não poderiam indiciar que não fosse um paralelismo de comportamentos e não uma prática concertada, tanto mais que aqueles não eram idóneos a alterar, nem alteraram materialmente as condições normais de mercado.*
- *Ora, o ónus da prova de que a actuação da arguida consubstanciava um acordo entre as empresas cabia à AdC que o não fez, recorrendo a construções teóricas e hipotéticas para justificar os e-mails e demais documentação junta ao processo administrativo.*
- *O alegado acordo não tinha **objecto anticoncorrencial**, ou seja não tinha o propósito de impedir, falsear ou restringir a concorrência.*
- *A subsunção de um acordo a esta categoria passa pela apreciação do respectivo conteúdo, da sua finalidade objectiva, dos factos e das circunstâncias subjacentes à sua realização e aplicação, para aferir se tem como propósito limitar a concorrência, atendendo ao comportamento efectivo das partes no mercado para uma análise em concreto da situação.*
- *Os comentários constantes dos e-mails não revelam um acordo e, muito menos, a intenção ou propósito de impedir falsear ou restringir a concorrência, tratando-se, de condutas perfeitamente lícitas e corriqueiras entre parceiros de há largos anos no mesmo sector.*

- *Os recorrentes trocaram através de e-mails dados de carácter histórico, para aferir da evolução mercado, no âmbito da auscultação de preços para efeitos de subcontratação, entre outras condutas perfeitamente lícitas e correntes entre empresas a operar no mesmo sector de mercado.*
- *As arguidas comunicavam entre si, mas não com o intuito de fixar quaisquer preços, repartir mercados ou praticar qualquer acto anti-concorrencial.*
- *A AdC não achou necessário proceder a um verdadeiro e sério trabalho de investigação para apurar a verdade dos factos, não investigou os preços pelos quais os concursos foram adjudicados, nem os confrontou com os documentos dos autos do processo administrativo, para aferir da correspondência de datas de adjudicações, nem inquiriu junto aos clientes da forma como foram efectuadas as adjudicações e as mesmas executadas.*
- *Se o tivesse feito, facilmente teria concluído que qualquer actuação das arguidas, eventualmente concordante, encontrava a sua explicação numa conduta paralela, justificável facilmente pelas características do mercado e dos produtos em causa.*
- *Acrece que, ainda que tal acordo pudesse hipoteticamente ter existido, este seria acessório do objectivo principal das empresas e, em dada época, obrigação, como resulta da prova produzida no processo administrativo, designadamente dos depoimentos prestados pelas testemunhas, objectivo principal esse que consistia na manutenção de um produto (carta-cheque), sem qualquer rentabilidade e que teria desaparecido sem o alegado acordo acessório.*
- *Caso em que, se encontraria justificada a actuação das arguidas, dada a necessidade, acessoriedade e a proporcionalidade verificadas em razão do propósito fundamental – a manutenção de um produto bancário histórico com relevo para a actividade económica e financeira do Estado Português.*
- *Da mesma forma, encontra justificação, nos termos do n.º 1 do artigo 5º da LdC:*
- *Tendo em conta o acima exposto, verifica-se que:*

- a) *As alegadas práticas eram indispensáveis para melhorar a produção dos produtos em geral e em particular da carta cheque, dadas as características técnicas da mesma, assegurando a sua continuidade e distribuição no mercado nacional, contribuindo para a segurança e confiança no sistema financeiro português, com a mais valia social que comporta;*
- b) *As alegadas parcerias, traduzem-se em economias de escala para as empresas e para o cliente que, equitativamente, delas beneficiavam, via redução dos custos e, concomitantemente dos preços; se tais parcerias inexistissem, o preço dos referidos cheques empresa seria exponencialmente superior, dado que os custos das empresas arguidas ou concorrentes também o seriam.*
- c) *Se verificam os critérios de razoabilidade e proporcionalidade das alegadas práticas (accessórias) em razão dos referidos objectivos principais.*
- d) *As empresas em causa não podiam através das alegadas práticas eliminar a concorrência, uma vez que eram elas que sustentavam o produto, pelas razões históricas aduzidas e pelo facto de se tratar de um produto “ruinoso”, não apetecível para outras empresas concorrentes (muito embora livres e aptas a fazê-lo).*
- *A alegada prática encontrava assim a sua justificação no balanço económico, que a AdC deveria ter efectuado para efeitos da apreciação da invocada aplicação do artigo 5º da LdC, ou seja através do exame crítico e real sobre o caso concreto, isto é situado e analisado no seu contexto económico, para além do concorrencial, como o seu contributo para o aumento da produtividade, melhoria da distribuição, função social, etc...*
  - *Inexiste qualquer presunção de efeitos restritivos da concorrência de que a AdC se possa fazer valer, associado a um acordo que não tenha por objectivo restringir a concorrência.*
  - *Portanto, a AdC estava obrigada a investigar e apurar o comportamento efectivo das empresas no mercado material e geograficamente relevante, determinando os efectivos efeitos concorrenciais no que diz respeito, entre outros elementos, aos preços, produções e qualidade, instruindo os autos administrativos com elementos concreto e objectivo (preços, identificação de produtos efectivamente vendidos, adjudicações realmente efectuadas, datas etc...).*

- *Ao não efectuar qualquer balanço concorrencial, a AdC não apurou nem provou, como lhe cabia, se a conduta imputada às arguidas, mormente à recorrente, restringiu a concorrência.*
- *Acresce que, ainda que se considerasse que a conduta da recorrente, (sem conceder) tivesse tido algum efeito na concorrência, sempre se dirá que a mesma não era susceptível de restringir de forma sensível o mercado, uma vez que esta, tendo na sua base um juízo de probabilidade suficiente, não produziria um efeito significativo, relevante ou apreciável sobre o funcionamento concorrencial do mercado.*
- *A média da quota de mercado agregada das partes é, desde 2001 a 2010, cerca de 5,9% da média o volume de negócios do CAE 18120.*
- *A quota de mercado agregada das arguidas e da recorrente foi, desde 2003 a 2010, sempre inferior a 0,1242% do mercado de produto relevante (o mercado dos formulários e impressos), pelo que o alegado acordo não é susceptível de afectar sensivelmente o mercado em que operam.*
- *A noção de concorrência efectiva, eficaz e relativa implica que as restrições ao comércio sejam sensíveis, isto é, que elas atinjam um certo grau de intensidade, o qual depende mais da dimensão dos produtos em causa e do mercado geográfico do que da existência da restrição em si mesmas.*
- *O mercado relevante é o correspondente à actividade desenvolvida sob o CAE 18120 que incluiu os impressos e formulários*
- *Ou seja, a quota de mercado agregada das arguidas e da recorrente é, desde 2003, inferior a 2,76 % do mercado de produto relevante, pelo que o alegado acordo não é susceptível de afectar sensivelmente o mercado em que operam.*
- *A Comissão considera que os acordos não causam restrição sensível na concorrência, quando “A quota de mercado agregada nas partes do acordo não ultrapassar 10 % em qualquer dos mercados relevantes afectados pelo acordo, quando este for concluído*

*entre empresas que sejam concorrentes efectivos ou potenciais em qualquer desses mercados (acordos entre concorrentes)". - Comunicação da Comissão de Minimis.*

- *A certificação desta situação apenas pode ser efectuada através da delimitação necessária e precisa da extensão geográfica e material do mercado, o que só é possível fazer através do exame em concreto, o que a AdC não fez, apoiando-se no processo presuntivo de prática da infracção, o que é manifestamente ilegal.*
- *Para tanto, tinha que efectuar, como se referiu, uma análise completa da situação concorrencial, procedendo a um balanço concorrencial, recorrendo, entre outros elementos, aos preços, produções e qualidade.*
- *Este balanço concorrencial distingue-se do balanço económico (pelo qual se procura averiguar as vantagens económicas, sociais, tecnológicas, ou de outra natureza), o qual terá que ser efectuado em sede de aplicação do art.,º 5º da LdC.*
- *Portanto, não só a AdC estava obrigada a investigar e apurar o comportamento efectivo das empresas no mercado material e geograficamente relevante, para estabelecer se a conduta da recorrente tinha produzido efeitos restritivos da concorrência, como estava obrigada a determinar a qualidade e dimensão desses efeitos.*
- *A AdC apoia a sua decisão na teoria de que a proibição de qualquer acordo que seja susceptível de influir directa ou indirectamente, de forma efectiva ou potencial, na estrutura do comércio dos Estados Membros é sempre, de per si, proibida.*
- *A adopção, quer pelas instâncias nacionais, quer pelo TJUE do recurso ao balanço concorrencial, como forma de tornar as decisões mais justas, dado que as situações seriam analisados no seu real contexto económico e jurídico, evitaria construções jurídicas de complexas montagens e articulação, pouco flexíveis e inadequadas à consolidação da política da concorrência.*
- *Acresce que o recurso sistemático à aplicação de proibições per si acabarão por conduzir a uma distorção das regras concorrenciais através dos mecanismos processuais existentes (designadamente a possibilidade de recurso ao pedido de*

*clemência), desvirtuando por completo a finalidade dos meios processuais e das normas que visam proteger.*

- *Tal é o caso dos autos, em que se verificará, mantendo-se a decisão recorrida, a distorção do mercado concorrencial através do recurso às normas e mecanismos anticoncorrenciais*
- *A denúncia das alegadas práticas anticoncorrenciais, era, em teoria, apta a que a Copidata beneficiasse da clemência, caso a investigação europeia em curso ao Grupo Tompla atingisse a sua filial em Portugal e que fosse eliminada substancialmente a concorrência, pois a situação económica e financeira das empresas envolvidas não lhes permitiria resistir à aplicação das coimas.*
- *Tanto assim é que, depois da entrada do pedido de clemência, no decurso da investigação da AdC, a Copidata, através de Ignacio Reiris, desenvolveu, entre Março e Outubro de 2011, uma série de contactos com o 2º recorrente com vista à aquisição da recorrente (não deixando de considerar a hipótese da aquisição da Lithoformas), por preços muito inferiores àqueles que seriam normais no mercado*
- *Sendo do conhecimento público o tipo de orientação seguida pela AdC quando está em causa um alegado acordo (aplicação da proibição de per se, sem cuidar de estudar e analisar em concreto o mercado relevante, a restrição efectiva da concorrência e sem efectuar qualquer balanço económico ou concorrencial) e das suas orientações e práticas relativas à determinação e aplicação de coimas, fácil é concluir que é possível eliminar a concorrência por esta via.*
- *Assim não aconteceria, nem esta instrumentalização seria possível, caso a AdC se aproximasse da realidade, começando a aplicar conceitos já sufragados pelo TJUE no sentido em que usar critérios de razoabilidade, conciliando proibições absolutas com proibições razoáveis, que a interpretação teleológica da norma jurídica impõe.*
- *O sucessivo empenho das várias entidades envolvidas na defesa de uma concorrência efectiva e transparente, (Comissão, AdC e Tribunais nacionais e europeu) exige a coragem e a determinação de saber fazer evoluir o direito da concorrência para uma plataforma que não seja meramente académica e inflexível, mas sim de proximidade*

com os mercados, com os seus agentes e consumidores, com o seu contexto económico, social e concorrencial, recorrendo, para tanto, ao exame criterioso de cada caso em concreto.

- Só esta interpretação teleológica das normas da concorrência que cabe ao intérprete e, em última instância, aos Tribunais, é que poderá conduzir a decisões casuísticas flexíveis e pragmáticas, mais justas, e por isso mais próximas do cidadão e, simultaneamente, definir uma política da concorrência mais construtiva e eficaz.
- Garante também, que não será possível o recurso abusivo a instrumentos e normas concorrenciais com o fito de deles retirar importantes ganhos concorrenciais, eliminando ou enfraquecendo a concorrência.
- A excessiva rigidez na aplicação do disposto no artigo 4º da LdC, no que respeita à proibição de acordo, sem cuidar da efectiva análise dos efeitos das práticas restritivas da concorrência, distancia as Autoridades e os Tribunais da dinâmica dos mercados e permite, por esta via, a violação do bem que a norma jurídica visa proteger.
- *Os recorrentes entendem que a sua conduta não preenche os elementos do tipo subjectivo da infracção que lhes é imputada, pois não agiram com dolo ou negligência, porquanto é perfeitamente visível que a arguida não representou a possibilidade da prática da contra-ordenação, o que facilmente se infere da forma transparente e coloquial dos e-mails constantes dos autos.*
- *A existência de dolo ou negligência extraem-se de factos que a Adc não provou nos autos, como é seu ónus.*
- *Os recorrentes agiram sempre na convicção do cumprimento de um dever social, de manutenção e sustentação de um produto económico e financeiramente fundamental para o país (como foi também convicção do Banco de Portugal e da APB), o que exclui a ilicitude.*
- *Os recorrentes agiram na convicção de que a sua actuação beneficiava os consumidores e favorecia a concorrência tornando os preços mais competitivos.*

- *Os recorrentes agiram sem consciência da ilicitude.*
- *Os recorrentes agiram sem culpa.*
- *Age com culpa quem actua com consciência da ilicitude do facto ou quando o erro sobre a ilicitude lhe for censurável.*
- *Os recorrentes agiram convictos da legitimidade das suas condutas, sem qualquer consciência da sua ilicitude, porquanto tinham a clara noção de que a sua conduta não provocava qualquer vício ou distorção no mercado e que, por isso, não violava as leis da concorrência.*
- *Agindo a arguida sem culpa, não é o facto punível dado o disposto no artigo 8º, n.º 1, do cit.º D.L., pois não havendo culpa não haverá dolo ou negligência.*
- *O n.º 1 do art.º 9º, do cit. D.L. tem subjacente o princípio de nulla poena sine culpa*
- *A AdC qualificou todos os factos como integrando uma **infracção continuada** ao disposto no art.º 4º da LdC, o que carece de prova e de fundamentação jurídica.*
- *A AdC assenta a tese da infracção continuada desde 2001 a 2006, nos e-mails de 2 de Outubro de 2001, 25 de Março de 2004 e no documento datado de 22 de Março de 2004, de fls. (fls. 539 a 541) e nas tabelas encontradas juntamente com o dito documento.*
- *Ora estes elementos apontam exactamente na direcção contrária, pois consubstanciam declaração unilaterais, as quais estão excluídas da previsão da norma cuja violação é imputada aos recorrentes, (que oreve) exclusivamente o acordo.*
- *O documento datado de 22 de Março de 2004, (fls. 539 a 541) e as tabelas para 2004, 2005 e 2006 são documentos internos da recorrente, não estando demonstrado nos autos que tenham sido divulgadas às outras empresas e muito menos acordado o seu conteúdo.*

- *Todos os elementos demonstram que nenhuma prática concertada estava em curso, existindo apenas documentos produzidos interna e unilateralmente sobre a questão.*
- *Existe um hiato de tempo entre 2001 e 2006, sem que existam nos autos indícios suficientes ou credíveis de que os recorrentes tenham praticado os actos que lhe são imputados, pelo que ainda que os recorrentes tivessem praticado qualquer infracção, sem conceder, sempre será de considerar que esta só teria eventualmente ocorrido de 2006 a 2010.*
- *Um único acordo continuado pressupõe uma “acção indivisível e continuada”.*
- *A qualificação dos comportamentos como integrados num único acordo continuado pressupõe que se prove a identidade, estável e duradoura, por referência a 3 elementos: (i) a dimensão espacial, em termos de delimitação geográfica e dos mercados de bens e serviços abrangidos pelo acordo; (ii) a dimensão temporal, i.e., o período de duração do acordo; e a (iii) a dimensão subjectiva, enquanto identidade das partes envolvidas na operação.*
- *A definição de um cartel com um único acordo continuado, pressupõe a demonstração da sua operacionalidade enquanto organização estável e duradoura.*
- *A AdC teria de ter demonstrado, pois cabe-lhe o ónus da prova, a interdependência (cadeia de actividades conexas), isto é articulação e coerência entre as alegadas condutas e um nexu causal entre as mesmas e um dado objectivo anticoncorrencial*
- *A prova dos autos produzida pela AdC não se basta por si própria e da ponderação dos diversos elementos recolhidos ao longo da investigação, não é possível de uma forma minimamente segura extrair, nem individualmente, nem na sua globalidade, elementos seguros da prática da infracção às regras da concorrência.*
- *Inexistindo contraordenação, nenhuma coima pode ser aplicada.*
- *Sem conceder, sempre se dirá que a medida legal da coima só poderia incidir sobre o volume de negócios dessa empresa relacionado com a alegada infracção. (ex vi artigo 17º do Decreto-Lei nº 433/82, de 27/10 e alínea a) do nº 1 do artigo 43º da LdC).*

- *O limite máximo de uma pena expressa a medida óptima de tutela dos bens jurídicos que a norma punitiva visa proteger, tendo em vista os fins de prevenção geral.*
- *Não faz sentido uma interpretação diferente da literal e teleológica exposta no que respeita ao artigo 4º, nº 1 e 43º, nº 1 da LdC;*
- *No sentido defendido pela recorrente vd Orientações para o Cálculo das Coimas aplicadas por força do n.º 2, do artigo 23º do Regulamento (CE) n.º 1/2003 e n.ºs 19 e 20 das Linhas de Orientação sobre a Metodologia a utilizar na aplicação de coimas, no âmbito do artigo 69º, nº 8, da lei n.º 19/2012, aprovadas pela AdC.*
- *O nº 1 do artigo 43º da LdC (Lei 18/2003, de 11 de Junho) prevê que a coima “não pode exceder, para cada uma das empresas partes na infracção, 10% do volume de negócios no último ano”.*
- *A nova lei que aprova o novo Regime Jurídico da Concorrência e que revoga a Lei 18/2003, de 11 de Junho, prevê no n.º 2 do art.º 59º que o volume de negócios em causa é o realizado no exercício imediatamente anterior à decisão final condenatória proferida pela autoridade da Concorrência.*
- *O n.º 4, do art.º 2º, do Código Penal, aplicável por força do disposto no art.º 41º do RGIMOS, prevê que “Quando as disposições penais vigentes no momento da prática do facto punível forem diferentes das estabelecidas em leis posteriores, é sempre aplicado o regime que concretamente se mostrar mais favorável ao agente, salvo se este já tiver sido condenado por sentença transitada em julgado”.*
- *Os recorrentes entendem, assim, que o último ano a considerar para efeitos de aplicação de eventual coima é o exercício de 2011.*
- *Naturalmente que a determinação da coima abstractamente aplicável dependeria sempre do trabalho de definição de mercado relevante, quotas de mercado, efeitos concorrenciais no mercado, entre o demais que acima se deixou exposto e que a AdC não fez.*

- *A determinação da coima deve respeitar os princípios da proporcionalidade.*
- *Os recorrentes que a coima fixada é manifestamente desproporcionada considerando os critérios estabelecidos pelo artigo 44º da Lei nº 18/2003 e os critérios gerais previstos na RGIMOS.*
- *No essencial, a AdC fundamenta a caracterização da gravidade da infracção como muito grave porque supostamente foi praticada na vertente do acordo horizontal de fixação de preços, repartição de mercado e limitação de produção, apesar de não resultar da matéria factual que a AdC considerou como provada qualquer efeito grave na manutenção de uma concorrência efectiva no mercado nacional,*
- *Nesse aspecto a AdC apenas conclui que os recorrentes e demais arguidos retiraram vantagens económicas da pretensa prática restritiva da concorrência, pela própria natureza da infracção que lhes é imputada, sem as identificar ou quantificar, nem sequer através de expressões que permitam verificar se foram elevadas ou reduzidas.*
- *Na realidade resulta da prova produzida nos autos contraordenacionais que (i) o produto carta cheque tinha margens negativas (sem qualquer lucro) ou seja a recorrente não retirava qualquer lucro da sua produção e comercialização, suportando o prejuízo com a sua produção e comercialização por forma a assegurar a continuidade do produto, na esteira das razões históricas acima mencionadas e como forma de melhorar a produção e distribuição deste bem e de promover o desenvolvimento económico num sector essencial para o Estado, como o é o sector bancário (ii) as margens de rentabilidade da recorrente no mercado dos impressos e formulários têm vindo a ser esmagadas dada a queda dos preços ao longo dos anos e do aumento dos custos de produção.*
- *No caso concreto, as práticas que são imputadas à arguida não têm expressão no mercado relevante, não trouxeram benefícios económicos para esta, antes pelo contrário comportaram benefícios para o cliente final, traduzidos em ganhos de eficiência, baixa de preços e qualidade de produção.*

- *Os recorrentes não praticaram a infracção que lhes é imputada, e muito menos com carácter reiterado, como acima se referiu no que respeita à duração da infracção.*
- *Os recorrentes nunca foram anteriormente condenados em processos contra-ordenacionais no domínio da aplicação das regras da defesa da concorrência, como aliás consta da decisão recorrida.*
- *Os recorrentes foram totalmente cooperantes durante o decurso do processo administrativo, designadamente aquando das diligências de busca, exame, recolha e apreensão de cópias ou extractos da escrita e demais documentação, ou de diligências de obtenção de prova, ou, ainda, na entrega dos pedidos de elementos que lhe foram endereçados.*
- *O critério “grau de participação” foi desmerecido pela AdC, assim como foi desconsiderado o critério da colaboração prestada até ao termo do procedimento administrativo e o comportamento dos supostos infractores na eliminação das práticas proibidas e na reparação dos prejuízos causados à concorrência.*
- *A AdC não considerou outras circunstâncias relevantes para a determinação da coima, como a situação económica do agente, sendo omissa quanto às condições económicas dos recorrentes, apesar da AdC ter em seu poder toda a informação económica e financeira disponível.*
- *Tratando-se de um processo administrativo sancionatório ou contra-ordenacional, não competia aos arguidos fazer prova dessa situação económica e financeira;*
- *É que a aplicação de uma punição deve servir não só os fins de prevenção geral, como também os fins de prevenção especial, no sentido de que o infractor tem que sentir os efeitos da punição da sua conduta ilícita, mas a sanção a aplicar não pode ser excessiva ao ponto deste não a poder cumprir.*
- *A recorrente tem atravessado dificuldades económicas e financeiras, à semelhança das empresas que operam neste sector de actividade, e que se vêm agravando ao longo dos últimos anos, resultantes da forte concorrência existente nas actividades que*

*desenvolve, quer directamente por outras empresas do mesmo sector, quer indirectamente por outras entidades.*

- *No que respeita ao papel contínuo, a sua utilização caiu em desuso, em virtude da descontinuação dos equipamentos de impressão disponíveis no mercado que utilizavam tal produto; no que respeita ao A4 sem impressão, este é agora acessível aos consumidores em geral em pequenas e grandes superfícies.*
- *No que respeita a documentação legal, designadamente ao nível da facturação, guias de remessa, de transporte, entre outras, diversas empresas têm vindo a recorrer à facturação electrónica, substituindo o suporte em papel por suporte digital, designadamente as empresas que a AdC apelida de “grandes clientes”, como seguradoras, instituições bancárias, prestadores de serviços essenciais (água e saneamento, electricidade, gás) e de telecomunicações.*
- *Relativamente ao mercado da impressão de títulos de crédito, tem também sofrido grande retraimento, uma vez que os meios de pagamento tradicionais, em especial os cheques, têm vindo a ser substituídos por operações de transferência electrónica ou outros meios electrónicos de pagamento.*
- *No que respeita aos formulários e impressos em geral, utilizados por comerciantes e prestadores de serviços, a compra desse tipo de produto à indústria gráfica também tem diminuído de forma drástica ao longo dos anos, uma vez que são colocados à disposição dos consumidores, de forma acessível e a baixo custo, quer equipamentos que permitem a impressão, em boa qualidade, a preto-e branco e a cores, quer o papel como consumível, pelo que a 1ª recorrente tem sentido uma forte queda na venda de produtos como papel timbrado, cartões-de-visita, envelopes, etiquetas, rolos de papel, etc.*
- *Em suma, todo o mercado de impressos e formulários tem vindo a sofrer grande retração, em virtude da drástica diminuição da procura ao longo da última década.*
- *Por outro lado, o mercado em causa é muito concorrencial, existindo inúmeras empresas que produzem e comercializam os referidos produtos*
- *Todas estas vicissitudes têm provocado uma grande queda dos respectivos preços.*

- *E as medidas de austeridade que têm vindo a ser implementadas pelo Governo Português vieram aumentar os custos decorrentes da actividade, designadamente a carga fiscal, concomitantemente com o aumento de outros custos operacionais das empresas.*
- *Os resultados líquidos da recorrente de 2001 a 2011 têm um saldo negativo de (-) 2.100.393,00.*
- *Apesar da 1ª recorrente ter tido, em 2011, um volume de negócios de 10.421.811,07, o resultado líquido do período foi negativo em € 1.044.747,58, e o prejuízo para efeitos fiscais foi de € 960.934,11.*
- *Para viabilizar a sua continuidade, em 2011 a 1ª recorrente teve necessidade de proceder à sua reestruturação, reduzindo o seu quadro de trabalhadores em cerca de 17%, passando de 187 para 155 trabalhadores ao seu serviço, o que sensivelmente se mantém.*
- *A 1ª recorrente tem vindo a acumular dívidas a fornecedores, que a interpelam para pagamento sob pena de recurso à via judicial, tendo conseguido celebrar alguns acordos de pagamentos em prestações, nalguns casos com assunção da dívida por parte do seu administrador e ora 2º recorrente.*
- *A 1ª recorrente não tem qualquer possibilidade de pagar a coima que lhe foi fixada pela AdC.*
- *A aplicação da coima teria graves consequências ao nível do endividamento, com as consequentes necessidades de tesouraria.*
- *Ou seja, o impacto da aplicação da coima à recorrente traduzir-se-ia numa necessidade efectiva de tesouraria de 2.535.411,63, capitais estes que os accionistas não dispõem para injectar na sociedade (dado o seu próprio endividamento bancário) e sem possibilidade de recurso à banca.*

- *Concomitantemente, comportaria efeitos colaterais perversos, pois a banca provavelmente deixaria de financiar os accionistas cujo endividamento ronda os 4.500.000,00 e exigir o reembolso destes empréstimos.*
- *Tal significaria uma necessidade de liquidez súbita de cerca 7 milhões de euros para manter em funcionamento a recorrente e as sociedades que nela participam.*
- *A responsabilização da 1ª recorrente pelo pagamento de tal coima conduzirá, muito provavelmente, à sua apresentação à insolvência e ao despedimento dos 155 trabalhadores ao seu serviço, para além de deixar de dar trabalho a muitas mais pessoas e empresas que com esta mantêm relações, através da contratação de diversos serviços (de segurança, limpeza, informáticos, telecomunicações, correios, seguros, etc...)*
- *A AdC, quando decidiu aplicar à 1ª recorrente coima de tão elevado montante - € 604.173,03 - foi manifestamente insensível ao estado de emergência nacional que o país atravessa, com uma economia recessiva e elevado nível de desemprego.*
- *Os recorrentes não se conformam com a decisão final proferida pela AdC, uma vez que, a manter-se, terá como efeito uma efectiva restrição da concorrência no mercado em causa nos autos, ficando este a ser controlado pelo "Grupo Tompla", (após a operação de concentração em 2007 e beneficiando do estatuto de requerente de clemência) e pelas sociedades de direito espanhol que o integram e à empresa portuguesa sua subsidiária que, dispensada da coima, se manterá a operar no mercado nacional.*
- *Tendo em consideração o acima alegado relativamente ao limite máximo da coima abstratamente aplicável à 1ª recorrente, e considerando que a coima abstratamente aplicável ao 2º recorrente está dependente desse limite, requer-se que, caso lhe seja imputada alguma conduta ilícita, seja a coima de € 3.000,00 igualmente reduzida.*
- *Por outro lado, antes da prolação da decisão final, em 08/05/2012, foi publicada a Lei nº 19/2012, que veio aprovar um novo Regime Jurídico da Concorrência e prever a aplicação de coimas às pessoas singulares, no caso da contra-ordenação que foi*

*imputada ao 2º recorrente, de forma mais favorável – vide artigo 69º, nº 4, do referido diploma legal.*

- *Assim, e conforme o que se vier a decidir no que respeita aos limites mínimos e máximos das coimas abstratamente aplicáveis aos recorrentes nos termos da LdC aprovada pela Lei 18/2003, requer-se que seja aplicado o mencionado novo regime legal, caso se revele mais favorável ao 2º recorrente.”*

\*

Vieram a **FORMATO** e **Luís Miguel Inácio**, alegar em conclusões que:

#### **“CONCLUSÕES**

- *Em face do exposto, impõe-se concluir que não assiste razão à AdC ao imputar à **FORMATO** a prática de uma contra-ordenação nos termos previstos no artigo 4.º da Lei da Concorrência.*
- *A **FORMATO** jamais esteve envolvida numa conduta ilícita anti-concorrencial de fixação de preços, repartição de mercados e Clientes.*
- *De qualquer forma, numa perspetiva puramente jurídica, a AdC tinha o ónus de provar a existência de um acordo ou prática concertada entre as Arguidas. Porém, esta Autoridade não satisfaz o ónus a que estava adstrita.*
- *A Autoridade tomou como certo o teor do pedido de clemência apresentado pela **COPIDATA**, mesmo quando o seu Administrador, o Sr. Mário Ferreira, negou a ocorrência do alegado acordo anti-concorrencial em sede de inquirições na AdC.*
- *De igual modo, a AdC tresleu as informações recolhidas nas suas buscas às instalações das diversas empresas Arguidas, concluindo que eram prova bastante para demonstrar um acordo com vista a fixar preços, repartir mercados e Clientes.*
- *As conclusões da AdC, expressas na sua decisão, assentam numa construção hipotética totalmente alheada da realidade.*

- *A AdC incorre num claro desrespeito do seu dever de investigar, pois furtou-se a estabelecer um elo de ligação entre a prova recolhida e os factos da vida real.*
- *Nunca existiu qualquer acordo entre as Arguidas com vista a fixar preços, repartir mercados e Clientes, nem existem nos autos prova dessa alegada ilicitude.*
- *A AdC apoiou-se no facto de estarem em causa alegadas fixações de preços, repartição de mercados e Clientes para invocar a restrição pelo objeto.*
- *Ao invocar a restrição pelo objeto, a AdC quis-se fazer valer de uma presunção de ilicitude. Todavia, faltando os pressupostos da verificação de um acordo com objeto restritivo anti-concorrencial, o juízo da AdC revela-se moribundo.*
- *Ademais, a análise da realidade permitiria de igual forma demonstrar que não tinha ocorrido qualquer lesão ao funcionamento do mercado. Deixaria assim de se apontar para uma restrição da concorrência decorrente da atuação das Arguidas.*
- *A **FORMATO** bem como o Sr. Luís Miguel Inácio nunca tiveram consciência de qualquer ilicitude. Bem pelo contrário, o Sr. Luís Miguel Inácio, agindo em nome e por conta da **FORMATO**, sempre considerou a sua conduta pró-competitiva.*
- *Não existem nos autos elementos que apontem para uma infração ao longo dos anos de 2001 a 2010, pelo que a duração da alegada infração não se encontra provada.*
- *Na determinação do montante de qualquer coima que pudesse vir a ser aplicada – o que não se concebe após a **FORMATO** ter contribuído com o correto enquadramento dos factos -, deveriam ser tidos em conta os novos critérios para a determinação do montante da coima previstos no novo Regime Jurídico da Concorrência<sup>1</sup>, i.e., “a natureza e a dimensão do mercado afectado pela infracção” e “a situação económica da Arguida”.*
- *O Sr. Luís Miguel Inácio agiu sempre em nome e representação da **FORMATO**, e considera que a versão dos factos e do Direito apresentada para a empresa também se lhe aplica.*

---

<sup>1</sup> Lei n.º 19/2012, de 8 de Maio.

- o *Em face de todo o exposto, conclui-se que não existem elementos suficientes de facto e de Direito para imputar à **FORMATO** e ao Sr. **Luís Miguel Inácio** a prática de uma contra-ordenação nos termos descritos na Decisão, e, conseqüentemente, para lhes aplicar qualquer coima.”*

\*

Vieram a **LITHO FORMAS** e **João Cabral**, em conclusões, arguir que:

**“ CONCLUSÕES:**

1. *O presente recurso tem por objeto a decisão (“Decisão”) adotada pelo Conselho da Autoridade da Concorrência (AdC) na parte em que aplicou à Arguida uma coima no valor de € 398.279,80 por alegada infração ao disposto no art.º 4º, n.º 1, da Lei n.º 18/2003, de 1 de junho – Lei da Concorrência (LdC) e em que aplicou ao Arguido uma coima no valor de €1.500,00, pela prática da contraordenação prevista e punida no artigo 47.º, n.º 3, da LdC, a qual padece de erro de facto e de Direito.*
2. *A AdC não apurou em sede de instrução como era seu dever todos os factos relevantes para a decisão e que oportunamente a Arguida alegou na resposta à nota de ilicitude e/ou não os considerou devidamente na Decisão, referentes às características específicas do setor, às empresas presentes no setor e ao contexto económico.*
3. *As “coincidências e indícios” que suportam a Decisão permitem e impõem uma “explicação alternativa plausível” à preconizada pela AdC, tendo sido incorretamente valorada a prova recolhida, a qual é insuficiente para demonstrar a infração.*
4. *No caso da componente do alegado acordo relativo às cartas cheque, as tabelas que supostamente serviam de instrumento de concertação não passaram de iniciativas unilaterais que não tiveram nunca aceitação por parte das restantes arguidas – já que raramente os seus valores coincidem com os das vendas reais, pelo menos da Arguida - de forma a considerar-se constituído um acordo..*
5. *No caso da componente do alegado acordo relativa aos grandes clientes, as condutas descritas, objetivamente consideradas e com base nos meios de prova disponíveis, não são suficientes para indiciar suficientemente uma situação de cartel, personificados em supostas condutas e / ou acordos com intenção anticoncorrencial praticadas pela Arguida, mormente com vista a fixação de preços e distribuição de clientes no seu mercado.*
6. *Consideradas as provas na sua totalidade, elas devem impor uma interpretação diferente da efetuada na Decisão, a saber, que tudo não se tratava de comunicações e*

*trocas de informação de carácter pessoal, com pouco rigor e mesmo verdade, com objetivos de dissimulação ou pressão mas não de concertação, num contexto em que, devido ao fraco poder negocial das empresas arguidas, era de todo irreal admitir como viável um acordo de fixação de preços e repartição de clientes.*

- 7. A Decisão recorrida fez uma incorreta valoração da prova e uma incorreta fixação dos factos, além de não ter carreado todos os factos relevantes para a Decisão, nomeadamente os referentes ao contexto económico e jurídico do setor, do mercado e dos operadores.*
- 8. Em nenhuma das componentes do alegado acordo – cartas cheque e grandes clientes – se provou de forma suficientemente sólida – que não deixasse espaço para dúvidas – existir um efetivo concurso de vontades ou comportamento coordenado configurando um acordo, pelo que ficou por demonstrar na decisão recorrida um elemento do tipo contraordenacional previsto no art. 4º da Lei 18/2003.*
- 9. A Decisão viola o princípio da legalidade ao recorrer a uma mera presunção para qualificar como “não negligenciáveis” os efeitos restritivos da concorrência no caso de acordos que tenham um objeto anticoncorrencial como a fixação de preços, a repartição de mercados ou de clientes, a limitação da produção ou das vendas e, assim, dar por preenchido o elemento do tipo “restrição sensível da concorrência”.*
- 10. Mesmo a existirem os factos alegados pela AdC e que estes sejam considerados acordos com objetivo restritivo, no que não se concede, se corretamente definidos os mercados relevantes, dada as baixas quotas detidas pelas empresas, forte poderio negocial de fornecedores e clientes assim como a concorrência efetiva e potencial a que estavam sujeitas, não eram suscetíveis de ter efeito restritivo para além do negligenciável, pelo que ficou por demonstrar outro elemento do tipo contraordenacional previsto no art. 4º da Lei 18/2003.*
- 11. Ainda que se considerasse que a Arguida praticou a contraordenação na qual foi condenada, sempre mereceria censura a coima aplicada, uma vez que a AdC não teve em consideração os seus próprios precedentes em situações semelhantes em que sancionou práticas de gravidade idêntica, não aplicou de forma correta os critérios legais, designadamente ao não considerar o diferente grau de intervenção das arguidas e o inexistente benefício económico para a Arguida, não teve em conta a capacidade financeira da Arguida nem o contexto económico-financeiro de crise generalizada.*
- 12. Só poderia ter sido aplicada à Arguida a sanção prevista no artigo 45.º n 1, alínea a) da LdC se existissem elementos que pudessem ser valorados como especialmente gravosos, os quais, estão longe de existir no caso concreto.*

13. Não tendo a Arguida Litho Formas sido parte de qualquer acordo entre as empresas com objeto restritivo da concorrência suscetível de ser punido como contraordenação, não poderá ser imputada, como foi na Decisão, ao então representante legal da Arguida, João Manuel Cabral, a prática da contraordenação prevista e punida nos termos do artigo 47.º, n.º 3, da LdC, a qual pressupõe aquela infração da Arguida.

14. Se se entender, no que não se concede, que a Arguida Arguida Litho Formas praticou a infração pela qual foi condenada e, conseqüentemente, que o Arguido praticou a infração pela qual foi condenado, os factos e considerações referentes à gravidade da infração explanados a propósito da Arguida deverão ser inteiramente acolhidos nesta sede, sendo a coima aplicável ao Arguido reduzida em conformidade.”

\*

Com tal fundamentação, vieram, afinal, as arguidas requerer a declaração de nulidade do processado, a sua absolvição ou subsidiariamente a redução das sanções aplicadas.

A AdC veio pugnar pela manutenção da decisão recorrida, arguindo que inexistente qualquer nulidade do processo, devendo ser mantida a decisão, em termos de factos, Direito e sanções aplicadas.

\*

Não sobrevieram quaisquer nulidades, questões prévias ou incidentais de que cumpra conhecer e que obstem ao conhecimento do mérito da causa, salvo as questões suscitadas nos recursos de impugnação e que de seguida se apreciarão.

\*

Alegam alguns arguidos que a AdC não se pronunciou, antes da decisão final, sobre o pedido de informações, esclarecimentos e diligências complementares de prova requeridas pelos arguidos, as quais eram indispensáveis para a boa decisão da causa.

Compulsados os autos, verifica-se que a recusa de realização de certas diligências requeridas encontra justificação na decisão administrativa de condenação, de onde se retiram as razões porque a AdC entendeu que tais atos não eram necessários para a boa decisão da causa, sendo certo que a Autoridade pode recusar as diligências que considere manifestamente irrelevantes, nos termos do art. 26.º, n.º 3 da L 18/2003.

Assim, embora não tenha havido um despacho prévio, autónomo, de indeferimento das diligências requeridas pela defesa, a sua recusa foi justificada em sede de decisão administrativa.

Caso tivesse havido um despacho de indeferimento autónomo das referidas diligências, tal seria apenas recorrível em sede de impugnação judicial da ulterior decisão administrativa, por não colidir com direitos ou interesses das pessoas, tendo apenas relevância intraprocessual, como forma de preparar a decisão final administrativa (cfr. art. 55.º, n.º 2, do RGCO). Ora, o indeferimento de tais diligências em sede de decisão administrativa é recorrível do mesmo modo, através de impugnação judicial.


Assim, nenhum prejuízo decorreu para a defesa do facto de não ter existido um despacho de indeferimento autónomo, tendo a AdC optado por justificar a não realização das diligências de prova requeridas em sede de decisão final administrativa.

Por outro lado, analisada a globalidade da prova produzida, por iniciativa da AdC ou por requerimento da defesa, verifica-se que foram analisados os meios de prova necessários e suficientes para efeitos de apuramento da prática da infração, sobretudo atenta a natureza da infração imputada, infração por objeto e não pelos efeitos restritivos da concorrência. Os curtos prazos de prescrição contraordenacional existentes nestes processos, a quantidade de meios humanos e materiais afetos a estas investigações, a extensão dos autos e a complexidade da vida de cada uma das empresas intervenientes exigem que se selecione criteriosamente as diligências que se afiguram efetivamente necessárias para apuramento da eventual prática da infração, deixando de fora diligências acessórias, secundárias ou instrumentais, que ainda que fossem realizadas não seriam aptas a afastar a convicção retirada de outros meios de prova mais conclusivos ou evidentes.

No âmbito dos seus poderes-deveres de investigação, a AdC não está obrigada a realizar todas as diligências requeridas pela defesa, devendo selecionar as diligências relevantes para decidir de forma esclarecida, em face da versão imputada na nota de ilicitude e das teses apresentadas pela defesa.

Ora, conforme melhor se compreenderá, após apresentação da convicção do Tribunal acerca dos factos provados, foram efetuadas todas as diligências necessárias e suficientes para apuramento da verdade material e boa decisão da causa. A AdC carrou os factos necessários e relevantes para a boa decisão da causa, não sendo necessário nem desejável que se esgotem exaustivamente todos os factos relativos às operações das sociedades e ao contexto económico e jurídico do setor, o que exorbita o âmbito da questão a decidir, gerando dispersão inútil.

Referem ainda alguns arguidos que a AdC não se pronunciou sobre todos os documentos apresentados. Porém, a AdC não tem de se pronunciar individualmente sobre cada documento junto, mas antes deve fazer uma apreciação e valoração conjunta da prova produzida, a qual



deve, no seu todo, apresentar-se coerente, articulada e compreensível, em face de regras de experiência comum.

Vêm os arguidos invocar vícios de fundamentação, nomeadamente a confusão de matéria factual com jurídica. Compreende-se que, em matéria de Direito da Concorrência, nem sempre é fácil separar perfeitamente tais matérias, e podendo existir algumas vantagens pragmáticas em, por vezes, efetuar apresentação sistemática e doutrinariamente não ideal, por exemplo referindo à frente de cada facto as páginas do processo em que se encontra o documento comprovativo. Não obstante, o Tribunal concorda com a defesa de que é importante uma mais clara diferenciação por um lado da matéria de facto provada (expurgando-a de aspetos conclusivos e meios de prova), por outro da fundamentação da mesma com base nas provas produzidas e, por último, da matéria de Direito, exortando-se a AdC a efetuar um esforço de sistematização que torne mais sintética, objetiva, clara e imediatamente perceptível o teor das suas decisões. De qualquer modo, esta decisão administrativa é suficientemente clara para, após análise detalhada, permitir assegurar o direito de defesa dos arguidos, inexistindo prejuízo para a defesa ou qualquer vício processual que importe declarar.

Ao longo do processo, a AdC assegurou os direitos e garantias de audição prévia, de contraditório, de defesa, de colaboração, de transparência e lealdade, bem como todos os outros a que está adstrita, assegurando a participação ativa dos arguidos na tomada de decisão e não violando, com a sua conduta qualquer preceito da LdC, do CPA, do RGCO, do CPP ou da CRP. Uma nota em especial para deixar claro que a AdC não violou o princípio da legalidade, recorrendo a presunções, como ao concluir pela restrição sensível da concorrência. A Autoridade demonstrou provados os factos, sem recurso a presunções, e a partir daí efetuou a necessária subsunção jurídica, com as conclusões que melhor se compreenderão ao analisarmos o enquadramento jurídico do caso. Adiante-se, porém, que é a própria lei que presume que uma infração por objeto tem por natureza efeitos restritivos da concorrência.

Nem sequer quanto à fixação das coimas é possível, à partida, concluir pela violação do princípio da proporcionalidade, encontrando-se as mesmas devidamente justificadas com base nos critérios legais.

Indeferimos, pois, os vícios invocados pela defesa.

\*

## **2. Fundamentação**

### **2.1. Matéria de facto provada**

Mostram-se provados os seguintes factos com relevo para a decisão da causa:

## II.1. Identificação das empresas arguidas e seus administradores

### II.1.1. A Contiforme e Paulo Albuquerque

A Contiforme tem a sua sede na Rua Tierno Galvan, Torre 3, 13.º, em Lisboa, possuindo ainda instalações na Estrada Nacional n.º 249-4, ao Km 7,2, Abóboda, São Domingos de Rana, onde, de acordo com a informação disponibilizada em [www.contiforme.pt](http://www.contiforme.pt), a sociedade possui as suas instalações fabris (fls. 216 e ss.).

De acordo com a cópia da certidão do registo comercial da sociedade, esta sociedade tem por objeto a “*produção, representação e comercialização de produtos gráficos e afins*”, e, mais concretamente, dos seguintes produtos e serviços: (a) “produtos transacionais”, como pré-impresos A4 e em bobine para facturas, guias de remessa, talões de jogo, bilhética e *ticketing*, documentos de segurança, ações, letras, obrigações e cheques, (b) “produtos promocionais e de *marketing*”, como folhetos, catálogos, brochuras e cartões-de-visita, (c) envelopes, (d) etiquetas, (e) rolos de papel, (f) cartões de plástico e ainda (g) serviços de personalização e acabamento de documentos e outros serviços complementares, designadamente serviços de personalização e acabamento de extractos, faturação, cheques, *mailings*, cartões de plástico, nomeadamente cartões bancários e de fidelização, serviços de gestão de economato, edição, gestão e envio de documentos electrónicos, serviços de digitalização de documentos e seu arquivo (fls. 216 e fls. 3812-3813).

A empresa foi constituída em 1997, tendo como órgão de administração um administrador único, cujas funções são exercidas, desde a data da constituição da sociedade, por Paulo Albuquerque (fls. 217 e ss., e auto de declarações de Paulo Albuquerque, a fls. 5307).

Paulo Albuquerque auferiu a remuneração anual ilíquida de € 36.733,48 pelo exercício das suas funções na arguida Contiforme, no ano de 2010, mantendo desde tal data uma situação económica não precária (declarações fiscais).

Em 2010, o volume de negócios da Contiforme foi de € 12.083.460,57 (doze milhões, oitenta e três mil, quatrocentos e sessenta euros e cinquenta e sete cêntimos) (fls. 5670).

Em 2011, a Contiforme teve um volume de negócios de € 10.421.811,07 (fls. 10.434 e fls. 10.406).

No ano de 2011, a Contiforme registou um resultado líquido negativo depois de impostos de € 1.044.747,58 (fls. 10.406 e declaração de fls. 10349).

Em 2012, a Contiforme teve um volume de negócios de € 9.136.727,08 (fls. 10.434).

No ano de 2012, a Contiforme registou um resultado líquido negativo depois de impostos de € 304.850,63 (fls. 10434 e declaração de fls. 10349).

### II.1.2. A Copidata

A Copidata tem a sua sede na Rua Heróis de Chaimite, n.º 12, em Odivelas, resultando da fusão, em dezembro de 2008, das sociedades Copidata – Formulários e Sistemas para Informática, S.A. e Copidata II – Industrial, Gráfica e Equipamentos, S.A., conforme certidão do registo comercial da sociedade (fls. 204 e ss.).

Estas duas empresas foram adquiridas, em dezembro de 2007, pela empresa de direito espanhol PACSA – Papelera del Carrión, S.L., por sua vez controlada, indiretamente, pela Manufacturas Tompla, S.A., sociedade de direito espanhol e empresa-mãe do Grupo Tompla, grupo empresarial espanhol ativo na produção e comercialização de envelopes e formulários em vários países europeus<sup>2</sup> (fls. 3768).

A Copidata tem por objeto a “*criação, execução e comercialização de formulários, envelopes e sistemas gráficos para informática, impressão e envelopagem de documentos, tratamento de informação e dados informáticos, criação e desenvolvimento de software, prestação de serviços e ainda qualquer outra atividade industrial e comercial não proibida por lei*” (fls. 204).

Entre os produtos por si produzidos e comercializados, encontram-se (a) os formulários comerciais, (b) *Datamailer*, consistindo num envelope pré-fechado contendo no seu interior uma ou mais vias impressas por decalque através do exterior, (c) *Automailer*, consistindo num documento de uma só via que após o seu preenchimento informático é dobrado, fechado e expedido, (d) impressos A4, nomeadamente cartas, facturas, cartas-

---

<sup>2</sup> Cf. Decisão da Autoridade, no processo Ccent 72/2007, de 22 de novembro de 2007, que apreciou a operação de concentração em causa.

cheque, circulares e cartas com cartão incorporado ou colado, (e) impressos *snap-out*, que permitem o preenchimento simultâneo de várias vias, e (f) documentos de segurança, como cheques, letras, livranças, bilhetes, entre outros (fls. 3777-3778).

Como referido pela própria empresa, a “*Copidata faz parte do Grupo Tompla, cuja empresa-mãe é a sociedade de direito espanhol Manufacturas Tompla, SA ("Tompla"). A Copidata é uma empresa portuguesa da indústria gráfica, vocacionada para a produção e comercialização de diversos produtos gráficos e serviços de gestão documental. Está essencialmente ativa na produção e comercialização de formulários comerciais e envelopes, representando cada um destes segmentos de atividade cerca de 50% da sua faturação. O negócio de gestão documental tem, por enquanto, uma natureza residual. Os seus produtos e serviços destinam-se a um leque diversificado de sectores de atividade, desde a banca, às empresas de utilities.*” (fls. 4).

De acordo com as informações prestadas pela Copidata, bem como pelos elementos constantes da certidão do registo comercial da empresa, a composição dos órgãos sociais desde 2000 tem reflectido as diversas alterações e transformações estatutárias que conduziram à atual Copidata.

Nestes termos, “*em outubro de 2007 por cisão da Copidata Industrial – Gráfica e Equipamentos, S.A., foi criada a sociedade Copidata II – Industrial, Gráfica e Equipamentos, S.A.*”

*Em 9 de janeiro de 2009, a Copidata II e a Copidata – Formulários e Sistemas para Informática, S.A. (que fora uma sociedade por quotas até julho de 2007, com a firma Copidata – Formulários e Sistemas para Informática, Lda.), fundiram-se, dando origem à Copidata, S.A.”* (fls. 3768).

Quanto à composição dos órgãos de administração das diversas sociedades comerciais que estiveram na origem da atual Copidata, verifica-se que dos mesmos fizeram parte (enquanto membros dos respetivos conselhos de administração):

A) Copidata Industrial – Gráfica e Equipamentos, S.A.:

1. Jorge Fernando Alves Ferreira Guimarães, João Maria Ermitão Carreira Maia e Pedro Valentim Nunes, em 2000;
2. João Maria Ermitão Carreira Maia, Manuel Soares Ferreira Regalado e Joaquim Pedro de Macedo Santos, de 2001 até 2002;

3. João Maria Ermitão Carreira Maia, Manuel Soares Ferreira Regalado e Vergílio Manuel Domingues da Rocha, em 2003;
4. João Maria Ermitão Carreira Maia, José Avelino Abreu Aguiar, Vergílio Manuel Domingues da Rocha, de 2004 até abril de 2005;
5. James Edwin Yeats, José Carlos Soares do Outeiro, Vergílio Manuel Domingues da Rocha, de abril de 2005 até outubro de 2007.

B) Copidata II – Industrial, Gráfica e Equipamentos, S.A.:

1. José Luís Alcalde Blanquer, José Luís Goñi Mascaraque e Andrés de la Fuente Moreiro, de outubro de 2007 a 9 de janeiro de 2009.

C) Copidata – Formulários e Sistemas para Informática, Lda.:

1. João Maria Ermitão Carreira Maia e Pedro Valentim Nunes, em 2000;
2. João Maria Ermitão Carreira Maia, Manuel Soares Ferreira Regalado e Joaquim Pedro de Macedo Santos, de 2001 a 2002;
3. João Maria Ermitão Carreira Maia, Manuel Soares Ferreira Regalado e Vergílio Manuel Domingues da Rocha, em 2003;
4. João Maria Ermitão Carreira Maia e Vergílio Manuel Domingues da Rocha, de 2004 a abril de 2005.
5. James Edwin Yeats, José Carlos Soares do Outeiro, Vergílio Manuel Domingues da Rocha, de abril de 2005 até julho de 2007.

D) Copidata – Formulários e Sistemas para Informática, S.A.:

1. James Edwin Yeats, José Carlos Soares do Outeiro, Vergílio Manuel Domingues da Rocha, de julho de 2007 a outubro de 2007;
2. José Luís Alcalde Blanquer, José Luís Goñi Mascaraque e Andrés de la Fuente Moreiro, de outubro de 2007 a 9 de janeiro de 2009.

E) Copidata:

1. José Luís Alcalde Blanquer, José Luís Goñi Mascaraque e Andrés de la Fuente Moreiro, de 2009 até ao presente (fls. 3769 e 3770).

1. A mesma sucessão de sociedades é revelada na sucessão das estruturas de direção funcional da Copidata, nos termos que se seguem:

A) Copidata Industrial – Gráfica e Equipamentos, S.A.:

1. Pedro Miguel Gonçalves Costa, foi Diretor Geral, António Oliveira Cruz foi Diretor comercial e Mário Ferreira foi Diretor de produção, de 2000 a abril de 2005;
2. António Oliveira Cruz foi Diretor Comercial e Mário Gomes Ferreira foi Diretor de Produção, de abril de 2005 até outubro de 2007.

B) Copidata II – Industrial, Gráfica e Equipamentos, S.A.:

1. Mário Gomes Ferreira foi Diretor Geral de dezembro de 2007 a 9 de janeiro de 2009, Hugo Pardelha foi Diretor financeiro de junho de 2008 a janeiro de 2009 e Luís Garza Parejo é Diretor de produção desde agosto de 2009.

C) Copidata – Formulários e Sistemas para Informática, Lda.:

1. Pedro Gonçalves Costa foi Diretor Geral e António Oliveira Cruz foi Diretor comercial, de 2000 até abril de 2005;
2. António Oliveira Cruz foi Diretor Comercial de 2005 a julho de 2007.

D) Copidata – Formulários e Sistemas para Informática, S.A.:

1. António Oliveira Cruz foi Diretor Comercial de julho de 2007 a outubro de 2007;
2. Mário Ferreira foi Diretor Geral de dezembro de 2007 a janeiro de 2009, e Hugo Pardelha foi Diretor Financeiro de junho de 2008 a janeiro de 2009.

E) Copidata:

1. Mário Ferreira foi Diretor Geral de janeiro de 2009 a novembro de 2010, Hugo Pardelha é Diretor financeiro desde 2009, Luís Garza Parejo é Diretor de produção desde 2009, e José Neto é Diretor comercial desde outubro de 2010 (fls. 3770 a 3771).

Em 2010, o volume de negócios da Copidata foi de € 12.952.274,00 (doze milhões, novecentos e cinquenta e dois mil, duzentos e setenta e quatro euros) (fls. 5559 verso).

### II.1.3. A Formato e Luís Miguel Inácio de Oliveira e Costa

A Formato tem a sua sede na Quinta da Bemposta, em Aljubarrota, Alcobaça, e tem por objeto “a) exercício da indústria, comércio e impressão de papel; b) as atividades que

*sejam complementares, subsidiárias ou acessórias das referidas na alínea anterior*” (fls. 241).

No que respeita aos produtos e serviços por si comercializados, a “*carta de apresentação da empresa e serviços gráficos*”, apresentada pela empresa em resposta a um Pedido de Elementos e Informações da Autoridade, indica que esta empresa produz (a) formulários em contínuo, designadamente cartas, facturas, guias de remessa e de transporte, formulários combinados com etiquetas autocolantes destacáveis, numerados, personalizados, com aplicação de janela, com aplicação de cola, com cortante especial, entre outros, (b) “folha a folha”, que consistem em monofolhas concebidas para serem processadas através de impressoras laser e outras, onde se incluem folhetos, cartões-de-visita, desdobráveis promocionais, entre outros, (c) bobinas, rolos de papel contínuo que permitem a transformação em formato A4, mediante processamento e corte, (d) *mailers*, envelopes em contínuo, (e) documentos de segurança, como cartas bancárias, cartas cheque, ações, obrigações, letras, livranças, bilhetes, incluindo personalização através de aposição de linha óptica ou dados variáveis, mas também serviços de personalização e envelopagem, entre outros (fls. 4011a e ss.).

A sociedade foi constituída em 1979, tendo como órgão de administração um Conselho de Administração com a seguinte composição:

1. Presidente: Luís Miguel Inácio
2. Vogal: Maria Júlia da Conceição Inácio André
3. Vogal: Maria da Graça Inácio de Oliveira e Costa

Para além de Presidente do Conselho de Administração, funções que exerce desde 1997, Luís Miguel Inácio é também acionista da empresa, detendo 10.000 ações que correspondem a 8,33% do capital social e, segundo o organograma da empresa, exerce as funções de Diretor Geral, Diretor administrativo e financeiro e Diretor comercial (fls. 4012 e 4017).

Luís Miguel Inácio de Oliveira e Costa auferiu a remuneração anual ilíquida de € 80.080,00 pelo exercício das suas funções na arguida Formato, no ano de 2010, mantendo desde tal data uma situação económica não precária (declarações fiscais).

Em 2010, o volume de negócios da Formato foi de € 2.958.230,69 (dois milhões, novecentos e cinquenta e oito mil, duzentos e trinta euros e sessenta e nove cêntimos) (fls. 5606 e 10281).

Em 2011, o volume de negócios da Formato foi de € 2.629.247,51 (fls. 10.281).

Em 2011, a Formato teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 280.453,08 (fls. 10.343).

Em 2012, o volume de negócios da Formato foi de € 2.244.467,84 (fls. 10.343).

Em 2012, a Formato teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 280.881,72 (fls. 10.343).

#### II.1.4. A Litho Formas e João Cabral

A Litho Formas tem a sua sede na Rua Nuno Alvares Pereira, Vale de Figueira, em São João da Talha, tendo por objeto comercial “*a compra, venda e fabrico de toda a classe de produtos, máquinas e mercadorias, direta ou indiretamente relacionadas com a indústria de artes gráficas*” (fls. 234).

No que respeita aos produtos por si comercializados, os elementos apresentados pela empresa demonstram que esta está ativa na produção dos seguintes produtos: (a) comunicação empresarial, onde se incluem apresentações, propostas, cartas, facturas, avisos vencimento, extractos de conta, pagamentos, através de papel A4, personalizado com o logótipo da empresa cliente, papel contínuo personalizado, simples ou multivias, envelopes, cartões-de-visita e de cumprimentos e papel A4 embalado, (b) comunicação e *marketing*, como folhetos, catálogos e cartazes, (c) *finishing* (acabamento e personalização), (d) impressão de segurança, como cheques bancários, documentos com cheque bancário integrado (Carta Cheque), letras e livranças, bilhetes de espetáculos, títulos de transporte, etiquetas "Brand Protection", (e) etiquetas, entre outros (fls. 4533 e ss.).

A sociedade foi constituída em 1967, tendo como órgão de administração um Conselho de Administração com a seguinte composição (desde 2000):

1. Presidente: Klaus Saalfeld, desde 1999 até ao presente;
2. Vogal: João Manuel Cabral, desde 1999 até à sua renúncia, em 25.2.2009;
3. Vogal: Nuno Lourenço Pinheiro, desde 1999 até 2006;
4. Vogal: Christoph Riess, entre 2003 e 2006;
5. Vogal: Luís Filipe Gonçalves Pereira, desde 2003;

6. Vogal: Miguel Abranches Pinto, desde 2007;
7. Vogal: Gisela Saalfeld Bruckert, de 2007 a 2008;
8. Vogal: António Assis Nunes, desde 2008;
9. Vogal: Carla Sofia de Jesus Baptista, desde 2009 (fls. 234 e 4531).

Refira-se ainda que o arguido João Cabral acumulou, durante os seus mandatos (portanto, até à sua renúncia em fevereiro de 2009), as funções de administrador com as de Diretor Geral, sendo sucedido por Miguel Abranches Pinto.

João Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, mantém-se ainda ligado à empresa, uma vez que é detentor de parte do capital social (detendo o equivalente a 1% do capital da sociedade) (fls. 4530-4531).

João Cabral auferiu a remuneração anual ilíquida de € 89.578,00 pelo exercício das suas funções na arguida Litho Formas, no ano de 2008 (declaração fiscal).

João Cabral auferiu a remuneração anual ilíquida de € 37.195,64 pelo exercício das suas funções na empresa Litho Formas, no ano de 2009, mantendo desde tal data uma situação económica não precária (declarações fiscais).

Em 2010, o volume de negócios da Litho Formas foi de € 7.965.596,00 (sete milhões, novecentos e sessenta e cinco mil, quinhentos e noventa e seis euros) (fls. 5621 e 9746).

Em 2011, a Litho Formas teve um volume de negócios de € 6.893.466,79 (fls. 9839).

Em 2011, a Litho Formas teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 1.094.152,34 (fls. 9839).

Em 2012, a Litho Formas tem um volume de negócios de € 6.331.021,47 (fls. 9839).

Em 2012, a Litho Formas teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 652.290,51 (fls. 9839).

## II.2. O sector dos formulários e impressos comerciais

As empresas arguidas operam, todas, na indústria gráfica e no sector dos formulários e impressos comerciais.

A indústria gráfica consiste na produção e comercialização de produtos gráficos, nomeadamente de formulários comerciais e envelopes, dedicando-se algumas empresas gráficas também à prestação de serviços de gestão documental.

Nos formulários e impressos comerciais integra-se um leque muito diversificado de produtos: formulários multivias e produtos de segurança, como cheques bancários, cheques de empresas, senhas de refeição, senhas de gasolina, certificados de aforro, mas também etiquetas, formulários com cartão, formulários em contínuo e formulários em formato "A4", entre outros.

Os formulários e impressos comerciais caracterizam-se, assim, por terem *"uma ou várias vias, para preenchimento simultâneo em computador, com elevada rapidez. Permitem ainda o destaque posterior das bandas, por picote ou corte, sendo possível produzir formulários com etiqueta ou cartão incorporado, plastificado ou colado, com picotes de vários tipos e em várias posições"* (fls. 5).

É possível dividir os formulários comerciais num conjunto diversificado de produtos, nomeadamente: formulários multivias, produtos de segurança, etiquetas, *automailer*<sup>3</sup>, *datamailer*<sup>4</sup>, formulários com cartão, formulários A4, formulários em contínuo, entre outros (considerando as respostas das empresas arguidas).

Os documentos de segurança caracterizam-se por reunirem um conjunto de requisitos de segurança antifraude, como cheques bancários, cheques-empresa, letras, livranças, bilhetes, senhas de refeição, senhas de gasolina, certificados de aforro, entre outros.

Estes documentos podem conter, designadamente, marca de água, hologramas *standard* ou personalizados, tinta, cobertura de informação tipo raspadinha e ser em contínuo ou em folha (fls. 3778).

Inclui-se nos documentos de segurança um formulário específico, designado de "cheque-empresa" ou "carta-cheque", ou seja, cheques bancários impressos diretamente com a identificação de empresas, e a pedido destas, por contraposição aos cheques impressos a pedido dos próprios bancos.

A carta-cheque é um instrumento que serve para apoiar as empresas na concretização dos seus pagamentos, destinando-se nomeadamente àquelas que efetuam um elevado número

---

<sup>3</sup> O *automailer* é um "documento simples e direto de uma só via que após o seu processamento informático é dobrado, fechado e expedido" (fls. 3777).

<sup>4</sup> O *datamailer* é "composto por um envelope pré-fechado contendo no seu interior uma ou mais vias impressas por destaque através do exterior" (fls. 3777).

de pagamentos de carácter regular, a particulares ou a empresas suas fornecedoras (fls. 4583).

Para tal efeito, os cheques são inseridos numa carta, da qual constituem um destacável, e que é remetida diretamente pelo banco aos respectivos beneficiários, através do correio. Na carta, por norma, consta a seguinte informação: morada do beneficiário, número do cheque e importância (numerário e extenso), nome do cliente (ordenante), mensagem (por cheque) com motivo de pagamento e relação dos documentos a pagar (facturas, notas de crédito ou outros documentos a débito e a crédito) (fls. 4583).

A carta-cheque possui um recibo destacável, que inclui as seguintes informações: data de validade do cheque, referência do beneficiário e número e importância do cheque (em numerário e por extenso) (fls. 4583).

No que respeita especificamente à produção de cartas-cheque, verifica-se que:

Em 1984 o Banco de Portugal, em representação das Instituições de Crédito Aderentes, outorgou um Protocolo com as empresas seleccionadas, entre as quais as arguidas “onde se estabeleceram as condições uniformes para o fornecimento de cheques, designadamente no que respeita à definição de características de papel, tintas, normas de segurança e de preços de fornecimento”, o qual vigorou efetivamente, tendo sido objecto de adenda em 1 de Março de 1986.

O Protocolo assinado entre o Banco de Portugal e as empresas seleccionadas, entre as quais as recorrentes, obrigava as empresas a garantir o regular fornecimento dos cheques nos termos e condições constantes do Protocolo, sob pena de responderem pelos prejuízos decorrentes do incumprimento.

O Protocolo outorgado pelo Banco de Portugal vigorou até entrar em vigor em 1 de Julho de 1992 o Protocolo outorgado com a Associação Portuguesa de Bancos (APB), (outorgado a 28 de Maio de 2012) e que reproduzia fundamentalmente o clausulado anteriormente acordado com o Banco de Portugal, tendo sido alterado em 1994 fixando um aumento de 3% dos preços máximos de fornecimento dos cheques.

Em 1992 foi assinado um “Protocolo” entre a APB, em representação de 33 instituições de crédito, e 6 empresas gráficas: a Contiforme, a Copidata, a Copinaque, a Formato, a INCM e a Litho Formas. Estas empresas são denominadas no protocolo como “fornecedores seleccionados”, tendo-lhes sido atribuído o exclusivo de fornecimento do tipo de cheques definidos no protocolo em relação às instituições de crédito aderentes ao mesmo (fls. 3814, 3835 e 4657);

Através deste protocolo, as instituições de crédito suas subscritoras delegaram na APB o estabelecimento de condições uniformes para o fornecimento de cheques normalizados, no que respeita a: observação das normas técnicas para sua produção; definição do tipo de papel e tintas a utilizar; espécies de cheques a considerar; elementos de controlo de produção; observância do posicionamento do cheque na folha de papel; exclusividade de fornecimento; negociação de preços de fornecimento de cheques; definição de condições de segurança, entre outros;

Tal protocolo terá caducado, com a liberalização deste mercado específico, por ocasião da emissão pelo Banco de Portugal da “Norma Técnica do Cheque”, a partir de 1998.

Para além destas quatro empresas, verifica-se igualmente que a INCM não produziu, nem comercializou, cartas-cheques desde 2000 até à presente data (fls. 5025), sendo que a Copinaque – outra das empresas participantes no referido protocolo com a APB – já não se encontra a operar no setor.

A circunstância de a Contiforme, a Copidata, a Copinaque, a Formato, a INCM e a Litho Formas terem estado, durante vários anos, abrangidas por um protocolo com a APB que lhes concedia a exclusividade da produção de cheques bancários e cartas-cheques, e o facto de a INCM e a Copinaque não disponibilizarem este produto, bem como as exigências de segurança e requisitos técnicos deste produto, explicam que a Contiforme, a Copidata, a Formato e a Litho Formas tenham assumido e assumam uma posição destacada na produção e comercialização de cartas-cheques, em que são principais produtoras, mas também no próprio setor dos formulários e impressos comerciais em geral, ao longo dos últimos anos.

A produção de cartas-cheque, e de cheques bancários em geral, é um negócio pouco lucrativo mas considerado um fator de reconhecimento e diferenciação das empresas produtoras de impressos e formulários comerciais.

Não obstante, existem no mercado várias empresas a operar no mercado que produzem cartas cheque ou que podem produzi-las sem qualquer adaptação produtiva.

A competitividade no setor tem conduzido à quebra geral dos preços no mercado dos formulários e impressos comerciais.

## II.3. Factos provados

### II.3.1. Enquadramento

As arguidas dedicam-se parcialmente à produção, distribuição e comercialização de formulários e impressos comerciais no mercado português.

Neste contexto, as empresas identificadas concorrem entre si para fornecer a terceiros formulários e impressos comerciais, com vários objetivos e fins, que estes utilizarão nas respectivas atividades: a título de exemplo, e para além dos cheques, senhas de refeição ou de gasolina, os contratos de adesão nos setores das telecomunicações, serviços essenciais ou outros, a contratação através de cláusulas contratuais gerais, requerimentos, cartas e impressos para contactos ou prestações de serviços a terceiros, entre outros, cujo suporte físico seja um formulário ou impresso.

Através dos seus produtos e serviços, as empresas arguidas estão presentes num leque muito alargado de setores de atividade, fornecendo todo o tipo de entidades públicas e privadas com os impressos e formulários necessários a uma grande variedade de atividades económicas e não só, desde os cheques bancários até aos extratos bancários, passando pelos formulários necessários para enviar correio registado até aos contratos de aquisição de serviços de telecomunicações, comunicações para clientes, entre muitos outros.

As empresas Contiforme, Copidata, Formato e Litho Formas tinham um acordo incidindo sobre o setor dos formulários e impressos comerciais, que funcionava de forma distinta consoante se tratasse de um produto específico designado de “carta cheque” ou “cheque empresa”, ou dos restantes produtos, onde o acordo incidia sobre “grandes clientes”.

O objetivo deste acordo era garantir a cada empresa envolvida a respectiva quota de mercado e nível de faturação, através da fixação de preços e da repartição de clientela.

O acordo das quatro empresas arguidas, incidindo sobre o sector dos formulários e impressos comerciais foi definido e executado entre outubro de 2001 e outubro de 2010 e abrangeu todo o território nacional.

Quanto às “cartas cheque” ou “cheque empresa”, as arguidas definiram um conjunto de regras de atribuição de precedência, numa primeira fase, de outubro de 2001 a 2004, de acordo com um “critério histórico” de preferência.

Nesta primeira fase de funcionamento do acordo, quanto ao produto específico “carta cheque”, era dada preferência de adjudicação de encomendas à empresa que historicamente fornecesse determinado cliente, o que sucedia pela troca de informação prévia dos preços a apresentar, e sua fixação de tal modo que a empresa “histórica” fosse a que apresentasse o preço mais baixo das quatro, sempre que um qualquer cliente solicitasse orçamentos para a produção daquele produto.

Numa segunda fase (a partir de 2004 e, pelo menos, até outubro de 2010), a preferência assentava na atribuição a cada uma das quatro empresas de um conjunto de semanas, em cada ano e no qual teriam precedência sobre as restantes, ou seja, nas semanas que lhes estivessem atribuídas por via deste acordo, cada empresa tinha o direito de apresentar um preço mais baixo que as restantes arguidas, condicionando assim a eventual adjudicação desse contrato.

As quatro referidas sociedades desenvolveram um mecanismo de controlo e de troca sistematizada de informação, através da circulação, entre si, de tabelas idênticas à apresentada pela Copidata, requerente de clemência, a fls. 58, nas quais se definia, para cada semana do ano, qual a empresa que deveria apresentar o preço mais baixo, bem como os preços pelos quais cada uma das restantes arguidas devia apresentar as respetivas propostas, em caso de pedidos de orçamento, ou “consultas”, por parte dos respetivos clientes.

Tais tabelas eram periodicamente atualizadas, com base nas informações que as empresas envolvidas transmitiam entre si, relativamente às consultas ou pedidos de orçamento que fossem recebendo. Nestes termos, sempre que fosse recebida uma consulta por parte de um potencial cliente, as arguidas solicitavam informação à empresa “preferente” quanto ao preço a propor para o fornecimento daquele produto.

Estas quatro empresas tinham também acordado a sua atuação no que respeita a fornecimentos de formulários e impressos a determinados clientes, designados de “grandes clientes”, tanto pelo seu peso na faturação de cada arguida, como na relação histórica de fornecimento destes produtos.

Assim, no âmbito deste seu acordo, as empresas arguidas identificavam um conjunto de clientes que, procedendo à adjudicação tipicamente anual de contratos de fornecimento de grandes quantidades de impressos e formulários comerciais, poderiam garantir às

arguidas uma faturação elevada, sendo o objetivo das arguidas garantir, por um lado, a preferência de cada uma no fornecimento dos seus clientes tradicionais, ou a repartição das encomendas desses “grandes clientes” pelas quatro empresas arguidas.

Tais “grandes clientes” eram, assim, objeto de um acordo entre as quatro empresas arguidas, que repartiam entre si as quantidades que lhes fossem adjudicadas, através da assunção de posições comuns ou previamente acordadas entre si perante negociações concretas com tais “grandes clientes” no âmbito de concursos ou “consultas ao mercado” para o fornecimento anual ou periódico de determinados impressos ou formulários.

Estas posições comuns passavam pela definição dos preços a que cada uma das quatro empresas arguidas estava disponível para produzir determinado produto ou prestar determinado serviço, e que servia de referência para os preços propostos pelas restantes arguidas, em caso de consultas ao mercado por parte de tais clientes.

O referido acordo previa igualmente um mecanismo de compensação das empresas arguidas que fossem prejudicadas em situações concretas, em que não fosse adjudicado o fornecimento total pretendido ou previamente acordado (o que poderia suceder, por exemplo, pela atribuição, por parte dos clientes, do fornecimento de impressos e formulários a apenas uma das arguidas, ou da adjudicação de quantidades diferentes a cada arguida, diferentes das que resultariam do acordado entre as arguidas ou, ainda, pela adjudicação do fornecimento pretendido a outras empresas, não participantes no acordo).

Para tais casos, as empresas arguidas implementaram um mecanismo de compensação, pelo qual a empresa arguida a quem fosse adjudicada uma quantidade superior ao que as arguidas haviam acordado entre si, devia subcontratar a outra arguida (ou às demais, no caso de todas serem afectadas), a produção da quantidade necessária de formulários ou impressos para atingir a repartição do montante global de faturação previamente estabelecido entre as quatro arguidas.

Este acordo permitia também às empresas arguidas monitorizar o funcionamento do mercado, não só a atuação comercial de cada uma das arguidas, mas também o comportamento comercial de outras empresas concorrentes não envolvidas no acordo.

Os arguidos Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, Luis Miguel Inácio, PCA/DG da Formato e João Manuel Cabral, Adm/DG da Litho Formas até fevereiro de 2009, tiveram conhecimento e participaram diretamente na comissão e execução do referido acordo.

### II.3.2. O acordo entre as empresas arguidas. Em especial, o acordo quanto às “cartas-cheque” ou “cheque-empresa”

No que respeita ao acordo quanto ao produto específico “carta cheque” (também designado cheque-empresa), na data de 2 de outubro de 2001, verificou-se o envio de uma mensagem de correio electrónico, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Formato, enviada por António Oliveira Cruz, à data Diretor comercial da Copidata Industrial – Gráfica e Equipamentos, S.A., uma das empresas que esteve na origem da Copidata (e que doravante será identificado como ex-Diretor comercial da Copidata, tendo estado em funções até 2007), para João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, para José Carlos Araújo, ex-Diretor de produção da Contiforme, e ainda para a Formato (fls. 1394):

*“De: [António.cruz@edinfor.edp.pt](mailto:Antonio.cruz@edinfor.edp.pt)*

*Enviado: terça-feira, 2 de outubro de 2001 17:28*

*Para: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); [formato@mail.telepac.pt](mailto:formato@mail.telepac.pt); [jcaraujo@contiforme.pt](mailto:jcaraujo@contiforme.pt)*

*Assunto: tabelas e critérios*

*Anexos: Tabela 2.xls*

*Com os meus cumprimentos junto remeto as tabelas e um quadro descritivo dos critérios a implementar para as variações relativas dos preços.*

*Tendo em conta o facto de a semana 40 já estar relativamente adiantada, considereei a repartição/distribuição das entidades e correspondente percentagem de aumentos, já a partir da semana 41.*

*Para não se ter de alterar o sentido da rotatividade, está prevista a partir da 4.ª semana a reposição do quadro correspondente às primeiras 4.*

*Espero que os quadros estejam claros e corretos. Caso exista alguma divergência entre o que envio e a vossa expectativa, fico ao vosso dispor.*

*Deveríamos fazer o balanço desta operação no final de um mês, de modo a avaliarmos a eficácia do processo e identificarmos os seus pontos fracos.*

*Cumprimentos,*

António Cruz”

Em anexo à mensagem de correio electrónico que se reproduz no parágrafo anterior, encontramos a seguinte tabela (fls. 1395):

“(…)

		Semana					%
		N	N + 1	N + 2	N + 3	N + ...	
Código Empresa	CD	CF	FT	LF	*	3	
	CF	FT	LF	CD		5	
	FT	LF	CD	CF		8	
	LF	CD	CF	FT		10	

Legenda

N = Semana 41

\*N + ... = Repete o quadro; N.....N+3”

Nesta mensagem, a Copidata é identificada na tabela anexa como “CD”, a Litho Formas (LF), a Formato (FT) e a Contiforme (CF).

Também o documento “CC 2009”, a fls. 58 dos autos, consagra um esquema rotativo de distribuição das quatro empresas, por grupos de semanas, o que permite, para o ano de 2009, apresentar uma representação gráfica da rotação entre empresas em termos em tudo idênticos aos que surgem apresentados pela Copidata às empresas Contiforme, Litho Formas e Formato, em outubro de 2001, “para não se ter de alterar o sentido da rotatividade”, e que assim se apresenta:

Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(1.º Grupo)	(2.º Grupo)	(3.º Grupo)	(4.º Grupo)	(1.º Grupo)	(2.º Grupo)	(3.º Grupo)	(4.º Grupo)	(1.º Grupo)	(2.º Grupo)

FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT
LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT
CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF
CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD

Fonte: adaptação de tabela “CC 2009”, a fls. 58

Em 25 de março de 2004, houve lugar ao envio de mensagem por José Carlos Araújo, ex-Diretor de produção da Contiforme, para os seguintes destinatários: António Oliveira Cruz (ex-Diretor comercial da Copidata), João Manuel Cabral (ex-Adm/DG da Litho Formas), Luís Miguel Inácio (PCA/DG da Formato), com conhecimento de Paulo Albuquerque (Administrador da Contiforme) (fls. 1393):

*“De: José Araújo ([jcaraujo@contiforme.pt](mailto:jcaraujo@contiforme.pt))*

*Enviado: quinta-feira, 25 de março de 2004 11:15*

*Para: António Cruz (e-mail); João Cabral (e-mail); Luís Inácio (e-mail)*

*Cc: Paulo Albuquerque*

*Assunto: Cheque Carta – Grelha de Controlo*

*Anexos: Controlo de Preços CHQ EMP.xls*

*Bom dia*

*Creio que ficámos de trocar informações sobre este tema, em grelha onde constassem, em detalhe, os elementos de proposta de cada um. Neste sentido, envio a proposta de uma grelha que preencheríamos mensalmente para distribuir por todos.*

*Agradeço a vossa opinião.*

*Um abraço*

*Zé”*

Nas instalações da arguida Contiforme, mais concretamente no gabinete de Ana Lopes de Araújo, ex-Diretora de vendas da Contiforme, foi apreendido cópia de documento designado “Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresas”, datado de 22 de março de 2004, e que se reproduz de seguida (fls. 539-541):

*“Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa*

*Notas introdutórias:*

*Deixa de vigorar a regra da “precedência do fabricante” passando a vigorar a semana como determinante no cálculo do preço a apresentar, ou seja tem preferência a empresa que está em primeiro na semana em que ocorre a consulta do cliente.*

*Deixa de vigorar a regra das cores/tons coincidentes passando a contar o somatório de cores do Banco (constantes da tabela anexa) e as cores do cliente. Ou seja no caso do Banco ter 5 cores, Azul, Azul, Verde, Amarelo e Cinzento e o Cliente ter 4 cores, Azul, Verde, Cinzento e Preto, na anterior regra contavam para o cálculo 6 cores e passarão a contar 9 cores.*

*Índice:*

*Hipótese 1 – O cliente vai emitir cheques de uma empresa sobre um banco.*

*Hipótese 2 – O cliente vai emitir cheques sobre vários bancos e de várias empresas do seu grupo.*

*Hipótese 3 – O cliente pretende emitir cheques com 3 ou mais vias de autocopiativo*

*Hipótese 4 – O cliente pretende emitir cheques com colas ou fitas silicone/cola*

*Outras condições*

*Hipótese 1*

*O cliente vai emitir cheques de uma empresa sobre um banco*

*Situação: Cores de um banco mais cores de uma empresa*

*O número mínimo de cheques: 1000 cheques*

*Número de cores: Somatório das cores do banco mais as cores do cliente. Aplica-se a tabela considerando o número de cores apurado.*

*Hipótese 2*

*O cliente vai emitir cheques sobre vários bancos e de várias empresas do seu grupo*

*Situação: Cores de vários bancos mais cores de várias empresas.*

*O número mínimo de cheques: 1000 cheques*

*Processo de cálculo: O cálculo é efectuado considerando a carta cheque/empresa com o número maior de cores como base de cálculo, a que corresponde o somatório das cores do cheque e da empresa a personalizar.*

*A este valor deverá adicionar-se o número de mudanças de chapa necessárias para produzir os restantes cheques, considerando para estas mudanças as diferentes cores de cheques e cores da(s) empresa(s) a personalizar.*

*Cada mudança de chapa: 75,00 euros.*

### *Hipótese 3*

*O cliente pretende emitir cheques com 3 vias, ou mais, de autocopiativo*

*Aplicam-se as regras previstas na hipótese um ou na hipótese 2 conforme as situações.*

*Para calcular a tabela para três vias ou mais vias, verifica-se a diferença entre o valor de tabela para uma via e para duas vias e soma-se esta diferença ao valor de tabela de duas vias sem considerar os agravamentos com mudanças ou os agravamentos da semana. Esta diferença acrescenta-se o número de vezes a que corresponda o número de vias para além de duas.*

*Os agravamentos com mudanças de chapas ou correspondentes à semana são somados ao valor apurado.*

### *Hipótese 4*

*O cliente pretende emitir cheques com colas ou fitas silicone/cola*

*Depois de aplicado o processo de cálculo como se tratasse de um cheque sem colas e aplicam-se mais 15% ao valor obtido.*

*Outras condições*

*Deixa de se aplicar:*

*Caso não exista amostra que permita identificar o anterior fabricante do cheque devem-se aplicar as regras previstas para os clientes novos.*

*Penalização:*

*No caso de divergência entre o valor obtido por aplicação inadequada destas regras e o valor apresentado, fica obriga a entidade prevaricadora a facturar ao preço apresentado e a subcontratar à empresa colocada na semana respectiva ao valor adequado.*

*22 de março de 2004”.*

Anexas a estas “Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa” encontra-se um conjunto de tabelas, referidas em tais “Regras” (fls. 542-547), sendo de destacar:

- A) A tabela respeitante às cores dos cheques (características relevantes para a sua produção) e aos preços a apresentar, referida nas “notas introdutórias” das “Regras”, e que se apresenta aqui truncada, para melhor compreensão (cf. fls. 543-545):

A4/Contínuo 1 via / 12'' x 9'' ½ (euros)								
	4 cores	5 cores	6 cores	7 cores	8 cores	9 cores	10 cores	11 cores
1000	657,14	759,71	862,26	1036,47	1140,61	1244,74	1348,87	1453,00
2000	410,72	474,82	538,91	647,80	712,88	777,97	843,04	908,13
3000	300,07	343,60	386,33	458,92	502,31	545,70	589,09	632,48
(...)								
Contínuo 2 vias 12'' x 9'' ½ (euros)								
	4	5	6	7 cores	8 cores	9 cores	10	11


	cores	cores	cores				cores	cores
1000	714,73	885,31	998,63	1208,80	1323,71	1417,91	1554,13	1669,34
2000	446,71	553,32	624,14	755,50	827,32	886,19	971,33	1043,34
3000	326,47	397,54	444,76	532,83	580,94	633,47	681,56	729,56
(...)								
Contínuo 2 vias 11" x 8" ½ euros .								
	4 cores	5 cores	6 cores	7 cores	8 cores	9 cores	10 cores	11 cores
1000	708,09	878,67	992,88	1198,54	1313,75	1407,95	1544,17	1659,38
2000	442,56	549,17	620,55	749,09	821,09	879,97	965,10	1037,11
3000	323,70	394,77	441,98	528,05	576,16	628,70	676,79	724,79
(...)								

B) Tabelas respeitantes à preferência a atribuir à “*empresa que está em primeiro na semana em que ocorre a consulta do cliente*”, conforme referido nas “*notas introdutórias*” destas “*regras*”.

Tais tabelas apresentam o mesmo esquema rotativo já referido na mensagem do ex-Diretor comercial da Copidata, de outubro de 2001, para os anos de 2004, 2005 e 2006 (cf. fls. 542, 546-547), sendo de notar que as tabelas de 2004 e 2005 fazem ainda referência a uma quinta empresa, a “N5”, identificada como tratando-se da empresa “COPINAQUE”, empresa que, como referido já, atuava no mercado dos impressos e formulários e que, de acordo com informações constantes nos autos, já não se encontra operacional (cf. fls. 4530 e ss.);

C) Sendo que tabelas idênticas foram igualmente encontradas no gabinete de Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme (cf. fls. 552 e 556-557).

A tabela respeitante ao ano de 2004, que se reproduz *infra*, tendo sido criada apenas em março de 2004, apresenta uma imagem da repartição do mercado bem distinta entre as primeiras doze semanas do ano (e que corresponderiam aos meses de janeiro, fevereiro e



março), e aquela que resultaria da aplicação das novas regras de funcionamento do acordo, nos termos do qual “*deixa de vigorar a regra da “precedência do fabricante” passando a vigorar a semana como determinante no cálculo do preço a apresentar, ou seja tem preferência a empresa que está em primeiro na semana em que ocorre a consulta do cliente*” (fls. 539).

Assim, deixa de se referir à “N5/Copinaque” a partir da 13.<sup>a</sup> semana, e apresenta um padrão rotativo e repetitivo entre as quatro empresas arguidas, Contiforme (“CF”), Litho Formas (“LF”), Formato (“FT”) e Copidata (“CD”), ao longo das restantes semanas do ano.

Finalmente, essa tabela respeitante ao ano de 2004 (mas também as respeitantes a 2005 e 2006) apresenta duas colunas, sob a referência “agravamentos: Fator [ou %] / A somar €”, as quais dirão respeito, de acordo com as observações manuscritas a fls. 546, aos agravamentos de preço que cada empresa arguida deveria praticar, consoante a sua posição na semana em causa e em relação à primeira empresa dessa semana, uma vez mais em cumprimento da referida regra de precedência<sup>5</sup>.

Tais tabelas relativas aos anos de 2004, 2005 e 2006, reproduzem ainda um padrão de rotatividade das quatro empresas arguidas em cada semana do ano, em tudo idêntico ao que havia sido apresentado pelo ex-Diretor comercial da Copidata, em 2 de outubro de 2001, às arguidas Contiforme, Formato e Litho Formas.

---

<sup>5</sup> A fls. 546, uma das páginas do documento “*Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa*”, cuja cópia foi apreendida no gabinete de Ana Lopes de Araújo (Diretora de Vendas da Contiforme), apresenta diversas observações manuscritas, sendo inteligíveis as seguintes observações: “2005”, “*acrescentar ao preço*”(com referência à coluna “%” dos “agravamentos”), e, finalmente, “*sempre que haja carta cheque falar c/Ana*”.



TRIBUNAL DA CONCORRÊNCIA, REGULAÇÃO E SUPERVISÃO

Edifício da ex-Escola Prática de Cavalaria  
Praça do Município – 2005-245 Santarém  
Telef. 243 090 300 – Fax 243 090 329  
tribunal.c.supervisao@tribunais.org.pt

2004

2004																										Agravamentos			
semana	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	Fator	Somar €	
1ª	FT	CF	N5	CD	LF	FT	CF	N5	CD	LF	FT	CF	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	1.ª	1,02	1,00
2ª	LF	FT	CF	N5	CD	LF	FT	CF	N5	CD	LF	FT	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	2.ª	1,05	1,08
3ª	CD	LF	FT	CF	N5	CD	LF	FT	CF	N5	CD	LF	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	3.ª	1,08	0,79
4ª	N5	CD	LF	FT	CF	N5	CD	LF	FT	CF	N5	CD	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	4.ª	1,10	1,16
semana	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	42			
1ª	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	1.ª	1,02	1,00
2ª	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	2.ª	1,05	1,08
3ª	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	3.ª	1,08	0,79
4ª	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	CD	LF	FT	CF	4.ª	1,10	1,16

Fonte: reprodução de tabela a fls. 547, anexa ao documento “Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa”



TRIBUNAL DA CONCORRÊNCIA, REGULAÇÃO E SUPERVISÃO

Edifício da ex-Escola Prática de Cavalaria  
Praça do Município – 2005-245 Santarém  
Telef. 243 090 300 – Fax 243 090 329  
tribunal.c.supervisao@tribunais.org.pt

Sendo que tais tabelas de 2004, 2005 e 2006 são em tudo idênticas, no que à regra da precedência semanal que delas se retira, à tabela designada “CC 2009”, apresentada pela requerente de clemência e junta aos autos a fls. 58.

O que resulta dos teores da mensagem de 2 de outubro de 2001, remetida pelo ex-Diretor comercial da Copidata às arguidas Contiforme, Formato e Litho Formas, do documento “Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa”, de 22 de março de 2004, cuja cópia foi apreendida no gabinete da ex-Diretora de vendas da Contiforme, e da mensagem de 25 de março de 2004 remetida pelo então Diretor de produção da Contiforme para as arguidas Formato, Copidata e Litho Formas, é a definição do plano de atuação destas quatro empresas no mercado, através de regras perfeitamente caracterizadas de repartição de clientes e fixação de preços, de um sistema de monitorização e vigilância do cumprimento (que seria facilitado pela definição de regras de precedência semanal), e de um mecanismo de compensação, exemplarmente caracterizado nas próprias “regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa”: “No caso de divergência entre o valor obtido por aplicação inadequada destas regras e o valor apresentado, fica obrigada a entidade prevaricadora a facturar ao preço apresentado e a subcontratar à empresa colocada na semana respectiva ao valor adequado”.

As quatro empresas arguidas não só decidiram e definiram entre si as regras pelas quais operariam no mercado, determinando a atuação de cada uma perante eventuais pedidos de clientes, em especial no que respeita ao preço pelo qual estariam dispostas a produzir determinado produto, como estabeleceram um verdadeiro mecanismo de compensação que serviria de sanção para as “entidades prevaricadoras”, ficando estas “obrigadas” a “subcontratar à empresa colocada na semana respectiva ao preço adequado”.

Neste sentido também a tabela designada “CONTROLO DE PREÇOS DE CHEQUES CARTA EMPRESA E BANCA 2006”, datada de 2 de novembro de 2006, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Formato, referindo dezenas de consultas realizadas entre 1 de março de 2006 e 2 de novembro de 2006, identificando concretamente o nome dos clientes, a data dos pedidos, o modelo dos cheques, as características dos cheques, as quantidades solicitadas e os preços a apresentar por cada uma das quatro empresas Formato (FT), Litho Formas (LF), Copidata (CD) e Contiforme (CT) (fls. 1454-1474).

Ou a tabela designada “CONTROLO DE PREÇOS DE CHEQUES CARTA EMPRESA E BANCA 2007”, datada de 31 de dezembro de 2007, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Formato, referindo dezenas de consultas realizadas entre 2 de janeiro de 2007 e 28 de dezembro de 2007, identificando concretamente o nome dos clientes, a data dos pedidos, o modelo dos cheques, as características dos cheques, as quantidades solicitadas e os preços a apresentar por cada uma das quatro empresas Formato (FT), Litho Formas (LF), Copidata (CD) e Contiforme (CT) (fls. 1362-1387).

E ainda as tabelas designadas “CHEQUES CARTA EMPRESA 2009”, datada de 9 de outubro de 2009, e “CHEQUES CARTA EMPRESA 2009”, datada de 10 de dezembro de 2009, cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Formato, referindo dezenas de consultas realizadas entre 2 de janeiro de 2009 e 10 de dezembro de 2009, identificando concretamente o nome dos clientes, a data dos pedidos, o modelo dos cheques, as características dos cheques, as quantidades solicitadas e os preços a apresentar por cada uma das quatro empresas Formato (FT), Litho Formas (LF), Copidata (CD) e Contiforme (CT) (fls.1343-1357 e 1325-1342).

Tal como a tabela designada “CHEQUES CARTA EMPRESA 2009/2010”, datada de 28 de janeiro de 2010, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Formato, uma vez mais referindo dezenas de consultas realizadas entre 2 de janeiro de 2009 e 25 de janeiro de 2010, identificando concretamente o nome dos clientes, a data dos pedidos, o modelo dos cheques, as características dos cheques, as quantidades solicitadas e os preços a apresentar por cada uma das quatro empresas Formato (FT), Litho Formas (LF), Copidata (CD) e Contiforme (CT) (fls. 1307-1324).

Tais tabelas apresentam a mesma estrutura da tabela “CC 2009”, junta aos autos pela requerente de clemência, a fls. 58 – com a estrutura que apresentamos *supra* – e a mesma regra de “precedência” retirada do documento “*Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa*” e tabelas anexas, cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Contiforme.

Em 22 de setembro de 2010, foi enviada a mensagem que se segue (fls. 3608-3636), e disponibilizada pela Copidata:

“De: Mário Ferreira ([marioferreira007@gmail.com](mailto:marioferreira007@gmail.com))

Enviado: quarta-feira, 22 de setembro de 2010 17:35

Para: Mário Ferreira

*[Handwritten mark]*

*Assunto: Fwd: CC 17/09/2010 – 12:00*

*Anexos: CC 2009 e 2010.xls*

*----- Forwarded message -----*

*From: Lmikart ([lmikart@gmail.com](mailto:lmikart@gmail.com))*

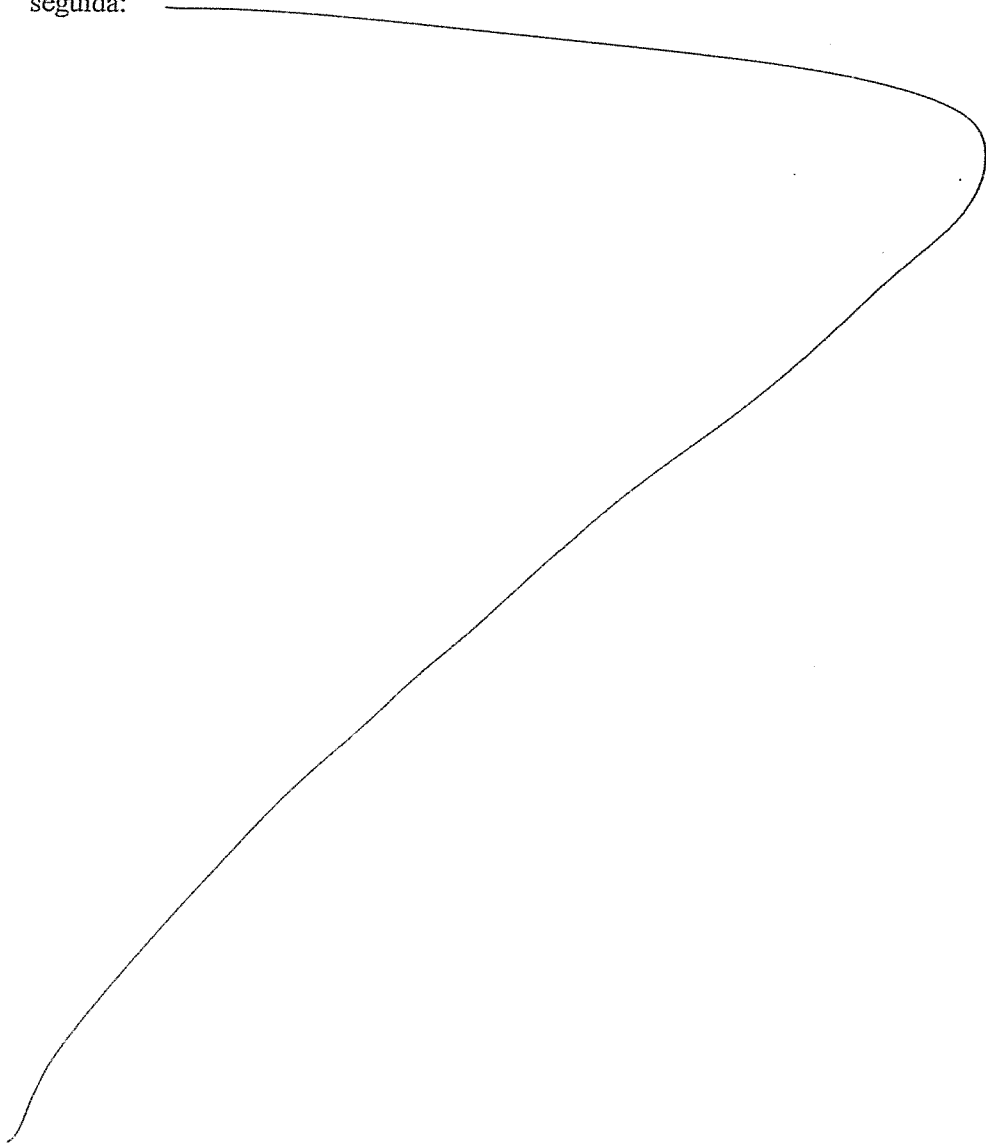
*Date: 2010/9/17*

*Subject: CC 17/09/2010 – 12:00*

*To: Lmikart ([lmikart@gmail.com](mailto:lmikart@gmail.com)), Mário Ferreira ([marioferreira007@gmail.com](mailto:marioferreira007@gmail.com))*

*Cc: PA ([palovski@gmail.com](mailto:palovski@gmail.com)), Miguel AP ([jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com)),  
[ruthcarvalho2008@gmail.com](mailto:ruthcarvalho2008@gmail.com), [chqcar@gmail.com](mailto:chqcar@gmail.com)”*

Em anexo a tal mensagem, encontra-se um documento designado “CC 2009/2010”, datado de 17 de setembro de 2010 (fls. 3609-3636), que reproduzimos (adaptado), de seguida:





TRIBUNAL DA CONCORRÊNCIA, REGULAÇÃO E SUPERVISÃO

Edifício da ex-Escola Prática de Cavalaria  
Praça do Município – 2005-245 Santarém  
Telef. 243 090 300 – Fax 243 090 329  
tribunal.c.supervisao@tribunais.org.pt

N.º CORES

17/09/2010 – 12:00 horas

DIA/MÊS	SEMANA	CLIENTE	MODELO	MEDIDAS	CHEQUES	CLIENTES	QUANTIDADE	CT	FT	LF	CD	CT	OBSERVAÇÕES
Semana 1 – 5 – 9 – 13 – 17 – 21 – 25 – 29 – 33 – 37 – 41 – 45 – 49													
02-Jan	1	Varandoteis	Varandoteis/BPN	A4	5/2	0	1000	1.100,17		1.132,90	1.165,26	1.187,40	
(...)													
DIA/MÊS	SEMANA	CLIENTE	MODELO	MEDIDAS	CHEQUES	CLIENTES	QUANTIDADE	CT	FT	LF	CD	CT	OBSERVAÇÕES
Semana 2 – 6 – 10 – 14 – 18 – 22 – 26 – 30 – 34 – 38 – 42 – 46 – 50													
05-Jan	2	Efapel	Efapel/CGD	A4	4/1	2	1000	1.100,17		1.132,90	1.165,26	1.187,40	
(...)													

DIA/M ÊS	SEMAN A	CLIENTE	MODELO	MEDIDA S	CHEQU E	CLIEN TE	QUAN T.	CD	CT	FT	LF	OBSERVAÇÕ ES
Semana 3 - 7 - 11 - 15 - 19 - 23 - 27 - 31 - 35 - 39 - 43 - 47 - 51												
12-Jan	3	Mário Gonçalves	Mário Gonçalves/Mil lennium	12x9 1/2x2	4/1	2	1500	1.042,5 7	1.073,59	1.104,24	1.125, 23	
(...)												
DIA/M ÊS	SEMAN A	CLIENTE	MODELO	MEDIDA S	CHEQU E	CLIEN TE	QUAN T.	LF	CD	CT	FT	OBSERVAÇÕ ES
Semana 4 - 8 - 12 - 16 - 20 - 24 - 28 - 32 - 36 - 40 - 44 - 48 - 52												
19-Jan	4	Eurobatata	Eurobatata/BP N	A4	5/2	4	1000	1.541,9 1	1.587,76	1.833,24	1.664, 12	
(...)												

Fonte: reprodução e adaptação de tabela "CC 2009/2010", a fls. 3609 e ss.



Esta tabela, designada “CC 2009/2010”, encontrava-se guardada nos arquivos informáticos da Copidata e tinha sido remetida por Mário Ferreira, ex-Diretor Geral da empresa, do seu endereço pessoal, “[marioferreira007@gmail.com](mailto:marioferreira007@gmail.com)”, para o seu endereço profissional, “[m.ferreira@copidata.pt](mailto:m.ferreira@copidata.pt)”.

Sendo tal tabela idêntica à tabela “CC 2009”, anteriormente referida como estando na posse do Diretor comercial da Copidata, José Neto, e às tabelas datadas de 2006, 2007 e 2009, cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Formato, identificadas *supra*.

Referindo a dita tabela dezenas de consultas realizadas entre 2 de janeiro de 2009 e 16 de setembro de 2010, identificando concretamente o nome dos clientes, a data dos pedidos, o modelo dos cheques, as características dos cheques, as quantidades solicitadas e os preços a apresentar por cada uma das quatro empresas Formato, Litho Formas, Copidata e Contiforme.

Tais tabelas permitem determinar um esquema de rotação entre as quatro empresas arguidas, verificando-se que na primeira semana do ano, a primeira empresa “preferente” seria a Formato, na segunda semana do ano, a primeira empresa seria a Contiforme, na terceira semana do ano a primeira empresa seria a Copidata, na quarta semana do ano, a primeira empresa seria a Litho Formas, e assim sucessivamente e em rotação, como melhor resulta da seguinte representação exemplificativa das primeiras 10 semanas do ano, apresentada com o esquema de cores identificado na tabela “CC 2009/2010”, de 17 de setembro de 2010 (as restantes semanas do ano seguindo o padrão nela representado):

Seman a 1	Seman a 2	Seman a 3	Seman a 4	Seman a 5	Seman a 6	Seman a 7	Seman a 8	Seman a 9	Seman a 10
(1.º)	(2.º)	(3.º)	(4.º)	(1.º)	(2.º)	(3.º)	(4.º)	(1.º)	(2.º)

Grupo)	Grupo)	Grupo)	Grupo)	Grupo)	Grupo)	Grupo)	Grupo)	Grupo)	Grupo)
FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT
LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT
CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF
CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD

Verifica-se que:

- A) O endereço "[lmikart@gmail.com](mailto:lmikart@gmail.com)" pertence a Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato (declarações do próprio, a fls. 5352);
- B) O endereço "[jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com)" pertenceu a João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas até fevereiro de 2009 (declarações do próprio a fls. 5343; Note-se que na data em que Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, através do endereço "[lmikart@gmail.com](mailto:lmikart@gmail.com)", remete a tabela "CC 2009/2010" para os restantes correspondentes, já João Manuel Cabral não desempenhava funções na Litho Formas, tendo sido sucedido por Miguel Abranches Pinto, atual administrador e Diretor Geral da Litho Formas, sendo que no corpo da referida mensagem, o endereço "[jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com)" surge associado ao nome "Miguel AP". Em declarações aos autos, Miguel Abranches Pinto afirmou conhecer o endereço "[jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com)", "*recordando-se de ter recebido mensagens através deste endereço do eng. João Cabral*", informando ainda que o seu endereço profissional é "[miguelap@lithoformas.pt](mailto:miguelap@lithoformas.pt)" (fls. 5339));
- C) O endereço "[marioferreira007@gmail.com](mailto:marioferreira007@gmail.com)" pertence a Mário Ferreira, ex-Diretor Geral da Copidata, cargo que desempenhou até outubro de 2010, (declarações do próprio a fls. 5439);

O endereço "[palovski@gmail.com](mailto:palovski@gmail.com)" pertence a Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme (análise conjugada da prova, incluindo da mensagem de correio eletrónico de fls. 1295, embora Paulo Albuquerque não o tenha admitido; ver fls. 5308 e 5309).

Em 3 de março de 2006, foi enviada uma mensagem de correio electrónico, a fls. 1418 e 1419, remetida por Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, para João Manuel Cabral,

ex-Adm/DG da Litho Formas, com conhecimento de Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, e Sílvia Nunes, assistente comercial da Copidata:

*“De: Luis Inácio ([luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt))*

*Enviado: sexta-feira, 3 de março de 2006 17:08*

*Para: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)*

*Cc: Paulo Albuquerque; [silvia.nunes@edinfor.logicacmg.com](mailto:silvia.nunes@edinfor.logicacmg.com); Antonio Cruz*

*Assunto: RE: Semana 9 – CC – Atualização*

*MACONDE/MILLENNIUM – A4 (4/1) + 1 Cliente. Qt. 1.000, 1.500, 2.000 tudo x 5 emp. com a mudança côr*

<i>Qt. 1.000</i>	<i>Qt. 1.500</i>	<i>Qt. 2.000</i>
<i>FT – 915,40</i>	<i>FT – 743,90</i>	<i>FT – 572,50</i>
<i>LF – 942,70</i>	<i>LF – 766,20</i>	<i>LF – 589,60</i>
<i>CD – 969,60</i>	<i>CD – 787,90</i>	<i>CD – 606,30</i>
<i>CF – 988,10</i>	<i>CF – 803,00</i>	<i>CF – 618,10</i>

*Real Pan./BTA (4/2) + 1 cliente. Preço conjunto 6.000+ 2.000= 10.000*

*FT – 550,00*

*LF – 565,90*

*CD – 582,00*

*CF – 593,30*

*CCAM Sotavento Algarvio/CCA (5/1) + 1 cliente 12 x 9 ½ x 1 via. Quant. 1000*

*FT – 1.100,00*

LF - 1.132,90

CD - 1.165,30

CF - 1.187,50

*Queijo Saloio / BES - A4 (4/1) + 3 cliente. Quant. 3.000*

FT - 533,70

LF - 549,60

CD - 565,20

CF - 576,20

*Wandschneider/Millennium (4/1) + 1 cliente. Preço conjunto p/2.000 e para 2.500*

Qt. 2.000      Qt. 2.500

FT - 686,20    FT - 582,60

LF - 706,60    LF - 599,90

CD - 726,70    CD - 616,95

CF - 740,70    CF - 628,90

*NOVO/BPI - 12 x 9 ½ x 2 vias (6/1) + 5 cliente. Qt. 21.000 e 42.000*

Qt. 21.000      Qt. 42.000

FT - 169,30    FT - 94,30

LF - 174,40    LF - 97,20

CD - 179,20    CD - 99,70

CF - 182,80   CF - 101,90

SABAMAR / Millennium (4/1) + 2 cliente - A4. Qt. 1.000

FT - 1.100,00

LF - 1.132,90

CD - 1.165,30

CF - 1.187,50

SABAMAR / BPN (5/2) + 2 cliente - A4. Qt. 1.000

FT - 1.321,00

LF - 1.363,50

CD - 1.399,30

CF - 1.425,90

SABAMAR / BES (4/1) + 2 cliente - A4. Qt. 1.500

FT - 894,00

LF - 920,70

CD - 946,90

CF - 965,00

A.J. Cordeiro/Millennium - A4 (4/1) + 2 cliente. Qt. 1.500, 2.000 e 3.000

Qt. 1.500   Qt. 2.000   Qt. 3.000

FT – 894,20 FT – 688,00 FT – 487,70

LF – 920,80 LF – 708,60 LF – 502,30

CD – 947,00 CD – 728,70 CD – 516,50

CF – 965,20 CF – 742,20 CF – 526,20

*Um abraço*

*Luis”*

Esta mensagem revela como cada empresa arguida era mantida permanentemente atualizada em relação às “consultas” recebidas pelas demais arguidas, bem como quanto aos preços a apresentar, permitindo depois o preenchimento das referidas tabelas, para melhor compreensão e facilidade de controlo.

Esta mensagem, respeitante à “semana 9” de 2006, e tendo por assunto “*Semana 9 – CC – Atualização*”, identifica concretamente 10 consultas; se relacionarmos as referências desta mensagem de Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, para as restantes empresas arguidas, com a tabela designada “Controlo de Preços de Cheques Carta Empresa e Banca 2006”, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Formato (fls. 1454-1474), verifica-se que:

- A) A consulta “Maconde/Millennium” surge referida a fls. 1454, como tendo sido pedida a 3 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- B) A consulta “Real Pan.” surge referida a fls. 1454, como tendo sido pedida a 2 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- C) A consulta “CCAM Sotavento Algarvio” (Caixa de Crédito Agrícola Mútuo do Sotavento Algarvio) surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 2 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- D) A consulta “Queijo Saloio” surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 2 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;

- E) A consulta “Wandschneider” surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 3 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- F) A consulta “Novo/BPI” surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 1 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- G) A consulta “Sabamar/Millennium” surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 2 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- H) A consulta “Sabamar/BPN” surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 2 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- I) A consulta “Sabamar/BES” surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 2 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato;
- J) A consulta “A.J. Cordeiro” surge identificada a fls. 1454, como tendo sido pedida a 1 de março de 2006, na “semana 9”, semana em que a empresa a ter precedência na apresentação do preço mais baixo seria a Formato.

Da mensagem trocada resulta informação detalhada sobre os clientes, o produto (“cheques empresa”, sendo feita referência ao nome da empresa e do banco sobre o qual os cheques seriam emitidos), às características qualitativas do produto (dimensão e cores), e ainda quanto às quantidades pretendidas, e principalmente, quanto aos preços a apresentar por cada uma das empresas arguidas.

Resultando igualmente que a “semana 9” do ano de 2006 estaria atribuída à Formato, uma vez que seria sempre esta empresa a apresentar o valor mais baixo para todas as “consultas” identificadas para “atualização”, o que efetivamente se verifica, uma vez que a Formato apresentou sempre, nas suas propostas, o preço mais baixo entre as quatro empresas.

Estas quatro empresas arguidas mantinham uma prática regular, de intercâmbio de informações quanto às consultas que cada uma recebia, solicitando indicações de preços para efeitos de resposta a tais pedidos de orçamento, sempre em cumprimento de um acordo relativo à conduta comercial a adotar por estas quatro empresas arguidas no

mercado (veja-se os pedidos de preços feitos pela Contiforme à Formato, a fls. 1420, 1432, 1433, 1439, 1440, 1441, 1445, 1446, 1448, 1451, 1452, 1475, 1476, 1477, 1478, 1479, 1480, 1485, 1486, 1487, 1488, 1489, 1490, 1491, 1493, 1495, 1497, 1498, 1499, 1501, 1507, 1512, 1514, 1515, 1518, 1519, 1520, 1521, 1522, 1523, 1524, 1526, 1527, 1530, 1537, 1540, 1542, 1543, 1544, 1545, 1546, 1547, 1550, 1551, 1559, 1560, 1561, 1563, 1564, 1565, 1568, 1570, 1571, 1579, 1580, 1582, 1587, 1591, 1592, 1593, 1594, 1597, 1598, 1602, 1611, 1612, 1618, 1625, 1630, 1631, 1632, 1634 e 1638.; os pedidos de preços feitos pela Copidata à Formato, a fls. 1426, 1427, 1429, 1431, 1434, 1500, 1509, 1511, 1513, 1529, 1532, 1533, 1536, 1539, 1548, 1549, 1553, 1575, 1576, 1577, 1578, 1581, 1586, 1588, 1590, 1606, 1608, 1610, 1626, 1628, 1635, 1636, 1627 e 1646; os pedidos de preços feitos pela Litho Formas à Formato, a fls. 1421, 1425, 1435, 1443, 1444, 1447, 1449, 1453, 1482, 1483, 1484, 1492, 1494, 1496, 1502, 1506, 1508, 1516, 1525, 1534, 1538, 1541, 1555, 1556, 1558, 1562, 1566, 1567, 1569, 1572, 1573, 1574, 1583, 1589, 1599, 1605, 1607, 1609, 1613, 1619, 1624, 1629, 1633, 1639, 1642 e 1644).

Os pedidos de informação entre as arguidas tinham teor idêntico, pelo qual as arguidas informavam outra arguida da existência de um pedido de orçamento por parte de um determinado cliente, e solicitavam a apresentação do preço a indicar em resposta a tal pedido, juntamente com a indicação de todas as características (modelo, cores, quantidades) solicitadas pelo cliente.

E, sublinhe-se, sempre previamente à apresentação, por parte da empresa arguida a quem o cliente havia feito a consulta, do preço pretendido para o fornecimento do referido produto, o qual estava assim dependente das indicações dadas por uma das outras empresas arguidas.

As quatro empresas arguidas temiam que os clientes percebessem que os seus pedidos de orçamento estariam a ser “negociados” entre estas quatro empresas.

Em 23 de março de 2006, foi enviada uma mensagem por João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, para Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato (fls. 1435):

*“De: João Cabral ([joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt))*

*Enviado: quinta-feira, 23 de março de 2006*

*Para: Luís Inácio (correio electrónico)*

*Assunto: FW: Pedido de orçamento para cheques-empresa – alteração URGENTE*

*Importância: Alta*

*Será que o gajo está desconfiado?*

*João Cabral*

No corpo da referida mensagem, é reencaminhado um pedido de alteração das características de um pedido de cotação anterior, com carácter urgente e para ser respondido no próprio dia, datado de 23 de março de 2006, por parte do banco Millennium BCP para o seu cliente “Seguro Directo – Companhia de Seguros”.

Em 12 de abril de 2006, foi enviada uma mensagem por João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, para Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato (fls. 1449):

*“De: João Cabral ([joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt))*

*Enviado: quarta-feira, 12 de abril de 2006*

*Para: Luís Inácio (correio electrónico)*

*Assunto: FW: Pedido de orçamento(s) para cheques-empresa (11-17)*

*Luís,*

*Remeto este mail, tal qual recebido do cliente, para verificares se é um pedido comum para todos os “chequeiros” ...*

*Diz qualquer coisa!*

*João Cabral*

No corpo da referida mensagem, é reencaminhado um pedido de cotação, datado de 11 de abril de 2006, por parte do Millennium BCP para os seus clientes “Mundiroda”, “Lactogal” e “Aquino & Rodrigues”.

No caso de alguma das empresas arguidas ser beneficiada ou prejudicada face ao que deveria resultar da regra de precedência pré-estabelecida, haveria lugar à compensação entre as quatro empresas arguidas, garantindo assim o cumprimento do objetivo do acordo.

Tenha-se em consideração, para este efeito, o envio da seguinte sucessão de mensagens de correio electrónico, envolvendo a Copidata, Litho Formas e a Formato, no dia 27 de março de 2006, que reproduzimos pela ordem cronológica (fls. 1436-1438):

A) 1.<sup>a</sup> mensagem, de Sílvia Nunes, assistente comercial da Copidata, para António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata:

*“De: Nunes, Sílvia*

*Enviada: segunda-feira, 27 de março de 2006 12:48*

*Para: Cruz, António*

*Assunto: CC*

*Para o cl. Grupo Rui Romano, foi dado o valor de 833,10 € para qte. calculo de 4.000 (sem.8).*

*O cliente diz que quer adjudicar à Copidata, e questiona se podemos baixar um pouco o valor.*

*SN”*

---

B) 2.<sup>a</sup> mensagem, de António Oliveira Cruz, para Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, reencaminhando a mensagem anterior:

*“De: Cruz, Antonio (mailto: [antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com](mailto:antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com))*

*Enviada: segunda-feira, 27 de março de 2006*

*Para: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt)*

*Assunto: FW: CC*

*Bom dia Luis Inácio,*

*O Rui Romano tem sido nosso cliente neste produto... posso baixar??*

*António Cruz*

---

C) 3.ª mensagem, resposta de Luís Miguel Inácio a António Oliveira Cruz:

*“De: Luis Inácio (<mailto:luis.inacio@formato.pt>)*

*Enviada: segunda-feira, 27 de março de 2006 13:40*

*Para: Cruz, Antonio*

*Assunto: RE: CC*

*Boa tarde*

*Julgo que sim.*

*De qualquer forma diga ao JC, pois está na semana LF*

*Luis”*

---

D) 4.ª mensagem, de António Oliveira Cruz, para João Manuel Cabral (“JC”), ex-Adm/DG da Litho Formas (“LF”), reencaminhando as mensagens anteriores:

*“De: Cruz, António (<mailto:antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com>)*

*Enviada: segunda-feira, 27 de março de 2006 15:24*

*Para: joao.cabral*

*Assunto: FW: CC*

*Boa tarde João Cabral,*

*Vês algum inconveniente em eu ganhar a encomenda anexa, uma vez que é a tua semana?*

*Um abraço,*

António Cruz”

---

E) 5.ª mensagem, de João Manuel Cabral em resposta à mensagem anterior de António Oliveira Cruz:

“De: João Cabral (mailto: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt))

Enviada: segunda-feira, 27 de março de 2006 16:36

Para: Cruz, Antonio

Assunto: RE: CC

Acho que é uma questão pacífica, devendo contudo ser naturalmente contabilizada, pois espero que no final a coisa se equilibre.

Abraço

João Cabral”

---

F) 6.ª mensagem, de António Oliveira Cruz, em resposta à mensagem anterior de João Manuel Cabral, e com conhecimento para Luís Miguel Inácio:

“De: Cruz, Antonio ([antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com](mailto:antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com))

Enviado: segunda-feira, 27 de março de 2006 15:38

Para: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)

Cc: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt)

Assunto: RE: CC

Claro João, aliás ocorrerá seguramente casos destes com cada um de nós.

Um abraço,

*António Cruz*".

Desta troca de informações entre as arguidas Copidata, Formato e Litho Formas, resulta a forma como o acordo era implementado e aplicado pelas empresas envolvidas: a definição das semanas em que cada empresa teria "precedência" implicaria que as demais fixassem preços necessariamente superiores aos que seriam determinados pela preferente sempre que recebessem por parte de um cliente um "pedido de cotação" ou orçamento para a produção de cartas-cheque.

Devendo, sempre que as condições concretas de negociação – no caso concreto, a relação "histórica" da Copidata com o cliente em causa e um pedido expresso deste para apresentação de um preço inferior – discutir essa ocorrência com a empresa que tinha "precedência" na adjudicação dessa encomenda, e assim fixar os termos negociais, inclusivamente com vista à compensação futura da empresa que visse a sua "precedência" preterida no caso concreto.

### **II.3.3. O acordo entre as empresas arguidas. Em especial, o acordo quanto aos "grandes clientes"**

Estas empresas quatro empresas arguidas, tinham acordado entre si repartir o mercado dos formulários e impressos em geral, atribuindo a cada uma delas uma determinada quota de produção ou faturação tendo em conta um conjunto de "grandes clientes" e o seu histórico de faturação, e estabelecendo um mecanismo de "acerto de contas" ou de compensação, sempre que, no âmbito de um processo concreto de negociação com um determinado cliente, em especial grandes empresas como instituições bancárias, seguradoras e empresas de telecomunicações, uma das empresas arguidas fosse beneficiada em relação às demais.

O mecanismo de compensação entre as empresas arguidas funcionava através da chamada "subcontratação", pela qual as empresas arguidas que, em determinada negociação com um cliente, fossem beneficiadas para além dos termos previamente acordados entre as arguidas, assumiam a obrigação de subcontratar às restantes um determinado nível de produção que lhes garantisse o volume de faturação pretendida.

Em 7 de novembro de 2006, foi enviada mensagem de correio eletrónico de António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, para Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, José Carlos Araújo, ex-Diretor de produção da Contiforme e Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato (fls. 1510):

*“De: Cruz, Antonio ([antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com](mailto:antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com))*

*Enviado: terça-feira, 7 de novembro de 2006 12:56*

*Para: Paulo Albuquerque, [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); jose.araujo@contiforme.pt;  
[luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt)*

*Assunto: Caixa de aforros de vigo, ourense e Pontevedra*

*Importância: Alta*

*Caros,*

*Recebemos um convite para apresentar uma oferta para esta Caixa.*

*Tendo em conta que quem está a fornecer é a CF vamos declinar para não perverter...  
julgamos que seja para ‘aferir’.*

*Cumprimentos,*

*António Cruz”.*

Resulta do teor da mensagem que uma empresa atuando no sector dos impressos e formulários comerciais – a arguida Copidata – recebe um “convite”, ou seja, um pedido de orçamento para prestação de serviços ou fornecimento de produtos por parte de um cliente, no caso a Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra, e comunica às restantes arguidas Contiforme, Formato e Litho Formas que “*tendo em conta que quem está a fornecer é a CF [Contiforme] vamos declinar para não perverter*”, ou seja, evitariam disputar clientes “atribuídos” a outra empresa parte do acordo.

Em 22 de novembro de 2006 foi enviada uma mensagem de correio electrónico, de Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, em resposta a uma mensagem de correio electrónico, de 17 de novembro de 2006, de António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, tendo como destinatários, para além de Paulo Albuquerque e António

Oliveira Cruz, também João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, e Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, e que são aqui reproduzidas integralmente, pela respectiva ordem cronológica (fls. 1279):

*"From: Cruz, António (<mailto:antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com>)*

*Sent: sexta-feira, 17 de novembro de 2006 20:06*

*Para: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); Paulo Albuquerque; Luís Inácio (correio electrónico)*

*Subject: CGD*

*Continuamos em Saldos? Com o concurso a correr na CGD alguém aceitou fazer uma quantidade de 3K para a Fidelidade e 1... de cartas verdes, bem abaixo dos 5,5... para nós o desafio era 5,23... Alguém aceitou fazer nesta banda. Assim não vamos lá...*

*António Cruz*

---

*De: Paulo Albuquerque ([p.albuquerque@contiforme.pt](mailto:p.albuquerque@contiforme.pt))*

*Enviado: quarta-feira, 22 de novembro de 2006 10:55*


*Para: Cruz, António; [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); Luís Inácio (correio electrónico)*

*Assunto: RE: CGD*

*Bom dia,*

*Como sabem a CGD ainda não decidiu sobre a consulta de agosto no qual estão incluídas as Cartas verdes e restantes A4. Dizem que o melhor preço é da CD e que estão a falar com os demais fornecedores para ver se ainda baixam mais. A CF que em teoria teria o melhor preço está, segundo informação da CGD, acima dos outros... ???? Espero que se alguma coisa for feita por alguém (redução ou alteração das condições) me diga por forma a podermos ter um controlo sobre a matéria.*

*Paralelamente houve uma consulta para 2 modelos de 90 grs cujo resultado foi:*



- CGD 1850 – (Laser de 90 grs. a 1/1 cor) – Ganhou a CD por 6,08€/Mil – Estava combinado CD 6,08 CF 6,15 e FT 6,30

- CGD IMPAR – (Laser de 90 grs 4/0 cores) – Ganhou a FT por 6,17€/Milheiro – Estava combinado CD 6,08 CF 6,15 e FT 6,30

*Estes dois mais o grande de agosto foram aqueles que a CF tomou a iniciativa de obter um consenso.*

*Sobre as informações do AC, posso acrescentar que ainda estamos a acabar (ou acabamos, pois não se ainda irão pedir mais alguma coisa) de produzir A4 a 5,33 (a semana passada entregamos 500.000) pois era o preço do contracto do ano anterior, que nós não aceitámos dar continuidade. Daí a nova consulta e os novos valores.*

*Se não for antes, até amanhã pelas 15H00*

*Paulo Albuquerque”*

Esta troca de mensagens de correio eletrónico demonstra a existência de uma negociação prévia, resultado do acordo entre as quatro empresas arguidas, quanto ao preço a apresentar pelas quatro empresas em relação a um processo de negociação promovido por um cliente, a Caixa Geral de Depósitos, para o fornecimento de diversos produtos, designadamente “cartas verdes” e outros formulários “A4”, de agosto de 2006, sendo igualmente referidos, pelo Administrador da Contiforme, dois outros processos negociais com o mesmo cliente Caixa Geral de Depósitos, para “2 modelos de 90 grs”, sendo que “*estes dois mais o grande de agosto foram aqueles que a CF [Contiforme] tomou a iniciativa de obter um consenso.*”

O objetivo dessa negociação era garantir que nenhuma das quatro empresas arguidas apresentaria preços mais baixos ou condições mais competitivas do que as restantes, ou que, se o pretendessem fazer, deveriam obter o consentimento das restantes, o que resulta claro da afirmação de Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme (fls. 1279):

*“A CF que em teoria teria o melhor preço está, segundo informação da CGD, acima dos outros... ???? Espero que se alguma coisa for feita por alguém (redução ou alteração das condições) me diga por forma a podermos ter um controlo sobre a matéria.”*

A 19 de março de 2007, foi enviada uma mensagem de correio electrónico, de João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, remetida para António Oliveira Cruz, ex-

Diretor comercial da Copidata, Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme e Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato (fls. 1268-1269).

Esta mensagem surge como recordatório de uma mensagem anterior, do mesmo emitente e tendo os mesmos destinatários, datada de 2 de janeiro de 2007, sendo ambas aqui reproduzidas integralmente, pela respectiva ordem cronológica:

*“De: João Cabral (<mailto:joao.cabral@lithoformas.pt>)*

*Enviada: terça-feira, 2 de janeiro de 2007 13:15*

*Para: Cruz (Correio electrónico)*

*CC: Paulo Albuquerque (correio electrónico); Luís Inácio (correio electrónico)*

*Assunto: Plano Pro 2007*

*Antes de qualquer assunto mais objetivo aproveito para vos desejar um bom ano de 2007. Concorrencial mas bom...*

*Relativamente à questão particular, para o António Cruz:*

*Os meus 35% previstos contratualmente, que implicariam cerca de 60 milhões de A4 eq. estão a ser cumpridos com maior disciplina do que a verificada com concursos anteriores: recebi as encomendas para o 3.º trimestre do contrato e totalizam 45 milhões, o que está perfeito.*

*De acordo com os dados iniciais, a quantidade a subcontratar aponta para cerca de 28 milhões. Assim como acumulado estão metidas cerca de 12,3 milhões de A4, restam a manter-se a mesma tendência cerca de 15,9, pelo que irei enviar em duas referências (com e cabo) 8 milhões para serem entregues em fev.mar,abr.*

*Todos:*

*As requisições foram cruzadas com a carta do aumento do preço!!! por isso entendo que deveremos pressionar Soporcel para manter o 70!*

*Para o próximo trimestre, com negociação imediata, deveremos garantir que os preços viram alterados com base no texto de confirmação do DR JLG.*

*A minha opinião é a de que condescenderíamos nesta pela pequena percentagem de que falamos, ficando a rectificação por vingar no próximo concurso!!!*

*Alguém sabe como está a correr com a N5?*

*A CT está a ter o mesmo padrão de consumo que LF?*

*Digam qualquer coisa pois necessito de responder ao JLG*

*João Cabral?*

Desta mensagem, resulta também a definição, entre as quatro empresas arguidas, de um acordo de repartição do mercado, que implicaria a determinação do volume de negócios/faturação a atribuir a cada empresa arguida no âmbito de processos negociais concretos com “grandes clientes”, no caso o Grupo Portugal Telecom, e o processo de subcontratação entre as empresas arguidas, necessário para garantir o cumprimento de tais quotas.

No âmbito deste acordo e como evidenciado na troca de informações a fls. 1268-1269, que se reproduziu *supra*, as empresas arguidas discutiam e definiam entre si estratégias comerciais e de negociação com clientes comuns (no caso, o Grupo Portugal Telecom), mas também com fornecedores de matéria-prima (a Soporcel, fornecedora comum das quatro empresas arguidas), garantindo assim, através do acordo, a definição de uma estratégia de atuação concertada das quatro empresas no mercado, como resulta das seguintes expressões de João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, retiradas das mensagens que se transcreveram *supra* (cf. *supra*, par. 298):

*“De acordo com os dados iniciais, a quantidade a subcontratar aponta para cerca de 28 milhões. Assim como acumulado estão metidas cerca de 12,3 milhões de A4, restam a manter-se a mesma tendência cerca de 15,9, pelo que irei enviar em duas referências (com e cabo) 8 milhões para serem entregues em fev.mar,abr.”*

*“As requisições foram cruzadas com a carta do aumento do preço!!! por isso entendo que deveremos pressionar Soporcel para manter o 70!”*

*“É importante saber se a CT com os seus 45% de adjudicação está a ter da parte do cliente o mesmo comportamento relativamente à colocação de encomendas, pois só assim saberemos se o terceiro player está a cumprir, por um lado, e se a repartição por 4 está de acordo com o previsto em julho 06, pelo outro.”*

*“Forçamos o aumento nestes 7 milhões que faltam ou damos uma de bonzinhos?...”*

*A minha opinião é a de que condescenderíamos nesta pela pequena percentagem de que falamos, ficando a rectificação por vingar no próximo concurso!!!”*

Houve lugar a uma troca sucessiva de cinco mensagens de correio electrónico, entre 23 de janeiro de 2007 e 24 de janeiro de 2007, envolvendo, uma vez mais, Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, e João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, e que aqui se reproduzem, pela respectiva ordem cronológica (fls. 1281-1282):

*“From: Luis Inácio (mailto: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt))*

*Sent: terça-feira, 23 de janeiro de 2007 12:44*

*To: Paulo Albuquerque*

*Cc: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); 'Cruz, Antonio'*

*Subject: Allianz*

*Proponho acima de 7,60 e 7,00.*

*Como tenho de dar já a resposta vou apresentar estes valores.*

*Continuo a achar estranho ninguém ter*

*Luis*

---

*De: Paulo Albuquerque (mailto: [p.albuquerque@contiforme.pt](mailto:p.albuquerque@contiforme.pt))*

*Enviada: terça-feira, 23 de janeiro de 2007 13:30*

*Para: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt)*

*Cc: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); Cruz, Antonio*

*Assunto: RE: Allianz*



*Também tenho, mas curiosamente só hoje é que recebi. Tenho para 1 M em 90 gr. O ano passado perdi (não sei para quem) por 6,50. Luis, p.f., diz-me o valor que devo apresentar.*

*Paulo Albuquerque*

---

*From: Luis Inácio (mailto: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt))*

*Sent: terça-feira, 23 de janeiro de 2007 15:10*

*To: Paulo Albuquerque*

*Cc: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); 'Cruz, Antonio'*

*Subject: RE: Allianz*

*Aquilo que [j]á respondi são c. verdes [cartas verdes] 500 e 1000.*

*Ainda não tenho essa só de 1m em 90*

*Luis Inácio*

---

*De: Paulo Albuquerque (mailto: [p.albuquerque@contiforme.pt](mailto:p.albuquerque@contiforme.pt))*

*Enviada: quarta-feira, 24 de janeiro de 2007 18:44*

*Para: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt); Cruz, Antonio; [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)*

*Assunto: RE: Allianz*

*Pelos vistos ninguém tem este 1M. Assim tendo em conta que tenho de responder ainda hoje vou com 6,90.*

*As C Verdes continuamos a não ter.*

Paulo Albuquerque

---

De: Luis Inácio ([luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt))

Enviado: quarta-feira, 24 de janeiro de 2007 22:55

Para: 'Paulo Albuquerque'; 'Cruz, Antonio'; [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)

Assunto: RE: Allianz

Tive a informação no final do dia de hoje que o comercial responsável por esse cliente tinha mantido o preço do último concurso (perdido) com 6,70 (julgo que não deve haver problema pois nem um nem outro ganha, caso contrário entra em contas, ou eu retiro a proposta se assim entenderes).

Tenho outras da Zurich para amanhã de manhã. Como até agora ninguém tem vou dar os seguintes valores:

- 21089 – 6,00

- 210901 – 6,00

- 210902 – 6,00

- carta-verde – 6,50

Tenho ainda pendular 1.000.000 com entregas faseadas – vou apresentar 6,50

Acho estranho mais uma vez, pois recebi estas consultas no início da semana, e aguardei para ver se alguém tinha, e mais uma vez ninguém foi consultado.

Um abraço

Luis Inácio”

Através destas mensagens a fls. 1281-1282, que se reproduziram *supra*, é também perceptível o funcionamento do acordo entre as quatro empresas arguidas: recebido um pedido de orçamento por parte de um cliente (nestas mensagens são referidas as

seguradoras Allianz e Zurich e a Pendular, uma empresa especializada na subcontratação (*outsourcing*) de compras e de contratos de fornecimentos a terceiros), designados por “consultas”, as quatro empresas arguidas, Formato, Contiforme, Litho Formas e Copidata, trocavam informações entre si, desde logo quanto ao facto de terem recebido tais pedidos de consulta:

- Formato, para Contiforme, Litho Formas e Copidata:

*“Como tenho de dar já a resposta vou apresentar estes valores.*

*Continuo a achar estranho ninguém ter”*

- Contiforme, para Formato, Litho Formas e Copidata:

*“Também tenho, mas curiosamente só hoje é que recebi.”*

- Formato, para Contiforme, Litho Formas e Copidata:

*“Acho estranho mais uma vez, pois recebi estas consultas no início da semana, e aguardei para ver se alguém tinha, e mais uma vez ninguém foi consultado”*

Depois, tal troca de informações incidia principalmente sobre os preços que seriam apresentados aos clientes, através da negociação e fixação entre as quatro empresas arguidas, previamente à apresentação de propostas ao cliente:

- Formato, para Contiforme, Litho Formas e Copidata:

*“Proponho acima de 7,60 e 7,00”;*

- Contiforme, para Formato, Litho Formas e Copidata:

*“Luis, p.f., diz-me o valor que devo apresentar”;*

- Contiforme, para Formato, Litho Formas e Copidata:

*“Assim tendo em conta que tenho de responder ainda hoje vou com 6,90”;*

- Formato, para Contiforme, Litho Formas e Copidata:

*“Tenho outras da Zurich para amanhã de manhã. Como até agora ninguém tem vou dar os seguintes valores... Tenho ainda pendular 1.000.000 com entregas faseadas – vou apresentar 6,50”.*

Assim, as empresas arguidas trocavam informação entre si quanto aos preços que seriam apresentados, permitindo desde logo a respectiva negociação, ou acerto, entre as quatro empresas.

Sendo também perceptível, nessas mensagens de fls. 1281-1282 a existência de um mecanismo de compensação entre as quatro empresas arguidas, quando Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato informa Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, bem como João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas e António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, que no caso de ser adjudicada à Formato a aquisição pelo cliente pelo valor que foi proposto por um dos seus funcionários do departamento comercial, a Formato poderia retirar a proposta ou, mantendo-a, compensar a Contiforme pela eventual perda do negócio, podendo concluir-se que este cliente (no caso, a seguradora Allianz), estava “atribuído” à Contiforme:

- Formato, para Contiforme, Litho Formas e Copidata:

*“Tive a informação no final do dia de hoje que o comercial responsável por esse cliente tinha mantido o preço do último concurso (perdido) com 6,70 [note-se que Paulo Albuquerque havia referido ter perdido o concurso no ano anterior por “6,50”]”,*

E continuando,

*“Julgo que não deve haver problema pois nem um nem outro ganha, caso contrário entra em contas, ou eu retiro a proposta se assim entenderes”.*

Houve lugar a uma troca sucessiva de três mensagens de correio electrónico, entre 13 de fevereiro de 2007 e 14 de fevereiro de 2007, envolvendo uma vez mais as empresas arguidas, e que aqui reproduzimos pela ordem cronológica (fls. 1283- 1284):

*“De: Vendas Lisboa3*

*Enviada: terça-feira, 13 de fevereiro de 2007 12:27*

*Para: João Cabral*

*Assunto: Proposta Millennium BCP*

*Bom Dia*

*Relativamente ao Mod. 1007022 do BCP o cliente adjudicou por um preço mais barato não disse o preço nem a quem adjudicou*

Ladeiro

---

*From: João Cabral (mailto: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt))*

*Sent: quarta-feira, 14 de fevereiro de 2007 9:43*

*To: Paulo Albuquerque; Luís Inácio (Correio electrónico); Cruz (Correio Electrónico)*

*Subject: FW: Proposta Millennium BCP*

*Bom dia,*

*No seguimento desta novela gostaria de saber se está entre nós o feliz contemplado.*

*Grato pelo comentário*

*João Cabral*

---

*De: Paulo Albuquerque (p.albuquerque@contiforme.pt)*

*Enviado: quarta-feira, 14 de fevereiro de 2007 13:34*

*Para: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); Luis Inácio (correio electrónico); Cruz (Correio electrónico)*

*Assunto: RE: Proposta Millennium BCP*

*Bom dia,*

*Parece que somos nós pelo valor que 5,90. Como poderão verificar o valor apresentado na tabela para este produto foi de 5,60. Também se lembrarão que dissemos (nós CTF) ao Mbcp que a partir de fevereiro os valores aumentariam na ordem dos 5%, ou seja para 5,90 (por essa razão o próprio disse que assim não ganharíamos nada, o que aconteceu até agora).*

*Parece que recentemente em conversa o LS (que terá ido ao baú das propostas) terá dito que então nos colocaria uma encomenda com o aumento referido. Tendo em conta que se tratava de um valor já apresentado anteriormente, não me pediram cotação para este trabalho, ou seja a decisão ficou entre o cliente e a direção comercial.*

*PA”*

Nesta situação, resulta uma vez mais demonstrada a troca de informações entre as empresas arguidas quanto aos preços e condições a apresentar a “grandes clientes” concretos (no caso, o Millennium BCP), bem como a referência a várias discussões prévias entre estas quatro empresas arguidas em relação a tais propostas.

Como refere Paulo Albuquerque (“PA”), Administrador da Contiforme, à Litho Formas, Copidata e Formato, “[t]ambém se lembrarão que dissemos (nós CTF) ao Mbcp que a partir de fevereiro os valores aumentariam na ordem dos 5%, ou seja para 5,90 (por essa razão o próprio disse que assim não ganharíamos nada, o que aconteceu até agora).”.

Esta troca de mensagens revela igualmente que a existência do acordo entre as quatro empresas não era do conhecimento generalizado no interior das próprias empresas, uma vez que o processo de consulta prévia da Contiforme às restantes arguidas não foi seguido escrupulosamente, impondo por isso a necessidade de a “entidade prevaricadora” apresentar uma justificação às demais empresas: como explica a Contiforme na sua mensagem de 14 de fevereiro de 2007, “tendo em conta que se tratava de um valor já apresentado anteriormente, não me pediram cotação para este trabalho, ou seja a decisão ficou entre o cliente e a direção comercial” (fls. 1283- 1284).

Houve lugar a uma troca sucessiva de nove mensagens de correio electrónico, entre 19 de janeiro de 2007 e 13 de fevereiro de 2007, envolvendo, uma vez mais, Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, e João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, e que aqui se reproduzem, pela respectiva ordem cronológica (fls. 1273-1278):

*“De: Luis Inácio (mailto: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt))*

*Enviada: sexta-feira, 19 de janeiro de 2007 15:15*

*Para: Paulo Albuquerque*

*Cc: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt); Cruz, Antonio*

*Assunto: 2, 273, 2170*

*Boa Tarde*

*S. Marques para 24*

*O que fazer??*

*Acho muito estranho só eu ter, mas...*

*A iniciativa tem de partir de algum lado*

*Cumprimentos*

*Luis Inácio*

---

*De: João Cabral (mailto: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt))*

*Enviada: sexta-feira, 19 de janeiro de 2007 15:30*

*Para: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt)*

*Cc: Cruz (correio electrónico); Paulo Albuquerque (correio electrónico)*

*Assunto: RE: 2, 273, 2170*

*Estás distraído!!!*

*Já todos nos acusámos!!! PA [Paulo Albuquerque], JC [João Cabral], AC [António Cruz],  
por esta ordem...*

*O problema para mim são os Nacional!!!*

*A última o AC [António Cruz] despenhou-se com 12,30!!!*

*Acho este insuportável até porque paper up!*

*Colocaria a nossa vencedora nos 13,80 por aí! Just brainstorming!*

João Cabral

---

*From: Luis Inácio (mailto: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt))*

*Sent: sexta-feira, 19 de janeiro de 2007 15:42*

*To: [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)*

*Cc: Cruz (correio electrónico); Paulo Albuquerque*

*Subject: RE: 2, 273, 2170*

*O S. Marques não é esse, ele está próximo do Campo Peq.*

*Em relação ao outro, vou enviar tabela segunda*

*Cumprimentos*

*Luis Inácio*

---

*De: Paulo Albuquerque (mailto: [p.albuquerque@contiforme.pt](mailto:p.albuquerque@contiforme.pt))*

*Enviada: terça-feira, 23 de janeiro de 2007 10:07*

*Para: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt); [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)*

*Cc: Cruz, Antonio*

*Assunto: RE: 2, 273, 2170*

*Bom dia,*

*Apesar desta resposta ser para amanhã, sugiro o seguinte, com base nos nossos históricos:*

	<i>ef</i>	<i>Cd</i>	<i>lf</i>	<i>ft</i>
2	610	650	635	620
273	610	650	635	620
2170	890	780	820	850

*Agradeço comentários.*

*Cumprimentos,*

*Paulo Albuquerque*

---

*From: Cruz, Antonio (mailto: [antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com](mailto:antonio.cruz@edinfor.logicacmg.com))*

*Sent: terça-feira, 23 de janeiro de 2007 13:14*

*To: Paulo Albuquerque; [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt); [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)*

*Subject: RE: 2, 273, 2170*

*O histórico diz que a CD em 2005 tinha o 2 e o 273 o ano passado não quis e alguém quis mas fez história...*

*E agora... agradeço que avaliem bem as questões porque o critério histórico não me parece o adequado.*

*António Cruz*

---

*From: Paulo Albuquerque*

*Sent: terça-feira, 23 de janeiro de 2007 13:32*

To: Cruz, Antonio; [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt); [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)

Subject: RE: 2, 273, 2170

Quem ganhou da última vez foi a LF, segundo informação, tudo a 4,22, será?

Paulo Albuquerque

---

De: Cruz, Antonio

Enviada: quinta-feira, 25 de janeiro de 2007 14:57

Para: Paulo Albuquerque; [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt); [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)

Assunto: RE: 2, 273, 2170

Só hoje vou apresentar.

Conforme meu anterior email não estou de acordo com o "critério histórico"...

No entanto vou manter as posições mas com outros valores. Vou apresentar os indicados: 2+273=6,39€ e 7,96€ no 2170.

Só entendo este projeto (total 20.000.000) com distribuição a 4. Doutra modo não vejo fundamento para o acordo.

Caso não seja este o caminho não me vinculo às referências em caso de revisão.

António Cruz

---

De: Cruz, Antonio ([António.cruz@edinfor.logicacmg.com](mailto:António.cruz@edinfor.logicacmg.com))

Enviada: quinta-feira, 25 de janeiro de 2007 15:16

Para: Paulo Albuquerque; [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt); [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)

*Assunto: RE: 2, 273, 2170 (atenção urgente)*

*Importância: Alta*

*Volto a este tema porque há um erro no 273 cujo formato é de 6x8 ¼ e não 6x6. O valor que me referem é igual ao 2 o que não pode ocorrer.*

*Vou apresentar para o 273 – 8,05, 2 – 6,39, 2170 – 7,96*

*António Cruz*

---

*De: Paulo Albuquerque ([p.albuquerque@contiforme.pt](mailto:p.albuquerque@contiforme.pt))*

*Enviado: terça-feira, 13 de fevereiro de 2007 16:59*

*Para: Cruz, Antonio; [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt); [joao.cabral@lithoformas.pt](mailto:joao.cabral@lithoformas.pt)*

*Assunto: RE: 2, 273, 2170*

*Tendo em conta o pedido de revisão, aqui vai:*

	<i>Cf</i>	<i>Cd</i>	<i>Lf</i>	<i>ft</i>
<i>2</i>	<i>595</i>	<i>615</i>	<i>620</i>	<i>600</i>
<i>273</i>	<i>5950</i>	<i>615</i>	<i>620</i>	<i>600</i>
<i>2170</i>	<i>860</i>	<i>770</i>	<i>800</i>	<i>840</i>

*Este último não foi pedido revisão à CF*

*Paulo Albuquerque”*

Nesta troca de mensagens de correio electrónico, não há referências diretas a nomes de clientes, mas apenas a códigos de identificação: “2”, “273” e “2170”, o que permite

concluir que esta troca de mensagens diria respeito a uma consulta de um cliente específico, com diversas referências de produtos, ou a três clientes que seriam identificados e reconhecíveis pelas quatro empresas arguidas, pela mera atribuição de um código numérico.

Aliás, como resulta da mensagem de António Cruz, de 23 de janeiro de 2007, a fls. 1273-1278: “O histórico diz que a CD em 2005 tinha o 2 e o 273 o ano passado não quis e alguém quis mas fez história”, a identificação concreta deste(s) cliente(s) seria do conhecimento das empresas arguidas, bem como os produtos em discussão.

De facto, quanto à solicitação de Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, que dá origem à troca de mensagens que reproduzimos supra:

*“S. Marques para 24 O que fazer??*

*Acho muito estranho só eu ter, mas...*

*A iniciativa tem de partir de algum lado”*

A resposta de João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, é:

*“Estás distraído!!!*

*Já todos nos acusámos!!! PA [Paulo Albuquerque], JC [João Manuel Cabral], AC [António Oliveira Cruz], por esta ordem...”*

Demonstrando a existência de uma troca de mensagens e de informações, que antecedeu aquela que aqui reproduzimos, em relação ao mesmo assunto, e envolvendo as mesmas pessoas, informando até a ordem de resposta: primeiro, Paulo Albuquerque (Contiforme), depois João Manuel Cabral (Litho Formas), e finalmente António Oliveira Cruz (Copidata).

Quanto ao modo de funcionamento concreto do acordo, recebida uma consulta, ou pedido de orçamento, estas quatro empresas comunicavam entre si as informações essenciais (tipo de produto, quantidade, acabamentos, prazos de entrega) e os preços que cada uma pretenderia propor, atendendo aos respectivos históricos ou outros elementos que entendessem adequado repercutir nos preços (por exemplo, o aumento do preço do papel: “paper up!”).

Em 12 de março de 2008, foi remetida uma mensagem de correio electrónico, e enviada por “PA”, com o endereço electrónico [palovski@gmail.com](mailto:palovski@gmail.com), para “jonilito”, “Luís” e

“Mário Ferreira”, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Formato, no gabinete de Luis Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, que se reproduz aqui integralmente (fls. 1290):

*“De: PA ([palovski@gmail.com](mailto:palovski@gmail.com))*

*Enviado: quarta-feira, 12 de março de 2008 20:07*

*Para: Jonilito; Luis; Mário Ferreira*

*Assunto: Pendular – Montepio*

*Anexos: Pendular-Montepio 11022008.xls*

*Boa noite,*

*Junto envio a tabela de preços apresentada à Pendular no âmbito do processo do Montepio.*

*Como vos disse, temos feito estes trabalhos e gostaríamos de continuar a fazer por estes novos valores.*

*Lembro que os mesmos não têm incluídos custos de Armazenagem, picking e packing.*

*PA”*

Entre os destinatários da mensagem, encontram-se “Luis”, Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, Mário Ferreira, ex-Diretor Geral da Copidata, e “jonilito”, endereço de correio electrónico [jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com)).

Quanto ao emitente da mensagem, identificado apenas como “PA”, trata-se de Paulo Albuquerque, com o endereço “[palovski@gmail.com](mailto:palovski@gmail.com)”.

Houve, pois, uma consulta realizada por uma empresa especializada em gestão de compras e de contratos, a Pendular, por conta de um seu cliente, o banco Montepio Geral, como resulta do teor da tabela anexa à mensagem de Paulo Albuquerque (“PA”): “*Junto envio a tabela de preços apresentada à Pendular no âmbito do processo do Montepio*”.

Na tabela anexa à referida mensagem, reproduzida a fls. 1291, é descrito o tipo de produtos abrangidos pela consulta da Pendular, as quantidades pretendidas e os preços apresentados pela Contiforme, com a seguinte referência: “*Como vos disse, temos feito estes trabalhos e gostaríamos de continuar a fazer por estes novos valores.*”

A tabela a fls. 1291 tem o seguinte teor:

Cliente	Nº/Nome do modelo	Formato	Vias	Gramagem	Nº Cores	Quantidade	Preço de venda por milheiro s/IVA
Pendular Montepio	Mod.2095-Cinta p/notas	290x35mm	1	100	1/0	700.000	11,900 €
Pendular Montepio	Mod.2160-Autorização prestação serv. Clientes	8 2/8 x 6 3/10	2	56 57	1/0	13.000	20,400 €
Pendular Montepio	Mod.2161-Verbete abertura depósito a prazo	6 7/8 x 5 1/10	2	90	1/1	62.000	19,400 €
Pendular Montepio	Mod.2161-Verbete abertura depósito a prazo	6 7/8 x 5 1/10	2	90	1/1	65.000	19,000 €
Pendular Montepio	Mod.2182-Senha acesso cofre aluguer	4 1/8 x 6 4/10	2	56 57	1/0	6.000	41,100 €

Pendular Montepio	Mod.2220- Carta Autorização Saques	11 4/6 x 8 3/10	1	80	1/0	200.000	8,600€
Pendular Montepio	Mod.2260- Ficha inspeção clínica associados	A5	1	250	1/1	30.000	22,400 €
Pendular Montepio	Mod.2277- Ficha de assinaturas- pessoas singulares	11 4/6 x 8 3/10	1	120	2/2	150.000	11,500 €
Pendular Montepio	Mod.2347- Carta laser SIBS/Unicr e	11 4/6 x 8 3/10	1	90	2/0	1.200.000	7,300€
Pendular Montepio	Mod.2355- Carta Laser A4 SIBS EMV	11 4/6 x 8 3/10	1	90	2/1	250.000	8,100€
Pendular Montepio	Mod.8163- Questionário clínico- seguro de vida	17x8	1	90	2/2	40.000	58,000 €

Fonte: reprodução de tabela a fls. 1291

Nesta mensagem, Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, menciona o facto de ter discutido esta negociação com as restantes pessoas identificadas na mensagem: João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, Mário Ferreira, ex-Diretor Geral da Copidata e Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, em data anterior a 12 de março de 2008 (data da mensagem).

Ora, juntamente com a cópia da mensagem e respectivo anexo a que aludimos nos parágrafos anteriores, foi apreendida a cópia de uma segunda tabela, também nas instalações da Formato, junta a fls. 1289, que dá conta de tais discussões prévias, e que aqui se reproduz:

Cliente	Nº/Nome do modelo	Formato	Vias	Gramagem	Nº Cores	Quantidade	Cotação apresentada 2008	Situação
Pendular Montepio	Cinta p/notas	290x35 mm	1	100	1/0	700.000	11,900€	CF
Pendular Montepio	Autorização prestação serv. clientes	8 2/8 x 6 3/10	2	56 57	1/0	13.000	31,000€	CF
Pendular Montepio	Verbete abertura depósito a prazo	6 7/8 x 5 1/10	2	90 90	1/1	62.000 65.000	20,900€ 21,200€	CF
Pendular Montepio	Senha acesso cofre aluguer	4 1/8 x 6 4/10	2	56 57	1/0	6.000	82,905€	CF

Pendular Montepio	Carta Autorização Saques	11 4/6 x 8 3/10	1	80	1/0	200.000	8,600€	CF
Pendular Montepio	Ficha inspeção clínica associados	A5	1	250	1/1	30.000	22,400€	NOVO
Pendular Montepio	Ficha de assinaturas- pessoas singulares	11 4/6 x 8 3/10	1	120	2/2	150.000	11,050€	NOVO
Pendular Montepio	Carta laser SIBS/Unicre	11 4/6 x 8 3/10	1	90	2/0	1.200.000	7,300€	CF
Pendular Montepio	Carta Laser A4 SIBS EMV	11 4/6 x 8 3/10	1	90	2/1	250.000	8,100€	CF
Pendular Montepio	Questionário clínico- seguro de vida	17x8	1	90	2/2	40.000	58,000€	NOVO

Fonte: reprodução de tabela a fls. 1289

Neste documento, para além de surgirem referidos o mesmo cliente (a empresa Pendular, por conta do banco Montepio Geral) e os mesmos produtos, é também identificada a

“situação”, ou seja, a empresa a que estaria atribuído o fornecimento de tais produtos por via de contratos anteriores, neste caso a “CF”, sigla pela qual é identificada a Contiforme no âmbito deste acordo entre as empresas Contiforme, Litho Formas, Formato e Copidata.

Recorde-se que Paulo Albuquerque, na sua mensagem de 12 de março de 2008 refere-se ao facto de a Contiforme ser a empresa a quem a Pendular havia, anteriormente, adjudicado a produção de tais produtos: “*Como vos disse, temos feito estes trabalhos e gostaríamos de continuar a fazer por estes novos valores.*” (cf. *supra*, par. 319).

Ora, esta tabela a fls. 1289 demonstra igualmente o teor das negociações prévias referidas na mensagem de 12 de março de 2008, o que decorre das observações manuscritas perfeitamente inteligíveis dela constantes, e que aqui se reproduzem:

*“Pendular 12/02/2008”;*

*“- O fornecedor tem que assumir as entregas faseadas bem como o picking e o packing”;*

*“- Produtos Montepio”;*

*“- Consulta Pendular”;*

*“PA pediu para cobrir em 12/02/2008”;*

*“MF chamou a atenção para a Marsil”.*

Assim, houve uma reunião ou uma discussão envolvendo, pelo menos, Mário Ferreira (“MF”), ex-Diretor Geral da Copidata, Paulo Albuquerque (“PA”), Administrador da Contiforme e Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, no dia 12 de fevereiro de 2008, ou em data próxima, na qual foram discutidas as condições da consulta realizada pela Pendular, por conta do Montepio Geral (“*Produtos Montepio*”, “*Consulta Pendular*”), e no âmbito da qual a Contiforme terá solicitado às arguidas Copidata e Formato, com conhecimento da Litho Formas, para “cobrir” a proposta da Contiforme, o que se deverá entender como sendo uma indicação direta para as restantes empresas apresentarem preços superiores aos que seriam apresentados pela Contiforme.

Tais mensagens são concretizações do acordo entre as empresas Copidata, Formato, Litho Formas e Contiforme, para o sector dos formulários e impressos – onde todas operam – e que se consubstanciaria no direito atribuído a cada empresa arguida de, em relação aos seus “grandes clientes”, ou aos clientes que “historicamente” fornecessem, fixar entre si

os preços e condições a que cada uma das outras arguidas poderia responder a uma eventual consulta por parte de tais clientes, desta forma determinando ou condicionando a decisão de tais clientes.

Tal acordo permitia às empresas arguidas monitorizar e discutir, entre si, o comportamento de outras empresas a operar no mesmo sector, mas não envolvidas no acordo (ver tabela a fls. 1289, com a observação manuscrita “*MF* [Mário Ferreira, ex-Diretor Geral da Copidata] *chamou a atenção para a Marsil*”).

Finalmente, sublinha-se uma alteração no *modus operandi* da troca de informações entre as empresas: se os elementos recolhidos, relativos aos anos de 2006 e 2007, demonstram que estas empresas comunicavam entre si utilizando os endereços de correio eletrónico profissional, os elementos relativos ao ano de 2008 revelam a utilização de endereços de correio eletrónico pessoal: Mário Ferreira, ex-Diretor Geral da Copidata, utiliza o endereço “[marioferreira007@gmail.com](mailto:marioferreira007@gmail.com)”, Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, utiliza o endereço “[palovski@gmail.com](mailto:palovski@gmail.com)”, Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, o endereço “[lmikart@gmail.com](mailto:lmikart@gmail.com)” e finalmente, João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, o endereço “[jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com)”.

Em 4 de fevereiro de 2008 foi enviada a seguinte mensagem de correio eletrónico, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Formato, e que, permitindo atribuir tais endereços eletrónicos às pessoas já identificadas, ligadas a cada uma das quatro empresas arguidas, aqui se reproduz (a fls. 1294-1295):

*“De: Mário Ferreira ([marioferreira007@gmail.com](mailto:marioferreira007@gmail.com))*

*Enviado: segunda-feira, 4 de fevereiro de 2008 12:33*

*Para: Paulo Albuquerque; João Cabral; Luis Inácio*

*Assunto: Fwd: Prodout*

*Aqui vai o mesmo com as alterações pedidas pelo cliente:*

<i>Descrição</i>	<i>UM</i>	<i>QTD</i>	<i>Preço</i>
<i>Papel carta, ftº 210*297, em laser 80 grs, impressão a 4/0 cores (cx 500)</i>	<i>RS</i>	<i>300</i>	<i>5,28€</i>

<i>Papel carta, em laser de 80 grs no formato 210*297 mm impresso a 4/0 cores</i>	<i>RS</i>	<i>65</i>	<i>9,78€</i>
---	-----------	-----------	--------------

-----Forwarded message-----

*From: Mário Ferreira ([marioferreira007@gmail.com](mailto:marioferreira007@gmail.com))*

*Date: Jan 31, 2008 6:56 PM*

*Subject: Prodout*

*To: Paulo Albuquerque ([palovski@gmail.com](mailto:palovski@gmail.com)), Luis Inácio ([lmikart@gmail.com](mailto:lmikart@gmail.com)), João Cabral ([jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com))*

*Aqui vai o 1.º quadro.*

<i>Descrição</i>	<i>UM</i>	<i>QTD</i>	<i>Preço</i>
<i>Papel carta, ftº 210*297, em laser 80 grs, impressão a 4/0 cores (cx 500)</i>	<i>RS</i>	<i>300</i>	<i>5,28€</i>
<i>Papel carta, em laser de 80 grs no formato 210*297 mm impresso a 1/0 cores</i>	<i>RS</i>	<i>65</i>	<i>5,50€</i>

(...)"

Esta mensagem diz respeito a uma consulta promovida por uma empresa especializada na subcontratação de serviços e compras, a Prodout e do seu teor resulta uma troca de informações entre as quatro empresas em relação aos preços a praticar em resposta a pedidos de orçamento, ou “consultas”, realizadas por um determinado cliente.

Todavia, mesmo depois de 2007, estas quatro empresas continuariam a comunicar entre si também através de endereços de correio eletrónico profissional, como resulta da mensagem de correio electrónico a fls. 1223, datada de 18 de abril de 2008, que ora se reproduz:

*“De: Paulo Albuquerque ([p.albuquerque@contiforme.pt](mailto:p.albuquerque@contiforme.pt))*

*Enviado: sexta-feira, 18 de abril de 2008 16:38*

*Para: [luis.inacio@formato.pt](mailto:luis.inacio@formato.pt)*

*Assunto: FW: PreçoMailer – Recibo de vencimento*

*Luis,*

*Pedia-te para me dares o seguinte preço:*

*Produto: Recibo de vencimento*

*Formato: 6 x 9 ½*

*Quantidade: 20M*

*Vias: 4*

*Papel: autocopiativo – CB/CFB/CF/FC*

*Cores: 1ª via – 2/0; 2ª via – 3/0; 3ª via – 2/0; 4ª via 0/2*

*Este pode também ser em carbono*

*Por outro lado temos a consulta da Caixa:*

*Produto: Pin Mailer*

*Formato: 4 x 9*

*Quantidade: 650M*

*Vias: 4*

*Papel: FC + Carbono/CB/CF/FC*

*Cores: 1ª via – 3/0; 2ª via – 1/1; 3ª via – 2/0; 4ª via 1/1*

*Acabamento: cintagem a 90 PIN*

*Entrega: maio e setembro 2008 e janeiro 2009*

*Último preço de venda: 10,40*

*Este é dos tais trabalhos que fazemos há bastantes anos. Aquilo que te propunha seria aumentar o preço e pedir proteção à CD. Tu fabricas e nós colocamos uma margem comercial, se te parecer bem.*

*Um abraço*

*Paulo Albuquerque.”*

A existência do acordo entre as quatro empresas não era de conhecimento generalizado no interior das empresas arguidas, daí passarem a utilizar preferencialmente, a partir de determinado momento, endereços de correio eletrónico pessoal para as comunicações entre si relativas a tal acordo.

Aliás, como resultava do teor da mensagem de Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, já reproduzida *supra* (cf. *supra*, par. 306):

*“Tendo em conta que se tratava de um valor já apresentado anteriormente, não me pediram cotação para este trabalho, ou seja a decisão ficou entre o cliente e a direção comercial.”*

Dando assim a entender que a existência deste acordo seria do conhecimento de um núcleo reservado de pessoas dentro de cada empresa arguida, o que permitiria, por exemplo, que em determinadas situações, o processo de determinação de preços de cada empresa implicasse um desvio ao acordado e resultasse, por um lado, na necessidade de se apresentar uma justificação às restantes empresas arguidas – como resulta da transcrição *supra* – e por outro, na existência do já referido mecanismo de compensação, ou acerto de contas, entre as quatro empresas arguidas.

Verifica-se assim que estas quatro empresas mantiveram, durante um longo período de tempo, uma atuação no sector dos impressos e formulários comerciais, determinada por um acordo restritivo da concorrência, trocando informação entre si relativamente aos preços que iriam apresentar em resposta a solicitações de clientes, determinando os preços que cada uma deveria propor de forma a garantir a continuidade ou a atribuição “histórica” de determinados clientes a uma das empresas envolvidas, ou garantindo a repartição das encomendas pelas quatro empresas, monitorizando o funcionamento do mercado, seja através do comportamento das arguidas, seja pela monitorização do comportamento de outras empresas concorrentes, não envolvidas no acordo restritivo da

concorrência e, até, concertando o seu comportamento em relação a fornecedores comuns (caso identificado da Soporcel).

Veja-se que, apenas em relação aos anos de 2006, 2007 e 2008 identificam-se, como clientes que teriam promovido consultas junto destas quatro arguidas, e que foram objeto de discussão e negociação entre as quatro arguidas no âmbito do seu acordo, a Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra, a Caixa Geral de Depósitos, o Millennium BCP, as seguradoras Fidelidade, Allianz e Zurich, a empresa de telecomunicações Portugal Telecom, e ainda duas empresas especializadas na subcontratação de compras, a Pendular e a Prodout (ver *inter alia* o requerimento de clemência a fls. 5 e 14, segundo o qual o “*Millennium BCP era dividido entre 4 operadores em 2007*”).

Todavia, o acordo entre as quatro empresas arguidas abrangia outros clientes e um conjunto vasto de produtos do setor dos impressos e formulários, como resulta das tabelas juntas a fls. 1267, 1285, 1286, 1287, 1288 e 1299, cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Formato, onde se identificam, para além dos já referidos no par. 346, a empresa CTT – Correios de Portugal, a empresa Seines (empresa especializada na gestão documental de terceiros), a empresa seguradora Tranquilidade e a FENACAM – Federação Nacional das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo.

O acordo entre as empresas Copidata, Contiforme, Litho Formas e Formato para o sector dos formulários e impressos previa a repartição, entre as quatro arguidas, de um determinado nível de faturação, bem como de um mecanismo de compensação, ou de “acerto de contas”, que permitisse, através da subcontratação de serviços das empresas arguidas entre si, compensar aquelas a que, em negociações concretas, não fossem adjudicados determinados contratos ou quantidades.

Sobre tal mecanismo de repartição e compensação, houve lugar a troca de mensagens de correio electrónico que se reproduzem *supra*, na parte relevante (cf. par. 298, 301 e 310):

*“De acordo com os dados iniciais, a quantidade a subcontratar aponta para cerca de 28 milhões. Assim como acumulado estão metidas cerca de 12,3 milhões de A4, restam a manter-se a mesma tendência cerca de 15,9, pelo que irei enviar em duas referências (com e cabo) 8 milhões para serem entregues em fev.mar,abr.”;*

*“É importante saber se a CT com os seus 45% de adjudicação está a ter da parte do cliente o mesmo comportamento relativamente à colocação de encomendas, pois só*

*assim saberemos se o terceiro player está a cumprir, por um lado, e se a repartição por 4 está de acordo com o previsto em julho 06, pelo outro.”;*

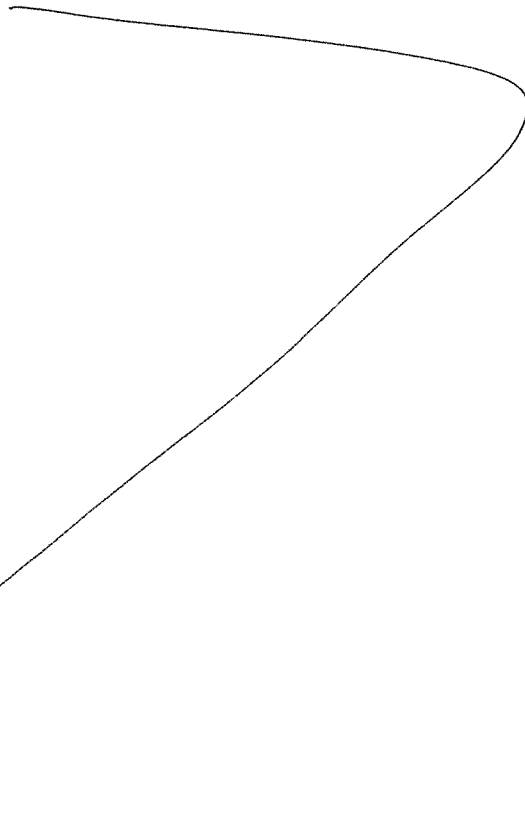
*“Conforme meu anterior email não estou de acordo com o “critério histórico”...”;*

*“Só entendo este projeto (total 20.000.000) com distribuição a 4. Doutro modo não vejo fundamento para o acordo.”;*

*“Julgo que não deve haver problema pois nem um nem outro ganha, caso contrário entra em contas, ou eu retiro a proposta se assim entenderes.”.*

O funcionamento de tal mecanismo de repartição e acerto de contas, entre as quatro empresas Formato, Copidata, Litho Formas e Contifforme, e em relação às empresas Caixa de Aforros de Vigo, Ourense e Pontevedra, Caixa Geral de Depósitos, Millennium BCP, seguradoras Fidelidade, Allianz, Zurich e Tranquilidade, Portugal Telecom, Pendular, Prodout, CTT – Correios de Portugal, Seines e a FENACAM, durante os anos de 2006, 2007 e 2008, é demonstrado pelas tabelas de fls. 1267, 1285, 1286, 1287, 1288 e 1299.

Assim, a tabela a fls. 1287, com a designação “acerto de contas CC A4 e outros”, apresenta a seguinte estrutura, com indicação concreta das quantidades e montantes de faturação repartidos por cada uma das empresas, bem como do montante “a compensar” (ou a haver) por cada uma delas:



ACERTO DE CONTAS

CC A4 E OUTROS

DATA	CLIENTE	DESIG. PROD.	QUANT. ESTIMADA	PREÇO VENDA (MILHEIRO)	TOTAL	FT		CD		LF		CF	
						PREÇO VENDA (MILHEIRO)	TOTAL	PREÇO VENDA (MILHEIRO)	TOTAL	PREÇO VENDA (MILHEIRO)	TOTAL	PREÇO VENDA (MILHEIRO)	TOTAL
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
			GANHO		1.018.224€		130.151€		95.450€		513.073€		281.351€
			A COMPENSAR		254.556€		- 124.405€		- 159.106€		258.517€		26.795€

Fonte: reprodução e adaptação de tabela a fls. 1287

Veja-se a tabela a fls. 1288, que apresenta uma estrutura semelhante à tabela reproduzida nos parágrafos anteriores, mas agora respeitando às quantidades dos referidos clientes, “perdidas” para outras empresas não envolvidas no acordo restritivo da concorrência, a INCM e a Marsil:

PERDIDO											
						MARSIL		INCM		?????	
DA TA	CLIE NTE	DES IG. PRO D.	QUAN T. ESTIM ADA	PREÇO VEND A (MILH EIRO)	TOTA L	PREÇO VEND A (MILH EIRO)	TOT AL	PREÇO VEND A (MILH EIRO)	TOT AL	PREÇO VEND A (MILH EIRO)	TOT AL
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
					1.054. 465€		817.0 20€		155.8 70€		79.5 75€

Fonte: reprodução e adaptação de tabela a fls. 1288

Refira-se, ainda, que a cópia de uma tabela com o mesmo teor e as mesmas informações das tabelas juntas aos autos a fls. 1287-1288 (cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Formato, e que descrevemos nos parágrafos anteriores), foi também apreendida nas instalações da Contiforme, no gabinete de Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, como resulta de fls. 570 e fls. 194 do Apenso 1 dos autos.

Tais tabelas, relativas aos anos de 2006, 2007 e 2008, respeitavam aos produtos designados como “CC”, ou cartas-cheque, “A4” e outros, abrangendo vários tipos de

produtos (impressos ou formulários), que os clientes identificados em tais tabelas adjudicavam naqueles períodos de tempo.

Os administradores e diretores destas empresas, incluindo as pessoas singulares arguidas, promoveram diversas reuniões ou encontros entre si (cfr. requerimento de clemência).

Em mensagem de correio electrónico de 22 de novembro de 2006, já referida, Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme menciona um encontro marcado para as “15 horas” de dia 23 de novembro, o qual contaria, em princípio com a presença dos destinatários dessa mesma mensagem, Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas e António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata.

Foram realizadas reuniões nos dias 29 de outubro de 2008 e 17 de novembro de 2008, entre Mário Ferreira, ex-Diretor Geral da Copidata, Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, João Manuel Cabral, ex-Adm/DG da Litho Formas, Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato e Ignacio Reiris Rico, Presidente do Conselho de Administração do Grupo Tompla (cfr. requerimento de clemência, a fls. 9-11, cópias de mensagens de correio electrónico de Paulo Albuquerque para Ignacio Reiris Rico, de 30 de outubro de 2008 e de 12 de novembro de 2008, e de Ignacio Reiris Rico para Paulo Albuquerque, de 12 de novembro de 2008).

Efetivamente, foram enviadas as seguintes mensagens:

- Mensagem de Paulo Albuquerque para Ignacio Reiris, de 30 de outubro de 2008:

*“Em primeiro lugar não posso deixar de lhe agradecer a sua disponibilidade para a reunião que ontem realizamos. Penso que a mesma foi muito positiva no sentido em que, confirmadamente, estamos em sintonia quanto à leitura do mercado, do seu futuro e ao papel a desempenhar pelos seus operadores. Espero que os passos futuros consolidem e reforcem esta nossa convicção”;*

- Mensagem de Paulo Albuquerque para Ignacio Reiris Rico, de 12 de novembro de 2008:

*“Na próxima semana, dia 17 de novembro, pelas 10H00 temos agendada a nossa reunião. Gostaria de confirmar a mesma e qual a evolução sobre o assunto após conversa com o Mário Ferreira. O objetivo desta minha questão prende-se com a*

*vontade que temos em que a reunião corra da melhor forma e que desta possam sair soluções para as questões levantadas”;*

- Mensagem de Ignacio Reiris Rico para Paulo Albuquerque, de 12 de novembro de 2008:

*“Pode contar comigo para a reunião do 17 às 10 horas como previsto, acho que no Sottomaior.”*

Os arguidos agiram de modo livre, voluntário e consciente, querendo praticar os factos acima descritos que bem sabiam serem proibidos por lei.

Os arguidos administradores sabiam das práticas proibidas por lei, que quiseram implementar ou manter, nada tendo feito para lhes pôr termo.

As cartas-cheque representam uma quota reduzida do volume de negócios das arguidas. Todo o mercado de impressos e formulários tem vindo a sofrer grande retração, em virtude da drástica diminuição da procura ao longo da última década. Desconhece-se o concreto benefício económico obtido.

Não se conhecem antecedentes contraordenacionais dos arguidos por idênticos factos.

## **2.2. Matéria de facto não provada relevante**

Os arguidos não tinham consciência de estar a praticar atos proibidos por lei.

No que respeita às cartas-cheque, os arguidos agiram na convicção de que estavam obrigados a fornecer preços pré-determinados.

Os recorrentes agiram na convicção de que a sua atuação beneficiava os consumidores e favorecia a concorrência tornando os preços mais competitivos.

Os contactos mantidos entre os arguidos foram efetuados unicamente no contexto de discussão genérica de assuntos relevantes para a afirmação do setor, de desabafos em contexto de familiaridade ou de subcontratação entre as arguidas, sem relação com qualquer acordo de fixação de preços ou de repartição de clientes ou mecanismo de compensação em virtude da violação de acordo existente.

As tabelas constantes dos autos são meros documentos internos para monitorização do mercado pelos comerciais de cada empresa, e não instrumentos de implementação de um acordo e partilha de informações entre as arguidas.

Sem o acordo entre as arguidas a manutenção do fornecimento do produto carta-cheque não teria sido assegurado ou tê-lo-ia sido por preços muito superiores.

As arguidas não retiraram qualquer lucro da comercialização da carta-cheque.

A quota de mercado agregada das arguidas e da recorrente foi, desde 2003 a 2010, sempre inferior a 0,1242% do mercado dos formulários e impressos.

O quadro que se segue representa as quotas das arguidas no mercado de impressos e formulários de 2003 a 2010:

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Copidata	24%	25%	23%	25%	21%	20,90%	23%	19,86%
Contiforme	16%	14%	15%	15%	15%	12,89%	13%	14,51%
Formato	16%	16%	14%	12%	13%	13,56%	13%	12,52%
Litho Formas	26%	26%	25%	28%	32%	29,73%	29%	28,25%
Marsil	15%	17%	20%	18%	18%	20,77%	19%	21,53%
INCM	3%	2%	3%	2%	1%	2,15%	3%	3,33%
Soma de controle	100%	100%	100%	100%	100%	100,00 %	100%	100,00 %

\*

A restante matéria, não indicada como provada ou não provada, é conclusiva, de Direito ou irrelevante para a boa decisão da causa.

\*

### 2.3. Motivação da decisão de facto

Embora se discorde da técnica usada pela AdC ao referir a totalidade dos meios de prova juntamente com a matéria provada, nomeadamente o teor de declarações e as conclusões extraídas de documentos, optou-se por não dissecar significativamente os factos relevantes, sob pena de tal configuração da realidade poder ser considerada surpresa para os arguidos, ou uma

diferente perspectiva da matéria imputada sob a qual exerceram o contraditório, com prejuízos para a sua estratégia de defesa.

De qualquer modo, exorta-se a AdC a, em futuros processos, condensar a matéria factual relevante imputada, deixando a menção aos meios de prova, como declarações, depoimentos e considerações sobre o teor de documentos, para a parte da motivação.


Eis algumas das considerações tecidas pela AdC que nos parecem relevantes em sede de motivação dos factos provados.

A AdC justificou a data da caducidade do Protocolo com a APB, dizendo que "... a Contiforme terá sido informada, em data não especificada, pela APB da caducidade do protocolo (fls. 3814), enquanto a Litho Formas entende que esse protocolo já não tem qualquer aplicação prática (fls. 4536). Em declarações nos autos, José Neto, Diretor comercial da Copidata referiu-se à *"liberalização deste mercado específico entre 1998 e 2000"*, já que, com a caducidade do referido protocolo, qualquer empresa gráfica que respeitasse as regras determinadas pelo Banco de Portugal para a produção de cheques poderia produzir cartas-cheque (fls. 307);

Questionada sobre tal protocolo, a APB confirmou a sua celebração em 1992, o seu teor e âmbito nos termos já descritos, confirmando os elementos já constantes nos autos quanto à sua caducidade por ocasião da introdução de regulamentação específica para a produção de cheques bancários pelo Banco de Portugal, designada de "Norma Técnica do Cheque";

De facto, e como se apurou através da realização das diligências complementares de prova requeridas pela arguida Contiforme, o Banco de Portugal passou a regular diretamente as questões relativas às especificações técnicas dos cheques bancários a partir de 1998, fixando-se em tais regulamentos que passariam a ser as instituições de crédito, individualmente, a selecionar os respectivos fornecedores, que preenchessem as condições técnicas e de segurança aí definidas.".

A relevância das arguidas no setor das cartas-cheque é justificada pela AdC atendendo ao referido por José Neto, Diretor comercial da Copidata, no sentido de que *"problemas de segurança relacionados com a possibilidade de falsificação de cheques fez com que os bancos continuassem a recomendar aos seus clientes que obtivessem os seus cheques-empresa junto das empresas que tradicionalmente estavam certificadas junto do Banco de Portugal, porque estas poderiam assegurar as condições de segurança necessárias"* (fls. 308).



O que seria corroborado por António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata: “o produto tem exigências em matéria de segurança muito elevadas. De facto, durante vários anos este produto só podia ser produzido por quatro empresas, e mesmo após a liberalização do mercado pelo Banco de Portugal (que permitiu que qualquer gráfica produzisse este produto), os bancos continuavam a ter confiança apenas nestas quatro empresas tradicionais – a Copidata, a Litho, a Formato e a Copidata” (fls. 5427).

A motivação da AdC para o facto relativo ao reconhecimento conferido às empresas que produzem cartas cheque assentou nas declarações de Miguel Abranches Pinto, Administrador e Diretor Geral da Litho Formas, que afirmou que “pode haver razões para manter a produção deste produto: por um lado, a perda de importância do cheque conduz à redução da oferta o que poderá implicar a valorização para aqueles que continuarem a produzir, o que se verificou já com outros produtos. Por outro lado, não deixa de ser uma questão de prestígio, poder afirmar que a empresa produz cheques” (fls. 5340).

Também António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata referiu que “sendo um produto que não é rentável, acaba por ser uma obrigação, até para responder à solicitação dos bancos ou dos clientes dos bancos – é que sendo um produto especificamente ruinoso, o facto é que se recusássemos a produção, poderíamos perder esse cliente em relação a todos os outros produtos; ou seja, mantínhamos a produção porque os bancos reconheciam o know-how e a competência destas empresas” (fls. 5427).”.

Quanto à relevância das arguidas no setor das cartas cheque, a AdC invoca que “... nas respetivas pronúncias escritas, as empresas arguidas reconheceram a posição de destaque que assumem no sector dos formulários e impressos comerciais, designadamente no segmento da produção de cheques bancários, e de cartas-cheque em especial.

A arguida Contiforme reconhece que “os bancos mantiveram regularmente os mesmos fornecedores por razões de credibilidade e confiança na sua produção, tendo em conta as características de segurança do produto e as exigências especiais do mesmo” (fls. 5929), não obstante “existirem muitas outras empresas que produzem formulários e impressos comerciais” (fls. 5930), até porque “as empresas em causa sabiam que eram as selecionadas pelos fornecedores pelas razões históricas apontadas” (fls. 5931).

A arguida Formato admite que “a produção das cartas-cheque só se mantinha porque conferia prestígio às empresas, pois, devido à sua falta de rentabilidade, eram poucas aquelas que ainda estavam predispostas a produzi-las. De igual modo, receava-se que uma eventual recusa de oferta das cartas-cheque conduzisse à perda do cliente” (fls. 6315).

Refira-se, aliás, que esta arguida refere-se às tabelas *Excel* constantes nos autos (designadamente da tabela “CC 2009”, a fls. 58 e ss., reproduzida na Nota de Ilícitude a fls. 5691), como uma *“tabela Excel onde registava todos os preços, condições de venda e informação relativa a cada um dos concursos”*, sendo que *“por via da monitorização e do estudo constante do mercado a Formato sabia quando, quem, e sob que condições as diferentes empresas haviam ganho os concursos”* (fls. 6317).

Ora, uma vez que nessas tabelas apenas são identificadas quatro empresas fornecedoras, precisamente as empresas arguidas (a Formato, identificada pela sigla “FT”, a Copidata, identificada pela sigla “CD”, a Contiforme, identificada pela sigla “CF”, e a Litho Formas, identificada pela sigla “LF”), mesmo que se aceitasse a explicação da arguida Formato para a existência e circulação de tais tabelas entre as arguidas, ter-se-ia sempre de concluir que, para as próprias arguidas, apenas os seus comportamentos teriam impacto comercial relevante no funcionamento do mercado, uma vez que apenas estas seriam objeto de *“monitorização”*.

Quanto à arguida Litho Formas, esta alega que *“a razão por detrás da decisão da Arguida em manter a produção deste produto específico prendia-se unicamente com razões históricas e dentro de uma lógica de serviço público, já que a Litho Formas e as demais arguidas eram as únicas empresas em Portugal que ofereciam, já desde o ano de 1986, este produto, à época essencial e primordial para as transações no mercado nacional, e de uma forma segura e fiável”* (fls. 6453-6454).

Continuando, refere a arguida que *“existiu desde 1986 e pelo menos até 2000 um Protocolo com a Associação Portuguesa de Bancos, mediante o qual foi concedido às empresas ora arguidas o exclusivo de produção deste produtos, em resultado das especiais condições de segurança associadas necessariamente a estes produtos, reconhecendo a superior qualidade e rigor técnico das arguidas na execução destes trabalhos, o que tem vindo a manter-se até aos nossos dias”* e que, *“sem prejuízo da atual liberalização na produção destes produtos, ainda assim os clientes históricos – i.e., as grandes instituições bancárias – continuaram a encomendá-los às empresas que historicamente sempre lhos forneceram, em resultado da especial relação de confiança quanto à qualidade do trabalho prestado cimentada ao longo dos anos, independentemente de as demais empresas no sector estarem tecnicamente preparadas para a produção das cartas cheque”* (fls. 6454).

Aliás, tal é a importância que estas empresas assumem que, como refere a arguida Litho Formas, *“caso as empresas cessassem a produção deste produto de eminente interesse público, este [seria] com certeza descontinuado, com evidentes prejuízos sociais para o País – basta*

*pensar na enorme quantidade de pagamentos executados por esta via, tanto por empresas como por indivíduos, que se relacionam diretamente com estas entidades, pelo que, perante a eminência da descontinuação do fornecimento deste produto essencial no mercado, as ora arguidas ter-se-ão visto obrigadas simplesmente a ajustar posições entre si, de modo a que e em conjunto, pudessem limitar custos de produção e garantir a manutenção deste mercado, que caso contrário desapareceria por completo” (fls. 6456).*

Assim, de acordo com a informação fornecida pelas arguidas, tanto em resposta a pedidos de elementos de Autoridade, como das suas pronúncias escritas à Nota de Ilícitude, não pode deixar de se concluir que as quatro empresas arguidas assumem um papel muito importante no sector dos impressos e formulários comerciais, pois serão principais produtoras de um produto muito específico e tecnicamente complexo, que exige regulamentação específica por parte do Banco de Portugal – os cheques bancários e, em especial, as carta-cheque – como, por essa via, obtêm importantes ganhos – de reputação e de imagem – relativamente aos restantes produtos (do sector dos impressos e formulários comerciais) que oferecem.

Como explica a arguida Litho Formas, “*os clientes históricos – i.e., as grandes instituições bancárias – continuaram a encomendá-los [cheques-empresa] às empresas que historicamente sempre lhos forneceram, em resultado da especial relação de confiança quanto à qualidade do trabalho prestado cimentada ao longo dos anos... E evidente se torna que estes mesmos clientes consistem necessariamente em clientes de grande porte e com importância significativa no volume de negócios e faturação das respetivas empresas suas clientes. Perante este facto, é patente que as arguidas não poderiam nunca – por uma questão de bom nome e imagem comercial e técnica perante clientes desta dimensão – ignorar uma necessidade histórica de um seu cliente desta importância, recusando-se a fornecer-lhe um produto para si essencial com argumentos meramente economicistas, sob pena de, simplesmente vir a perder estes mesmos clientes quanto às suas encomendas globais. Assim, as arguidas como que se encontravam ‘reféns’ desta situação, já que não poderiam de todo recusar-se a fornecer um produto desta importância a clientes históricos pelo simples facto de já não lhes ser rentável – mais prejudicial seria perderem o cliente e verem irremediavelmente ser a sua imagem afetada no mercado” (fls. 6454-6455).*

Sendo ainda de sublinhar que duas das empresas que as arguidas qualificam entre as suas principais concorrentes, a Marsil e a INCM, em resposta aos pedidos de elementos que lhes foram dirigidos pela Autoridade, também identificam as quatro empresas arguidas como sendo os principais operadores deste sector.”.

A existência do acordo entre as arguidas e a sua finalidade é justificada pela AdC com base, desde logo, no teor do declarado pela requerente de clemência. Refere a AdC que «Nos termos do requerimento de clemência, a requerente de clemência afirmou ter participado *“num acordo ou prática concertada no sector dos impressos comerciais, em Portugal, com vista à repartição de clientes e fixação e/ou subida de preços”*».

E que *“os produtos em causa são os formulários comerciais. Estes têm uma ou várias vias, para preenchimento simultâneo em computador, com elevada rapidez. Permitem ainda o destaque posterior das bandas, por picote ou corte, sendo possível produzir formulários com etiqueta ou cartão incorporado, plastificado ou colado, com picotes de vários tipos e em várias posições”*».

O âmbito de aplicação temporal e geográfico do acordo é justificado pela AdC da seguinte forma: «... quanto à extensão geográfica e duração deste acordo, a requerente de clemência referiu que *“as práticas em causa afectavam o mercado português”*, e que *“tanto quanto foi possível à requerente apurar, a infração durou, pelo menos, de 2008 a 2010”*.

A investigação desenvolvida pela Autoridade e os elementos de prova recolhidos e juntos aos autos permitem concluir que o acordo das quatro empresas arguidas, incidindo sobre o sector dos formulários e impressos comerciais foi definido e executado entre 2001 e outubro de 2010, quando a Copidata submeteu o requerimento de clemência à Autoridade, não havendo quaisquer indicações de que este acordo tenha continuado depois desta data, e que abrangeu todo o território nacional.».

Quanto ao processo de clemência e sua relevância para a prova dos factos, refere a AdC que:

«O presente processo teve origem na apresentação de um pedido de dispensa de coima, nos termos e para os efeitos da Lei n.º 39/2006, de 25 de agosto.

Da análise do teor do requerimento, verifica-se que a requerente de clemência admitiu à Autoridade ter estado envolvida, juntamente com as restantes empresas arguidas, num acordo, com vista à repartição de clientela e fixação de preços, entre, pelo menos, 2008 e 2010.

De acordo com o requerimento de clemência, as empresas envolvidas no referido acordo seriam as seguintes:

- A) Contiforme;
- B) Copidata;

- C) Formato;
- D) Litho Formas;

Do teor do requerimento apresentado resultam ainda as seguintes declarações:

- A) *“participou, com os seus concorrentes, num acordo ou prática concertada no sector dos impressos comerciais, em Portugal, com vista à repartição de clientes e fixação e/ou subida de preços”;*
- B) *“Os produtos em causa são os formulários comerciais. Estes têm uma ou várias vias, para preenchimento simultâneo em computador, com elevada rapidez. Permitem ainda o destaque posterior das bandas, por picote ou corte, sendo possível produzir formulários com etiqueta ou cartão incorporado, plastificado ou colado, com picotes de vários tipos e em várias posições”;*
- C) *“As práticas em causa afectavam o mercado português”;*
- D) *“Tanto quanto foi possível à requerente apurar, a infração durou, pelo menos, de 2008 a 2010”;*
- E) *“A primeira reunião do cartel teve lugar em 29 de outubro de 2008, no Club Barclays, no Palácio Sotto Mayor em Lisboa, de que é sócio Paulo Albuquerque (da empresa concorrente Contiforme). Para além de Paulo Albuquerque, também estiveram presentes nesta reunião João Cabral (da empresa Litho Formas), Mário Ferreira (Copidata) e Ignácio Reiris. O objetivo era, num mercado com perda de vendas e forte rivalidade, tentar gerar a confiança suficiente para repartir o mercado e subir os preços”;*
- F) *“Abordou-se, igualmente, a questão da repartição dos pedidos de cheques, que se repartiam pelas empresas de forma rotativa”;*
- G) *“Decidiu-se, finalmente, que se devia tentar resolver os conflitos e convocar uma nova reunião para fazer uma tentativa de conciliação. Junta-se como Anexo 2 um documento com uma tabela que foi usada pela Copidata na segunda reunião com os fabricantes de formulários, que decorreu no dia 17 de novembro de 2008. Nesta reunião, para além das pessoas que estiveram presentes na reunião anterior, também se juntou o representante de Formato – Luís Miguel Inácio”;*

*[Handwritten signature]*

H) *“Desta tabela também se percebe que o cartel operava através do pagamento de compensações entre os seus membros, como forma de corrigir os ‘desvios’ às compensações de clientes e que se traduziam em compras entre os concorrentes”.*

Nestes termos, o pedido de dispensa de coima contém elementos pelos quais a requerente de clemência:

- A) Admite e reconhece ter estado envolvida num acordo com o objetivo de repartir clientela e fixar os preços com as restantes empresas arguidas;
- B) Identifica concretamente as empresas arguidas;
- C) Afirma que o “cartel” terá reunido, pelo menos, duas vezes, no dia 29 de outubro de 2008 e no dia 17 de novembro de 2008, no local identificado como *Club Barclays*, sito no Palácio Sotto Mayor, em Lisboa;
- D) Identifica concretamente as pessoas que a representaram, e as pessoas que representaram as restantes empresas arguidas, nas referidas reuniões de 29 de outubro de 2008 e de 17 de novembro de 2008;
- E) Identifica o mercado do produto como sendo o mercado dos formulários e impressos comerciais;
- F) Afirma que a infração abrange o território nacional português;
- G) Assevera que o acordo teria durado, pelo menos, entre 2008 e 2010.

No mesmo requerimento, retira-se ainda que o referido acordo tinha como objetivo garantir às empresas envolvidas e identificadas como tal (a Copidata, a Contiforme, a Litho Formas e a Formato) as respetivas quotas de mercado e de clientela, bem como um mecanismo de compensação por eventuais perdas de clientes, quer tais clientes fossem perdidos para outra das empresas arguidas, como para outras empresas concorrentes não envolvidas no acordo restritivo da concorrência.

Como se afirma no pedido de dispensa de coima:

*“Teria havido uma repartição histórica de mercado em que se identificaram alguns grandes clientes e se respeitavam as participações de cada empresa. Nessa repartição de mercado participavam as seguintes empresas: Copidata, Contiforme, Litho Formas e, mais recentemente, Formato. Havia um quinto operador – a Marsil – que apenas se centrava nas grandes contas com preços muito baixos e que estava a ganhar quota de mercado. Esta perda de mercado para a Marsil foi objeto de discussão sobre se deveria*

*ser suportada pelo operador que tinha perdido o cliente ou se deveria ser 'repartida' por todos consoante a respectiva participação no mercado. Esta última opção era a que parecia mais conforme com o espírito histórico dos acordos existentes".*

Nestes termos, o acordo denunciado pela requerente de clemência teria por objetivo garantir, a cada empresa arguida, a manutenção da clientela que esta já detivesse, em especial no que respeita aos designados "*grandes clientes*", prevenindo eventuais perdas de clientela para as outras empresas arguidas e, simultaneamente garantir mecanismos adequados de compensação nos casos em que tal sucedesse.

Tal resulta expressamente do requerimento de dispensa de coima, quando a requerente de clemência afirma, em relação a um documento anexo ao seu requerimento contendo a reprodução de uma tabela onde se identificam várias empresas suas clientes, que:

*"Relativamente à tabela acima referida, esta representa o total de vendas por cliente da Copidata. A coluna mais à direita representa a comparação, para o mercado dos formulários, dos valores até outubro de 2008, com os de 2007 (dividindo 2007 por 1.2). As anotações manuscritas foram feitas por Ignacio Reiris durante uma reunião com Mário Ferreira. Uma dessas anotações refere como o Millennium BCP era dividido entre 4 operadores em 2007.*

*Desta tabela também se percebe que o cartel operava através do pagamento de compensações entre os seus membros, como forma de corrigir os 'desvios' às alocações de clientes e que se traduziam em compras entre os concorrentes. Assim, o concorrente Formato aparece como cliente".*

Ou seja, tendo alegado na descrição da infração que o acordo tinha como objeto a repartição de clientela e a fixação de preços, e que assentava igualmente num mecanismo de compensação por eventuais perdas de clientes, a requerente de clemência procurou demonstrar tais alegações pela junção de um documento (a tabela anexa ao requerimento de dispensa de coima), que reconhece ter sido produzido internamente para preparação das reuniões com as empresas arguidas no âmbito do acordo denunciado, onde se indicia, pelo menos, o seguinte:

- A) Que pelo menos um cliente, o Banco Millennium BCP, seria repartido pelas quatro empresas arguidas (Copidata, Contiforme, Litho Formas e Formato), ou seja, que estas empresas teriam uma forma de repartição entre si dos fornecimentos adjudicados pela referida instituição bancária;

- B) O próprio funcionamento do referido mecanismo de compensação, que consistiria na realização de pagamentos entre as empresas arguidas, formalmente a título de fornecimentos ou prestações de serviços (no caso concreto, pelo facto de aquelas empresas constarem da tabela como clientes e/ou fornecedores da Copidata), mas, efetivamente, a título de compensação pela perda de clientes.

Para suportar o requerimento de dispensa de coima, a requerente de clemência juntou ainda outros anexos documentais, a saber, e para além da referida tabela, os seguintes:

- A) Mensagens de correio electrónico trocadas entre Ignacio Reiris Rico, Presidente do Conselho de Administração do Grupo Tompla, e Paulo Albuquerque, Administrador da Contiforme, tendo por referência as identificadas reuniões de 29 de outubro de 2008 e de 17 de novembro de 2008;
- B) Mensagens de correio electrónico trocadas entre diversos administradores e funcionários da Copidata e da Contiforme, relativas a um diferendo entre as duas empresas quanto a um fornecimento partilhado por ambas à empresa Portugal Telecom, S.A.

Posteriormente à apresentação do requerimento de dispensa de coima, a requerente de clemência juntou novo documento, consistindo numa tabela, com o título “CC 2009”, onde alega ser evidente a repartição de clientes e a fixação de preços entre a Copidata, a Contiforme, a Litho Formas e a Formato, em relação a um produto específico, designado como “cheque-empresa” (cf. fls. 44 e 58 e ss).

De acordo com a explicação inicial da requerente de clemência (cf. fls. 48), trata-se de cheques bancários que são impressos diretamente com a identificação de empresas e a pedido destas, por contraposição aos cheques impressos a pedido dos próprios bancos.

Refira-se ainda que, de acordo com este requerimento, *“não foi possível encontrar informação escrita sobre os contactos que terão estado na base deste acordo. Terá havido tabelas idênticas para anos anteriores, mas estavam na posse de Mário Ferreira. A tabela de 2009 continuou a ser aplicada em 2010, ou seja, cada empresa manteve as mesmas semanas em que beneficiava de preços mais baixos. Terá havido tabelas semelhantes desde pelo menos 2008, ano em que a Tompla adquiriu o controlo da Copidata”* (fls. 49).

Para melhor compreensão, a tabela a fls. 58 apresenta a seguinte estrutura (truncada e adaptada):

												N.º CORES	
DIA/M ÊS	SEMAN A	CLIENTE	MODELO	MEDID AS	CHEQU E	CLIEN TE	QUAN T.	FT	LF	CD	CT	OBSERVAÇÕ ES	
Semana 1 - 5 - 9 - 13 - 17 - 21 - 25 - 29 - 33 - 37 - 41 - 45 - 49													
02-Jan	1	Varandotei s	Varandoteis/BP N	A4	5/2	0	1000	1.100,1 7	1.132,9 0	1.165,2 6	1.187,4 0		
(...)													
DIA/M ÊS	SEMAN A	CLIENTE	MODELO	MEDIDA S	CHEQU E	CLIEN TE	QUAN T.	CT	FT	LF	CD	OBSERVAÇÕ ES	
Semana 2 - 6 - 10 - 14 - 18 - 22 - 26 - 30 - 34 - 38 - 42 - 46 - 50													
05-Jan	2	Efapel	Efapel/CGD	A4	4/1	2	1000	1.100,1 7	1.132,90	1.165,26	1.187, 40		
(...)													
DIA/M ÊS	SEMAN A	CLIENTE	MODELO	MEDIDA S	CHEQU E	CLIEN TE	QUAN T.	CD	CT	FT	LF	OBSERVAÇÕ ES	

Semana 3 - 7 - 11 - 15 - 19 - 23 - 27 - 31 - 35 - 39 - 43 - 47 - 51												
DIA/MÊS	SEMANA	CLIENTE	MODELO	MEDIDA	CHEQUE	CLIENTE	QUANTIDADE	LF	CD	CT	FT	OBSERVAÇÕES
12-Jan	3	Mário Gonçalves	Mário Gonçalves/Millennium	12x9 1/2x2	4/1	2	1500	1.042,5 7	1.073,59	1.104,24	1.125, 23	
(...)												
Semana 4 - 8 - 12 - 16 - 20 - 24 - 28 - 32 - 36 - 40 - 44 - 48 - 52												
19-Jan	4	Eurobatata	Eurobatata/BPN	A4	5/2	4	1000	1.541,9 1	1.587,76	1.833,24	1.664, 12	
(...)												

Fonte: reprodução e adaptação de tabela a fls. 58 e ss.



Em tal tabela identificam-se, através de siglas, as quatro empresas arguidas: a Copidata (com a sigla “CD”), a Formato (com a sigla “FT”), a Litho Formas (com a sigla “LF”), e a Contiforme (com a sigla “CF”). Estas iniciais constam das quatro últimas colunas da tabela (sem incluir a última coluna, para “observações”).

Desta tabela verifica-se que as 52 semanas do ano estariam divididas em quatro grupos: primeiro grupo de semanas, com as semanas 1 – 5 – 9 – 13 – 17 – 21 – 25 – 29 – 33 – 37 – 41 – 45 – 49, segundo grupo de semanas, com as semanas 2 – 6 – 10 – 14 – 18 – 22 – 26 – 30 – 34 – 38 – 42 – 46 – 50, terceiro grupo de semanas, com as semanas 3 – 7 – 11 – 15 – 19 – 23 – 27 – 31 – 35 – 39 – 43 – 47 – 51 e quarto grupo de semanas, com as semanas 4 – 8 – 12 – 16 – 20 – 24 – 28 – 32 – 36 – 40 – 44 – 48 – 52.

Verifica-se igualmente que a ordem pela qual as empresas participantes são identificadas é diferente, consoante o grupo de semanas em causa.

Assim:

- A) No primeiro grupo de semanas, a ordem de identificação das empresas é a seguinte: FT (Formato), LF (Litho Formas), CD (Copidata), CT (Contiforme);
- B) No segundo grupo de semanas, a ordem é a seguinte: CT (Contiforme), FT (Formato), LF (Litho Formas), CD (Copidata);
- C) No terceiro grupo de semanas, a ordem de identificação das empresas é a seguinte: CD (Copidata), CT (Contiforme), FT (Formato), LF (Litho Formas);
- D) No quarto grupo de semanas, a ordem de identificação das empresas é a seguinte: LF (Litho Formas), CD (Copidata), CT (Contiforme), FT (Formato).

Nestes termos, e para melhor compreensão da tabela, resulta evidente uma rotação das quatro empresas ao longo das várias semanas do ano: por exemplo, a Formato (identificada como “FT”), seria a primeira empresa para o primeiro grupo de semanas, a segunda empresa para o segundo grupo de semanas, a terceira empresa para o terceiro grupo de semanas e a quarta empresa para o quarto grupo de semanas.

Noutra perspectiva, o mesmo esquema de rotação permite verificar que na primeira semana do ano, a primeira empresa seria a Formato, na segunda semana do ano, a primeira empresa seria a Contiforme, na terceira semana do ano a primeira empresa seria a Copidata, na quarta semana do ano, a primeira empresa seria a Litho Formas, e assim sucessivamente e em rotação, como melhor resulta da seguinte representação exemplificativa das primeiras 10 semanas do ano:

Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana	Semana
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(1.º Grupo)	(2.º Grupo)	(3.º Grupo)	(4.º Grupo)	(1.º Grupo)	(2.º Grupo)	(3.º Grupo)	(4.º Grupo)	(1.º Grupo)	(2.º Grupo)
FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT
LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT
CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF
CT	CD	LF	FT	CT	CD	LF	FT	CT	CD

Finalmente, em termos de análise e leitura da tabela apresentada pela requerente de clemência em complemento ao seu pedido de dispensa de coima, verifica-se que em cada grupo de semanas do ano, a primeira empresa será, invariavelmente, a que apresenta o preço mais baixo das quatro empresas.

Assim, parece resultar desta tabela que foi atribuída a cada empresa arguida uma série de semanas por ano, na qual o seu preço seria sempre o mais baixo, ou seja, seria aquela empresa que, naquela semana, teria a preferência de atribuição de encomendas, em caso de consultas ao mercado em relação a um conjunto determinado de clientes (todos identificados na terceira coluna).

Nestes termos, sempre que um daqueles clientes consultasse as quatro empresas para a produção de “cheques-empresa”, a empresa a quem tivesse sido atribuída a semana em causa seria aquela a quem seria, em princípio, adjudicada a produção de tais “cheques-empresa”, dado que os seus preços seriam sempre mais baixos do que os preços apresentados pelas restantes arguidas.

Como tal, de acordo com a tabela disponibilizada pela requerente de clemência, e para o ano de 2009, a Formato teria a preferência de adjudicação nas semanas 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37, 41, 45 e 49, enquanto à Contiforme seriam atribuídas as semanas 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38, 42, 46 e 50 (cf. fls. 48 e ss.), e assim sucessivamente.

Como referido, esta tabela que analisámos *supra* foi apresentada pela Copidata, em complemento ao seu requerimento de clemência, tendo-se determinado que a mesma estaria na posse do seu Diretor comercial, José Neto.

Assim, José Neto, Diretor comercial da Copidata, foi confrontado com tal tabela, tendo o mesmo afirmado o seguinte (fls. 307 e ss.):

*“Ao declarante mostrou-se cópia de uma tabela, junta aos autos do processo pela Copidata, S.A., que se anexa ao presente auto como Anexo 1. Esta tabela, designada “CC 2009”, estava na sua posse, tendo-lhe sido entregue pelo Eng. Mário Ferreira em data que não pode precisar.*

*Para melhor compreensão da tabela anexa, referiu o Declarante que o produto abrangido é o ‘cheque-empresa’, que faz parte do segmento dos formulários, e que é um nicho de mercado, que não ultrapassará 1,5% do volume de negócios da empresa. Nesta tabela, estão identificadas as empresas clientes, as empresas concorrentes Contiforme (através da sigla CT), a Formato (através da sigla FT), a Litho Formas (através da sigla LF) e a Copidata (através da sigla CD).*

*(...)*

*Concretamente quanto à tabela, o Declarante não pode precisar quanto à sua origem ou identidade do seu autor, apenas pode afirmar que a tabela foi-lhe dada, em papel, pelo Eng. Mário Ferreira. Estas tabelas seriam dadas ao Declarante pelo Eng. Mário Ferreira, teriam uma duração anual e serviriam para determinar o preço mínimo a que cada empresa concorrente poderia responder a um pedido de cotação por parte de qualquer uma das empresas identificadas na tabela (sob a referência ‘clientes’). Assim, os comerciais de cada empresa seriam informados dos preços mínimos que poderiam apresentar a cada cliente, não podendo desviar-se dos mesmos (ou seja, podiam apresentar propostas superior, ou complementar com outros produtos, mas não deveriam apresentar preços mais baixos).*

*O Declarante referiu que esses ‘preços mínimos’ seriam transmitidos pelo Eng. Mário Ferreira e por si próprio, sendo que a Tabela anexa só era conhecida pelos dois.*

*Quanto à tabela, o declarante referiu que a tabela era mensalmente atualizada. Terá tido acesso à primeira tabela em 2007, embora não possa precisar concretamente a data, e apenas guardou esta (relativa a 2009), já que pretendia indicar aos comerciais os nomes dos clientes aí referidos que ainda não tivessem sido contactados pela Copidata.*

*Esclareceu igualmente que o facto de se indicarem os preços por cada empresa concorrente não quer dizer que cada cliente tenha consultado as quatro empresas concorrentes: uma empresa cliente poderia consultar apenas uma ou duas. O que era*

*assegurado é que caso se consultasse a empresa que, para aquela semana, tivesse direito a apresentar o preço mais baixo, nenhuma das outras concorrentes poderia apresentar um preço inferior. Quer isto dizer que, por exemplo, a Mota Engil, tendo feito uma consulta a 11 de maio (cfr. tabela anexa), a sua encomenda ser em princípio atribuída à Formato (FT); se esta não fosse consultada, a encomenda deveria ser atribuída à Litho Formas (LF), por ter o segundo preço mais baixo, e assim sucessivamente. Ou seja, cada empresa concorrente sabia qual a semana em que o seu preço, se consultada, seria o mais baixo em relação às restantes (só em caso de consulta é que a tabela se aplicava).*

*Mais referiu ainda que até 2009, as tabelas foram-lhe entregues pelo Eng. Mário Ferreira. A partir de 2009, o Eng. Mário Ferreira indicava os preços mínimos a que a Copidata podia responder aos preços de cotação”.*

Assim, a tabela junta aos autos pela Copidata seria um exemplo do funcionamento concreto do acordo entre as quatro empresas, do qual se retiraria a distribuição de semanas por cada uma das empresas envolvidas, bem como a regra de “precedência” que a referida distribuição implicava, atribuindo-se a cada empresa, para o grupo de semanas que lhe fosse atribuído, o “direito” de apresentar o preço mais baixo em caso de “consulta” por parte de qualquer cliente, para a produção de “cartas cheque”.

O que seria corroborado na sequência da investigação desenvolvida pela Autoridade.

Atentemos de seguida aos elementos recolhidos durante a investigação, e disponibilizados aos arguidos para pronúncia, que permitem concluir pela existência de um acordo restritivo da concorrência envolvendo as quatro empresas arguidas, desenvolvendo a nossa análise em torno das regras do acordo e da forma como este acordo funcionava, tanto a nível das “cartas-cheques”, como dos fornecimentos a “grandes clientes”.».

Para justificar o esquema de rotatividade por semanas, a propósito do acordo relativo às cartas-cheque, referindo-se às tabelas de fls. 58 e 1395, refere a AdC que:

«... tal como na tabela enviada pela Copidata à Formato, Litho Formas e Contiforme a 2 de outubro de 2001, e “para não se ter de alterar o sentido da rotatividade, está prevista a partir da 4.ª semana a reposição do quadro correspondente às primeiras 4” (fls. 1394), sendo que tal tabela junta pela Copidata a fls. 58 dos autos, diz respeito especificamente ao produto “carta-cheque”, como resulta do seu teor e das declarações que, sobre esse documento, foram prestadas nos autos por José Neto, Diretor comercial da Copidata.

Sendo que tal proposta de António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, surge necessariamente na sequência de conversações ou discussões prévias entre as pessoas identificadas na mensagem, como resulta do próprio teor da mensagem de correio electrónico em causa, ao aludir-se aos “*critérios a implementar para as variações relativas dos preços*”, e à eventual “*divergência entre o que envio e a vossa expectativa*” (fls. 1394).

Nenhuma destas expressões é compreensível sem um acordo prévio entre tais empresas quanto aos objetivos comuns que deveriam prosseguir, através da repartição do mercado em que operam e quanto às regras ou critérios pelos quais tal repartição deveria obedecer.

E que a aplicação de tais “*critérios a implementar para as variações relativas dos preços*” teria por objetivo uma “*repartição/distribuição das entidades e correspondente percentagem de aumentos*”, como resulta evidente da última coluna dessa tabela.

Ainda em relação a esta mensagem, refira-se a sua parte final, nos termos da qual as empresas envolvidas deveriam “*fazer o balanço desta operação no final de um mês de modo a avaliarmos a eficácia do processo e identificarmos os seus pontos fracos*”.

Resulta do teor da mensagem de 2 de outubro de 2001, que o acordo entre estas empresas quanto ao modo de atuação neste mercado seria anterior à data de tal mensagem, uma vez que é feita referência expressa às “*expectativas*” dos destinatários da mensagem do ex-Diretor comercial da Copidata, e que em sua sequência deveria ser feito um acompanhamento da implementação da “*operação*”.».

Ainda quanto ao acordo relativo às cartas cheque, diz a AdC, a propósito da mensagem de 5/3/04, que:

« Embora não tenha sido possível obter o anexo a que se refere a mensagem a fls. 1393, sublinha-se que do teor desta mensagem resulta, imediatamente, o seu objetivo: “*ficámos de trocar informações sobre este tema, em grelha onde constassem, em detalhe, os elementos de proposta de cada um. Neste sentido, envio a proposta de uma grelha que preencheríamos mensalmente para distribuir por todos*”, e o produto sobre qual incidia o acordo, como resulta do “assunto” da mensagem: “*Cheque Carta – Grelha de Controlo*”.

Por outro lado, destaca-se a proximidade da data em que esta mensagem do ex-Diretor de produção da Contiforme foi enviada, a 25 de março de 2004, com a data de um outro documento, cuja cópia foi apreendida nas instalações da arguida Contiforme, mais concretamente no gabinete de Ana Lopes de Araújo, ex-Diretora de vendas da Contiforme, e designado “*Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresas*”, datado de 22 de março de 2004, (...) (fls. 539-541)...».

A propósito do esquema de rotatividade semanal aplicável às cartas cheque, a AdC justifica a sua convicção:

«... José Neto referiu (...) *que a tabela era mensalmente atualizada*» e *“que o facto de se indicarem os preços por cada empresa concorrente não quer dizer que cada cliente tenha consultado as quatro empresas concorrentes: uma empresa cliente poderia consultar apenas uma ou duas. O que era assegurado é que caso se consultasse a empresa que, para aquela semana, tivesse direito a apresentar o preço mais baixo, nenhuma das outras concorrentes poderia apresentar um preço inferior.”* (fls. 307 e ss.).

Tais declarações são em tudo coincidentes com o teor das tabelas cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Contiforme, mas também com o documento designado *“Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa”*, cuja cópia foi apreendida nas instalações da Contiforme, e ainda com o teor das mensagens de António Oliveira Cruz (ex-Diretor comercial da Copidata) e de José Carlos Araújo (ex-Diretor de produção da Contiforme), de 2 de outubro de 2001 e de 25 de março de 2004, respetivamente, cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Formato.».

Mais conclui a AdC que:

« Assim, não podemos deixar de sublinhar o seguinte:

- A) Tais *“Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa”* foram redigidas, de acordo com a data que delas consta, a 22 de março de 2004, apenas três dias antes da referida mensagem de correio electrónico enviada pelo ex-Diretor de produção da Contiforme, de 25 de março de 2004, para as arguidas Copidata, Formato e Litho Formas;
- B) Esse documento reporta a um acordo prévio, respeitante a uma *“regra da precedência do fabricante”*, que já vigorava entre as quatro empresas, para a produção de cartas-cheque;
- C) Que tal mensagem tinha o seguinte assunto: *“Cheque Carta – Grelha de Controlo”*, e que tinha um anexo designado *“Controlo de Preços CHQ EMP.xls”*;
- D) Que a regra de precedência semanal, repetida em tais *“Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa”* havia sido já circulada em 2 de outubro de 2001 pelo ex-Diretor comercial da Copidata, António Oliveira Cruz, em mensagem destinada à Contiforme, Formato e Litho Formas;
- E) Que tais regras de precedência seriam ainda verificadas em documentos respeitantes aos anos de 2005 e 2006, que se encontravam juntamente com essas *“regras”*, bem

como noutros, produzidos em datas posteriores, como sucede com a tabela “CC 2009”, a fls. 58, e que estava na posse do Diretor comercial da Copidata, indicando claramente que tais “regras” efetivamente circularam e foram aceites e compreendidas pelas quatro empresas envolvidas. ».

Quanto às tabelas de rotatividade, mais invocou a AdC que:

« Recorde-se ainda que o referido documento “CC 2009” estava na posse do atual Diretor comercial da Copidata, José Neto, que declarou nos autos que “[e]stas tabelas seriam dadas ao Declarante pelo Eng. Mário Ferreira [ex-Diretor Geral da Copidata], teriam uma duração anual e serviriam para determinar o preço mínimo a que cada empresa concorrente poderia responder a um pedido de cotação por parte de qualquer uma das empresas identificadas na tabela (sob a referência ‘clientes’) (...)”.

E que “[o] Declarante referiu que esses ‘preços mínimos’ seriam transmitidos pelo Eng. Mário Ferreira e por si próprio, sendo que a Tabela anexa só era conhecida pelos dois”, sendo que “[q]uanto à tabela, o declarante referiu que a tabela era mensalmente atualizada.”

Finalmente, [m]ais referiu ainda que até 2009, as tabelas foram-lhe entregues pelo Eng. Mário Ferreira. A partir de 2009, o Eng. Mário Ferreira indicava os preços mínimos a que a Copidata podia responder aos preços de cotação”.

Analisando a troca de emails entre as arguidas, com as tabelas de esquema de rotatividade aplicado às cartas-cheque, refere a AdC que:

«... não é de todo verosímil a explicação oferecida aos autos pelo arguido Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato quando, confrontado com a referida mensagem de 22 de setembro de 2010 e com o anexo da mesma, afirmou “reconhecer o anexo da mensagem de correio electrónico, embora afirme não saber como é que o mesmo circulou pelos endereços de correio electrónico identificados”, tendo ainda declarado “tratar-se de um documento que foi criado por si, para uma análise de concorrência, com base nas informações que obtinha junto dos comerciais em relação aos preços praticados pela concorrência em relação às cartas cheques. O declarante afirmou ter acesso a quase todos os preços praticados, por via dos seus comerciais, e com base nisso construir a referida tabela” (fls. 5353).

Ora, não só a mensagem em causa foi enviada através de um endereço de correio electrónico pertencente ao próprio arguido Luís Miguel Inácio, para a Copidata e para a Contiforme, bem como para um destinatário identificado como “Miguel AP” através do endereço criado por João Manuel Cabral, [jonilito@gmail.com](mailto:jonilito@gmail.com), ex-Adm/DG da Litho Formas,


e seu atual acionista, como se demonstrará ainda que, em especial a partir de 2008, esse endereço era utilizado pelo arguido Luís Miguel Inácio, PCA/DG da Formato, para contactar as empresas Copidata, Litho Formas e Contiforme no âmbito do acordo entre estas quatro empresas para o sector dos formulários e impressos comerciais.

Como os dados dela constantes não resultam de “*informações que obtinha junto dos comerciais em relação aos preços praticados pela concorrência*”, como alegado nos autos pelo arguido Luís Miguel Inácio, mas eram sim o resultado de informações remetidas pelas próprias empresas arguidas Copidata, a Contiforme e a Litho Formas, em cumprimento das regras de execução de um acordo estabelecido entre as quatro empresas, pelo menos, desde 2001.

Aliás, resulta dos elementos juntos aos autos que tanto a mensagem, como o seu anexo têm origem na arguida Formato (cf. fls. 5440-5442), como resulta também que o anexo foi criado em 2006 (fls. 5442); ora, o facto de circular entre estas quatro empresas no final de 2010, com os elementos de informação relativos a pedidos de cheques de 2009 e de 2010, é demonstrativo da natureza e objetivo de tal tabela: trata-se afinal de um documento que circularia pelas quatro empresas arguidas, com referência aos preços que deveriam ser apresentados em cada semana, e com referência aos preços que eram efetivamente apresentados, sempre e uma vez mais, em cumprimento do acordo e da “regra de precedência semanal” já explicada *supra*.

De facto, o acordo entre estas empresas é demonstrado pelas mensagens de correio electrónico de 2 de outubro de 2001, de 25 de março de 2004, de 22 de setembro de 2010, das tabelas relativas aos anos de 2006, 2007, cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Formato, e de 2009 e 2010, disponibilizadas pela arguida Copidata, e ainda das “*Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa*” de 22 de março de 2004, e tabelas anexas, cujas cópias foram apreendidas nas instalações da Contiforme, mas também resulta demonstrado do conjunto de documentos juntos aos autos que revelam, com grande pormenor, o funcionamento desta “*operação*”, como era descrito o acordo por António Oliveira Cruz, ex-Diretor comercial da Copidata, em 2 de outubro de 2001.

De facto, da mera leitura das mensagens de 2 de outubro de 2001, do documento “*Regras a aplicar no processo de cálculo de carta cheque/empresa*” de 22 de março de 2004 e da mensagem de 25 de março de 2004, resulta a sofisticação deste acordo, a qual dependeria de trocas de informações periódicas e sistemáticas entre as quatro empresas arguidas, que lhes permitia, em cada momento, identificar as “consultas” existentes, ou seja, que clientes solicitavam que tipos de “carta-cheque”, bem como as condições comerciais, em especial o preço, que seria proposto pela empresa que, em cada semana, “*tivesse direito a apresentar o preço mais baixo*”.



Tais trocas de informações periódicas e sistemáticas encontram-se documentadas nos autos, tendo sido encontrada abundante prova documental reveladora da forma como, em concreto, funcionava este acordo.

Para além de tais trocas de informação, os autos revelam ainda o funcionamento do sistema de controlo e compensação, através das tais “tabelas”, onde os elementos relevantes de cada proposta relativa a “cartas-cheque” seriam inscritos pelas quatro empresas arguidas e periodicamente atualizados, e através das quais se revela que as arguidas respeitaram a regra de precedência de acordo com o esquema de rotação semanal definido, pelo menos, desde 2004, até ao ano de 2010.».

Quanto à presença em reuniões, a AdC ponderou também as declarações proferidas, nos seguintes termos:

«... João Manuel Cabral, em declarações prestadas nos autos, confirmou ter estado presente em reuniões com Ignacio Reiris Rico, como resulta da seguinte transcrição (a fls. 5342):

*“O declarante afirmou recordar-se, pela referência à Tompla, que terá estado num encontro com outras pessoas do sector, na altura da aquisição da Copidata pela Tompla, crê que em 2008”.*

Também Luís Miguel Inácio confirmou ter estado em tais encontros, embora sem precisar a data (a fls. 5351):

*“O declarante afirmou conhecer [Ignacio Reiris], tendo estado com ele uma vez na sequência de um convite dirigido por essa pessoa a uma série de empresas gráficas, na sequência da aquisição da Copidata pela Tompla, pelo que crê ter sido no final de 2009. Recordar-se que nessa reunião estariam João Cabral e Paulo Albuquerque, e outras pessoas que não sabe precisar”*

Também Paulo Albuquerque declarou nos autos do processo que (fls. 5307 e ss.):

*“O Declarante afirmou conhecer [Ignacio Reiris], trabalhando para uma empresa espanhola de produção de envelopes, embora não possa precisar qual o seu estatuto na mesma.*

*Conheceu-o há dois ou três anos, numa reunião promovida para se apresentar às empresas do sector, na sequência da aquisição de uma empresa congénere produtora de envelopes, a Copidata. Nessa reunião estariam mais pessoas de outras empresas gráficas.”*

Refira-se, ainda, que estas pessoas teriam várias oportunidades, no seu quotidiano, para encontros regulares entre si, como decorre das declarações prestadas nos autos por Paulo Albuquerque:

*“O declarante afirmou conhecer estas pessoas. O senhor Luís Miguel Inácio, representa a empresa Formato, o senhor Mário Ferreira foi diretor de produção de uma empresa que é a Copidata, o Senhor António Cruz foi diretor comercial dessa mesma empresa (ambos já saíram há algum tempo da empresa), o senhor João Cabral foi Diretor geral de outra empresa, a Litho Formas.”*

*“Conheceu estas pessoas porque são responsáveis de empresas congéneres no sector gráfico, para além disso, a empresa recorre a estas empresas para subcontratação de trabalhos, sendo que a empresa também recebe encomendas destas empresas, por via de subcontratação.”*


*“Para além do referido anteriormente, o declarante também reunirá com estas pessoas, e outras do sector gráfico, no âmbito da APIGRAF, a associação do sector (a única associação do sector em Portugal), que promove vários tipos de encontros.*

*O Declarante afirmou também ter encontrado algumas destas pessoas em eventos promovidos por empresas fornecedoras, p. ex.”*

\*

A análise efetuada pela AdC, expressa quer a propósito dos factos provados quer referida supra, parece-nos em geral coerente e devidamente fundamentada, sobretudo face ao teor da abundante prova documental, bem como do requerimento de clemência apresentado.

Neste caso, há uma das empresas participantes no acordo, a Copidata, que denunciou a prática, através de requerimento de clemência. A motivação para a apresentação de tal requerimento de clemência é irrelevante, podendo prender-se com o receio de ser detetada a infração, com a obtenção de benefícios no processo (dispensa de coima) ou extra-processualmente (por exemplo em processos de dimensão comunitária, em que se pretende demonstrar a colaboração total com as autoridades e a adoção de nova filosofia comportamental pelo grupo), ou mesmo ganhos relativos à vantagem comparativa que se adquire em relação às demais concorrentes que não requeiram clemência e que podem ser objeto de subsequente operação de aquisição ou de afastamento do mercado. Seja qual for o móbil de atuação da requerente de clemência, o relevante é apreciar a credibilidade ou falta de credibilidade das suas declarações face à demais prova produzida.



**LUÍS MIGUEL INÁCIO DE OLIVEIRA E COSTA**, economista, administrador e legal representante da Arguida FORMATO, e também Arguido nos autos, com domicílio profissional na Quinta da Bemposta, Aljubarrota, 2461-954 e domicílio pessoal na Rua Afonso Albuquerque, 83, 3.º esq., 2460-020 Alcobaça, que disse não pretender prestar declarações;

**ANTÓNIO LAURENTINO FELIX ASSIS NUNES**, administrador e legal representante da Litho Formas, Arguida nos autos, com domicílio profissional em Dom Nuno Alvares Pereira, s/n, Vale da Figueira, S. João da Talha, 2695-838 São João da Talha, 2695-838 São João de Talha Loures – Loures e domicílio pessoal na Rua Maria Canas Cosme, 13, Porto Salvo, 2740 Oeiras, que disse não pretender prestar declarações;

**JOÃO MANUEL CORDEIRO MARTINS CABRAL**, Engenheiro, Arguido nos autos, com domicílio pessoal na Rua da Mata dos Lagos, 22, 2710-707 Sintra, que disse não pretender prestar declarações.

\*

À matéria dos autos foram ainda ouvidas as seguintes Testemunhas:

**CÁTIA ALEXANDRA PEREIRA FELISBERTO**, Economista, instrutora do processo na AdC, com domicílio profissional na Avenida de Berna, n.º 19, 1050-037 Lisboa, que foi confrontada com os documentos de fls. 532 a 533, 537, 538, 539, 542, 543, 546, 547, 1393, 1394, 5424, 553, 554, 556, 1454, 1362, 1343, 1325 e seguintes, 1307, 1395, 3609, 346 a 348 da decisão administrativa, 1510, 1279, 1268, 1269, 1287, 1288, 7060, 4 e seguintes, 9 e seguintes, 16 a 29, 7809, 7812 e 7105, 5364 e seguintes, 7176 e seguintes, 7062, 5364 e seguintes, 7364 e seguintes, 7365, 7366, 5372, 5373, 7564, 5341, 8236 e 8304; e

**JOÃO ALEXANDRE PATEIRA FERREIRA**, Jurista da Autoridade da Concorrência, também instrutor do processo, com domicílio profissional na Avenida de Berna n.º 19, 1050-037 Lisboa, confrontado com os documentos de fls. 5364 e seguintes, 1393, 1394, 1395, 1418, 1419, 1435, 1449, 1287, 1288, 1268, 3608 e seguintes, 1295, 1393, 6813 e ss. 6814, 3813 e seguintes, 1273 a 1278, 2 e seguintes, 4, 11, 16, 28, 7809 a 7812, 5437 a 5439, 3815 e 7171.

Os depoimentos das duas primeiras testemunhas, técnicas da AdC, que por seguras se reputaram credíveis, foram úteis para enquadrar o processo de formação da convicção da Autoridade, descrevendo o processo desde a apresentação do requerimento de clemência, as diligências de buscas e apreensões e a análise efetuada da prova recolhida, com especial enfoque para a documental.

Para além do declarado pela clemente e dos documentos por si juntos, foram realizadas diligências de busca e apreendida vasta documentação. Tal documentação apreendida não foi colocada em causa por falsidade, nem há qualquer indício que a mesma tenha sido ilicitamente colocada nas instalações e computadores das arguidas.

A análise do teor da vasta documentação apreendida e referida a propósito dos factos provados não nos parece que possa ser compatível com outra interpretação da realidade que não aquela que considerámos provada. A documentação é explícita, consagrando “regras” de atuação, tabelas de rotatividade semanal entre as empresas auto-intituladas a certo momento de “chequeiros”, troca de mensagens em que se discutem preços e “acerto de contas”, a curiosa utilização de emails pessoais com expressões como “007” para tratar de assuntos profissionais, entre muitas referências feitas nos factos provados e que, face a regras de experiência comum não podem ter outro significado senão a existência do acordo entre estas empresas, nos moldes descritos.

Note-se que o teor da documentação referida é coerente com o requerimento de clemência e vai além dele, demonstrando uma realidade factual que aponta para um acordo não só quanto às cartas-cheque, mas também quanto a grandes clientes.

O facto de a generalidade das declarações e depoimentos, com exceção das relativas à clemente e ao depoimento de José Neto, não acompanharem esta versão provada, não nos surpreende. As infrações ao Direito da Concorrência são práticas via de regra sigilosas, que permanecem no estrito conhecimento de um leque de sujeitos muito reduzido, direta ou indiretamente participante em tais práticas e que se fecha em pacto de silêncio e lealdade com os demais participantes ou com as empresas em que trabalha. Neste contexto, é a prova documental que amiúde surge como prova rainha, no sentido de que é objetiva, imutável e não sujeita a qualquer tipo de pressão ou condicionamento.

No caso em apreço, a prova documental parece falar por si.

Não obstante, vejamos em que medida a prova produzida em audiência pode alterar esta convicção.

\*

Em audiência foram ouvidos os arguidos:

**PAULO JORGE NUNES DE ALBUQUERQUE**, administrador e legal representante da Arguida, CONTIFORME, e também Arguido nos autos, com domicílio profissional na Rua Tierno Galvan, Torre 3, 13.º, 1070-274 Lisboa e domicílio pessoal na Rua das Violetas, 252, 2750-275 Cascais, que disse não pretender prestar declarações;

**IGNACIO REIRIS RICO**, empresário, trabalha para a sociedade espanhola que detém a Copidata, com domicílio profissional em Carreteira do Ganzo 3, Odivelas, que foi confrontado com os documentos de fls. 7128, 5437 a 5439, 7809.

O depoimento desta testemunha afigurou-se espontâneo e coerente com o teor da prova documental junta aos autos, pelo que se reputou credível, descrevendo que teve conhecimento da prática dos atos pelas arguidas, incluindo a Copidata, tendo-lhe sido dado a conhecer inicialmente por Mário Ferreira, Diretor Geral desta empresa que reportava perante si, tendo decidido avançar com um pedido de clemência, cujo teor confirma, por o grupo em que desempenha funções não pretender manter tal prática. Mais confirmou ter participado em reunião com representantes das demais arguidas, reunião com o propósito de se abordarem matérias relativas ao acordo existente.

**MÁRIO RUI NEVES GOMES FERREIRA**, engenheiro, trabalhou para a Copidata desde 1982, tendo desempenhado funções de Diretor Geral desde 2007 a Novembro de 2010, com domicílio profissional na Rua Rodrigues Sampaio, 170, 6º, 1150-Lisboa, que foi confrontado com os documentos de fls. 5437 e seguintes, 5062 a 5065, 3608, 307, 5261-U, 1294 a 1298, 3608, 300.


O depoimento desta testemunha contrariou o teor do depoimento da testemunha Ignacio Reiris Rico, alegando desconhecer a prática dos factos. Mais declarou que o grupo espanhol em que a Copidata se insere lhe pediu que depusesse contra a verdade, no sentido da prática dos factos pelas arguidas, por ter sido aconselhado por Advogados europeus, no sentido de retirar benefícios em processo em curso junto das instâncias europeias por violação de Direito da Concorrência.

O depoimento desta testemunha não se nos afigurou credível, desde logo e sobretudo por não lograr explicar o teor da prova documental apreendida nas instalações e computadores das recorrentes – sem que estas tenham invocado a sua falsidade –, e para além do mais por ter sido contrariado pelos depoimentos coerentes de Ignácio Reiris Rico e de José Neto, testemunha seguinte.

**JOSÉ MANUEL TAVEIRA NETO**, que trabalha na Copidata desde 1991, exercendo funções de Diretor Comercial da Copidata desde Outubro de 2010, tendo sido confrontado com os documentos de fls. 58, 439 e seguintes, 1285 a 1289 e 5261, constantes dos autos.

Esta testemunha, que era inferior hierárquico de Mário Ferreira, explicou de modo coerente o teor da prova documental, confirmando a prática do acordo, e as instruções que recebia de Mário Ferreira quanto aos preços e tabelas a aplicar, reputando-se credível.

**JOAQUIM PEDRO MARTINS SILVESTRE**, Diretor Comercial da Arguida Contiforme após a data dos factos, com domicílio profissional na Contiforme Soluções Gráficas



Integradas, S.A., Estrada Nacional 249-4 Ao Km 7,2, Abóboda, 2785-754 São Domingos de Rana, confrontado com os documentos de fls. 5322 a 5324, 8810, 1418, 1420 e 1273 a 1275 dos autos, e

**MIGUEL NUNES ABRANCHES PINTO**, Gestor e Diretor Geral da Arguida Litho Formas desde 2007 até 2013, tendo exercido funções na arguida desde 2004, com domicílio na Rua Silva Carvalho, n.º 11, 2º andar, 1250-246 Lisboa, confrontado com os documentos de fls. 9147 e seguintes, fls. 3609 e seguintes e 1285 a 1288 dos autos, fls. 8199 e seguintes dos autos, fls. 8211, 8213, 8215, 8224, 8225, 8219 e 8216, fls. 1286, 1287, 1288 e 3607 a 3636 e com os e-mails de fls. 1278, 1277, 1276, 1273, 1274, 1449, 1448-1443, com a tabela de fls.7060 da decisão administrativa impugnada, fls. 7060 dos autos e ainda os e-mails de fls. 1394, 1393 e ainda com os documentos de fls. 539 a 547.

Embora tivessem negado conhecer qualquer facto relativo a acordos entre as arguidas, as duas testemunhas não conseguiram explicar o teor dos documentos, parecendo denotar alguma estranheza na linguagem usada nos *emails* trocados, que foge ao normal da prática comercial neste setor de atividade, convicção sentida sobretudo quanto à testemunha Joaquim Silvestre, que refere que a linguagem é fechada, isto é, codificada, própria de um círculo de pessoas restrito.

Dadas as funções exercidas à data dos factos, não reputámos credível o depoimento de Miguel Pinto na parte em que afirmou desconhecer a prática do acordo, mas simultaneamente não logrou convencer-nos quanto à razão de ser dos documentos apreendidos e às conversações havidas através de mensagens de correio eletrónico. O depoimento de Joaquim Silvestre não demonstra conhecimento suficiente do acordo, pois não exercia funções na empresa durante o período de duração do mesmo.

Não obstante, estes depoimentos de duas pessoas com experiência no setor dos formulários comerciais foram relevantes para reforçar a nossa convicção de que os documentos juntos aos autos não podem, em termos de normalidade de vida e de giro comercial, espelhar diferente configuração da realidade.

\*

Foram prescindidas as demais testemunhas arroladas.

A prova documental junta em audiência relativa às concretas transações praticadas pelas arguidas, não foi decisiva para a formação da convicção do tribunal, desde logo porque a mesma não demonstra um total desacerto face à tese expressa do acordo entre as arguidas. Ainda que

existam situações de não cumprimento do previamente acordado, o que os *emails* apontam existir, quer aprovadas por todos os participantes no acordo quer por falhas de comunicação entre os funcionários das arguidas, a verdade é que tal não contraria a tese da existência do acordo entre as arguidas, única compreensível face ao teor dos documentos apreendidos.

Em suma, a prova produzida em audiência não veio criar qualquer novidade em relação à produzida em momento anterior. Afiguraram-se decisivos os depoimentos de Ignacio Reiris Rico e de José Neto, por essencialmente coerentes com o teor dos documentos juntos aos autos, numa análise conjugada da prova em que assumem papel fulcral as regras de experiência comum.

Tentou-se junto das várias testemunhas ouvidas encontrar uma outra explicação plausível para a prova documental, *emails*, tabelas e outros, sendo que nenhuma testemunha nos deu uma explicação plausível e algumas demonstraram estranheza face ao teor das mensagens de correio eletrónico, não usual no giro comercial próprio deste ramo de atividade.

Embora já tenha havido subcontratação entre estas empresas arguidas, o que é normal, tal não explica o teor dos documentos encontrados. Pedimos a várias testemunhas exemplos concretos de subcontratação entre as arguidas e chegámos à conclusão que esta ocorre em situações excecionais, por falha de equipamento, necessidade de cumprir uma entrega em período limitado, etc. Ora, uma subcontratação mais intensa e frequente entre concorrentes seria estranha e não poderia justificar nunca o teor dos documentos encontrados.

O contexto global dos documentos e das várias mensagens trocadas não é o de uma prospeção para subcontratação de um produto. Não encontramos simples mensagens em que uma arguida questiona outra sobre a possibilidade de fornecimento de um produto em certo prazo e qual o melhor preço. Do teor dos documentos resulta claro que há uma regular auscultação dos concorrentes e troca de informações entre todas as arguidas para aplicação prática de um acordo de definição de preços e repartição de clientes, com eventuais “acertos de contas” caso não se cumpra o previamente definido.

Note-se que o envolvimento de todos os sujeitos intervenientes vem de há vários anos, tendo chegado mesmo a existir “regras” escritas definidas para funcionamento do acordo. Ao longo dos anos, o acordo evoluiu, utilizando-se diferentes critérios de funcionamento, e abrangendo-se produtos vários, primeiro as cartas-cheque e depois também outros formulários comerciais produzidos para grandes clientes. Porém, ao longo do tempo verifica-se a mesma relação de cumplicidade, traduzida na linguagem usada, e numa fase recente, de maior cautela na manutenção do sigilo, através do uso de *emails* pessoais.

A relevância das arguidas no mercado dos formulários comerciais resulta desde logo de razões históricas, no que respeita à carta-cheque, bem como assenta nas informações fornecidas pelas várias arguidas e outras empresas do ramo quanto às principais empresas a operar no setor. Note-se que o acordo se refere unicamente a formulários comerciais, sendo este o mercado relevante, independentemente de as arguidas operarem também no setor mais vasto das gráficas.

Como sociedades especializadas neste ramo de atividade e respetivos administradores, fazendo apelo a regras de experiência comum, há que concluir que bem sabiam que praticavam factos proibidos por lei, os quais quiseram realizar.

\*

A matéria não provada resultou da prova do seu contrário ou de falta de prova suficiente quanto à mesma.

Tratando-se de sociedades com relevância no setor dos formulários comerciais e das cartas-cheque, não é credível que as arguidas e seus administradores desconhecessem que o setor das cartas cheques passou em determinada data a estar liberalizado. Pelo contrário, a documentação junta aos autos demonstra que estas sociedades têm a preocupação de estar bem informadas sobre o setor em que atuam e de o monitorizarem regularmente. É portanto irrelevante apurar exatamente junto do Banco de Portugal ou da Associação Portuguesa de Bancos a data exata de caducidade do Protocolo, dado que se produziu prova suficiente da data da liberalização do setor com a “Norma Técnica sobre o Cheque”, emitida pelo Banco de Portugal em 1998, e as arguidas, empresas especialistas no ramo, conheciam tal facto essencial ao seu negócio. A argumentação da Contiforme de que as arguidas sabiam que o mercado estava liberalizado mas estavam convencidas de que continuavam vinculadas a apresentar certos preços é contraditória em si mesma, pois qualquer pessoa minimamente esclarecida bem sabe que a liberalização de um setor significa abertura do mercado a novos concorrentes e total liberdade de fixação de preços entre os vários operadores, antigos ou novos, em livre concorrência.

Como pessoas bem informadas, não é crível que os arguidos tivessem agido na convicção de que praticavam atos não proibidos por lei.

Da análise conjugada da prova documental, na senda da posição que vimos explanando, não é crível que os contactos entre as arguidas respeitassem apenas a discussão de aspetos gerais do mercado ou subcontratação de produtos, sem qualquer relação a um mecanismo de compensação por violação do acordo.

A AdC justificou a estimativa de quotas de mercado apresentada da seguinte forma:

“Embora irrelevante na aplicação do artigo 4.º da Lei n.º 18/2003, no caso de acordos entre empresas com objeto restritivo da concorrência (como resulta da jurisprudência nacional e comunitária que citamos *infra*, na secção III.3.4.), o serviço instrutor procurou ainda apurar, com base nos elementos disponíveis nos autos relativos às vendas das arguidas, e considerando que as mesmas são as empresas mais relevantes no sector – o que resulta das suas próprias declarações, e de informações prestadas por outras empresas concorrentes não envolvidas no acordo restritivo da concorrência – uma estimativa aproximada do seu peso relativo no mercado.

**Estimativa de quotas de mercado para o mercado dos impressos e formulários comerciais**

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Copidata	24%	25%	23%	25%	21%	21%	23%	20%
Contiforme	16%	14%	15%	15%	15%	13%	13%	15%
Formato	16%	16%	14%	12%	13%	14%	13%	13%
Litho Formas	26%	26%	25%	28%	32%	30%	29%	28%
Marsil	15%	17%	20%	18%	18%	21%	19%	22%
INCM	3%	2%	3%	2%	1%	2%	3%	3%

Fonte: PRC/2010/8, estimativas com base nas vendas de impressos e formulários comerciais da Copidata, Contiforme, Litho Formas, Formato, Marsil e INCM

Nas suas pronúncias escritas, as arguidas vieram alegar, quanto a esta estimativa, que a mesma representa uma estimação excessiva do peso das empresas do sector, atendendo, designadamente, ao número de empresas gráficas existentes em Portugal, o que fazem recorrendo à classificação de atividades económicas (CAE) utilizada para fins estatísticos pelo Instituto Nacional de Estatística, ou apelando ao número de empresas associadas da APIGRAF.

A título de comparação, e para o ano de 2006, a Autoridade aceitou, no âmbito da sua Decisão no processo Ccent 72/2007, de 22 de novembro de 2007, que estas empresas representariam entre 80% a 90% do mercado nacional de formulários e impressos comerciais (fls. 111), o que é compatível com as estimativas aqui apresentadas para 2007 (peso das quatro empresas no sector: 81%); 2008 (peso das quatro empresas no sector: 77%); 2009 (peso das quatro empresas no sector: 79%) e 2010 (peso das quatro empresas no sector: 76%).

Nessa Decisão do processo Ccent 72/2007 chamava-se à atenção para o facto de as estimativas poderem ser apresentadas por excesso, por não se considerarem todas as empresas que tenham condições para produzir alguns dos formulários ou impressos produzidos pelas arguidas (enquanto que estas terão capacidade para produzir a

generalidade dos produtos em causa). De qualquer forma, em tal análise, assumia-se ainda assim que as restantes empresas a operar no sector teriam um peso relativo global não superior a 20% do mercado (em 2006). Como tal, podemos concluir que a estimativa do serviço instrutor é compatível com a análise já realizada pela Autoridade noutros domínios de aplicação das regras de defesa da concorrência.”.

Daqui se retira que a própria AdC admite que pode haver excesso nas quotas apresentadas. Cátia Felisberto, economista da AdC, ouvida em audiência, e que reformulou a tabela de quotas de mercado para que a mesma viesse a traduzir uma soma de controle de 100%, realçou tratar-se de mera estimativa, sem pretensão de rigor económico. A AdC terá atendido às informações das arguidas sobre as principais concorrentes, aos seus volumes de negócios e a informação constante de prévio processo da AdC. De qualquer modo, não é bem clara a destrição entre as quotas de mercado no que respeita apenas a cartas-cheque ou aos formulários e impressos comerciais no seu todo.

Ora, o princípio de presunção de inocência e o seu corolário do princípio do “in dubio pro reo” não permitem trabalhar com números que podem pecar por excesso. Assim, consideramos tais factos não provados, sem prejuízo da prova da relevância das arguidas no setor em causa.

Seria preferível que a AdC apresentasse números seguros, assentes em prova existente, embora tais números possam pecar por defeito, beneficiando os arguidos. Assim, poderá dar-se como provado que certa sociedade tem uma quota de mercado não inferior a X, mas não que tem uma quota de mercado aproximada de Y, valor que pode ser superior ao real.

De qualquer modo, também não se nos afigurou relevante determinar as quotas de mercado com base no critério do CAE ou das Associadas da APIGRAF, o qual se afasta do mercado específico dos impressos e formulários comerciais, abrangendo empresas gráficas que não trabalham com tal produto. Na realidade, o tribunal tem por assente a relevância das arguidas neste mercado, mas não foi produzida prova suficiente que nos indique as quotas exatas.

Embora tenha resultado da prova testemunhal que a carta-cheque é um produto pouco rentável, não é credível, em termos de experiência comum, que várias empresas do setor a produzam, como até referem as arguidas, sendo um produto que dá prejuízo.

Não se produziu prova suficiente de que sem o acordo entre as arguidas a manutenção do fornecimento do produto carta-cheque não teria sido assegurada ou tê-lo-ia sido por preços muito superiores. Por um lado, as próprias arguidas admitem que há várias empresas com capacidade para produzi-las e não apenas as arguidas. Por outro, os acordos de fixação de preços e de repartição de clientes entre concorrentes, têm, em termos de experiência comum e

de doutrina económica, o efeito de elevação dos preços e não de os manter baixos. Não se vislumbra, pois, que este acordo tenha sido celebrado com vista a alcançar tão nobres desideratos e que os arguidos estivessem convencidos de estar a beneficiar os consumidores e a concorrência.

A demais matéria não provada está em direta contradição com a versão dada como provada e sustentada na prova referida.

\*

#### 2.4. Enquadramento jurídico

Sendo estes os factos apurados com relevo para a decisão do presente recurso, há que proceder ora ao seu enquadramento jurídico.

Aos arguidos vem imputada a prática de um acordo de empresas, em violação do art. 4.º, n.º 1 da L 18/03, de 11/6 (Lei da Concorrência em vigor à data dos factos, os quais integram uma infração permanente que perdurou desde 2001 até à entrada em vigor desta L 18/03).

Reza o referido art. 4.º, n.º 1 (idêntico ao art. 9.º/1 da L 19/12) que:

*“são proibidos os acordos entre empresas [...] que tenham por objeto ou como efeito impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência no todo ou em parte do mercado nacional, nomeadamente que se traduzam em:*

*a) Fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda ou interferir na sua determinação pelo livre jogo do mercado, induzindo, artificialmente, quer a sua alta quer a sua baixa (...). (...)*

*d) Repartir os mercados...”.*

Tal preceito está em harmonia com o n.º 1 do artigo 101.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, nos termos do qual:

*“são incompatíveis com o mercado comum e proibidos todos os acordos entre empresas, todas as decisões de associações de empresas e todas as práticas concertadas que sejam susceptíveis de afectar o comércio entre os Estados-Membros e que tenham por objectivo ou efeito impedir, restringir ou falsear a concorrência no mercado comum, designadamente as que consistam em:*

a) *Fixar, de forma directa ou indirecta, os preços de compra ou de venda, ou quaisquer outras condições de transacção (...)*

c) *Repartir os mercados... ”.*

Os elementos do tipo contraordenacional resultam do art. 4.º, n.º 1, no seu corpo, sendo várias as alíneas que contêm exemplos-padrão de tal tipo de conduta.

São elementos do tipo a existência de mais de uma empresa, a coordenação entre as empresas que pode assumir a forma de acordo, prática concertada ou decisão de associação de empresas, a restrição da concorrência pelo seu objeto ou pelos seus efeitos e a afetação, no todo ou em parte, do mercado nacional.

A proibição do artigo 4º, n.º 1 da Lei 18/2003, à semelhança do art. 101.º do TFUE, abrange desde logo os acordos entre empresas, como a primeira e mais evidente forma de coordenação entre concorrentes.

Existirá acordo quando as empresas tenham manifestado a sua vontade comum de atuar de certa forma no mercado, suprimindo as incertezas quanto ao comportamento das concorrentes. Este consenso entre concorrentes que elimina a autonomia decisional quanto à política comercial de cada um dos participantes no acordo não carece de forma especial.

A noção de empresa deriva do art. 2.º, n.º 1 da L 18/03 (idêntico ao art. 3.º da L 19/12), segundo o qual “*considera-se empresa, para efeitos da presente lei, qualquer entidade que exerça uma atividade económica que consista na oferta de bens ou serviços num determinado mercado, independentemente do seu estatuto jurídico e do modo de funcionamento*”.

A realização de um acordo de fixação de preços e repartição de clientes, forma mais grave e clássica de violação do Direito da Concorrência configura uma infração por objeto. Quer isto dizer, que um acordo com tal objeto será considerado por si só apto a impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência, não havendo necessidade de se demonstrar os efeitos de tal acordo.

A própria lei presume a existência de restrição significativa da concorrência, bastando provar a existência do acordo. Não há porém qualquer violação da presunção de inocência, pois que a existência do acordo tem de ser provada pela acusação.

Por outro lado, a um acordo de fixação de preços e de repartição de clientes não é de aplicar a regra *de minimis*, o que significa que o acordo será sempre considerado suscetível de restringir de forma sensível a concorrência, independentemente da quota de mercado de cada uma das empresas participantes no acordo. O facto de o acordo fixar preços e repartir clientes faz ultrapassar o limite do negligenciável, não sendo necessário apurar se a quota de mercado excede 10% (cfr. Comunicação *de minimis*, JO C, 368, de 22/12/2001). Não é empreender

qualquer balanço concorrencial para se compreender que esta infração clássica do Direito da Concorrência tem gravidade assinalável.

O conceito de mercado relevante tem, no âmbito jus-concorrencial, uma dupla dimensão ou sentido: a dimensão material ou mercado relevante do produto ou serviço e a dimensão geográfica ou mercado relevante geográfico.

No caso de acordos restritivos da concorrência, por fixação de preços ou repartição de clientes, o mercado relevante é definido pelos próprios participantes no acordo, ao acordarem entre si a que produto o acordo se aplica e em que área geográfica. Tem sido entendimento do Tribunal de Justiça da UE que em casos de cartéis não é necessário definir o mercado relevante, salvo em casos excepcionais, em que, por exemplo, sem tal definição de mercado não é possível demonstrar que a restrição da concorrência afeta o comércio entre diferentes Estados Membros. Com referências jurisprudenciais várias, veja-se Fernando Castillo de la Torre, “Evidence, Proof and Judicial Review in Competition Cases”, em Claus-Dieter Ehlermann e Mel Marquis, *European Competition Law Annual 2009: Evaluation of Evidence and its Judicial Review in Competition Cases*, Hart Publishing, páginas 6 e 7, incluindo notas de rodapé (disponível em: [www.europa.eu/DocsVets/RS/CAS/Research/Competition/2009/2009-COMPETITION-Castillo.pdf](http://www.europa.eu/DocsVets/RS/CAS/Research/Competition/2009/2009-COMPETITION-Castillo.pdf)).

em que se refere “there is no need, in the case of cartels, to demonstrate the precise mechanism by which the restrictive object was sought, or to define the relevant market.” (a propósito das tendências de jurisprudência europeia diz-se, em tradução nossa, “não há necessidade, no caso de cartéis, de demonstrar o preciso mecanismo através do qual o objeto restritivo foi pensado, ou de definir o mercado relevante”).

No caso em apreço, de forma muito sumária, provou-se que as arguidas celebraram entre si um acordo de fixação de preços e repartição de clientes, com duração entre outubro de 2001 e outubro de 2010, o qual incidia sobre o produto carta-cheque e mais tarde também sobre outros formulários e impressos comerciais a fornecer a grandes clientes. Os detalhes de funcionamento do acordo e a sua forma de implementação prática ao longo do tempo foram suficientemente concretizados em sede de matéria factual, não sendo exigível mais análise para se demonstrar a inequívoca existência de um acordo de vontades das arguidas no sentido de fixar os preços e repartir clientes. Aliás, não se percebe como alguns arguidos podem invocar a existência de condutas paralelas quando há contactos diretos e regulares entre as arguidas para discutir os preços aplicados e os clientes que ficarão com cada uma delas. O acordo era acompanhado de troca de informações entre as arguidas, o que permitia uma monitorização do mercado.

Verifica-se, pois, a existência de um acordo, no sentido de consenso quanto à vontade comum das arguidas de fixarem os preços e repartirem entre si clientes, suprimindo a livre autonomia comercial de cada uma delas.

Tal acordo foi celebrado e executado entre as quatro empresas arguidas, requerente de clemência e as três sociedades ora recorrentes.

A celebração deste acordo de fixação de preços e repartição de clientes integra uma infração por objeto, isto é, o objeto do mesmo é por si suscetível de impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência. Embora não se tenham provado os efeitos de tal acordo, tal não se afigura necessário para o preenchimento do tipo legal.

O facto de uma infração por objeto ser considerada por si só suscetível de ter efeito nocivo para a concorrência não configura qualquer violação do princípio de presunção da inocência, pois compete à Autoridade provar a existência do acordo com o referido objeto e demais requisitos do tipo contraordenacional. Note-se que em Direito Penal e Contraordenacional, nomeadamente em infrações que afetam a economia ou outros bens coletivos, são múltiplos os tipos de perigo abstracto, em que o legislador presume o perigo resultante de determinada conduta. Ora, também em tais casos inexistente qualquer violação do princípio da presunção de inocência.

Embora não se tenham provado as quotas de mercado das arguidas, tal é irrelevante para efeitos de preenchimento do tipo, não sendo aplicável nestes casos a exceção *de minimis*.

O mercado relevante, no caso *sub judice*, foi caracterizado pela AdC como o relativo aos formulários e impressos comerciais, em que se integra também o produto carta-cheque. Tendo em conta os produtos objeto do acordo, nos termos convencionados pelos participantes, parecem ser adequado este entendimento.

Acresce que outros meios de pagamento, como os cartões, nunca poderiam ser englobados no mesmo mercado das cartas-cheque, pois as instituições de crédito emitentes de cartões não são concorrentes das arguidas, empresas gráficas que operam no setor dos formulários comerciais. A substituíbilidade deve ser apreciada do lado da procura mas também do lado da oferta, à luz de regras de experiência comum e de normais práticas comerciais e de consumo.

Quanto ao mercado geográfico relevante, trata-se do mercado nacional no seu todo, coincidente com o território de Portugal.

Provou-se que as arguidas assumem papel de relevância no mercado dos formulários e impressos comerciais, embora não se tenham provado as quotas de mercado de cada uma. De qualquer modo, insiste-se nas ideias atrás expostas de que neste tipo de acordo de repartição de preços e de clientela não é necessário definir o mercado relevante e a infração se considera sempre suscetível de impedir, falsear ou restringir de modo sensível a concorrência, independentemente da quota de mercado das empresas participantes.

Face à conduta em causa, os arguidos não logram alegar e provar as condições de justificação da conduta, que implicam o preenchimento cumulativo dos vários requisitos previstos no art. 5.º (ou 10.º da L 19/12), entre eles que se reserve aos utilizadores desses bens ou serviços uma parte equitativa do benefício. Também quanto ao art. 101.º, n.º 3 do TFUE se considera que o ónus da prova recai sobre os arguidos, o que o Tribunal de Justiça tem justificado por razões pragmáticas e de praticabilidade, visto ser o arguido que dispõe de condições óptimas para facilmente efetuar esta análise de “balanço económico”.

Em termos subjetivos, provou-se o dolo direto ou intencional, na medida em que as arguidas quiseram praticar os factos bem sabendo que os mesmos eram proibidos por lei.

Não se provaram quaisquer factos susceptíveis de configurar uma situação de erro, de excluir a ilicitude ou a culpa.

Ao longo do tempo, desde 2001 a 2010, sempre existiu um acordo de fixação de preços e de repartição dos clientes, sendo que apenas os produtos sobre o qual o mesmo incidia foram variando, começando pela carta cheque e estendendo-se depois a outros formulários e impressos comerciais, bem como foram variando as regras de execução prática de tal acordo, sendo que houve, nomeadamente, a regra do “cliente histórico”, a regra da rotatividade semanal, a consulta concreta para casos específicos de não aplicação do previamente estipulado, a monitorização conjunta do mercado pela troca de tabelas. Houve, pois, uma única resolução de prática do ilícito quanto à fixação de preços e repartição de clientes relativamente a alguns dos produtos fornecidos pelas empresas, sem prejuízo da forma de implementação do acordo ter oscilado ao longo do tempo.

Face ao exposto, será de responsabilizar os arguidos pela prática de uma única contraordenação p.p. nos arts. 4.º, n.º 1, als. a) e d), e 43.º, n.º 1, al. a) da L 18/03.

Quanto às pessoas singulares, provou-se que as mesmas participaram na implementação ou execução do acordo, tendo querido tal conduta, bem sabendo que a mesma era proibida por lei, e não tendo adotado medidas para lhe pôr termo, o que preenche os elementos objetivos e subjetivos do tipo contraordenacional previsto no art. 47.º, n.º 3 da Lei 18/03.

Na ausência de qualquer situação de erro, exclusão da ilicitude ou da culpa, deverão os arguidos pessoas singulares ser igualmente responsabilizados.

\*

Após a data dos factos, entrou em vigor a L 19/12, de 8 de maio, pelo que importa ponderar qual a lei mais favorável para os arguidos.

Embora o art. 100.º, n.º 1, al. a) estipule que o novo regime jurídico da concorrência apenas se aplicará aos processos de contraordenação cujo inquérito seja aberto após a entrada em vigor da presente lei, tal norma deve ser interpretada conforme a Constituição, no sentido de que tal preceito se aplica apenas ao regime adjetivo ou processual.

Em matéria de regime substantivo, estando em causa matéria de Direito sancionatório, por imposição do art. 29.º, n.ºs 1 e 3 da CRP, terá de aplicar-se sempre a lei mais favorável aos arguidos. O mesmo regime decorre do art. 3.º, n.º 2 do RGCO.

Assim, importará ponderar em concreto qual o regime globalmente mais favorável a cada um dos vários arguidos.

Os arts. 9.º, n.ºs 1, als. a) e c), 10.º, 68.º, n.º 1, al. a), mantêm regime idêntico ao da lei anterior.

Efetivamente, nos termos do art. 9.º,

“1. São proibidos os acordos entre empresas, as práticas concertadas entre empresas e as decisões de associações de empresas que tenham por objeto ou como efeito impedir, falsear ou restringir de forma sensível a concorrência, no todo ou em parte do mercado nacional, nomeadamente os que consistam em:

- a) Fixar, de forma direta ou indireta, os preços de compra ou de venda ou quaisquer outras condições de transação;
- c) Repartir os mercados ...”.

Trata-se de regime idêntico ao art. 4.º, n.º 1 da lei anterior, em que igualmente é proibido um acordo com objeto de fixação de preços e repartição de clientes.

A violação do atual art. 9.º constitui a contraordenação prevista no art. 68.º, n.º 1, al. a).

O regime do art. 10.º, semelhante ao anterior art. 5.º também exige o preenchimento cumulativo dos vários requisitos, dizendo agora expressamente aquilo que era já a melhor interpretação acerca do ónus da prova quanto ao preenchimento dos requisitos, isto é, que “Compete às empresas (...) que invoquem o benefício da justificação fazer a prova do preenchimento das condições previstas no número anterior.”. O legislador português limitou-se a tornar expressa na lei a posição que o Tribunal de Justiça Europeu há muito e de forma pacífica assumiu.

O art. 73.º, n.ºs 6 e 2, al. a) prevê regime próximo do anterior quanto à responsabilidade dos administradores.

De acordo com o art. 73.º, n.º 6, “Os titulares do órgão de administração das pessoas coletivas e entidades equiparadas, bem como os responsáveis pela direção ou fiscalização de áreas de atividades em que seja praticada alguma contraordenação, incorrem na sanção cominada no n.º 4 do artigo 69.º, quando atuem nos termos descritos na alínea a) do n.º 2 ou quando, conhecendo ou devendo conhecer a prática da infração, não adotem as medidas adequadas para lhe pôr termo imediatamente, a não ser que sanção mais grave lhes caiba por força de outra disposição legal”. Por seu turno, o art. 73.º, n.º 2, al. a) estipula que “As pessoas coletivas e as entidades equiparadas referidas no número anterior respondem pelas contraordenações previstas na presente lei, quando cometidas: Em seu nome e no interesse coletivo por pessoas que nelas ocupem uma posição de liderança...”.

No caso em apreço, os administradores visados participaram ativamente na implementação e manutenção do acordo, em nome e no interesse das pessoas coletivas, querendo concretizá-lo, para além de não terem adotado nenhuma medida para lhe pôr termo.

Assim, importa concluir que também à luz desta lei, todos os arguidos deveriam ser responsabilizados, por se encontrarem preenchidos os elementos objetivos dos tipos contraordenacionais, para além dos elementos subjetivos a título de dolo direto, e inexistirem quaisquer factos provados que apontem para a verificação de erro, falta de ilicitude ou de culpa.

Deixemos a análise da lei mais favorável para a apreciação das sanções a aplicar.

\*

## **2.5. Da escolha e medida da sanção a aplicar**

Determinada a prática da contraordenação impõe-se a condenação dos arguidos, restando apenas apurar as sanções a aplicar.

Analisemos as sanções a aplicar à luz da L 18/03.

Nos termos do art. 43.º, n.º 1, al. a), da L 18/03, as infrações ao disposto no n.º 1 do artigo 4.º da LdC são punidas com coima que não excederá, em relação a cada empresa, “10% do volume de negócios no último ano”.

Na ausência de indicação de um limite mínimo, este terá de coincidir, em teoria, pelo menos, com o patamar mínimo supletivo estabelecido no art. 17.º, n.º 1 do RGCO. Porém, face à gravidade da lesão do bem jurídico livre concorrência, tal limiar mínimo não será nunca aplicável.

A referência a “10% do volume de negócios no último ano” deu azo a duas interpretações possíveis, a saber, 10% do volume de negócios no último ano de prática da infração ou 10% do volume de negócios no último ano anterior à decisão da Autoridade da Concorrência.

Somos do entendimento de que na ausência de outras considerações da lei, nomeadamente referência à situação atual da arguida, se deve entender que o momento relevante para determinação quer dos elementos do tipo quer da moldura abstrata aplicável é o da prática dos factos. Assim, a coima não poderia exceder 10% do volume de negócios obtido no último ano de prática da infração.

No caso em apreço, o último ano de prática da infração foi 2010.

- Em 2010, o volume de negócios da Contiforme foi de € 12.083.460,57 (doze milhões, oitenta e três mil, quatrocentos e sessenta euros e cinquenta e sete cêntimos) (fls. 5670);

- Em 2010, o volume de negócios da Formato foi de € 2.958.230,69 (fls. 5606 e 10281); e

- Em 2010, o volume de negócios da Litho Formas foi de € 7.965.596,00 (sete milhões, novecentos e sessenta e cinco mil, quinhentos e noventa e seis euros) (fls. 5621 e 9746).

Assim, nos termos da L18/03, a Contiforme deverá ser punida com coima até € 1.208.346,05, a Formato, com coima até 295.823,06 e a Litho Formas com coima até 796.559,60.

Nos termos do art. 69.º, n.º 2 da L19/12, de 8/5, as pessoas coletivas são punidas com coima até “10% do volume de negócios realizado no exercício imediatamente anterior à decisão final condenatória proferida pela Autoridade da Concorrência, por cada uma das empresas infratoras...”.

No caso em apreço a decisão final condenatória da AdC é de 2012, pelo que o último exercício imediatamente anterior é 2011. Vejamos os volumes de negócios em tal exercício.

- Em 2011, a Contiforme teve um volume de negócios de € 10.421.811,07 (fls. 10.434 e fls. 10.406);

- Em 2011, o volume de negócios da Formato foi de € 2.629.247,51 (fls. 10.281); e

- Em 2011, a Litho Formas teve um volume de negócios de € 6.893.466,79 (fls. 9839).

Assim, nos termos da L 19/12, a Contiforme deverá ser punida com coima até € 1.042.181,10, a Formato, com coima até € 262.924,75 e a Litho Formas com coima até € 689.346,67.

Note-se que o volume de negócios relevante para efeitos de determinação da moldura abstrata é o global da sociedade e não apenas o volume de negócios relativo aos produtos abrangidos pelo ilícito.

Assim, conclui-se que a moldura contraordenacional é, em concreto, e no que respeita às pessoas coletivas, mais reduzida aplicando-se a Lei nova, isto é, a L 19/12.

Ambas as leis prevêm a possibilidade de aplicação da sanção acessória de publicação, sendo que a Lei 19/12 fá-lo também no seu art. 71.º, al. a).

As diferenças ao nível dos prazos prescricionais e outras são irrelevantes, pois, neste momento, tais normas não têm aplicação ao caso em apreço.

Os critérios de determinação da medida da coima previstos no art. 69.º da Lei nova são em concreto mais vantajosos que os previstos no art. 44.º da Lei antiga, visto que se coloca agora a tónica na situação económica do visado pelo processo. Ora, como resulta provado a situação económica das arguidas não tem sido positiva nos últimos anos.

Assim, ponderados os elementos para que aponta o art. 44.º da Lei antiga, face à factualidade provada, nomeadamente a duração do acordo e às molduras abstratas acima referidas, sem se dar especial enfoque à situação económica atual das arguidas, seria, em princípio, de manter as coimas aplicadas pela AdC.

À luz da lei nova, as coimas serão de reduzir, pelos motivos que abaixo se descreverão, desde a moldura abstrata mais baixa, à relevância da ponderação dos resultados líquidos dos últimos exercícios. Assim, conclui-se que o regime globalmente mais favorável às arguidas pessoas coletivas é, em concreto, o resultante da aplicação da Lei 19/12.

\*

Vejamos qual o regime mais favorável aos arguidos pessoas singulares.

Nos termos do art. 47.º, n.º 3 da L 18/3, “Os titulares do órgão de administração das pessoas coletivas e entidades equiparadas incorrem na sanção prevista para o autor, especialmente atenuada, quando, conhecendo ou devendo conhecer a prática da infração, não adotem as medidas adequadas para lhe pôr termo imediatamente, a não ser que sanção mais grave lhe caiba por força de outra disposição legal.”.

O regime da atenuação especial resulta do art. 18.º, n.º 3 do RGCO, sendo que os limites máximo e mínimo da coima são reduzidos a metade. Assim, as arguidas pessoas singulares

seriam punidas com coima até metade da abstratamente aplicável à pessoa coletiva em que exerceram funções.

Assim, nos termos da L18/03, Paulo Albuquerque deverá ser punido com coima até metade de € 1.208.346,05, isto é, € 604.173,02, Luís Miguel Inácio de Oliveira e Costa, com coima até metade de € 295.823,06, isto é, € 147.911,53 e João Cabral com coima até metade de € 796.559,60, isto é, € 398.279,50.

Nos termos do art. 69.º, n.º 4, da L 19/12, "... a coima aplicável a pessoas singulares, não pode exceder 10% da respetiva remuneração anual auferida pelo exercício das suas funções na empresa infratora, no último ano completo em que se tenha verificado a prática proibida.

No caso em apreço, a prática ilícita cessou em 2010, pelo que é este o ano a ter em conta. No caso do arguido João Cabral que cessou funções de administração em 2009, atender-se-á a tal ano.

Paulo Albuquerque auferiu a remuneração anual ilícita de € 36.733,48 pelo exercício das suas funções na arguida Contiforme, no ano de 2010.

Luís Miguel Inácio de Oliveira e Costa auferiu a remuneração anual ilícita de € 80.080,00 pelo exercício das suas funções na arguida Formato, no ano de 2010.

João Cabral auferiu a remuneração anual ilícita de € 37.195,64 pelo exercício das suas funções na empresa Litho Formas, no ano de 2009.

Assim, à luz do regime da Lei nova, Paulo Albuquerque será punido até um máximo de € 3.673,34, Luís Miguel Inácio de Oliveira e Costa até um máximo de € 8.008,00 e João Cabral até um máximo de € 3.719,56.

Face à lei antiga, atentas as elevadas molduras abstratas, as coimas aplicadas pela AdC seriam de manter. Face à lei nova, com molduras muito reduzidas, terá de haver uma diminuição dos montantes aplicados.

A aplicação da Lei 19/12 é, em concreto, inubitavelmente mais vantajosa.

Assim há que aplicar tal regime por se mostrar mais vantajoso para todos os arguidos.

Nos termos do art. 69.º, n.º 1:

"Na determinação da medida da coima a que se refere o artigo anterior, a Autoridade da Concorrência pode considerar, nomeadamente, os seguintes critérios:

- a) A gravidade da infração para a afetação de uma concorrência efetiva no mercado nacional;
- b) A natureza e a dimensão do mercado afetado pela infração;
- c) A duração da infração;

- d) O grau de participação do visado pelo processo na infração;
- e) As vantagens de que haja beneficiado o visado pelo processo em consequência da infração, quando as mesmas sejam identificadas;
- f) O comportamento do visado pelo processo na eliminação das práticas restritivas e na reparação dos prejuízos causados à concorrência;
- g) A situação económica do visado pelo processo;
- h) Os antecedentes contraordenacionais do visado pelo processo por infração às regras da concorrência;
- i) A colaboração prestada à Autoridade da concorrência até ao termo do procedimento.”.

No caso em apreço, estamos perante uma infração que perdurou desde 2001 a 2010 e que afetou o mercado nacional dos formulários e impressos comerciais, primeiro quanto ao produto carta cheque e depois também quanto a outros formulários e impressos comerciais, no que respeita a grandes clientes.

A duração do acordo é elevada, o que agrava a ilicitude.

A restrição da concorrência tem impacto em todo o território e não apenas em zona circunscrita do mesmo, o que também agrava a ilicitude.

Os produtos em causa não são bens básicos, de primeira necessidade, mas são bens necessários ao normal desenvolvimento da atividade comercial das empresas e da vida dos cidadãos. Acresce que, no que respeita às cartas-cheque, o setor foi a dada altura liberalizado, pelo que se pretendia uma abertura total do setor a novos concorrentes, dificultada por estas práticas restritivas da concorrência, de concertação entre várias empresas já estabelecidas no mercado.

É certo que não se provaram as quotas de mercado destas arguidas, mas provou-se que as mesmas são empresas com relevância neste setor dos formulários e impressos comerciais, historicamente fornecedoras de cartas-cheque.

Não obstante, a carta-cheque tem peso residual no volume de negócios global das recorrentes.

Mais, provou-se que as cartas-cheques eram um produto pouco lucrativo, que as empresas mantinham por razões históricas ou reputacionais, o que diminui a culpa dos participantes no acordo.

Não há conhecimento de significativos atos de colaboração com a AdC nem de ocultação de provas.

Não há conhecimento de práticas restritivas desde 2010, mas desconhecem-se também quaisquer comportamentos de reparação de prejuízos.

Nenhum dos arguidos tem antecedentes contraordenacionais por idênticos factos.

Quanto à situação económica dos arguidos, provou-se que o setor dos impressos e formulários comerciais está em retração e:

- No ano de 2011, a Contiforme registou um resultado líquido negativo depois de impostos de € 1.044.747,58 (fls. 10.406 e declaração de fls. 10349).
- Em 2012, a Contiforme teve um volume de negócios de € 9.136.727,08 (fls. 10.434).
- No ano de 2012, a Contiforme registou um resultado líquido negativo depois de impostos de € 304.850,63 (fls. 10434 e declaração de fls. 10349).
- Em 2011, a Formato teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 280.453,08 (fls. 10.343).
- Em 2012, o volume de negócios da Formato foi de € 2.244.467,84 (fls. 10.343).
- Em 2012, a Formato teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 280.881,72 (fls. 10.343).
- Em 2011, a Litho Formas teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 1.094.152,34 (fls. 9839).
- Em 2012, a Litho Formas tem um volume de negócios de € 6.331.021,47 (fls. 9839).
- Em 2012, a Litho Formas teve um resultado líquido negativo depois de impostos de € 652.290,51 (fls. 9839).

Importa, pois concluir que a situação económica destas empresas nos últimos anos tem sido sempre significativamente negativa. Ora, o Tribunal tem de conciliar preocupações de assegurar o efeito preventivo da aplicação das sanções, com a sobrevivência destas empresas que atravessam fase particularmente difícil e que historicamente têm assumido papel relevante neste setor da economia.

Tudo ponderado, atendendo essencialmente à difícil conjuntura económica que atravessam estas sociedades, espelhada nos resultados líquidos dos últimos anos, entendemos necessárias, razoáveis e proporcionais as seguintes coimas: 250 mil euros no caso da Contiforme, 55 mil euros no caso da Formato e 150 mil euros no caso da Litho Formas.

Os arguidos pessoas singulares, que participaram ativamente em todo o processo de implementação do acordo, comunicando regularmente entre si, há que ponderar tudo o que

acima foi dito em relação à análise da ilicitude e da culpa das arguidas pessoas coletivas em que exerciam funções. Mais se deve ponderar que não têm antecedentes por idêntico ilícito e apresentam situações económicas não precárias.

Olhando às molduras abstratas aplicáveis aos diferentes administradores, em função das remunerações auferidas ao serviço das pessoas coletivas visadas neste processo, mas também ao idêntico envolvimento ao longo de vários anos, entendemos dever aplicar-se coimas de 1490 Euros a Luís Miguel Inácio Oliveira e Costa e de 1400 Euros aos demais administradores.

\*

### 3. Decisão

Nestes termos e pelos fundamentos expostos, o Tribunal decide conceder parcial provimento ao recurso e assim:

Condenar a recorrente **CONTIFORME** pela prática, como autora material, de uma contraordenação p.p. pelos arts. 9.º, n.º 1, als. a) e c), e 68.º, n.º 1, al. a), da L 19/12 (Lei da Concorrência – LdC nova) e, em consequência, aplicar-lhe uma **coima no valor de € 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil euros)**.

Condenar a recorrente **FORMATO** pela prática, como autora material, de uma contraordenação p.p. pelos arts. 9.º, n.º 1, als. a) e c), e 68.º, n.º 1, al. a), da L 19/12 (LdC nova) e, em consequência, aplicar-lhe uma **coima no valor de € 55.000,00 (cinquenta e cinco mil euros)**.

Condenar a recorrente **LITHO FORMAS** pela prática, como autora material, de uma contraordenação p.p. pelos arts. 9.º, n.º 1, als. a) e c), e 68.º, n.º 1, al. a), da L 19/12 (LdC nova) e, em consequência, aplicar-lhe uma **coima no valor de € 150.000,00 (cento e cinquenta mil euros)**.

Condenar o recorrente **Paulo Albuquerque** pela prática, como autor material, de uma contraordenação p.p. pelos arts. 73.º, n.ºs 6 e 2, al. a) e 69.º, n.º 4 da L 19/12 (LdC nova) e, em consequência, aplicar-lhe uma **coima no valor de € 1.400 (mil e quatrocentos euros)**.

Condenar o recorrente **Luís Miguel Inácio Oliveira e Costa** pela prática, como autor material, de uma contraordenação p.p. pelo art. 73.º, n.ºs 6 e 2, al. a) e 69.º, n.º 4 da L 19/12 (LdC nova) e, em consequência, aplicar-lhe uma **coima no valor de € 1.490 (mil quatrocentos e noventa euros)**.

Condenar o recorrente **João Cabral** pela prática, como autor material, de uma contraordenação p.p. pelo art. 73.º, n.ºs 6 e 2, al. a) e 69.º, n.º 4 da L 19/12 (LdC nova) e, em consequência, aplicar-lhe uma coima no valor de € 1.400 (mil e quatrocentos euros).

Manter a condenação das arguidas **CONTIFORME, FORMATO e LITHO FORMAS** a título de sanção acessória de publicação do extrato da decisão administrativa na II Série do Diário da República e a publicação da parte decisória, num jornal de expansão nacional, com expressa menção à sanção aplicada aos administradores (art. 71.º, n.º 1, al. a) da L 19/12).

\*

Mais se condena os arguidos nas custas do processo, fixando-se a taxa de justiça em 5 UC, em face do número de sessões de audiência e complexidade do processo (arts. 93º nº 3 e nº4, do Decreto Lei nº 433/82 de 27 de Outubro e 8º nº 4, do Regulamento das Custas Processuais).

\*

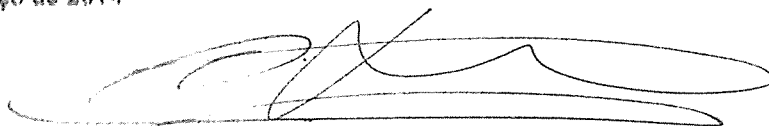
Proceda-se ao depósito desta sentença.

\*

Comunique à autoridade administrativa.

\*

Santarém, 7 de Março de 2014



(Cláudia Marcela Campos Roque)